



Outlook

Impugnação ao Edital – Pregão Eletrônico nº 43/2026 – EMERJ

De Janaina Lembo <janaina.lembo@travelsecia.com.br>**Data** Ter, 2026-08-18 09:58**Para** EMERJ - Licitação <emerj.licitacao@tjrj.jus.br>**Cc** Mateus Torres Alvarez <mateus.torres@travelsecia.com.br> 1 anexo (282 KB)

IMPUGNAÇÃO.pdf;

Geralmente, você não recebe emails de janaina.lembo@travelsecia.com.br. [Saiba por que isso é importante](#)

Prezados(as), bom dia.

A **MTA TURISMO E CIA LTDA**, inscrita no CNPJ nº **52.185.488/0001-72**, vem, respeitosamente, encaminhar, em anexo, **IMPUGNAÇÃO AO EDITAL do Pregão Eletrônico nº 43/2026**, promovido pela Escola da Magistratura do Estado do Rio de Janeiro – EMERJ.

A presente impugnação refere-se, especialmente, à **modelagem econômico-financeira da contratação e ao desconto mínimo obrigatório de 7,50%**, conforme fundamentos detalhadamente expostos no documento anexo.

Solicitamos a gentileza de **confirmar o recebimento deste e-mail e do respectivo documento**, bem como que a presente impugnação seja regularmente recebida, analisada e juntada aos autos do procedimento licitatório.

Permanecemos à disposição para eventuais esclarecimentos que se façam necessários.

Atenciosamente,

Atenciosamente,

Janaina Lembo

Licitações

Travels & CIA

Central: +55 16 997778696 | Mobile: +55 16 997778696

www.travelsecia.com.br



Travels & CIA
Rua Silvia Pozzano, 240 – Recreio dos
Bandeirantes – Rio de Janeiro – RJ
CEP 22790-674 – Brasil
Telefone: +55 21 97988-9875
E-mail: licitacao@travelsecia.com.br

IMPUGNAÇÃO AO EDITAL

PREGÃO ELETRÔNICO Nº 43/2026 – EMERJ

À ESCOLA DA MAGISTRATURA DO ESTADO DO RIO DE JANEIRO – EMERJ

Ref.: Pregão Eletrônico nº 43/2026

MTA TURISMO E CIA LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ nº **52.185.488/0001-72**, com sede na **Rua Silvia Pozzano, nº 240, Recreio dos Bandeirantes, Rio de Janeiro/RJ, CEP 22790-674**, vem, respeitosamente, na qualidade de empresa interessada em participar do certame em referência, apresentar a presente

IMPUGNAÇÃO AO EDITAL

especialmente quanto à **modelagem econômico-financeira adotada, à incidência do desconto sobre valores destinados à aquisição de passagens e hospedagens e à ausência de demonstração objetiva da exequibilidade do desconto mínimo obrigatório**, pelos fundamentos a seguir expostos.

I – DO OBJETO DA IMPUGNAÇÃO

A presente impugnação não pretende questionar a legítima busca da Administração pela proposta mais vantajosa.

Questiona-se especificamente a adoção de modelo que estabelece **desconto mínimo obrigatório de 7,50%**, aplicado sobre o valor estimado da contratação, sem demonstração suficientemente clara de qual fonte econômica permitirá à agência suportar esse desconto durante toda a execução contratual.

O edital estabelece valor estimado de **R\$ 1.600.924,00**, adotando como critério de julgamento o **MAIOR DESCONTO**, mediante aplicação da fórmula:

$$\text{Valor Ofertado} = \text{VE} \times (1 - \text{D}\%)$$

estabelecendo desconto mínimo obrigatório de **7,50%**.

Isso significa que, antes mesmo da competição entre os licitantes, a modelagem pressupõe redução mínima de:

$$\text{R\$ } 1.600.924,00 \times 7,50\% = \text{R\$ } 120.069,30.$$

Assim, a questão central que se apresenta é objetiva:

Qual estudo técnico e econômico-financeiro demonstrou que as agências de viagens participantes desse mercado dispõem de margem econômica suficiente



Travels & CIA
Rua Silvia Pozzano, 240 – Recreio dos
Bandeirantes – Rio de Janeiro – RJ
CEP 22790-674 – Brasil
Telefone: +55 21 97988-9875
E-mail: licitacao@travelsecia.com.br

para absorver, no mínimo, R\$ 120.069,30 em desconto, além de todos os custos operacionais, tributários, administrativos e financeiros necessários à execução do contrato?

