AO SECRETÁRIO MUNICIPAL DE EDUCAÇÃO DA SECRETARIA DE EDUCAÇÃO DO MUNÍCIPIO DE GUARAPARI, ATRÁVES DE SUA COMISSÃO DE PROCESSO LICITATÓRIO

ASSUNTO: RECURSO ADMINISTRATIVO AO PREGÃO ELETRÔNICO Nº 033/2026 – REGISTRO DE PREÇOS

A empresa **ATON EQUIPAMENTOS PARA ESCRITÓRIO LTDA,** pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº **51.370.056/0001-79**, participante do **Pregão Eletrônico nº 033/2026** conduzido pela Secretaria Municipal de Educação da Prefeitura Municipal de Guarapari/ES, vem, respeitosamente, perante Vossa Senhoria, com fundamento no art. 165 da Lei nº 14.133/2021, interpor o presente

RECURSO ADMINISTRATIVO

em face da decisão que declarou vencedora e habilitou a empresa **TMA SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS EIRELI**, pelos fatos e fundamentos a seguir expostos.

A Recorrente manifestou tempestivamente sua intenção de recurso em 01/06/2026, às 12h01, a qual foi devidamente admitida pelo Pregoeiro. Considerando que o prazo para apresentação das razões recursais foi fixado até 08/06/2026, às 23h59, **o presente recurso é tempestivo,** devendo ser conhecido.

1. DOS FATOS

Trata-se do Pregão Eletrônico nº 033/2026, instaurado pela Prefeitura Municipal de Guarapari/ES para Registro de Preços visando à contratação de **serviços de impressão e cópia com fornecimento de papel incluso**, composto por 04 (quatro) itens reunidos em lote único, com **valor total estimado de R$ 532.520,00**.

Após a fase competitiva, a empresa FACILITA SERVIÇOS GERAIS LTDA foi inicialmente classificada em primeiro lugar, porém acabou sendo **desclassificada em 27/05/2026, às 11h11**, em razão da não apresentação da documentação exigida pelo Pregoeiro.

Na sequência, foi convocada a empresa **T M A SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS EIRELI**, segunda colocada na disputa, para apresentação de proposta readequada e documentação complementar.

Posteriormente, a proposta da referida empresa foi aceita e, em **01/06/2026, às 12h00**, a licitante foi **declarada vencedora e habilitada** no certame, pelo valor global de **R$ 160.720,00**.

Inconformada com a decisão, especialmente diante dos fortes indícios de

inexequibilidade da proposta vencedora, a ATON EQUIPAMENTOS PARA ESCRITÓRIO LTDA manifestou tempestivamente intenção de recurso em **01/06/2026, às 12h01**, posteriormente complementada às **12h12**, ambas admitidas pelo Pregoeiro.

Também apresentou intenção recursal a empresa KLS SOLUÇÕES EM IMPRESSÃO LTDA.

Dessa forma, observados os prazos estabelecidos no certame, a Recorrente apresenta o presente recurso administrativo visando à reforma da decisão que declarou vencedora a empresa TMA SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS EIRELI.

2. DAS RAZÕES PARA RECURSO

2.1 DO VALOR APRESENTADO PELA TMA

O valor estimado da licitação era de **R$ 532.520,00** e a **TMA SOLUÇÕES TECNOLOGICAS EIRELI** apresentou sua proposta reajustada no valor de **R$ 160.720,00.** O que significa uma redução do valor inicial de **69,82%** que por si só, já obrigaria a Secretaria de Educação do município de Guarapari/ES a uma investigação detalhada já que o preço possui um forte indício de ser inexequível.

A própria Prefeitura de Guarapari no ano passado assinou a Ata nº 202/2025, do PREGÃO ELETRÔNICO PARA REGISTRO DE PREÇOS Nº 023/2025, PROCESSO ADMINISTRATIVO Nº. 11291/2025, com os seguintes valores:

Lote Único

Item	Descrição do objeto	Quantidade	Unidade	Marca/ Modelo	Valor Unitário	Valor Total
1	Impressão e cópia **monocromática** em papel tamanho A4 ou Ofício, com fornecimento de papel incluso.	3.000.000	**Un.**		**R$ 0,07**	**R$ 210.000,00**
2	Impressão e cópia **monocromática** em papel tamanho A3, com fornecimento	5.000	**Un.**		**R$ 0,20**	**R$ 1.000,00**

	fornecimento de papel incluso.					
4	Impressão e cópia **colorida** em papel tamanho A3, com fornecimento de papel incluso.	4.000	**Un.**		**R$ 0,50**	**R$ 2.000,00**
Valor total de Lote: R$ 215.500,00 (duzentos e quinze mil e quinhentos reais)						

Essa ata foi vencida pela própria empresa TMA, conforme anexo:

CLÁUSULA PRIMEIRA - DO OBJETO E DA PARTE CONTRATADA

1 - A presente Ata tem por objetivo assegurar o compromisso de possível contratação entre o Município de Guarapari/Secretaria Municipal da Educação e a empresa vencedora do certame licitatório **TMA SOLUÇÕES TECNOLOGICAS LTDA**, com sede a Rua Horacio Leandro de Souza, nº 41, Basileia – Cachoeiro de Itapemirim/ES, CEP 29302-875, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 05.874.376/0001-49, neste ato representada pela seu representante legal o **Sr. Thiago Martinusso do Amaral**, brasileiro, solteiro, empresário, referente ao **PREGÃO ELETRÔNICO PARA REGISTRO DE PREÇOS Nº. 023/2025**, cujo objeto visa a **CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA PARA A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE CÓPIAS E IMPRESSÕES REPROGRÁFICAS, EM FORMATOS A4, A3 E OFÍCIO, TANTO MONOCROMÁTICOS QUANTO COLORIDOS, COM FORNECIMENTO DE PAPEL INCLUSO, PARA ATENDER ÀS DEMANDAS ADMINISTRATIVAS, PEDAGÓGICAS E TÉCNICAS DA SECRETARIA MUNICIPAL DA EDUCAÇÃO DE GUARAPARI - SEMED,** conforme Termo de Referência anexo.

1. VALOR DA CÓPIA/IMPRESSÃO MONOCROMÁTICA: R$ 0,07 (Sete centavos)
2. VALOR DA CÓPIA/IMPRESSÃO MONOCROMÁTICA A3: R$ 0,20 (Vinte centavos)
3. VALOR DA CÓPIA/IMPRESSÃO COLORIDA A4: R$ 0,25 (Vinte e cinco centavos)
4. VALOR DA CÓPIA/IMPRESSÃO COLORIDA A3: R$ 0,50 (Cinquenta centavos)

O QUE MUDOU DO ANO PASSADO PRA CÁ?

