PERFORMA DEFESA

ILUSTRÍSSIMA SENHORA PREGOEIRA DA DIVISÃO DE COMPRAS – DICOMP/CLC/CGAD/DLOG DA POLÍCIA FEDERAL

Com pedido de remessa à Equipe de Planejamento da Contratação e ao Senhor Diretor de Administração e Logística (autoridade competente – UASG 200334)

Referência	Dados do certame
Licitação	**Pregão Eletrônico SRP nº 352/2026 – Republicação 02 (UASG 200334)**
Processo	SEI nº 08200.009660/2026-59 | PNCP nº 00394494000136-1-000738/2026
Objeto	Registro de preços para aquisição de equipamento portátil para neutralização de drones (fuzil jammer antidrone) – item único, 162 unidades
Valor estimado	R$ 449.500,00 por unidade | R$ 72.819.000,00 no total
Sessão pública	26/10/2026, às 10h (horário de Brasília)
Matéria	Impugnação ao edital: dever de licitação internacional; vícios do planejamento (art. 18 da Lei nº 14.133/2021); levantamento de mercado; economicidade, equalização tributária e risco de sobrepreço e outros temas

PERFORMA DEFESA TECNOLOGIA E PARTICIPAÇÕES SOCIETÁRIAS LTDA., pessoa jurídica de direito privado inscrita no CNPJ sob o nº 18.803.119/0001-68, com sede no Setor SIG, Quadra 2, Lotes 420 a 440, Sala 17, Edifício City Offices, Zona Industrial, Brasília/DF, CEP 70.610-420, neste ato por seu representante legal, ao final assinado vem, respeitosa e tempestivamente, à presença de Vossa Senhoria, com fundamento no art. 164 da Lei nº 14.133/2021 e no item 15.1 do edital, apresentar

IMPUGNAÇÃO AO EDITAL

pelas razões de fato e de direito a seguir expostas, organizadas em tópicos para facilitar a manifestação expressa e individualizada que ora se requer.

SUMÁRIO

I. Da tempestividade e da inexistência de preclusão
II. Da legitimidade e do interesse da impugnante
III. Síntese do certame e do histórico das impugnações
IV. Por que esta impugnação não repete as anteriores
V. Fatos documentados nos autos e pontos que dependem de verificação
VI. Intermediário estabelecido no Brasil não é fabricação nacional
VII. O dever de planejamento (art. 18) e as falhas do Estudo Técnico Preliminar
VIII. O mercado real: fabricantes, modelos e especificações no exterior
IX. A licitação internacional é dever, não faculdade (arts. 5º, 9º, 11 e 52)
X. Simulação tributária por NCM e impacto na economicidade (art. 70 da CF)
XI. Risco de sobrepreço e de dano ao patrimônio público
XII. Publicidade no exterior, equalização obrigatória e atrativos de segurança jurídica
XIII. Precedentes de licitações internacionais na segurança pública
XIV. Resposta respeitosa e individualizada aos fundamentos da Administração
XV. Dos pedidos
Anexo – Fontes consultadas

PERFORMA DEFESA

I. DA TEMPESTIVIDADE E DA INEXISTÊNCIA DE PRECLUSÃO

O art. 164 da Lei nº 14.133/2021 e o item 15.1 do edital asseguram a qualquer pessoa o direito de impugnar o instrumento convocatório até 3 (três) dias úteis antes da data de abertura do certame. Designada a sessão pública para segunda-feira, 26/10/2026, o prazo se encerra em 21/10/2026 (quarta-feira). Enviada nesta data pelo endereço eletrônico indicado no item 15.3 (dicomp.cgad.dlog@pf.gov.br), a presente impugnação é tempestiva.

Registra-se, desde logo, que não há espaço para a tese de preclusão consumativa invocada na decisão da Impugnação nº 04. Aquela suposta preclusão, se fosse legalmente possível (o que, de forma alguma se sustenta na Lei nº 14.133/21), alcançaria apenas o mesmo interessado que reiterou pedido idêntico. A impugnante é **pessoa jurídica distinta**, que nunca se manifestou nos autos, e **traz fatos novos e fundamentos diversos**, como se verá adiante detalhado.

II. DA LEGITIMIDADE E DO INTERESSE DA IMPUGNANTE

A Performa Defesa é empresa brasileira, sediada em Brasília desde 2013, que atua no segmento de produtos táticos e de defesa, com atividades de representação comercial, comércio de armas e munições e outros produtos táticos. Tem interesse direto no certame porque pretende atuar como representante legal (via procuração com poderes administrativos e judiciais), no Brasil, de fabricante estrangeiro do segmento de contramedidas antidrone.

Por razões concorrenciais legítimas, a impugnante não antecipa, nesta peça, a identidade do fabricante que pretende representar. E a legitimidade para impugnar um edital independe dessa informação, pois o art. 164 da Lei nº 14.133/2021 a confere a "qualquer pessoa". Cabe enfatizar que esta empresa defende a licitação internacional, pois é o modelo que coloca o fabricante, e não o intermediário, em disputa direta, com o resultado mais vantajoso para o erário, ambos podem ter seus resultados (brasileira representante legal com estrangeira diretamente como a licitante), sem desconsiderar os resultados também positivos para a Administração.

III. SÍNTESE DO CERTAME E DO HISTÓRICO DAS IMPUGNAÇÕES

O Pregão Eletrônico SRP nº 352/2026 visa registrar preços de 162 fuzis jammer antidrone, sendo 120 unidades para a Polícia Federal e as demais para órgãos participantes (SESP/RJ, PMERJ, PMDF, Brigada Militar/RS, DEPEN, SSP/BA e Superintendências da PF em Pernambuco e no Rio Grande do Sul). O valor unitário estimado é de R$ 449.500,00, e o total, de R$ 72.819.000,00. O edital não concede tratamento favorecido a ME/EPP e registra expressamente, na folha de rosto, que **não há margem de preferência** para nenhum item, o que já indica a inexistência de produto nacional a proteger.

O certame, divulgado no PNCP em 20/07/2026, foi suspenso de ofício em 04/08/2026 para ajustes técnicos e republicado (Republicação 02, assinada em 05/10/2026). Ao longo do procedimento, um mesmo cidadão apresentou seis impugnações. Duas delas (nº 01, de 07/08/2026, e nº 04) pediam a inclusão de regras próprias de licitação internacional: moeda estrangeira, carta de crédito, Incoterms, modelo de proposta para estrangeiros, imunidade tributária e afins. Ambas foram julgadas improcedentes com base no item 15.3 do Estudo Técnico Preliminar nº 21/2026, sob o argumento central de que "a inexistência ou reduzida presença de fabricantes nacionais não se confunde com inexistência de mercado nacional apto ao fornecimento do objeto".

Ocorre que **a questão a ser enfrentada é de dimensões muito maiores do que pode parecer.**

IV. POR QUE ESTA IMPUGNAÇÃO NÃO REPETE AS ANTERIORES

Com o devido respeito ao trabalho da Senhora Pregoeira e da Equipe de Planejamento, as impugnações anteriores e as respostas a elas operaram em planos diferentes. O impugnante anterior partiu da premissa de que o certame seria nacional e pediu cláusulas acessórias para facilitar a participação de estrangeiros. A Administração respondeu, com coerência interna, que tais cláusulas não cabem em licitação nacional. O debate, assim, ficou circular: as cláusulas foram negadas porque o modelo é nacional, e o modelo não foi reexaminado.

A presente impugnação ataca exatamente a premissa. O que se demonstra aqui é que a escolha do âmbito nacional decorre de um planejamento deficiente, que (1) confundiu a localização do revendedor com a origem do produto; (2) não levantou o mercado de fabricantes no exterior, limitando-se a reproduzir participantes do pregão de 2024; (3) não comparou economicamente a compra de intermediário nacional com a importação direta imune (uma *versus* a outra, com seus enormes diferenciais; (4) relatou de forma limitada o caso do pregão de 2024; e (5) apoiou-se em urgência eleitoral que, na data da sessão, já estará superada. As questões que serão ora apresentadas e seu nível de detalhe e diferenciamento são questões de fato e de direito que ainda não foram, efetivamente, enfrentadas e que exigem manifestação expressa da Equipe de Planejamento e da autoridade competente, especialmente, decisão da senhora Pregoeira.