É essa demonstração que se requer da Administração.

II – DA NECESSÁRIA DISTINÇÃO ENTRE O VALOR DAS PASSAGENS E A REMUNERAÇÃO DA AGÊNCIA

Existe uma distinção econômica essencial entre o **valor destinado à aquisição das passagens, hospedagens e demais serviços fornecidos por terceiros** e a **remuneração efetivamente pertencente à agência pela atividade de intermediação e agenciamento**.

A agência de viagens não é companhia aérea e não possui liberdade para formar unilateralmente as tarifas disponibilizadas pelas transportadoras.

Da mesma forma, não é proprietária da parcela do preço destinada ao pagamento dos fornecedores finais.

A regulamentação federal de agenciamento de viagens fornece importante referência técnica nesse sentido, distinguindo a remuneração pelo serviço de agenciamento dos valores destinados à aquisição dos bilhetes.

Portanto, fazer a competição incidir indistintamente sobre o montante global destinado também ao pagamento de terceiros exige demonstração econômica de que existe efetivamente margem disponível capaz de suportar o desconto pretendido.

III – DA ESTRUTURA REAL DE CUSTOS DA ATIVIDADE

A prestação de serviços de agenciamento de viagens possui custos próprios e permanentes, independentemente do valor individual de cada passagem.

Para fins demonstrativos, considera-se a seguinte estrutura operacional básica:

Estrutura	Custo mensal aproximado
Suporte 24/7	R\$ 4.000,00
Contabilidade	R\$ 500,00
Assessoria jurídica	R\$ 4.000,00
Assessoria especializada em licitações	R\$ 3.000,00



Travels & CIA
Rua Silvia Pozzano, 240 – Recreio dos
Bandeirantes – Rio de Janeiro – RJ
CEP 22790-674 – Brasil
Telefone: +55 21 97988-9875
E-mail: licitacao@travelsecia.com.br

Estrutura	Custo mensal aproximado
Sistemas	R\$ 1.000,00
Administrativo	R\$ 1.500,00
TOTAL MENSAL	R\$ 14.000,00
TOTAL ANUAL	R\$ 168.000,00

Evidentemente, não se pretende atribuir integralmente o custo anual de R\$ 168.000,00 exclusivamente ao contrato da EMERJ.

Tais custos são apropriados proporcionalmente entre os diversos contratos e operações da empresa.

A demonstração evidencia, entretanto, um fato econômico objetivo: **a atividade de agenciamento possui custo operacional efetivo e relevante**, que precisa ser suportado pelas receitas decorrentes da atividade.

Além disso, os valores acima não abrangem necessariamente todos os tributos, comissões, despesas bancárias, riscos operacionais e demais custos variáveis envolvidos em cada contratação.

IV – DA DU E DA IMPOSSIBILIDADE DE CONFUNDI-LA COM LUCRO LÍQUIDO

Outro aspecto relevante é a eventual existência de remuneração acessória decorrente da cadeia comercial, a exemplo da denominada **DU**, que, para fins exclusivamente demonstrativos, pode ser considerada em aproximadamente **10%**.

A existência de DU, contudo, **não significa lucro líquido de 10% para a agência**.

Trata-se de receita bruta destinada também a custear toda a estrutura necessária à operação.

Assim, adotando-se exclusivamente como exercício econômico uma remuneração acessória equivalente a 10%, a imposição de desconto mínimo de 7,50% representa a absorção potencial de **75% dessa receita bruta**, antes mesmo da incidência dos demais custos.

Ou seja:

Receita hipotética: 10%

Desconto mínimo obrigatório: 7,50%



Margem bruta remanescente: 2,50%

E desses 2,50% ainda deverão ser suportados, conforme aplicáveis:

tributos, comissões, suporte 24/7, sistemas, estrutura administrativa, jurídico, licitações, pessoal, capital de giro, custo financeiro e demais despesas operacionais.

Consequentemente, a mera existência de DU ou de outra receita acessória **não demonstra, isoladamente, a exequibilidade da contratação.**

V – DO CAPITAL DE GIRO E DO PRAZO DE RECEBIMENTO

Outro componente essencial da equação é o **capital de giro**.

O modelo contratual exige que a agência mantenha capacidade financeira para suportar a aquisição e o pagamento dos serviços necessários à execução, enquanto o recebimento perante a Administração ocorre posteriormente.