A **T. M. A. SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS LTDA**, inscrita no CNPJ sob nº 05.874.376/0001-49, Inscrição Estadual: 083.500.38-3, estabelecida na Rua Horácio Leandro de Souza, nº. 41, Bairro Basiléia, Cachoeiro de Itapemirim/ES - CEP: 29302-875, telefone/fax nº 028 99910-2731, e-mail licitacao@tmaimpressoras.com.br, propõe fornecer o objeto licitado, de acordo com todas as especificações do edital e seus anexos, nos seguintes preços e condições:

ITEM	DESCRIÇÃO DO PRODUTO	UND	QTD	MARCA / MODELO	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1	Impressão e cópia **monocromática** em papel tamanho **A4** ou Ofício, com fornecimento de papel incluso.	UND	4.000.000	N/A	R$ 0,04	R$ 160.000,00
2	Impressão e cópia **monocromática** em papel tamanho **A3**, com fornecimento de papel incluso.	UND	5.000	N/A	R$ 0,03	R$ 150,00
3	Impressão e cópia **colorida** em papel tamanho **A4** ou Ofício, com fornecimento de papel incluso.	UND	15.000	N/A	R$ 0,03	R$ 450,00
4	Impressão e cópia **colorida** em papel tamanho A3, com fornecimento de papel incluso.	UND	4.000	N/A	R$ 0,03	R$120,00
TOTAL DO LOTE: CENTO E SESSENTA MIL E SETECENTOS E VINTE REAIS.					**R$ 160.720,00**	

1. VALOR DA CÓPIA/IMPRESSÃO MONOCROMÁTICA: R$ 0,04 (Quatro centavos)
2. VALOR DA CÓPIA/IMPRESSÃO MONOCROMÁTICA A3: R$ 0,03 (Três centavos)
3. VALOR DA CÓPIA/IMPRESSÃO COLORIDA A4: R$ 0,03 (Três centavos)
4. VALOR DA CÓPIA/IMPRESSÃO COLORIDA A3: R$ 0,03 (Três centavos)

Essa redução brutal dos valores deveria acender um **alerta** para a SEMED, já que como Secretaria de Educação conhece os valores de mercado de uma cópia e principalmente, do valor pago em folhas de papel.

2.2 DA DECLARAÇÃO DE EXEQUIBILIDADE DA EMPRESA TMA

Na declaração de exequibilidade, a empresa apresenta no item 1, o demonstrativo de quantitativo e valores unitários, informando que para o **item 1, impressão e cópia monocromática A4/ofício (papel incluso), com produção estimada de 4 milhões de páginas o valor unitário será de R$ 0,04 com o valor total de R$ 160.000,00**; para o **item 3, impressão e cópia colorida A4/ofício (papel incluso), preço unitário será de R$ 0,03 qual o valor total de R$ 450,00**.

Já no **item 2, ESTRUTURA DE CUSTO ESTIMADA**, a empresa TMA informa o seguinte:

2. Estrutura de Custos Estimada

Descrição	%	Valor (R$)
Custo com Papel (A4)	53,00%	85.186,90
Custo com Papel (A3)	7,40%	11.894,02
Custo de Impressão	6,99%	11.241,10

Ou seja, na compra de papel A4 irá gastar **R$ 85.186,90**, o que irá consumir, segundo a proposta, **53% do valor total**.

Como **não tem nenhuma informação, nem estudo**, temos que considerar uma folha para cada impressão, que juntando as monocromáticas com colorida dariam **4.015.000 páginas**. Se uma caixa de papel possui **5.000 folhas**, a estimativa **inicial** de gasto com papel seria de **803 caixas de papel A4**.

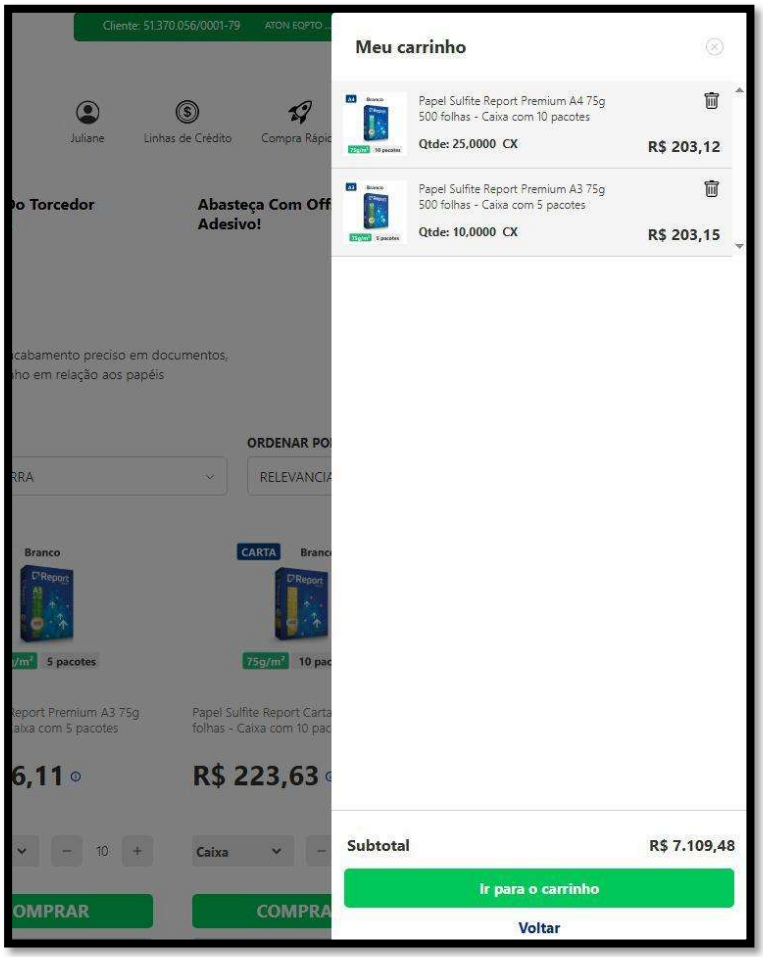


Figura 1 - Valor PAPEL A4 e A3

Como podemos ver no site do fabricante de papel SUZANO, o **valor médio de uma caixa de papel A4 é de R$ 200,00**, o que, multiplicado por **803 unidades**, daria um **valor total de R$ 160.600,00** — valor praticamente idêntico ao **total ofertado pela TMA em sua proposta**.

Esse valor pode ser naturalmente aferido pela própria secretaria, que compra papel e sabe que **uma folha de papel não sai por menos de R$ 0,04** — valor idêntico ao **valor unitário para impressões monocromáticas ofertado pela empresa**, e **25% acima do preço ofertado para documentos coloridos A4 na proposta da TMA**.

Mas por que a empresa estimou o gasto de papel A4 em apenas **R$ 85.186,90**? Que, dividido por **R$ 200,00**, equivalem a apenas **425 caixas de papel**?

É simples: a empresa TMA, para evitar um enorme prejuízo na execução desse contrato, está chamando a **SEMED para ser sua sócia na execução do**

serviço.

Não há maneira da empresa não tomar prejuízo, se a SEMED não garantir que **100% de sua demanda terá de ser de impressões frente e verso na mesma página**. Pelo simples fato de que o preço colocado pela empresa TMA em sua proposta **mal cobre o valor do papel nas impressões monocromáticas** e é **inferior ao preço do papel nas impressões coloridas**.

Mas nem se a SEMED aceitasse uma situação dessa, ela poderia se comprometer com tal **"sociedade"**, já que é impossível executar **4 milhões de páginas** dentro de uma Secretaria de Educação sem que parte deste serviço tenha de ser feita em impressões que **não sejam frente e verso**, como, por exemplo:

1. Um comunicado aos alunos pode ter uma página só;
2. Uma ficha pode ter uma folha só;
3. Uma pequena avaliação;
4. Uma imagem para colorir;
5. Uma apostila — geralmente a capa e a contracapa são destacadas do miolo por uma página em branco. Sem isso, o documento fica esteticamente comprometido e confuso;
6. Se a SEMED aceitar uma coisa dessa, todos os documentos que ela produzir terão que ter um número **par** de páginas. Se tiverem um número ímpar, terminarão em uma página em branco.