V. PONTOS REGISTRADOS PARA ANÁLISE EM ETAPA SEGUINTE

Para que a análise seja objetiva, a impugnante separa o que está comprovado nos próprios documentos do processo daquilo que depende de verificação ou de manifestação da Administração. O quadro abaixo reúne os fatos extraídos do edital, do Termo de Referência nº 18/2026, do ETP nº 21/2026, das decisões sobre as Impugnações 01 a 06 e dos relatórios oficiais do Pregão Eletrônico nº 90022/2024.

Fato	Documento e trecho
As principais empresas do mercado são estrangeiras e atuam no Brasil por representantes	TR, item 4.4: "as principais empresas do mercado de fuzis jammer são, em sua maioria, estrangeiras e atuam no Brasil por meio de representantes locais"
A oferta nacional é de representação de fabricantes estrangeiros	ETP, itens 5.7.1.3 e 5.7.1.5: "a oferta nacional está majoritariamente vinculada à representação de fabricantes internacionais"
O ETP admite a inexistência ou reduzida presença de fabricante nacional	ETP, item 5.10.3, e item 15.3.1: empresas nacionais "atuem como representantes de fabricantes estrangeiros"
Todos os equipamentos analisados no ETP são estrangeiros	ETP, itens 5.7.2.2 e 5.8: SkyFend (China), DroneShield (Austrália/EUA), Beijing Lizheng (China), ACTION; e, como solução de detecção, AARTOS (Alemanha)
O levantamento de mercado partiu de participantes do pregão de 2024	ETP, itens 5.7.1.3, 5.7.2.2 e 5.8.2
O ETP comparou apenas compra e locação; não comparou compra nacional e importação direta	ETP, itens 5.5 e 5.6
O pregão de 2024 foi internacional	ETP, item 2.3.1: "a Polícia Federal realizou, em 2024, licitação internacional"

Fato	Documento e trecho
Em 2024 houve dois modelos de proposta, referência ao PTAX e equalização por NCM	Termo de Julgamento do PE 90022/2024: Anexo II (empresa nacional) e Anexo III (empresa estrangeira); PTAX R$ 5,71; equalização pelo item 4.42 do edital e art. 52, § 4º, com NCM 8526.92.00
No Grupo 1 de 2024, venceu empresa estrangeira (D-Fend Solutions, Israel) após a equalização	Termo de Julgamento do PE 90022/2024, Grupo 1: proposta aceita e habilitada por R$ 59.224.833,75
No item do fuzil jammer de 2024, as seis propostas ofertaram produto estrangeiro	Termo de Julgamento, Item 3: SkyFend, Beijing Lizheng, DroneShield, ACTION, NQ Defense e marca não informada ("RR")
A urgência eleitoral foi usada para afastar a licitação internacional	ETP, item 15.5.3; decisões das Impugnações 01 e 05
A pesquisa de preços original considerou 120 unidades, e não 162	Decisão da Impugnação 02 (parcialmente procedente)
Não há margem de preferência para produto nacional	Folha de rosto do edital

Todos esses aspectos do contexto geral da demanda são importantes a considerar.

E dependem de verificação ou de manifestação expressa da Administração, e por isso são objeto de pedido específico ao final: (a) a existência de algum fuzil *jammer* de **fabricação brasileira** apto a atender ao TR, o que nem o ETP, nem o TR, nem as decisões identificam; (b) a íntegra do mapa de preços que sustenta o valor de R$ 449.500,00, com fornecedores consultados, origem dos produtos cotados, taxa de câmbio e data; (c) a classificação fiscal (NCM) adotada pela Administração para o objeto; e (d) as fontes de mercado internacional efetivamente consultadas, porque assim não constam do ETP.

VI. INTERMEDIÁRIO ESTABELECIDO NO BRASIL NÃO É FABRICAÇÃO NACIONAL

O ponto central das decisões anteriores é a afirmação de que existe "mercado nacional" porque há empresas estabelecidas no Brasil que **revendem** produtos estrangeiros. Com todo o respeito, essa premissa confunde duas realidades distintas. A localização do revendedor não altera a origem do produto, nem a estrutura do mercado em que ele é produzido, precificado e disputado.

O que o ETP chama de "mercado nacional" é, na verdade, um conjunto de canais de distribuição, **apenas e 100% intermediários**, do mesmo mercado estrangeiro. Quando a Gohobby oferta um equipamento da SkyFend, a Pirâmide oferta um da DroneShield e a Arsitec oferta um da Beijing Lizheng, a competição que se forma não é entre indústrias brasileiras, mas entre intermediários que repassam (com elevados acréscimos) produtos fabricados na China, na Austrália ou nos Estados Unidos. Cada um desses intermediários adiciona ao preço do fabricante o Imposto de Importação, o II, o IPI, o PIS/COFINS-Importação, o ICMS, as despesas de nacionalização, os tributos da revenda, contrato de seguro de câmbio e ainda a sua própria margem adicional. Esse custo cumulativo é pago integralmente pelo erário.

A distinção é decisiva porque o levantamento de mercado exigido pelo art. 18, § 1º, V, da Lei nº 14.133/2021 consiste claramente na "**análise das alternativas possíveis**". Se a origem de todos os produtos está no exterior, a alternativa mais óbvia é buscar diretamente o fabricante, que é quem efetivamente forma o preço justo. Tratar a comparação entre revendedores como se fosse um

levantamento completo do mercado é uma distorção grave: o ETP examinou apenas a ponta final da cadeia e deixou de examinar a origem, onde estão as condições mais vantajosas.

Trata-se de um mercado invertido: a oferta efetiva, a tecnologia, a capacidade de produção e a formação de preço estão fora do País, e o que existe internamente é apenas a distribuição. Nesse cenário, a licitação nacional não protege nenhuma indústria brasileira, porque não há indústria brasileira a proteger. Também não incentiva o desenvolvimento nacional sustentável do art. 11, IV, invocado na decisão da Impugnação 01: não há produção local e o próprio edital afastou a margem de preferência. A única consequência prática (artigo 20 da LINDB) do recorte nacional é fazer o erário pagar a intermediação e a carga tributária que a importação direta pelo ente público não suportaria.

VII. DEVER DE PLANEJAMENTO (ART. 18) E FALHAS DO ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR

O art. 18 da Lei nº 14.133/2021 determina que a fase preparatória aborde "TODAS as considerações técnicas, mercadológicas e de gestão que podem interferir na contratação". O § 1º do mesmo artigo exige que o ETP contenha o levantamento de mercado (que vem antes de pesquisa de preços), com análise das alternativas possíveis e justificativa técnica e econômica da solução (inciso V); a estimativa do valor, com memórias de cálculo e documentos de suporte (inciso VI); e o demonstrativo dos resultados pretendidos em termos de economicidade (inciso IX). A IN SEGES/ME nº 58/2022, ao regulamentar o ETP, orienta que o levantamento de mercado considere contratações similares "no contexto nacional ou internacional" (art. 9º, III, "a"). E o art. 23, § 1º, III, da lei admite expressamente, como parâmetro de preço, dados de sítios eletrônicos especializados ou de domínio amplo, com data e hora de acesso.

Confrontado com esses comandos, o ETP nº 21/2026 apresenta lacunas que comprometem a validade da escolha do modelo nacional:

(a) Levantamento circular - O mercado foi descrito a partir de quem participou do pregão de 2024. Os quatro equipamentos detalhados no item 5.8 são exatamente os ofertados naquele certame. Não há consulta a relatórios setoriais, catálogos de fabricantes, compras governamentais estrangeiras ou bases públicas como o GSA Advantage, embora essas fontes estejam abertas e sejam gratuitas ou de fácil acesso.