Considerando-se, para fins de demonstração, prazo médio operacional de aproximadamente **60 dias para recebimento**, a contratada precisa manter recursos financeiros imobilizados durante aproximadamente dois meses.

A operação possui custo estimado de capital de giro correspondente a aproximadamente **3% do valor movimentado**, além do custo de oportunidade decorrente da indisponibilidade desses recursos durante o período.

Portanto, a contratada poderá simultaneamente:

- a)** antecipar recursos para pagamento dos fornecedores;
- b)** conceder desconto obrigatório à Administração;
- c)** suportar o prazo necessário à liquidação e pagamento;
- d)** manter toda a estrutura operacional exigida;
- e)** recolher tributos e suportar demais despesas; e
- f)** assumir o custo financeiro do capital empregado.

Todos esses elementos possuem valor econômico e precisam integrar o estudo de viabilidade da contratação.

VI – DA DEMONSTRAÇÃO SOBRE O VALOR ESTIMADO



Travels & CIA
Rua Silvia Pozzano, 240 – Recreio dos
Bandeirantes – Rio de Janeiro – RJ
CEP 22790-674 – Brasil
Telefone: +55 21 97988-9875
E-mail: licitacao@travelsecia.com.br

A dimensão econômica do problema pode ser visualizada a partir do próprio valor estimado do certame.

Valor estimado: R\$ 1.600.924,00

Desconto mínimo obrigatório – 7,50%: R\$ 120.069,30

Valor após desconto: R\$ 1.480.854,70

Adotando-se, exclusivamente para demonstração, receita acessória bruta hipotética correspondente a 10%:

Receita bruta hipotética – 10%: R\$ 160.092,40

Desconto mínimo destinado à EMERJ: R\$ 120.069,30

Saldo bruto remanescente: R\$ 40.023,10

Isso significa que **75% da hipotética receita bruta de 10% seria absorvida exclusivamente pelo desconto mínimo previsto no edital.**

Os R\$ 40.023,10 restantes ainda teriam de suportar os custos operacionais, administrativos, tributários e financeiros decorrentes da contratação.

E essa análise sequer contempla integralmente todas as despesas da operação.

VII – DO AGRAVAMENTO DURANTE A FASE COMPETITIVA

O percentual de 7,50% constitui apenas o **desconto mínimo**.

Durante a competição, o percentual poderá subir significativamente.

Tomando-se o valor estimado de R\$ 1.600.924,00:

7,50% de desconto = R\$ 120.069,30

10% de desconto = R\$ 160.092,40

15% de desconto = R\$ 240.138,60

20% de desconto = R\$ 320.184,80

No cenário demonstrativo anteriormente apresentado, no qual se considera receita acessória bruta de aproximadamente 10%, um desconto de **10% já seria equivalente à integralidade dessa receita bruta**, antes de qualquer custo operacional.

Acima desse percentual, necessariamente seria necessária outra fonte econômica para subsidiar a execução.



Daí decorre pergunta indispensável:

qual fonte econômica foi considerada pela Administração na elaboração do estudo técnico da contratação para suportar tais descontos?

VIII – DAS EXIGÊNCIAS OPERACIONAIS E DO CUSTO EFETIVO DA EXECUÇÃO

O objeto não consiste simplesmente em adquirir uma passagem.

A contratação envolve diversas atividades operacionais e administrativas necessárias ao gerenciamento das viagens, incluindo atendimento, sistemas, suporte, pessoal, acompanhamento, reservas, emissões, alterações, cancelamentos, relatórios e demais obrigações previstas no Termo de Referência.

Consequentemente, existe efetiva prestação de serviço pela agência.

Não se mostra economicamente adequado presumir que toda receita eventualmente obtida junto à cadeia comercial esteja disponível para ser convertida em desconto ao órgão público, sem considerar os custos necessários para produzir essa própria receita e executar o contrato.

IX – DA EXEQUIBILIDADE E DA LEI Nº 14.133/2021

A Lei nº 14.133/2021 estabelece mecanismos destinados a impedir a contratação de propostas inexequíveis.

O art. 59 admite que a Administração realize diligências para aferir a exequibilidade das propostas ou exija sua demonstração pelos licitantes.

Entretanto, a preocupação com a exequibilidade não deve existir apenas após a apresentação dos lances.