Todo o mercado de gráfica e gráfica digital sabe que, **no universo das impressões de material educacional, cerca de 30% são impressões de um único lado**, enquanto o restante, geralmente, é produzido em frente e verso.

Não existe possibilidade de que 4 milhões de impressões monocromáticas sejam realizadas integralmente utilizando os dois lados da página.

Quando falamos de **cópias coloridas**, a situação é ainda mais restritiva, porque boa parte dessas impressões é realizada em apenas uma face do papel. Nesse caso, inclusive, **nem se recomenda a utilização de papel 75 g/m²**, sendo mais adequada a utilização de **papel 90 g/m²**, uma vez que o papel 75 g/m² é mais fino e permite a transparência da imagem impressa para o verso da folha.

Vamos verificar o preço da página A3:

2. Estrutura de Custos Estimada

Descrição	%	Valor (R$)
Custo com Papel (A4)	53,00%	85.186,90
Custo com Papel (A3)	7,40%	11.894,02
Custo de Impressão	6,99%	11.241,10

No **item 2 – ESTRUTURA DE CUSTOS ESTIMADA**, a empresa TMA estima gastar somente com o **papel A3 o valor de R$ 11.894,02**, correspondente a **7,4% do valor do contrato**. Entretanto, ao se analisar o **item 1 – DEMONSTRATIVO DE QUANTITATIVO E VALORES UNITÁRIOS**, especificamente os **itens 2 e 4**, verifica-se que a empresa prevê faturar apenas **R$ 270,00 brutos**, valor que deverá suportar não apenas o custo do papel, mas também todos os demais custos operacionais, logísticos, tributários e administrativos envolvidos na execução desses serviços.

A evidente incompatibilidade entre a receita projetada e os custos declarados reforça a inexequibilidade da proposta apresentada.

2.3 DOS CUSTOS DE IMPRESSÃO

2. Estrutura de Custos Estimada

Descrição	%	Valor (R$)
Custo com Papel (A4)	53,00%	85.186,90
Custo com Papel (A3)	7,40%	11.894,02
Custo de Impressão	6,99%	11.241,10

No item 2, **ESTRUTURA DE CUSTOS ESTIMADA**, a empresa TMA informa que terá um **custo total de impressão de R$ 11.241,10**. Ou seja, ela afirma que irá gastar este valor para preencher o papel com informação, imprimir ou copiar — mas podemos provar que **estes valores não têm nenhum compromisso com a realidade**.

Serão **4.000.000 de páginas monocromáticas A4, 15.000 páginas coloridas A4, 5.000 páginas A3 monocromáticas e 4.000 páginas A3 coloridas**, num total de **4.024.000**

documentos.

Se pegarmos o valor de **R$ 11.241,10** e dividirmos simplesmente pelo número total de páginas, de **4.024.000**, sem distinção de A3 ou A4, monocromático ou colorido, encontraremos um **valor de impressão de R$ 0,00297**. **Não chega a ser 3/10 de centavo.**

É um número que **simplesmente não bate com a realidade**. Se as empresas tivessem um custo de impressão nesse nível, **não haveria fabricantes de equipamentos no mundo (os fabricantes não iriam ganhar NADA com seus equipamentos)** e as empresas que prestam serviço **estariam bilionárias**.

Em uma realidade paralela dessas que a TMA quer impor, trabalhar com o pó preto do tonner é muito mais lucrativo que trabalhar com o pó branco de substâncias ilícitas.

Para se produzirem documentos nesta proporção, são necessários: **equipamentos de produção, cartuchos de toner, reveladores, cilindros, unidades de fusão, unidades de imagem, roletes e peças para os equipamentos**.

Não tem como, mesmo utilizando os materiais mais baratos e com menor qualidade, se chegar a um valor tão irrisório de custo de impressão, como mostraremos a seguir.

PARA EXEMPLIFICAR, VAMOS FAZER UMA ANÁLISE DE CUSTO DE TONER:

Um exemplo muito comum de equipamento para impressão de apostilas é o da família **Ricoh MP 9003**, multifuncional laser monocromático de grande produção.



Figura 2 - Imagem da RICOH MP 9003

É um equipamento robusto, modular, que produz 90 cópias por minuto e que já entrega a apostila grampeada. Esse equipamento trabalha com um cartucho de toner que possui um rendimento de até **43.000 páginas** (considerando cobertura padrão de 5 a 6% da folha A4).



Figura 3 - Durabilidade do cartucho RICOH

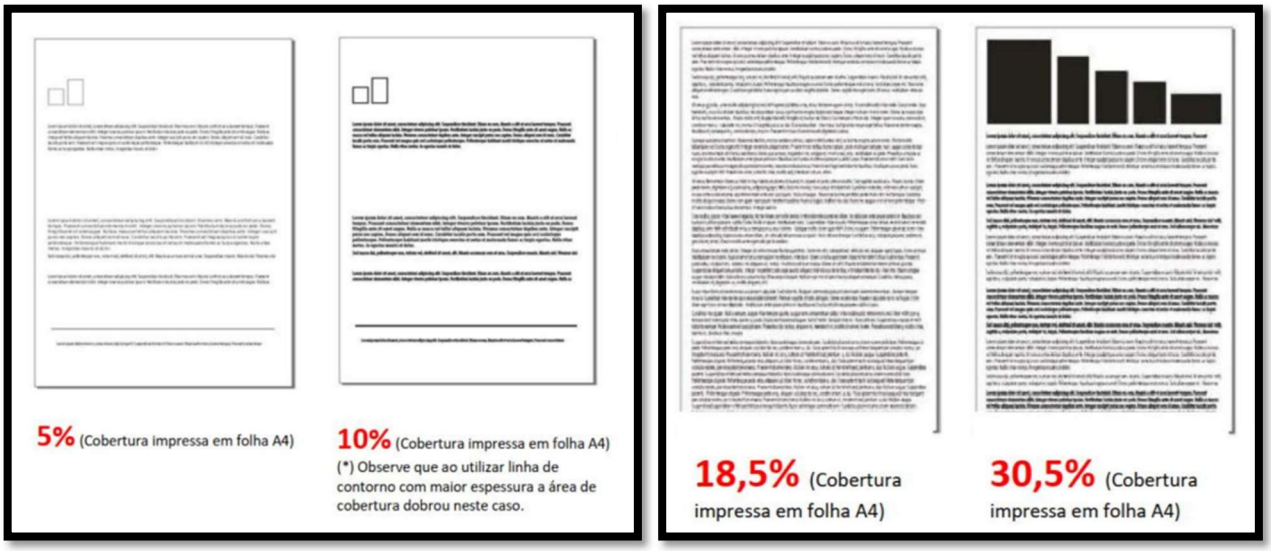
Mas por que as referências técnicas do cartucho de tonner dos fabricantes de modo geral fala em 5% de area de cobertura de uma folha A4?

ORIGEM HISTÓRICA DO PADRÃO DE 5% DE COBERTURA:

Antes das impressoras a laser existirem, o mundo dos negócios era dominado pelas máquinas de escrever. Na década de 1970, estudos de mercado (liderados em grande parte pela IBM e Xerox) analisaram milhares de documentos comerciais legítimos — cartas, memorandos, faturas e relatórios.