(b) Ausência de comparação entre modelos de aquisição - O ETP comparou compra e locação (itens 5.5 e 5.6), mas não comparou a compra de revendedor nacional com a importação direta pela Polícia Federal, que é justamente a alternativa com maior impacto econômico.

(c) Ausência de análise tributária e de NCM - Não há uma linha sobre classificação fiscal, carga tributária embutida no preço nacional ou economia decorrente da imunidade recíproca que se aplica à importação feita pela União. A própria PF, em 2024, adotou a NCM 8526.92.00 para equalizar propostas, o que demonstra que a informação era conhecida.

(d) Ausência de demonstrativo de economicidade - A conclusão de que a licitação internacional "não traria benefício concreto" (item 5.10.7) não está acompanhada de nenhum cálculo e nada de prova. Uma afirmação assim não atende ao art. 18, § 1º, IX.

(e) Relato limitado da experiência de 2024 - O ETP informa que, dos seis participantes de 2024, cinco eram nacionais e um estrangeiro, cuja proposta "não se revelou a mais vantajosa". Omite, porém, que aquele certame foi estruturado como internacional, com dois modelos de proposta e equalização, e que, no Grupo 1, a proposta vencedora foi de fabricante estrangeiro (D-Fend Solutions, de Israel), representado no País. O dado completo aponta na direção oposta à conclusão do ETP e, atualmente, dados via internet são ainda mais fáceis de busca em fontes de *"market report"*, tipo de documento anual de competidores de certo setor etc.

(f) Fundamento temporal superado - O item 15.5.3 justifica o modelo nacional pela necessidade de disponibilizar os equipamentos "antes do início das campanhas eleitorais de 2026". A campanha começou em 16/08/2026, antes mesmo da assinatura do ETP (23/09/2026); o primeiro turno ocorreu em 04/10/2026 e o segundo ocorrerá em 25/10/2026, véspera da sessão. Esse fundamento não pode mais sustentar a restrição.

(g) Estimativa sem ganho de escala - O ETP estimou R$ 453.935,19 por unidade para 120 unidades; o TR fixou R$ 449.500,00 para 162 unidades, redução de apenas 0,98%, mesmo após a decisão da Impugnação 02 reconhecer que a pesquisa original não considerou o quantitativo consolidado. Em dólar, o preço estimado subiu cerca de 33% em relação ao contratado em 2024 (tópico XI), mas não se tem documentos abertos de como ocorreu, de fato, a pesquisa com informações diretas do exterior, considerando a potencial competição internacional.

Não basta, portanto, afirmar genericamente que a área técnica concluiu pela suficiência do mercado nacional. A conclusão somente seria válida se fosse precedida do levantamento que a lei exige, e esse levantamento não foi feito, o que, para fuzil *jammer*, obrigatoriamente, seria de dever um levantamento de mercado internacional. O Tribunal de Contas da União tem reiterado que a motivação das escolhas do planejamento deve estar documentada e lastreada em elementos concretos, e a Lei nº 9.784/99 exige a indicação dos pressupostos de fato e de direito que determinam a decisão (art. 2º, parágrafo único, VII, e art. 50).

VIII. O MERCADO REAL: FABRICANTES, MODELOS E ESPECIFICAÇÕES NO EXTERIOR

Para demonstrar concretamente o que o ETP deixou de examinar, a impugnante consultou fontes abertas: relatórios de inteligência de mercado, páginas de fabricantes, catálogos de distribuidores no exterior e o GSA Advantage, sistema de compras do governo federal dos Estados Unidos. O resultado é evidente.

VIII.1. Os relatórios de mercado

A MarketsandMarkets estima que o mercado global de *jammers* contra drones alcance US$ 1,77 bilhão em 2026 e US$ 5,90 bilhões em 2031, com crescimento anual composto de 27,2%. Os cinco maiores fornecedores detêm, juntos, apenas 31,6% do mercado, sinal de mercado pulverizado e competitivo. Entre os principais participantes (e nem são todos os possíveis) estão TRD Systems (Singapura), DroneShield (Austrália), ASELSAN (Turquia), Dedrone (Estados Unidos) e Enterprise Control Systems (Reino Unido).

A Mordor Intelligence, em relatório publicado em julho de 2026, estima o mercado antidrone em US$ 2,47 bilhões em 2026, com projeção de US$ 8,42 bilhões em 2031 (CAGR de 27,83%). O segmento de plataformas portáteis é o de maior crescimento (28,59% ao ano até 2031). Entre os principais participantes, o relatório indica Dedrone (Axon Enterprise), CERBAIR (França), D-Fend Solutions (Israel), DroneShield e Rohde & Schwarz (Alemanha), além de Thales, QinetiQ, Saab, Anduril, SRC, CACI, Honeywell, Meteksan, OpenWorks, Rheinmetall, Northrop Grumman, Leonardo e Terma.

Nenhuma dessas fontes, nem qualquer outra de alcance internacional, foi citada no ETP. Nenhuma delas aponta fabricante brasileiro de fuzil *jammer*.

VIII.2. Fuzis jammer e equipamentos portáteis disponíveis em catálogos abertos

O quadro a seguir compara apenas alguns dos equipamentos portáteis com os requisitos que são comparáveis aos do TR (peso de até 8 kg; alcance superior a 1 km; formato tipo fuzil; interferência em RF e GNSS; detecção integrada; GNSS spoofing; IP54). Os dados são os divulgados publicamente pelos fabricantes ou por publicações especializadas e servem para demonstrar a

amplitude do mercado; a aderência integral de cada modelo ao TR deve ser verificada pela Administração e confirmada na Prova de Conceito:

Fabricante (país)	Modelo	Peso	Alcance declarado	Bandas / funções	Proteção e outros dados	Fonte
SkyFend (China)	Hunter SHH100	6,5 kg	Interferência até 3 km; detecção até 2 km	400 MHz a 6 GHz; RF + GNSS; detecção e identificação integradas	IP65; tela de 3,5"; distribuído na UE (Holanda)	Fabricante; Aerogence
SkyFend (China)	Blader SPS110	4 kg	1,5 km; spoofing GNSS 2 km	868 MHz a 5,8 GHz; RF + GNSS	IP65; US$ 5.870 em catálogo aberto	Skywing; Aerogence
DroneShield (Austrália/EUA)	DroneGun Tactical	7,3 kg	> 1 km, até ~2,5 km (ETP)	ISM + GNSS	IP54; trilho MIL-STD-1913; contrato GSA 47QSWA19D001M	Fabricante; GSA
DroneShield (Austrália/EUA)	DroneGun Mk4	3,37 kg	Não divulgado	ISM + GNSS	IP67; trilhos Picatinny	Fabricante
IXI EW / IXI Technology (EUA)	DroneKiller	4,0 kg	Até 1 km (linha de visada)	400 MHz a 6 GHz	Ativação < 3 s; maleta IP67; US$ 42.143,58 no GSA	Fabricante; GSA
Dedrone / Axon (EUA)	DedroneDefender	~3,4 kg	Não divulgado	Interferência de precisão por protocolo	MIL-STD-810H; integração com sensores	Everything RF
Flex Force / Radio Hill (EUA)	Dronebuster Block 3 / 3B	1,85 a 2,9 kg	Linha de visada	ISM; GNSS e simulação GNSS (3B)	Uso pela USAF e parceiros OTAN	Airforce Technology
H.P. Wüst (Alemanha)	HP 47	Não divulgado	Não divulgado	Frequências comerciais pré-programadas	Em uso pela Bundeswehr; tripé opcional	TFB; Defence Network
ASELSAN (Turquia)	İHASAVAR	Não divulgado	Não divulgado	Controle remoto, GPS/GLONASS e enlace de dados	Autonomia ≥ 1,5 h; em serviço desde 2017	Army Recognition
TRD Systems (Singapura)	ORION-H+	Não divulgado	Até 1 km	433/915 MHz, 2,4/5,8 GHz, GNSS L1/L2	Autonomia ~1 h	Unmanned Airspace
Kvertus (Ucrânia)	AD G-6+ / AD Hunter	6 kg / 5,3 kg	Até 3,5 km / 2 km	Conforme fabricante	Uso militar em combate	Army Recognition
NQ Defense (NovoQuad)	Linha ND-BD (portáteis)	Conforme modelo	Conforme modelo	RF + GNSS; detecção integrada; spoofing opcional	Ofertado em 2024 pela Ultramar USA	Fabricante; PE 90022/2024
United UAV	UPJ1 / UPK1	Conforme modelo	Conforme modelo	Interferência; UPK1 com detecção integrada	UPK1: US$ 21.429 em catálogo aberto	Fabricante