A própria **modelagem econômico-financeira do certame deve partir de parâmetros compatíveis com a realidade do mercado.**

Se a Administração estabelece previamente desconto mínimo obrigatório de 7,50%, deve existir estudo técnico capaz de demonstrar como se chegou a esse percentual e por qual razão ele foi considerado compatível com os custos e receitas da atividade.

X – DA NECESSIDADE DE DEMONSTRAÇÃO DO ESTUDO QUE ORIGINOU OS 7,50%

Este constitui ponto fundamental da presente impugnação.

Não se pretende afirmar abstratamente que qualquer desconto é ilegal ou que determinada margem de lucro deva ser garantida à contratada.



Travels & CIA
Rua Silvia Pozzano, 240 – Recreio dos
Bandeirantes – Rio de Janeiro – RJ
CEP 22790-674 – Brasil
Telefone: +55 21 97988-9875
E-mail: licitacao@travelsecia.com.br

O que se questiona é algo muito mais objetivo:

Por que 7,50%?

Quais dados de mercado foram utilizados?

Quais fontes de remuneração das agências foram consideradas?

Foi considerada a DU?

Qual percentual?

Foi considerado o custo de capital de giro?

Foi considerado o prazo existente entre o desembolso da agência e o efetivo recebimento?

Foram considerados os custos de suporte, sistemas, pessoal e estrutura?

Foi analisada a diferença entre o valor pertencente às companhias aéreas/hotéis e a remuneração efetiva da agência?

Sem essas respostas, não se consegue identificar a base técnica que levou à conclusão de que **7,50% constitui desconto mínimo economicamente sustentável**.

XI – DA POSSIBILIDADE DE ADOÇÃO DE MODELAGEM MAIS ADEQUADA

Existem modelos capazes de preservar simultaneamente a economicidade, a competição e a sustentabilidade da contratação.

É possível, por exemplo, separar:

1. o valor destinado à aquisição das passagens e demais serviços fornecidos por terceiros; e

2. a remuneração efetiva da agência – RAV/taxa de agenciamento.

Nesse modelo, o valor das passagens funciona como verba destinada ao pagamento dos fornecedores, enquanto a competição ocorre sobre a remuneração da agência.

Essa estrutura permite que a Administração continue promovendo ampla disputa de preços, mas evita que o licitante seja obrigado a conceder descontos sobre parcelas econômicas que não constituem propriamente sua remuneração.

XII – DOS PEDIDOS

Diante de todo o exposto, requer a **MTA TURISMO E CIA LTDA**:



- a) o recebimento e provimento da presente impugnação;
- b) a disponibilização ou indicação do **estudo técnico e econômico-financeiro que fundamentou a fixação do desconto mínimo obrigatório de 7,50%**;
- c) o esclarecimento acerca da fonte econômica considerada pela Administração para concluir que as agências conseguem suportar desconto mínimo aproximado de **R\$ 120.069,30**, além dos custos necessários à execução;
- d) que seja informado se foram considerados os custos de **capital de giro e financiamento da operação**;
- e) que seja informado se foram consideradas receitas acessórias das agências, inclusive DU, comissão, incentivo ou outras formas de remuneração e, em caso positivo, quais percentuais, documentos ou estudos de mercado fundamentaram tais premissas;
- f) que seja reavaliada a incidência do desconto sobre valores correspondentes às tarifas e demais serviços fornecidos por terceiros;
- g) subsidiariamente, que seja adotada modelagem que **separe os valores destinados à aquisição das passagens e hospedagens da remuneração efetiva da agência**, fazendo a competição incidir sobre esta última;
- h) que seja prevista efetiva análise de exequibilidade das propostas, especialmente quando os descontos ofertados absorverem parcela substancial ou integral das receitas potencialmente disponíveis para custeio da execução;
- i) caso a revisão implique alteração das condições de formulação das propostas, que seja promovida a **retificação do instrumento convocatório e a consequente reabertura do prazo da licitação**.

XIII – CONCLUSÃO

A presente impugnação não objetiva estabelecer margem mínima de lucro, impedir descontos ou restringir a competitividade.

Busca-se assegurar que a competição ocorra sobre uma **base econômica tecnicamente demonstrada e sustentável**.

Se os valores das passagens e hospedagens são formados por terceiros; se a agência precisa manter estrutura operacional permanente; se existem custos de sistemas, suporte, jurídico, administrativo e licitações; se há necessidade de capital de giro; e se ainda se estabelece desconto mínimo obrigatório de 7,50%, deve existir demonstração objetiva da **fonte econômica capaz de suportar simultaneamente todas essas obrigações**.