Eles descobriram que uma carta comercial típica, digitada em espaço simples, com margens padrão de 1 polegada, cobria em média entre **4% e 7% da superfície do papel com tinta/fita**. A média geométrica desse uso ficou estabelecida em **5%**.

Para se ter uma ideia visual: uma página com **5% de cobertura** equivale a cerca de um parágrafo de cabeçalho e de **4 a 5 parágrafos de texto curto**, sem imagens, negritos excessivos ou tabelas preenchidas.



2. A Falta de Critério e a "Guerra dos Toners" (Anos 80 e 90)

Quando as impressoras laser e jato de tinta se popularizaram, cada fabricante começou a testar seus cartuchos de um jeito.

O fabricante A testava imprimindo uma receita de bolo (pouco texto).

O fabricante B testava imprimindo um contrato jurídico complexo (muito texto).

Como não havia um critério unificado, o consumidor não conseguia comparar os equipamentos de forma justa. O mercado adotou informalmente os **"5% da folha Carta"** como base em fichas técnicas, mas o método para chegar a esse número ainda variava de laboratório para laboratório (temperatura, fontes utilizadas, tipo de papel, etc.).

3. A Criação das Normas ISO (A Padronização Oficial)

Para resolver essa bagunça e dar respaldo jurídico e técnico ao consumidor, a **ISO (International Organization for Standardization)**, em conjunto com a **IEC (International Electrotechnical Commission)**, interveio e criou normas rigorosas para medir o rendimento dos cartuchos.

As principais normas utilizadas hoje são:

ISO/IEC 19752: Para cartuchos de toner monocromáticos (preto e branco).

ISO/IEC 19798: Para cartuchos de toner coloridos.

ISO/IEC 24711: Para cartuchos de tinta (jato de tinta).

Essas normas não dizem apenas "usem 5%". Elas criaram um conjunto oficial de páginas de teste (uma suíte de 5 páginas padrão que misturam textos, tabelas e gráficos

periféricos) que, quando combinadas, resultam exatamente em uma média de **5% de cobertura por página para o preto** (e cerca de **20% no total para páginas coloridas, sendo 5% para cada cor: Ciano, Magenta, Amarelo e Preto**).

Além disso, a ISO determinou que os testes devem ser feitos:

- **Utilizando no mínimo 3 impressoras diferentes.**
- **Testando no mínimo 9 cartuchos de lotes diferentes.**
- **Em um ambiente com temperatura e umidade controladas** (já que a umidade afeta a transferência do pó do toner).
- **Imprimindo continuamente até o cartucho realmente falhar.**

O Paradoxo Moderno: Por que quase ninguém consegue os 5%?

Embora o padrão ISO de **5%** seja excelente para a indústria comparar de forma justa a eficiência da impressora X contra a impressora Y, ele gerou um descompasso com o mundo real.

Hoje em dia, os documentos mudaram. Praticamente ninguém imprime apenas cartas simples de texto puro. Nós imprimimos:

- E-mails com logotipos coloridos no rodapé.
- Planilhas cheias de linhas e células cinzas ou coloridas.
- PDFs com imagens, gráficos de pizza e textos em negrito.

Uma folha de texto comum com algumas partes em negrito e um pequeno logotipo já salta facilmente para **10% a 15% de cobertura**. Se você imprimir um slide de PowerPoint com fundo escuro ou uma foto, a cobertura pode chegar a **80% ou 100%**.

A regra de proporção é direta: **Se a sua página real de trabalho tem 10% de cobertura (o dobro do padrão), o seu toner vai render exatamente a metade do que o fabricante declarou na caixa.**

Em resumo, os **5%** foram adotados porque representavam fielmente o escritório dos anos 70/80 e acabaram virando a fundação das normas internacionais (**ISO**) para garantir que os fabricantes jogassem sob as mesmas regras de medição.

DURABILIDADE DO CARTUCHO DA RICOH 9003:

A empresa TMA não pode afirmar o quanto irá gastar, incluindo os centavos, já que o gasto principal de impressão, que é o cartucho de tonner, depois do papel, vai variar em relação a área de texto de um original. Como vamos exemplificar abaixo:

O equipamento multifuncional Laser Ricoh MP 9003 precisa produzir 4.000.000 de

páginas. Considerando que ele possui um cartucho de toner com durabilidade de até 43.000 páginas com 5% de área coberta, o consumo de cartuchos varia conforme a cobertura real de cada documento:

Para calcular o consumo de cartuchos de toner para a **Ricoh MP 9003**, precisamos entender a relação entre o rendimento anunciado e a área de cobertura.

O rendimento de fábrica (**43.000 páginas**) é baseado em **5% de cobertura**, padrão internacional utilizado pelos fabricantes e pelas normas ISO para medição de rendimento de toner. À medida que a cobertura da página aumenta, o consumo de toner cresce proporcionalmente, reduzindo o rendimento efetivo do cartucho.

A fórmula utilizada é:

$$\text{Rendimento Real} = 43.000 \times \left(\frac{5\%}{\text{Cobertura Desejada}}\right)$$

Posteriormente, divide-se o total de **4.000.000 de páginas** pelo rendimento efetivo do cartucho para encontrar a quantidade necessária de toners.

Cobertura de Página	Rendimento do Cartucho	Cartuchos Consumidos	Compra Estimada
5%	43.000 pág.	93,02	94 cartuchos
10%	21.500 pág.	186,04	187 cartuchos
20%	10.750 pág.	372,09	373 cartuchos
30%	7.166 pág.	558,13	559 cartuchos

Resultado

Para produzir **4.000.000 de páginas** na **Ricoh MP 9003**, seriam necessários aproximadamente:

- **94 cartuchos**, considerando **5% de cobertura**;
- **187 cartuchos**, considerando **10% de cobertura**;
- **373 cartuchos**, considerando **20% de cobertura**;
- **559 cartuchos**, considerando **30% de cobertura**.

Observação: Este cálculo considera exclusivamente o consumo de toner. Em uma produção acumulada de 4 milhões de páginas, também devem ser considerados os custos de

manutenção periódica dos equipamentos, incluindo **reveladores, cilindros, unidades de imagem, fusores, roletes e demais componentes sujeitos a desgaste**, os quais possuem ciclos de substituição próprios e representam parcela significativa do custo operacional.