Fabricante (país)	Modelo	Peso	Alcance declarado	Bandas / funções	Proteção e outros dados	Fonte
Beijing Lizheng (China)	HDJ31	9,47 kg (PoC 2024)	Detecção > 3 km; interferência ~2 km	RF + GNSS; detecção integrada	Reprovado em 2024 por peso e trilho	ETP, item 5.8.3
ACTION	ATUAV-PC-24V1	Não informado	Não informado	RF	Ofertado em 2024	ETP, item 5.8.4

Em Israel, além do vencedor do Grupo 1 de 2024 (D-Fend Solutions), há fabricantes como a MCTECH RF Technologies, com soluções portáteis do tipo manpack. Na Alemanha, a própria solução de detecção citada pelo ETP (AARTOS) é fabricada pela Aaronia. O universo é amplo e está, todo ele, fora do Brasil.

VIII.3. Registro fotográfico de alguns dos modelos facilmente encontrados no mercado

As imagens abaixo (de equipamentos similares entre si) foram extraídas de páginas públicas de fabricantes e distribuidores e ilustram que o formato tipo fuzil, com detecção e interferência integradas, é oferecido por diversos fabricantes além dos mencionados no ETP:



IXI DroneKiller (EUA) – 4,0 kg; 400 MHz–6 GHz; GSA US$ 42.143,58



SkyFend Hunter SHH100 (China) – modelo hoje utilizado pela PF



SkyFend Blader SPS110 – 4 kg; 1,5 km; US$ 5.870



NQ Defense / NovoQuad – fuzil jammer com detecção integrada



United UAV UPJ1 – jammer portátil



United UAV UPK1 – detecção e interferência integradas; US$ 21.429

Nota: os preços acima, de alguns deles, precisariam de confirmações para este pregão em caso específico (porque situações mudam pelo tipo de objeto e venda) mas o levantamento de mercado internacional poderia se confirmar o foco de especificações e os preços realistas para a demanda da Polícia Federal.

VIII.4. Compras governamentais no exterior: o exemplo do GSA Advantage

O GSA Advantage, plataforma de compras do governo federal norte-americano, lista o fuzil jammer **DroneKiller** (fabricante IXI Technology, país de origem Estados Unidos) ao preço de **US$ 42.143,58 por unidade**, sob o contrato GS-07F-131CA, com vigência até 14/04/2030. A DroneShield LLC mantém contrato próprio no mesmo sistema (47QSWA19D001M, até 19/11/2028). Apenas como exemplo, dados desse tipo não foram sequer buscados na instrução do processo.

IX. A LICITAÇÃO INTERNACIONAL É DEVER, NÃO FACULDADE (ARTS. 5º, 9º, 11 E 52)

IX.1. A suposta abertura apenas formal não assegura competição justa e com estrangeiros

A decisão da Impugnação 01 sustenta que o edital "não impede" a participação de estrangeiros. A abertura, porém, é apenas formal. Para um fabricante sediado no exterior, o edital exige preço em reais, pagamento por ordem bancária em conta corrente no Brasil, garantia emitida por instituição autorizada pelo Banco Central, inscrição estadual e regularidade fiscal estadual (itens 9.15 e 9.16 do TR), portaria de autorização de funcionamento no Brasil (item 9.6) e representante com poderes para receber citação. Na prática, só participa quem abre empresa, conta bancária e estrutura fiscal no País, ou quem atua por meio de intermediário. Fabricantes vendem em dólar ou euro, com Incoterm definido e pagamento garantido por carta de crédito; nenhuma dessas condições existe no edital. São vários aspectos operacionais que inviabilizam a competitividade, violando o artigo 5º da Lei nº 14.133/21.

O art. 9º, II, da Lei nº 14.133/2021 veda "tratamento diferenciado de natureza comercial, legal, trabalhista, previdenciária ou qualquer outra entre empresas brasileiras e estrangeiras, inclusive no que se refere a moeda, modalidade e local de pagamento". O art. 52, § 6º, proíbe condições de habilitação, classificação e julgamento que constituam barreiras de acesso ao licitante estrangeiro. Um edital que admite o estrangeiro no papel, mas lhe impõe condições que só um agente estabelecido no Brasil consegue cumprir, produz exatamente a barreira que a lei veda.

IX.2. Os objetivos do art. 11 e a consequência de não atendê-los

O art. 11 da Lei nº 14.133/2021 estabelece que o processo licitatório tem por objetivos, entre outros, "assegurar a seleção da proposta apta a gerar o resultado de contratação mais vantajoso para a Administração Pública" (inciso I) e "assegurar tratamento isonômico entre os licitantes, bem como a justa competição" (inciso II). Os dois incisos são cumulativos. Não basta que haja disputa; ela precisa ser justa e precisa alcançar o resultado mais vantajoso.

No caso, nenhum dos dois objetivos é atingido. Não há competição justa quando os fabricantes, que formam o preço, ficam excluídos na prática, e a disputa se limita a revendedores que carregam a mesma cadeia de custos. E não há resultado mais vantajoso possível quando o próprio desenho do certame obriga o erário a pagar tributos de importação e margens de intermediação que a importação direta pelo ente público não suportaria. Uma licitação que, desde o edital, está estruturalmente impedida de alcançar suas finalidades legais padece de vício na própria finalidade, e a lei autoriza a autoridade superior a anulá-la quando presente "ilegalidade insanável" (art. 71, III). O momento adequado para corrigir o desenho é agora, antes da sessão, quando o saneamento ainda é simples e barato.

IX.3. A doutrina especializada e o dever de internacionalizar

A doutrina especializada em licitações internacionais é firme no sentido de que, quando o mercado relevante está no exterior, a internacionalização deixa de ser opção. Jonas Lima, em artigo publicado no Consultor Jurídico (**Lei 14.133 e as razões para a licitação internacional obrigatória**, 10/02/2023), sustenta que, ausentes competidores brasileiros, "a licitação internacional, portanto, não é facultativa e nem discricionária", e que "jamais coube ao agente de contratação, em edital, fechar mercado que a lei não fechou". O mesmo autor vincula a internacionalização aos arts. 37 e 70 da Constituição, ao art. 2º da Lei nº 9.784/1999 (indisponibilidade do interesse público) e à imunidade tributária recíproca, e registra que contratos em moeda estrangeira evitam custos de proteção cambial embutidos nos preços.

Em texto mais recente (Edital de licitação não pode criar reserva de mercado nacional, 12/06/2026), o autor reforça que o edital é ato subordinado à lei e não pode converter exigências regulatórias em reserva de mercado: havendo mais concorrentes no exterior do que no Brasil, a Administração deve

realizar licitação internacional. E, em A economia das licitações internacionais, demonstra que a compra direta no exterior pelo ente público elimina "o sobrepreço decorrente da cadeia de intermediações e os riscos cambiais", com diferenças tributárias que, em ambiente normal, podem chegar a 70% em razão da imunidade.

IX.4. Interesse público indisponível, legalidade e economicidade

O interesse público é indisponível (art. 2º, *caput* e parágrafo único, II, da Lei nº 9.784/1999) e a economicidade é princípio expresso da Lei nº 14.133/2021 (art. 5º) e critério constitucional de controle (art. 70 da Constituição Federal). A legalidade e a eficiência do art. 37 da Constituição não se satisfazem com um certame formalmente regular que, por escolha de modelo, conduz a um preço substancialmente superior ao que o mercado real oferece. A Administração não pode renunciar à economia que a lei e a Constituição lhe asseguram, em especial a imunidade do art. 150, VI, "a", da Constituição.