Travels & CIA
Rua Silvia Pozzano, 240 – Recreio dos
Bandeirantes – Rio de Janeiro – RJ
CEP 22790-674 – Brasil
Telefone: +55 21 97988-9875
E-mail: licitacao@travelsecia.com.br

A busca pela economicidade não pode ser dissociada da exequibilidade.

A proposta mais vantajosa para a Administração deve ser aquela capaz de proporcionar economia **e ser efetivamente executada durante toda a vigência contratual**, sem depender de premissas econômicas artificiais ou de transferência de prejuízo à contratada.

Diante disso, requer-se a revisão da modelagem econômico-financeira do certame, nos termos apresentados nesta impugnação.

Termos em que,

Pede deferimento.

Rio de Janeiro/RJ, 18 de agosto de 2026.

MTA TURISMO E CIA LTDA

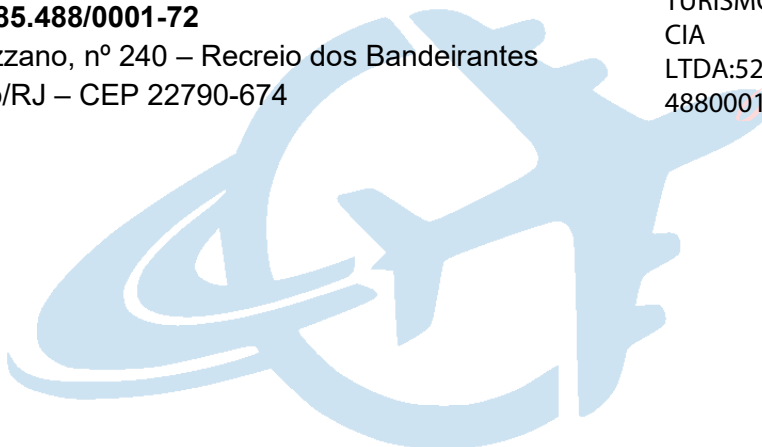
CNPJ nº 52.185.488/0001-72

Rua Silvia Pozzano, nº 240 – Recreio dos Bandeirantes

Rio de Janeiro/RJ – CEP 22790-674

MTA
TURISMO E
CIA
LTDA:52185
488000172

Assinado de forma
digital por MTA
TURISMO E CIA
LTDA:5218548800
0172
Dados: 2026.08.18
09:42:07 -03'00'





EMERJ - ESCOLA DA MAGISTRATURA DO ESTADO DO RJ
EMERJ - DIRETORIA-GERAL DA ESCOLA DA MAGISTRATURA
EMERJ GABINETE DO DIRETOR-GERAL

DECISÃO

ACOLHO o parecer da Assessora Técnico-Jurídica da EMERJ, Helga Espíndola, devidamente corroborado pelo Secretário-Geral da EMERJ, Francisco Budal, e aprovado pelo Exmo. Desembargador Cláudio Brandão de Oliveira, Magistrado Supervisor de Licitações e Contratos da EMERJ, no documento 14311963, pelos seus próprios fundamentos, que tomo por razão de decidir, **CONHEÇO** da impugnação interposta pela empresa **MTA TURISMO E CIA LTDA.**, inscrita no **CNPJ sob o n.º 52.185.488/0001-72**, em razão de sua **TEMPESTIVIDADE**, e, no mérito, pelo **NÃO PROVIMENTO**, com a manutenção integral dos termos do **Edital n.º 43/2026**, e de seus anexos no documento [13850985](#), **sem necessidade de ajustes, republicação do instrumento convocatório ou reabertura do prazo para apresentação das propostas, com regular prosseguimento do certame, mediante designação de nova data para a sessão pública e divulgação pelos meios oficiais.**

PUBLIQUE-SE.

Ao **DEADM**, para ciência e demais providências pertinentes ao cumprimento da presente decisão.

EMERJ, na data da assinatura digital.

Desembargador **CLÁUDIO DELL'ORTO**

Diretor-Geral da EMERJ



Documento assinado eletronicamente por **CLAUDIO LUIS BRAGA DELL'ORTO**, **DESEMBARGADOR**, em 27/08/2026, às 18:32, conforme art. 1º, III, "b", da Lei 11.419/2006.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site https://www10.tjrj.jus.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0 informando o código verificador **14410087** e o código CRC **3E5D8E27**.