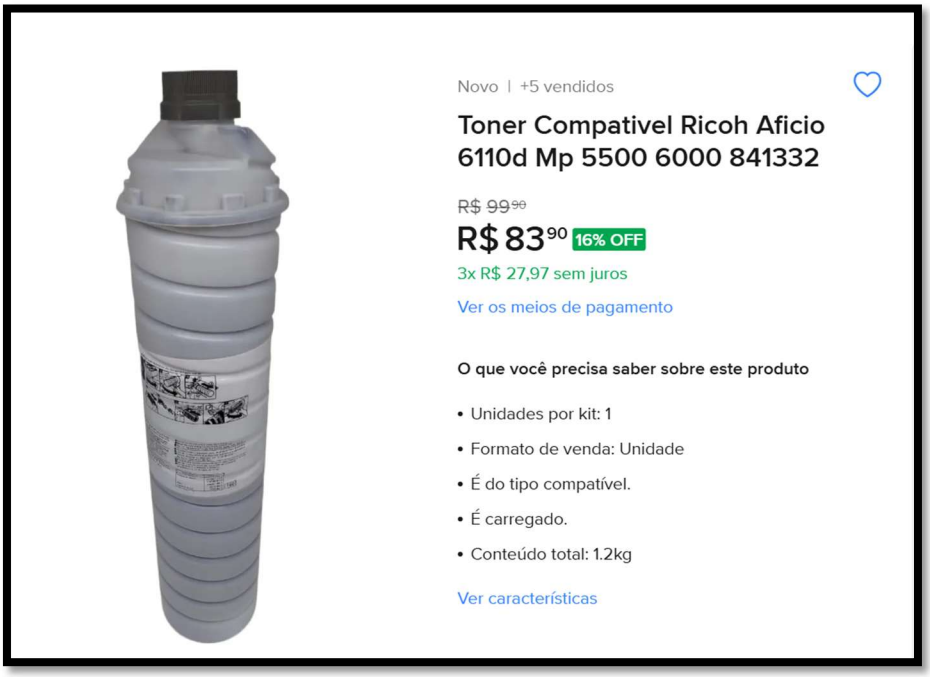


Figura 4 - Disponível em https://www.mercadolivre.com.br/linktoner



Figura 5 - Disponível em https://www.mercadolivre.com.br/toner-ricoh-original-aficio-mp

Vamos pegar como exemplo, o **cartucho da multifuncional laser Ricoh 9003**, ela usa o **cartucho type 6110**, para até **43.000 páginas, com 5% de cobertura**.

Como é um equipamento consolidado, e um dos mais baratos em termos de custo página, existem muitos fornecedores de suprimentos e peças para o mesmo, com qualidades diferentes e preços diferentes. Nós temos fornecedores de cartuchos originais cobrando até **R$ 528,00** em um cartucho original e temos preços variados, ficando em uma média de **R$ 169,00**.

Mas encontramos um fornecedor com preço de cartucho de **R$ 85,90**, o preço mais barato no mercado.

MESMO ASSIM, DEVEMOS TOMAR MUITO CUIDADO COM ESSE TIPO DE FORNECEDOR, POIS MUITAS VEZES ELE PODE APRESENTAR UM PRODUTO COM QUALIDADE MUITO INFERIOR E GERAR MUITOS PROBLEMAS NA FASE DE EXECUÇÃO DO SERVIÇO.

Se todas as impressões forem feitas com 5% de área coberta, cada impressão ficará em R$ 0,00199.

OU SEJA, SE O PREÇO INFORMADO PELA TMA, SEM CONSIDERAR OS DEMAIS ITENS, SOMENTE AS 4 MILHÕES DE PÁGINAS É DE R$ 0,0028, SÓ O VALOR DO TONER, DO EQUIPAMENTO MAIS BARATO DO MERCADO, MONOCROMÁTICO, O MENOR PREÇO E FAZENDO A MAIOR QUANTIDADE DE PÁGINAS POSSÍVEIS, REPRESENTARIA 70,82% DO VALOR INFORMADO PELA EMPRESA (GASTO SÓ DE TONNER).

No mesmo **item 2, ESTRUTURA DE CUSTOS ESTIMADA**, a empresa TMA afirma que os custos de **manutenção e logística e despesa com pessoal**, será de **R$ 11.251,10**, mas não podemos deixar de fazer algumas considerações sobre isso.

Isso é o custo estimado para **12 meses**, ou seja, a empresa estima gastar com **manutenção, logística e PESSOAL**, o valor de **R$ 937,00 por mês** com estas despesas, **INCLUINDO A DESPESA DE PESSOAL**.

Em primeiro lugar, quando se trata de logística, não se tem qualquer estimativa sobre a quantidade de vezes, dentro do contrato, que a empresa será demandada a transportar material impresso para atender às necessidades da SEMED.

Em relação aos gastos de manutenção, devemos incluir, entre outros custos, **energia elétrica? Manutenção de veículo?**

Mas em relação ao pessoal, o valor tão baixo, mesmo que seja considerado pela empresa como real, levará ao que a legislação mais pretende evitar, **precarização da relação de trabalho e a posterior responsabilização da própria SEMED**, no caso de violação dos direitos trabalhistas por parte da empresa contratada.

Para isso vamos dar um exemplo abaixo:

GRAMPEAMENTO:

Todos os equipamentos de produção, indicados para produção de apostila, possuem **acessórios para grampear automático**. Em caso de provas, **grampo no canto superior esquerdo**; no caso de apostilas, **2 grampos laterais**.

Este processo de **grampeado automático** é extremamente útil no processo de confecção de apostilas e provas, tornando o resultado final muito mais eficiente e ágil.

Mas existe uma questão relacionada a estes grampos, como podemos ver abaixo.



Figura 6 - Disponível em https://www.mercadolivre.com.br/refil-de-grampos-type-t-para-xerox-samsung



Figura 7 - Disponível em https://www.mercadolivre.com.br/grampo-type-k-ricoh-mpc7500-original



Figura 8 - Disponível em https://www.mercadolivre.com.br/grampo-tipo-h-refil-ricoh-7503



Figura 9 - Disponível em https://www.mercadolivre.com.br/grampo-xerox-920192029203-50-fls-cartucho--008r12919/up/MLBU1121337992?matt_tool=38524122&offer_type=BEST_PRICE&pdp_filters=item_id%3AMLB3136843005&ua=SzY8Wtdp_cPP8rIn8P2UToxmmXI#origin=share&sid=share&wid



Figura 10 - Disponível em https://produto.mercadolivre.com.br/MLB-5213701118-grampos-sk-602-para-konica-minolta

Como podemos ver, os **grampos produzidos e comercializados pelos fabricantes** são de **alto custo**, muito diferente de grampos normais. A diferença é que o grampo normal não pode ser colocado no equipamento e não consegue ser adaptado.

Em relação aos preços, cada grampo dos fabricantes de equipamentos parte de um preço **a partir de R$ 0,03 por unidade**. Se para grampear um conjunto de provas será utilizado **um grampo**, já para uma apostila, em média, são utilizados **dois grampos laterais**.

Como a margem do fornecedor está muito comprometida (INEXEQUÍVEL), o mesmo

não irá fazer uso deste processo automático de grampeamento, porque iria comprometer ainda mais os custos de produção. A solução é o **grampeado manual**, com utilização de grampos comuns. O problema é que isso aumenta a exigência de pessoal para essa tarefa. O que antes poderia ser feito de maneira automática pelo equipamento passa a exigir mais compromissos de mão de obra para realizar a mesma atividade.

E, na tentativa de diminuir custos, vem a **precarização no trabalho** e, eventualmente, a **exploração ao máximo dessa mão de obra**, podendo gerar passivos trabalhistas que, além de se estenderem aos empregadores diretos, podem chegar até aos órgãos públicos.

Por isso a legislação se preocupa tanto com essa questão.

2.4 DOS CUSTOS DE NÃO CONFORMIDADE

A estrutura de custo estimada pela empresa TMA sequer aborda os **custos de não conformidade**, como por exemplo as **perdas**.

Historicamente, o nível de perdas, quando a empresa é muito eficiente, quando a equipe é muito treinada, quando os equipamentos são de excelente qualidade e quando os suprimentos são de fornecedores confiáveis, mesmo assim, o nível aceitável de perda está em torno de **0,5% do total produzido**.