X. SIMULAÇÃO TRIBUTÁRIA POR NCM E IMPACTO NA ECONOMICIDADE (ART. 70 DA CF)

X.1. Classificação fiscal e alíquotas

A NCM é dado essencial de qualquer licitação internacional: define as alíquotas, os tratamentos administrativos e a base para a equalização exigida pelo art. 52, § 4º. A impugnante trabalhou com duas classificações. A primeira, **8543.70.99** (outras máquinas e aparelhos elétricos com função própria), é a usualmente empregada no comércio internacional para *jammers* antidrone e foi simulada no Simulador do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações da Receita Federal em 15/10/2026. A segunda, **8526.92.00** (aparelhos de radiotelecomando), foi a adotada pela própria Polícia Federal para equalizar propostas no Pregão nº 90022/2024. A definição final da NCM cabe à Administração, que deve fazê-la constar do edital.

Quadro 1 – Alíquotas por NCM e tratamento na importação direta

Tributo	NCM 8543.70.99 (Simulador RFB, 15/10/2026)	NCM 8526.92.00 (PF, PE 90022/2024)	Na importação direta pela PF
Imposto de Importação	10,80%	18,00%	Imune (CF, art. 150, VI, "a") e isento (Lei nº 8.032/1990, art. 2º, I, "a")
IPI	6,50%	13,00%	Imune e isento (Lei nº 8.032/1990, art. 3º, I)
PIS-Importação	2,10%	2,10%	Isento (Lei nº 10.865/2004, art. 9º, I, "a")
COFINS-Importação	9,65%	9,65%	Isento (Lei nº 10.865/2004, art. 9º, I, "a")
ICMS (DF, alíquota modal)	20% "por dentro"	20% "por dentro"	Imunidade recíproca (CF, art. 150, VI, "a")
Câmbio de referência	R$ 5,0441 (15/10/2026)	PTAX R$ 5,71 (23/10/2024)	—

Nota: deve-se considerar o tamanho do prejuízo ao dinheiro público com o pregão nacional.

X.2. Metodologia

A simulação parte do preço unitário estimado no edital (R$ 449.500,00) e reconstrói, de trás para frente, a cadeia de custos de um revendedor nacional típico: valor aduaneiro (CIF) pago ao fabricante; Imposto de Importação; II, IPI, PIS, COFINS e ICMS na importação (estes creditáveis); despesas de nacionalização de 3%; margem bruta do intermediário (cenários de 10%, 20% e 30%, cobrindo despesas, garantia, risco cambial e lucro); e tributos na revenda (ICMS de 20%, PIS/COFINS de 9,25% no regime não cumulativo e IPI na saída do estabelecimento importador, cuja incidência foi validada pelo STF no Tema 906). Do outro lado, calcula-se o custo da importação direta pela Polícia Federal: o mesmo valor aduaneiro, acrescido de 2% de despesas aduaneiras

(despachante, armazenagem, taxa Siscomex) e, no cenário conservador, de um colchão cambial de 5% para cobrir a variação entre a contratação e o pagamento. Trata-se de simulação de ordem de grandeza, que não substitui a pesquisa formal, mas que a Administração não fez e que é suficiente para demonstrar o impacto da escolha do modelo.

X.3. Composição do preço nacional estimado (cenário central)

No cenário central (NCM 8543.70.99, margem de 20%), o preço de R$ 449.500,00 se decompõe da seguinte forma:

Quadro 2 – Memória de cálculo por unidade (cenário central)

Componente por unidade	Valor (R$)	% do preço
Valor aduaneiro pago ao fabricante (≈ US$ 44.485)	224.384,68	49,9%
Imposto de Importação (10,8%)	24.233,55	5,4%
Despesas de nacionalização (3%)	6.731,54	1,5%
Margem bruta do intermediário (20%)	51.069,95	11,4%
Tributos na revenda (ICMS, PIS/COFINS e IPI; já abrangem os créditos da importação)	143.080,28	31,8%
Preço unitário estimado no edital	**449.500,00**	**100,0%**
Tributos embutidos no preço (II + tributos de revenda)	167.313,83	37,2%

Em termos simples: de cada R$ 449.500,00 pagos, cerca de R$ 167 mil são tributos e R$ 51 mil remuneram a intermediação. Na importação direta, a Polícia Federal pagaria o valor aduaneiro e as despesas aduaneiras, cerca de R$ 228.872,37 por unidade.

X.4. Painel de resultados

Estimativa do edital (162 un.)	Importação direta – cenário central	Economia potencial – cenário central	Com colchão cambial de 5%
R$ 72,82 milhões	**R$ 37,08 milhões**	**R$ 35,74 milhões (49,1%)**	**R$ 33,89 milhões (46,5%)**

Quadro 3 – Cenários de economia potencial (base: estimativa de R$ 72.819.000,00)

NCM	Margem do intermediário	Valor aduaneiro implícito por unidade	Custo da importação direta (162 un.)	Economia potencial	Economia com colchão cambial de 5%
8543.70.99	10%	R$ 244.783,29	R$ 40,45 milhões	R$ 32,37 milhões (44,5%)	R$ 30,35 milhões (41,7%)
8543.70.99	20%	R$ 224.384,68	R$ 37,08 milhões	R$ 35,74 milhões (49,1%)	R$ 33,89 milhões (46,5%)
8543.70.99	30%	R$ 207.124,32	R$ 34,23 milhões	R$ 38,59 milhões (53,0%)	R$ 36,88 milhões (50,6%)
8526.92.00	10%	R$ 216.975,06	R$ 35,85 milhões	R$ 36,97 milhões (50,8%)	R$ 35,17 milhões (48,3%)
8526.92.00	20%	R$ 198.893,81	R$ 32,87 milhões	R$ 39,95 milhões (54,9%)	R$ 38,31 milhões (52,6%)

NCM	Margem do intermediário	Valor aduaneiro implícito por unidade	Custo da importação direta (162 un.)	Economia potencial	Economia com colchão cambial de 5%
8526.92.00	30%	R$ 183.594,28	R$ 30,34 milhões	R$ 42,48 milhões (58,3%)	R$ 40,97 milhões (56,3%)

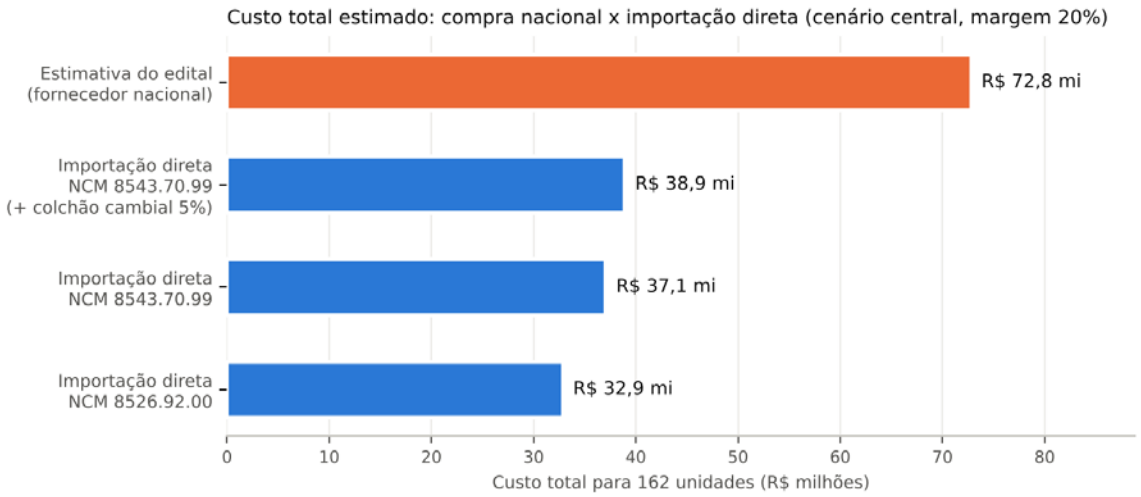


Gráfico 1 – Custo total estimado: compra de fornecedor nacional x importação direta pela Polícia Federal (cenário central). Elaboração da impugnante.