Em um universo de **4 milhões de páginas**, admite-se como uma possibilidade real a perda de até **20.000 páginas**, pelos seguintes fatos:

- Manchas da impressão;
- Atolamento no equipamento;
- Erros de execução do operador;
- Papéis úmidos, que puxam folhas duplas fazendo frente e verso em folhas distintas, entre outros.

É impossível executar uma quantidade tão grande de serviços sem que haja perdas.

Mas, dependendo da precarização dos recursos acima citados, as perdas podem ultrapassar o percentual de eficiência estabelecido pela indústria, que é de **0,5%**.

Em um ambiente onde a margem está completamente comprometida e o preço é inexequível, onde a margem neste caso nem existe, estas perdas terão de ser absorvidas pela empresa prestadora de serviço e não podem ser repassadas para o contratante.

A empresa TMA, mesmo diante de tudo que foi colocado neste documento, estima um

lucro de 10% sobre o total de sua proposta.

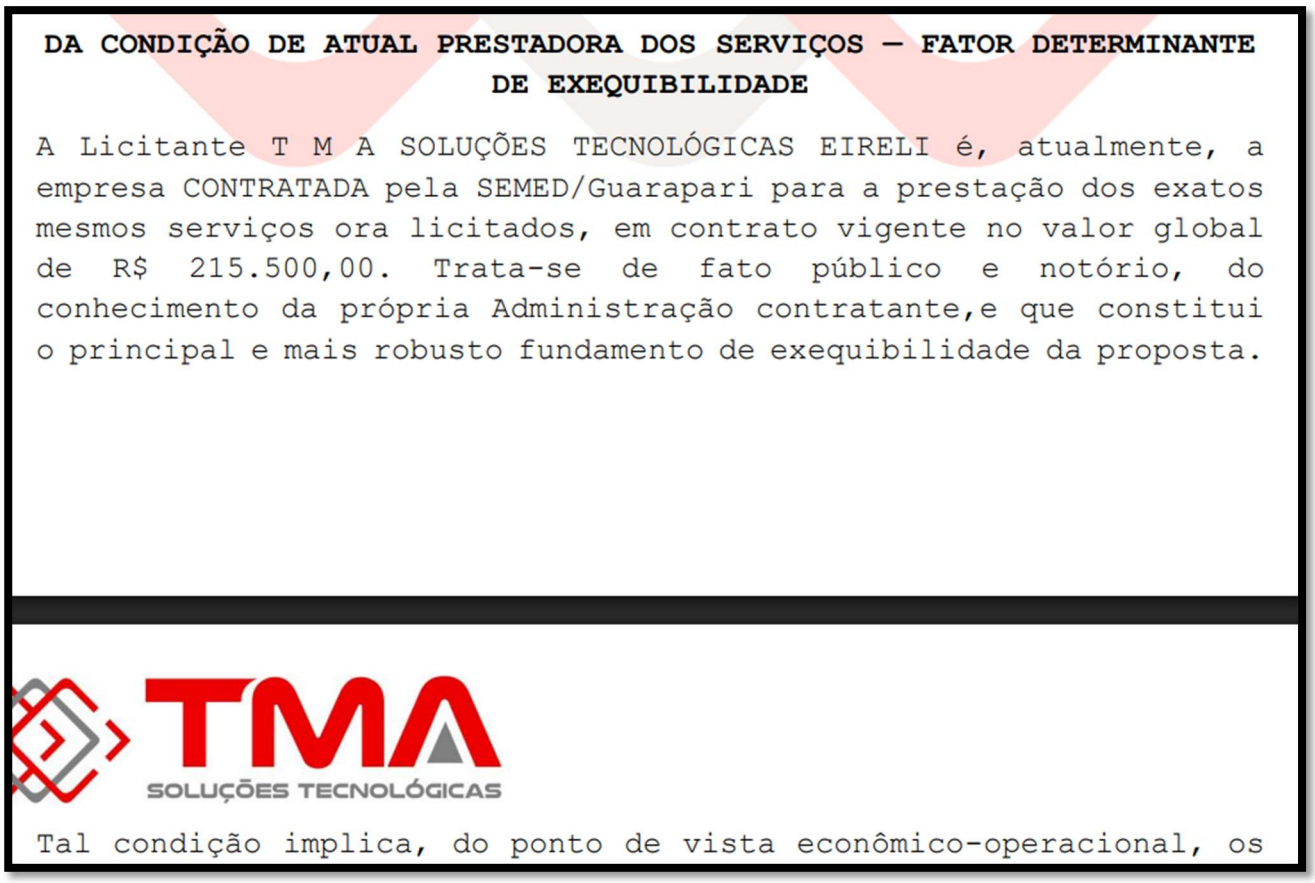
Diante de tudo que foi dito, esta possibilidade de lucro apresentado pela TMA é um chute, como todos os outros custos que ela apresentou, porque não há possibilidade da empresa ter qualquer tipo de ganho com preços desta natureza diante de todos os valores inexequíveis que apresentou.

2.5 DA SEDE DA TMA

O edital solicita que:

> "c) Como condição para assinatura do contrato e para a regular execução do objeto, a licitante vencedora deverá comprovar que dispõe de posto de atendimento fixo, devidamente estruturado e em pleno funcionamento, localizado em um raio máximo de 50 (cinquenta) quilômetros da sede da Secretaria Municipal da Educação de Guarapari – SEMED, situada à Rua Santa Clara, nº 13, bairro Sol Nascente, Guarapari/ES. De acordo com o item 16 do anexo I termo de referência. Tal exigência não se configura como requisito de habilitação, devendo ser atendida exclusivamente pela adjudicatária. A comprovação deverá ocorrer previamente à formalização do contrato, por meio de documentação idônea que ateste a existência e regular funcionamento do referido posto. O não atendimento desta condição implicará na não assinatura do contrato, com a consequente desclassificação da proposta." (grifo nosso)

Mas como declarado pela própria empresa TMA em seu próprio **documento de comprovação de exequibilidade**, ela é a **atual prestadora de serviços da SEMED**, conforme o print abaixo:



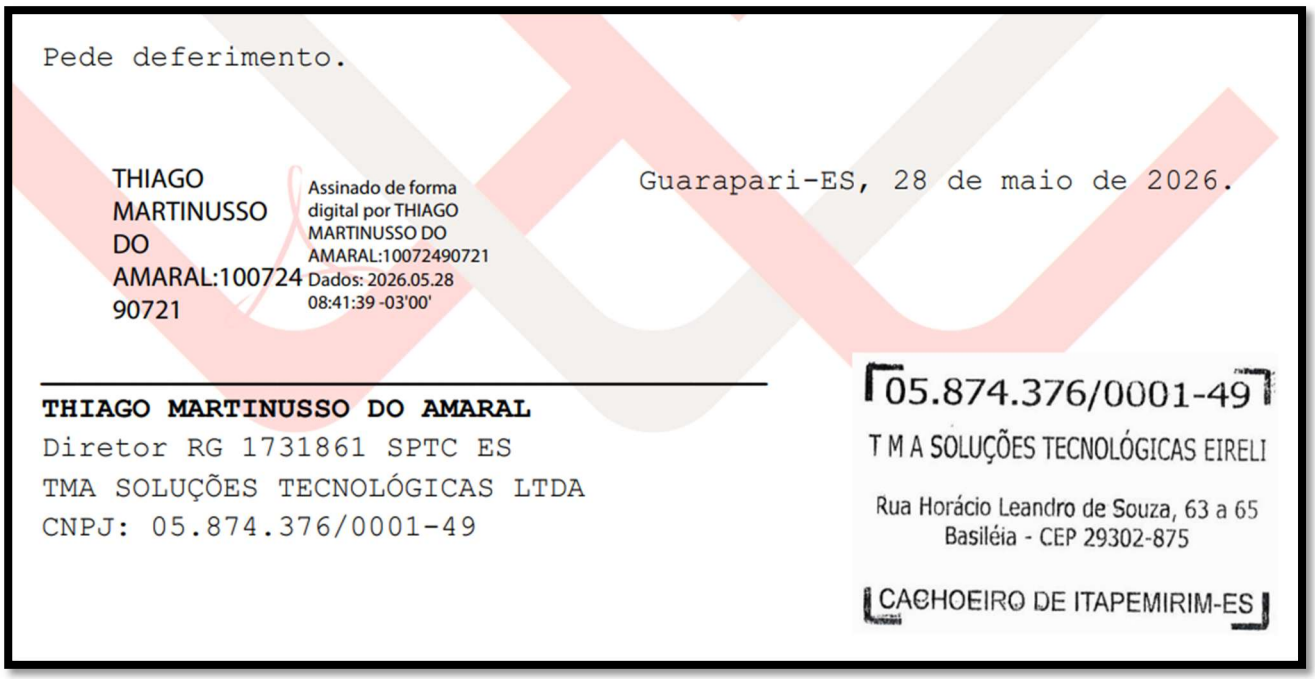
DA CONDIÇÃO DE ATUAL PRESTADORA DOS SERVIÇOS – FATOR DETERMINANTE DE EXEQUIBILIDADE

A Licitante T M A SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS EIRELI é, atualmente, a empresa CONTRATADA pela SEMED/Guarapari para a prestação dos exatos mesmos serviços ora licitados, em contrato vigente no valor global de R$ 215.500,00. Trata-se de fato público e notório, do conhecimento da própria Administração contratante,e que constitui o principal e mais robusto fundamento de exequibilidade da proposta.

Tal condição implica, do ponto de vista econômico-operacional, os

Figura 11 - Print do Documento: "JUSTIFICATIVA EXEQUIBILIDADE" anexado pela empresa TMA na Plataforma.

Como a empresa é a **atual fornecedora**, se gabando de já ter um contrato com a própria Secretaria, nos impressiona o fato de a TMA, em seus documentos, **não apresentar o seu comprovante de endereço a 50 km da sede da SEMED, em Guarapari**, e insistir em apresentar o endereço de **Cachoeiro de Itapemirim**, que **não atende ao raio mínimo exigido para prestação de serviços desta Secretaria**.



Pede deferimento.

THIAGO MARTINUSSO DO AMARAL:10072490721

Assinado de forma digital por THIAGO MARTINUSSO DO AMARAL:10072490721 Dados: 2026.05.28 08:41:39 -03'00'

Guarapari-ES, 28 de maio de 2026.

THIAGO MARTINUSSO DO AMARAL
Diretor RG 1731861 SPTC ES
TMA SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS LTDA
CNPJ: 05.874.376/0001-49

05.874.376/0001-49
T M A SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS EIRELI
Rua Horácio Leandro de Souza, 63 a 65
Basiléia - CEP 29302-875
CACHOEIRO DE ITAPEMIRIM-ES

Figura 12 - Print do Documento: "JUSTIFICATIVA EXEQUIBILIDADE" anexado pela empresa TMA na Plataforma

Entendemos que a unidade que ele deveria ter dentro do raio de 50 km da sede da SEMED deveria estar regularizada e apta a participar deste Pregão, já que não pode existir uma **unidade comercial funcionando sem os devidos registros junto aos órgãos competentes**.

Isso nos leva a questionar se essa exigência realmente foi cumprida durante a execução do contrato atual. Afinal, a própria empresa afirma ser a atual prestadora de serviços da SEMED, mas, ao mesmo tempo, continua apresentando como endereço o município de **Cachoeiro de Itapemirim**, que fica muito além do limite de 50 km exigido pela Secretaria.

CLÁUSULA PRIMEIRA - DO OBJETO E DA PARTE CONTRATADA

1 - A presente Ata tem por objetivo assegurar o compromisso de possível contratação entre o Município de Guarapari/Secretaria Municipal da Educação e a empresa vencedora do certame licitatório **TMA SOLUÇÕES TECNOLOGICAS LTDA**, com sede a Rua Horacio Leandro de Souza, nº 41, Basileia – Cachoeiro de Itapemirim/ES, CEP 29302-875, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 05.874.376/0001-49, neste ato representada pela seu representante legal o **Sr. Thiago Martinusso do Amaral**, brasileiro, solteiro, empresário, referente ao **PREGÃO ELETRÔNICO PARA REGISTRO DE PREÇOS Nº. 023/2025**, cujo objeto visa a **CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA PARA A PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE CÓPIAS E IMPRESSÕES REPROGRÁFICAS, EM FORMATOS A4, A3 E OFÍCIO, TANTO MONOCROMÁTICOS QUANTO COLORIDOS, COM FORNECIMENTO DE PAPEL INCLUSO, PARA ATENDER ÀS DEMANDAS ADMINISTRATIVAS, PEDAGÓGICAS E TÉCNICAS DA SECRETARIA MUNICIPAL DA EDUCAÇÃO DE GUARAPARI - SEMED,** conforme Termo de Referência anexo.

Na Ata nº 202/2025, do PREGÃO ELETRÔNICO PARA REGISTRO DE PREÇOS Nº 023/2025, PROCESSO ADMINISTRATIVO Nº. 11291/2025, a empresa inclusive continuou

apresentando o endereço de Cachoeiro, o que em tese descumpre a exigência do edital anterior, pois na assinatura da Ata, ela já deveria ter apresentado e a SEMED deveria ter informado o endereço que atendesse a exigência do raio mínimo de distância de Guarapari.

Se a empresa possui uma estrutura operacional dentro da área exigida pelo edital, seria natural que apresentasse essa unidade e sua documentação correspondente. No entanto, isso não acontece. Pelo contrário, insiste em utilizar o endereço de Cachoeiro de Itapemirim em seus documentos.

Essa situação causa estranheza, porque estamos falando de uma empresa que já conhece as regras da Secretaria, já executa o contrato e sabe da importância dessa exigência. Ainda assim, não apresenta qualquer comprovação da unidade que deveria existir dentro do raio exigido.

Diante disso, fica a dúvida: se essa unidade realmente existe e está regularizada, por qual motivo ela não foi apresentada? E, se não foi apresentada, como a empresa vem atendendo a essa exigência durante a execução do contrato atualmente vigente?