Mesmo no cenário mais conservador de todos, que é o adotado pela própria Polícia Federal em 2024 para equalização (acréscimo apenas de II, IPI, PIS e COFINS, sem ICMS e sem margem de intermediação), a diferença seria de R$ 16,70 milhões com a NCM 8543.70.99 e de R$ 22,63 milhões com a NCM 8526.92.00. Considerados todos os cenários realistas, a economia potencial situa-se entre **R$ 30,35 milhões** e **R$ 42,48 milhões**, ou seja, entre 42% e 58% do valor estimado.

X.5. O risco cambial não neutraliza a economia

A decisão da Impugnação 01 invocou o risco cambial como razão para a licitação nacional. O argumento não resiste ao cálculo. Primeiro, o revendedor nacional já embute o risco cambial no seu preço, e a Administração o paga sem transparência e sem possibilidade de controle. Segundo, com a contratação em moeda estrangeira e pagamento por carta de crédito, o valor em moeda estrangeira fica fixado no contrato, e a exposição da Administração se limita à variação entre o empenho e a liquidação, que é mensurável e orçável. Terceiro, mesmo com um colchão de 5%, compatível com o diferencial de juros entre o Brasil (Selic de 13,75% em setembro de 2026) e os Estados Unidos para um horizonte de seis meses, a economia permanece entre 42% e 56%. A própria Polícia Federal administrou essa variável em 2024, ao divulgar o PTAX no *chat* da sessão.

XI. RISCO DE SOBREPREÇO E DE DANO AO PATRIMÔNIO PÚBLICO

A Lei nº 14.133/2021 define sobrepreço como o preço orçado para licitação ou contratado "em valor expressivamente superior aos preços referenciais de mercado" (art. 6º, LVI) e inclui, entre os objetivos da licitação, "evitar contratações com sobrepreço" (art. 11, III). Os elementos reunidos nesta impugnação indicam que o modelo adotado expõe a contratação a esse risco, com potencial de dano severo ao patrimônio público, o que não pode ser admitido.

Em 2024, a Polícia Federal contratou o SkyFend Hunter por R$ 383.000,00 por unidade, com PTAX de R$ 5,71, o equivalente a cerca de US$ 67.075. A estimativa atual é de R$ 449.500,00, com câmbio de R$ 5,0441, o equivalente a cerca de US$ 89.114. Em reais, o aumento é de 17,4%; em dólar,

moeda em que o produto é efetivamente precificado na origem, o aumento é de **32,9%** em cerca de dois anos, em um período em que o real teve alterações e a alíquota de II simulada para a NCM 8543.70.99 está em 10,8%. Ao mesmo tempo, catálogos abertos e o GSA Advantage registram fuzis jammer entre US$ 5,9 mil e US$ 42,1 mil, sem tributos brasileiros. Os modelos não são idênticos e as configurações variam, mas a distância é grande o bastante para exigir explicação.

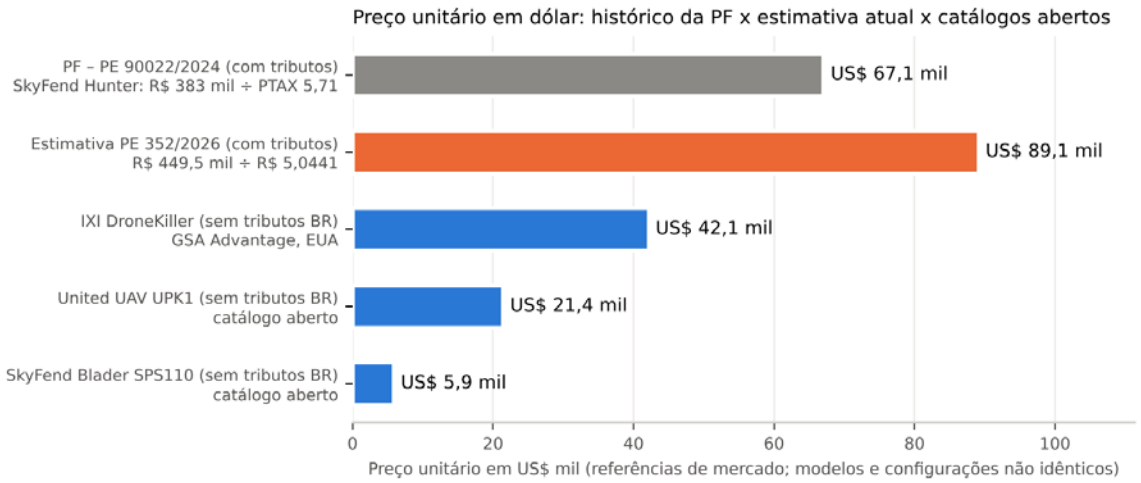


Gráfico 2 – Preço unitário em dólar: contratação de 2024, estimativa de 2026 e referências de catálogos abertos. Elaboração da impugnante; modelos e configurações não são idênticos.

Somam-se a isso a ausência de publicação do mapa de preços com o edital, a pesquisa original baseada em 120 unidades e a redução de apenas 0,98% após o acréscimo para 162 unidades. Contratar R$ 72,8 milhões com base nessa estimativa, sem confrontá-la com o mercado de fabricantes e com o custo da importação direta, expõe a Administração a pagar entre R$ 30 milhões e R$ 42 milhões a mais do que o necessário. Esse resultado afrontaria a economicidade (CF, art. 70), a eficiência (CF, art. 37) e o dever de evitar sobrepreço (Lei nº 14.133/2021, arts. 11, III, e 23), e atrairia, inevitavelmente, a atuação dos órgãos de controle (arts. 169 a 171).

XII. PUBLICIDADE NO EXTERIOR, EQUALIZAÇÃO OBRIGATÓRIA E ATRATIVOS DE SEGURANÇA JURÍDICA

XII.1. Publicidade no exterior e isonomia de acesso à informação

Um edital que admite estrangeiros (item 3.6), mas é divulgado apenas no PNCP e em português, não garante isonomia de acesso à informação. O fabricante no exterior simplesmente não toma conhecimento do certame. O Tribunal de Contas da União já assentou que, "se o certame tem abrangência internacional, espera-se, por questão lógica, que sua divulgação seja feita no exterior", com edital em língua estrangeira (Acórdão nº 2.672/2017-Plenário). No Acórdão nº 1.290/2018-Plenário, a falta de publicidade no exterior foi considerada falha grave, que restringiu a participação de estrangeiros e justificou a anulação do certame. O Acórdão nº 220/2013-Plenário recomendou que conste dos autos o comprovante de publicação na imprensa internacional ou em agências de divulgação de negócios no exterior, orientação reiterada no Acórdão nº 644/2021-Plenário.

A Lei nº 14.133/2021 não disciplinou a forma da publicação no exterior, mas, como observa Jonas Lima (Lei 14.133/2021 e a publicação de edital de licitação internacional, 04/06/2021), sem divulgação ampla fora do País "não se atende à publicidade do artigo 37 da Constituição Federal". A divulgação pode ser feita, a custo irrisório, pela rede de Setores de Promoção Comercial (SECOMs) das embaixadas brasileiras e por versão do edital com aviso em inglês, sem prejuízo da inclusão do aviso no www.dgmarket.com, que **a própria Polícia Federal utiliza, por exemplo, para armamentos e seus editais de lanchas de patrulha**.

XII.2. Equalização tributária: obrigação legal com dois modelos de proposta

Na licitação internacional, o art. 52, § 4º, determina que "os gravames incidentes sobre os preços constarão do edital e serão definidos a partir de estimativas ou médias dos tributos". A equalização não é faculdade: é a forma de comparar, com isonomia, a proposta do estrangeiro (sem tributos internos) com a do licitante nacional (com tributos). O TCU, no Acórdão nº 2.319/2021-Plenário, exigiu regra de equalização baseada no art. 52, § 4º, inclusive para empresas estatais. A doutrina detalha que a equalização deve considerar IPI, PIS, COFINS e ICMS (Jonas Lima, A nova equalização tributária nas licitações internacionais, 13/07/2024; Por que ainda há equalização tributária nas licitações internacionais, 05/05/2023).

A equalização só é operável se houver dois modelos de proposta, um para licitante nacional e outro para licitante estrangeiro, e se o código NCM constar do edital. Foi exatamente o que a Polícia Federal fez em 2024 (Anexos II e III do TR e item 4.42 do edital), com resultado positivo. Como a contratante é órgão da administração direta, o ônus simulado da equalização serve apenas para a comparação; vencendo o estrangeiro, a importação se faz com imunidade, e a economia se realiza integralmente em favor do erário.

XII.3. NCM, Incoterm, moeda estrangeira e carta de crédito como instrumentos de segurança jurídica e competitividade

NCM, o Incoterm, a moeda de cotação e a carta de crédito não são formalidades: são os elementos que tornam a proposta do fabricante estrangeiro precificável e segura. Sem NCM, o licitante não tem segurança jurídica de quais tributos e anuências serão considerados ou não; sem Incoterm, não sabe onde termina sua responsabilidade pelo frete e pelo risco; sem moeda estrangeira, precisa embutir no preço a proteção cambial; sem carta de crédito, não tem garantia de pagamento nos moldes de operações internacionis. Esses elementos concretizam a segurança jurídica e a competitividade do art. 5º da Lei nº 14.133/2021. A própria decisão da Impugnação 01 reconheceu que carta de crédito e conta *escrow* são "institutos exclusivos da modelagem internacional", o que reforça, e não enfraquece, a necessidade de adotar essa modelagem quando o mercado está no exterior. A moeda estrangeira, nessa perspectiva, é o principal atrativo para o fabricante e, ao mesmo tempo, elimina o prêmio de risco cambial que o intermediário cobra.

XIII. PRECEDENTES DE LICITAÇÕES INTERNACIONAIS NA SEGURANÇA PÚBLICA

A licitação internacional é prática consolidada na segurança pública brasileira, inclusive em mercados nos quais existe fabricante nacional. O quadro abaixo reúne exemplos verificáveis:

Quadro 4 – Licitações internacionais na segurança pública

Órgão	Objeto	Ano
Polícia Federal	Sistemas de proteção contra drones (C-UAS), incluindo fuzil jammer – PE 90022/2024	2024
Polícia Federal (gerenciadora), PRF e PMDF	Munições para fuzis e pistolas – R$ 182,3 milhões	2024
Consórcio Interestadual da Amazônia Legal	Munições letais e de treinamento para os nove estados	2024
Polícia Civil do Estado de São Paulo	10 mil pistolas 9 mm e 200 carabinas	2021
Polícia Militar do Estado de São Paulo	Munições calibre 12	2019

Os precedentes mostram duas coisas. Primeiro, que a internacionalização é usual mesmo quando há indústria nacional, e que essa indústria compete e vence quando é competitiva, como fez a CBC em São Paulo. Segundo, que**, no caso do fuzil *jammer*, a situação é ainda mais clara: não há fabricante brasileiro algum, apenas intermediadores**. **Se a licitação internacional é adotada para armas e munições, que têm produção nacional, com mais razão se impõe para um equipamento que só é fabricado no exterior**.

XIV. RESPOSTA INDIVIDUALIZADA AOS FUNDAMENTOS DA ADMINISTRAÇÃO

A impugnante reconhece o cuidado com que a Senhora Pregoeira e a Equipe de Planejamento responderam às impugnações anteriores. Por isso mesmo, com máximo respeito, enfrenta cada fundamento de forma individualizada, para permitir manifestação igualmente específica.

1. Fundamento da Administração: "O mercado nacional é maduro e conta com representantes, distribuidores e integradores."

Resposta: Representantes, distribuidores e integradores são intermediários, não fabricantes. O ETP descreve um alegado mercado de distribuição de produtos estrangeiros (tópico VI). A existência de interrmediários não substitui a análise do mercado de origem, onde se forma o preço, nem justifica pagar a cadeia de intermediação e tributos, com prejuízos graves ao Erário.

2. Fundamento da Administração: "No PE 90022/2024, cinco licitantes eram nacionais e o estrangeiro não foi o mais vantajoso."

Resposta: Aquele pregão foi internacional, o que prova que o modelo internacional convive com a participação nacional e não a afasta. No item do fuzil, todas as propostas eram de produto estrangeiro, e a única "estrangeira" era também distribuidora (Ultramar USA, com equipamento NQ Defense), não fabricante. No Grupo 1, venceu o fabricante israelense D-Fend após a equalização. A própria vencedora do fuzil pediu prorrogação da PoC por "gargalos para importação" e necessidade de vistos para técnicos do fabricante, e desistiu do Grupo 1 "por problemas junto ao fabricante". Mas o resultado de um único certame, com informação parcial, não define o mercado de 2026.

3. Fundamento da Administração: "A urgência das Eleições de 2026 recomenda o rito nacional."

Resposta: A campanha começou em 16/08/2026, o primeiro turno ocorreu em 04/10/2026 e o segundo será em 25/10/2026, véspera da sessão. Após a sessão, ainda há PoC (mínimo de 10 dias), habilitação, recursos, ata, ordem de fornecimento e prazo de entrega de 45 a 90 dias, prorrogável por mais 30. Nenhum equipamento será entregue durante o período eleitoral, qualquer que seja o modelo.

4. Fundamento da Administração: "A licitação internacional exige prazos de publicidade estendidos e custos de publicação no exterior."

Resposta: Atualmente é um dever trabalhar com antecedência, notadamente com o Plano de Contratações Anual – PCA, de forma que urgência de hoje não pode decorrer de um atraso em etapa interna anterior, da própria Administração. A divulgação no exterior pelas SECOMs e a versão em inglês têm custo irrisório diante de uma economia estimada em dezenas de milhões de reais. E em 2024, a própria PF conduziu o pregão internacional com cronograma regular.

5. Fundamento da Administração: "A licitação nacional protege o erário do risco cambial."

Resposta: O intermediário cobra o risco cambial embutido no preço. Na contratação em moeda estrangeira com carta de crédito, o valor fica fixado e a exposição é limitada e orçável. Mesmo com colchão de 5%, a economia permanece superior a 40% (tópico X.5). Basta fazer um simples gráfico do dólar do Google para se perceber que nem nos últimos anos o câmbio varia ao ponto de superar o que se consegue com a economia decorrente da imunidade tributária e dois custos

adicionais dos intermediários (comparar algo em 6% em ano ou até decréscimo de valor *versus* economia de mais de 50% pela imunidade tributária).

6. Fundamento da Administração: "Bens adquiridos no mercado nacional se submetem ao CDC e à jurisdição brasileira."

Resposta: Máxima vênia, diante das normas dos artigos 9º e 52 da Lei nº 14.133/21 não se pode alegar apenas o Código de Defesa do Consumidor para inviabilizar as licitações internacionais, que toda semana são publicadas, sejam pela SENASP, pela PF, pela PRF e tantos outros órgãos (https://www.jusbrasil.com.br/diarios/busca?q="pregão+eletrônico+internacional"&o=data).
Ademais, o art. 92, § 1º, exige cláusula de foro da sede da Administração inclusive para contratados domiciliados no exterior, e o edital já exige representante legal no Brasil com poderes para receber citação (item 3.8.3). A segurança jurisdicional está preservada no modelo internacional.

7. Fundamento da Administração: "O art. 11, IV (desenvolvimento nacional sustentável) justifica a licitação nacional."

Resposta: Não há produção nacional a desenvolver, e o edital não prevê margem de preferência. Revenda de produto importado não desenvolve a indústria brasileira; apenas onera o erário.

8. Fundamento da Administração: "O edital segue o modelo da AGU e foi validado pela Consultoria Jurídica."

Resposta: O modelo padronizado e o controle prévio de legalidade (art. 53) não substituem o levantamento de mercado e a análise econômica do art. 18, que são atribuições da fase de planejamento. A CJU analisa a legalidade dos artefatos, não a realidade do mercado de fabricantes.

9. Fundamento da Administração: "A definição do âmbito é competência exclusiva da Equipe de Planejamento."

Resposta: Por isso mesmo se pede a remessa desta impugnação à Equipe de Planejamento e à autoridade competente, com manifestação expressa sobre os fatos novos. A competência para decidir não afasta o dever de motivar com base em elementos concretos (Lei nº 9.784/99, arts. 2º e 50).

10. Fundamento da Administração: "Não houve benefício concreto demonstrado."

Resposta: O benefício está quantificado nesta peça: economia potencial de R$ 30,35 milhões a R$ 42,48 milhões, além de competição direta entre fabricantes. Se considerada a parte da imunidade tributária e da ampla divulgação no exterior e competitividade com estrangeiros, o resultado vantajoso no resultado é muito significativo.

11. Fundamento da Administração: "Há preclusão consumativa."

Resposta: A impugnante é pessoa distinta, nunca se manifestou nos autos e apresenta fatos e fundamentos novos (tópico I). O dever de autotutela não preclui.

XV. DOS PEDIDOS

Diante do exposto, a impugnante requer, respeitosamente:

(a) o recebimento e o processamento desta impugnação, com atribuição de **efeito suspensivo** (item 15.5 do edital), dada a materialidade de R$ 72,8 milhões e o risco de dano ao erário, e a consequente **suspensão da sessão pública** designada para 26/10/2026;

(b) a remessa desta impugnação à Equipe de Planejamento da Contratação e ao Senhor Diretor de Administração e Logística, para **manifestação expressa e individualizada** sobre: (1) a suficiência do ETP quanto ao levantamento de mercado no exterior (art. 18, § 1º, V); (2) a existência de algum fuzil jammer de **fabricação brasileira**, com indicação do fabricante, se houver; (3) as fontes de mercado efetivamente consultadas; (4) a justificativa técnica e econômica do âmbito nacional, com quantificação da imunidade tributária e do custo da importação direta; (5) a correção do relato sobre o Pregão nº 90022/2024 (itens 5.10.4 e 15.3.3 do ETP), incluindo o resultado do Grupo 1; e (6) o necessário levantamento de mercado no exterior, que não aconteceu neste caso;

(c) a **publicação integral da pesquisa de preços** que sustenta o valor de R$ 449.500,00, com fornecedores consultados, origem dos produtos, data, quantitativo considerado e taxa de câmbio, e sua revisão com inclusão de parâmetros internacionais (art. 23, § 1º, III; IN SEGES/ME nº 65/2021), a fim de afastar o risco de sobrepreço;

(d) a **revisão do ETP e do TR** e a **republicação do certame como licitação internacional** (arts. 6º, XXXV, e 52 da Lei nº 14.133/2021), com: (a) admissão de cotação em moeda estrangeira (dólar ou euro), com regra objetiva de conversão para o sistema; (b) **dois modelos de proposta**, para licitante nacional e para licitante estrangeiro; (c) indicação da **NCM** e do **Incoterm** (por exemplo, DAP Brasília); (d) **regra de equalização** com os gravames definidos no edital (art. 52, § 4º); (e) importação direta em nome da Polícia Federal, com imunidade e isenções aplicáveis e definição das responsabilidades pelo despacho aduaneiro e pelas anuências; (f) pagamento ao exterior por **carta de crédito** irrevogável, com custos a cargo do beneficiário, ou outro meio usual de comércio internacional; (g) garantia contratual compatível com o licitante estrangeiro (por exemplo, carta de crédito stand-by confirmada por banco autorizado no País); (h) habilitação por **documentos equivalentes** (art. 70, parágrafo único), sem exigir de quem não funciona no País autorização de funcionamento ou inscrição estadual; (i) prazo de Prova de Conceito compatível com a logística internacional; e (j) **divulgação no exterior**, com versão do edital em inglês e envio às SECOMs das embaixadas brasileiras;

(e) a **publicação integral da impugnação e da decisão** no PNCP e ainda no Compras.gov.br, preservando-se o direito da impugnante de levar a matéria ao conhecimento dos órgãos de controle interno e externo (art. 170, § 4º, da Lei nº 14.133/2021).

Nestes termos, pede deferimento.

Brasília/DF, 20 de outubro de 2026.

MARCELO SILVEIRA DA COSTA:40437906191

Assinado de forma digital por MARCELO SILVEIRA DA COSTA:40437906191
Dados: 2026.10.21 11:08:32 -03'00'

MARCELO SILVEIRA DA COSTA
Administrador – Diretor Executivo
Performa Defesa Tecnologia e Participações Societárias Ltda.
CNPJ 18.803.119/0001-68

PERFORMA DEFESA

ANEXO – FONTES CONSULTADAS

Documentos do processo: Edital do PE nº 352/2026 (Republicação 02), Termo de Referência nº 18/2026, ETP nº 21/2026, decisões sobre as Impugnações 01 a 06, Termos de Julgamento e de Homologação do PE nº 90022/2024 (Grupo 1 e Item 3). Demais fontes (acesso em outubro de 2026):

1. Jonas Lima – Lei 14.133 e as razões para a licitação internacional obrigatória (ConJur, 10/02/2023)
2. Jonas Lima – Edital de licitação não pode criar reserva de mercado nacional (ConJur, 12/06/2026)
3. Jonas Lima – Lei 14.133/2021 e a publicação de edital de licitação internacional (ConJur, 04/06/2021)
4. Jonas Lima – Licitações internacionais na Lei nº 14.133/2021: 10 tópicos (ConJur, 22/04/2022)
5. Jonas Lima – A nova equalização tributária nas licitações internacionais (ConJur, 13/07/2024)
6. Jonas Lima – Por que ainda há equalização tributária nas licitações internacionais (ConJur, 05/05/2023)
7. Jonas Lima – A economia das licitações internacionais (ConJur, 11/07/2020)
8. Blog da Zênite – Publicidade de licitações internacionais (Acórdãos TCU 2.672/2017, 1.290/2018, 220/2013 e 644/2021)
9. MarketsandMarkets – UAV (Drone) Jammers Market: top companies
10. Mordor Intelligence – Anti-Drone Market
11. GSA Advantage – DroneKiller (IXI Technology), US$ 42.143,58
12. GSA Advantage – DroneShield LLC, contrato 47QSWA19D001M
13. DroneShield – DroneGun Mk4 e DroneGun Tactical (especificações)
14. SkyFend – Hunter SHH100
15. Aerogence (UE) – SkyFend Hunter SHH100
16. Skywing – SkyFend Blader SPS110 (US$ 5.870)
17. IXI EW – DroneKiller
18. NQ Defense – Anti-Drone Jamming Solution
19. United UAV – UPK1 (US$ 21.429)
20. Everything RF – DedroneDefender
21. Airforce Technology – Dronebuster
22. The Firearm Blog – HP 47 (H.P. Wüst)
23. Army Recognition – ASELSAN İHASAVAR
24. Unmanned Airspace – TRD ORION-H+
25. Army Recognition – Kvertus
26. Receita Federal – Simulador do Tratamento Tributário e Administrativo das Importações
27. Metrópoles – PF compra R$ 182 milhões em munição (licitação internacional)
28. Consórcio Amazônia Legal – economia de R$ 66 milhões em compra compartilhada
29. ABCD Jornal – Polícia Civil/SP: armas adquiridas por pregão internacional
30. Tecnodefesa – CBC vence licitação internacional da PM de SP
31. Band – Calendário das Eleições 2026