2.6 DO DESCARTE AMBIENTAL E DAS OBRIGAÇÕES DE SUSTENTABILIDADE PREVISTAS NO EDITAL

O Termo de Referência estabelece expressamente, em seu item 3.4, que:

> 3.4. A prestação dos serviços deverá observar as exigências legais quanto à **sustentabilidade ambiental**, conforme a Lei nº 12.305/2010 (Política Nacional de Resíduos Sólidos), **realizando o descarte adequado** de insumos e resíduos, como toners, cartuchos, papéis descartados e materiais de embalagem, e preferencialmente utilizando insumos recicláveis ou com certificações ambientais. (grifo nosso)

Essa previsão não foi inserida no edital de forma meramente formal. Ela existe porque o próprio objeto do contrato envolve uma **atividade que gera resíduos de forma contínua**. Em serviços de impressão em grande volume, não se trata apenas da entrega das impressões, mas também de todo o material que sobra ou é substituído ao longo da execução, como papel descartado, toners vazios, cartuchos inutilizados e embalagens.

Por essa razão, o edital deixou **expressa** a responsabilidade da contratada quanto ao descarte adequado desses resíduos, em conformidade com a legislação ambiental aplicável.

Ao analisar a documentação apresentada pela empresa TMA, observa-se que esse ponto **não foi abordado em nenhum momento**.

Não há qualquer documento que indique como essa obrigação será cumprida. Não há contrato com empresa especializada, não há parceria firmada, não há plano de destinação dos resíduos e tampouco qualquer indicação mínima de estrutura voltada à logística reversa.

Trata-se de uma exigência diretamente ligada à execução do contrato, prevista de forma **clara** no instrumento convocatório, e que deveria estar minimamente refletida na forma como a empresa demonstra sua capacidade de execução.

O que se esperaria, ao menos, seria algum elemento que indicasse que essa obrigação foi considerada na organização da proposta, seja na forma de estrutura já existente, seja na previsão de como será operacionalizada.

A documentação apresentada, no entanto, concentra-se na regularidade formal da empresa e na justificativa do preço ofertado, **sem qualquer correspondência** com essa obrigação específica.

O resultado é um vazio em relação a um ponto que o próprio edital tratou como **relevante** para a execução do contrato.

Mais uma vez, a empresa TMA não apresenta qualquer documentação relacionada a um ponto que foi considerado relevante pela própria Administração a ponto de constar **expressamente** no edital. Trata-se de uma exigência que não foi incluída de forma acessória, mas como parte das condições de execução do contrato, justamente por envolver impacto direto na forma como o serviço será prestado. Ainda assim, não há qualquer documento que demonstre como essa obrigação será cumprida, nem mesmo uma referência mínima na fase de habilitação.

O que chama atenção é que não se trata de algo criado depois ou interpretado de forma ampliativa. É uma exigência que **já estava no edital desde o início do certame**, foi colocada ali por ser considerada importante, mas não aparece na documentação apresentada pela licitante.

Essa ausência reforça a desconexão entre o que foi exigido pela Administração e o que foi efetivamente comprovado no processo, já que uma condição prevista no próprio edital simplesmente não encontra correspondência na fase de habilitação ou na documentação da proposta.

Essa ausência não pode ser vista de forma isolada. Ela se soma a outras **lacunas** já identificadas na análise da proposta, especialmente no que se refere à demonstração efetiva de como a empresa pretende cumprir todas as exigências previstas no edital.

Ao final, permanece a mesma questão: se a responsabilidade ambiental está expressamente prevista no edital, onde está a demonstração de que ela será cumprida na prática?

Diante disso, **a ausência de qualquer demonstração acerca do atendimento das obrigações ambientais previstas no item 3.4 do Termo de Referência passa a representar mais um elemento de preocupação para a Administração**, somando-se às demais inconsistências já apontadas e reforçando as dúvidas quanto à efetiva viabilidade da proposta apresentada pela empresa TMA SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS EIRELI.

2.7 DA BASE LEGAL

A vedação à celebração de contratos com **preços inexequíveis** fundamenta-se na proteção do **interesse público**, na **segurança jurídica** e na garantia de cumprimento das **obrigações contratuais e sociais**.

Quando uma empresa apresenta uma proposta cujo valor é inferior aos seus próprios custos de produção ou operacionais, ela cria uma ilusão de vantajosidade. Na prática, contudo, esse cenário resulta na incapacidade de executar o serviço, gerando a **rescisão prematura do contrato**, a **paralisação de atividades essenciais do órgão público** e o **passivo trabalhista subsidiário**.

1. Base Legal Estrita (Lei nº 14.133/2021)

A Nova Lei de Licitações aborda a inexequibilidade de forma imperativa em múltiplos momentos:

Art. 11, Inciso III (Objetivos do Processo Licitatório): Estabelece textualmente que um dos objetivos centrais da licitação é "evitar contratações com sobrepreço ou com **preços manifestamente inexequíveis** e superfaturamento na execução dos contratos".

Art. 59, Inciso III: Determina que o agente público deve desclassificar as propostas que "**apresentarem preços inexequíveis ou permanecerem acima do orçamento estimado para a contratação**".

Art. 59, Inciso IV e § 2º: Define que se houver indícios de inexequibilidade, a Administração deve abrir prazo (diligência) para que o licitante demonstre a viabilidade de seus custos. Se a empresa não demonstrar a exequibilidade, a desclassificação é obrigatória.

Nota de Integração Normativa: Para bens e serviços em geral na esfera Federal, a **Instrução Normativa SEGES/MGI nº 73/2022 (Art. 34)** estabelece um parâmetro objetivo: valores inferiores a **50% do valor orçado pela Administração Pública** geram indício automático

de inexequibilidade, exigindo diligência rigorosa.

A. Violação ao Princípio da Seleção da Proposta Mais Vantajosa

O preço mais baixo isolado não se confunde com a proposta mais vantajosa para o Erário. Uma proposta com preço abaixo do custo de produção é estatisticamente fadada ao inadimplemento. O custo administrativo de realizar uma nova licitação (ou convocar o remanescente), somado ao período em que o órgão público ficará sem a prestação dos serviços, anula completamente a suposta "economia" inicial, ferindo o **Princípio da Eficiência** (**Art. 37, caput da CF/88 e Art. 5º da Lei nº 14.133/21**).

B. O Risco de Responsabilização Subsidiária da Administração (Encargos Trabalhistas)

Na prestação de serviços (especialmente aqueles com dedicação exclusiva de mão de obra), o maior componente do preço é a folha de pagamento e os encargos sociais/trabalhistas. Se a proposta da empresa não cobre esses custos básicos, ela fatalmente descumprirá obrigações trabalhistas e previdenciárias. Conforme a jurisprudência consolidada no **Enunciado nº 331 da Súmula do Tribunal Superior do Trabalho (TST)**, a Administração Pública pode ser responsabilizada subsidiariamente se for comprovada a sua conduta culposa na fiscalização — e aceitar um preço manifestamente incapaz de arcar com os salários configura **culpa in eligendo** escancarada.

C. A Natureza Vinculada do Ato de Desclassificação (Poder-Dever)

A desclassificação de proposta inexequível não é uma faculdade discricionária do pregoeiro ou da comissão de contratação; trata-se de um **poder-dever vinculado**. Uma vez constatado que a planilha de custos da licitante sacrificou insumos essenciais, tributos obrigatórios ou a remuneração mínima da categoria (prevista em Convenção Coletiva de Trabalho), o julgamento de aceitabilidade deve ser negativo.

3. Jurisprudência Correlata (TCU)

O Tribunal de Contas da União possui entendimento pacificado quanto ao procedimento. O recurso deve enfatizar que a Administração tem a obrigação de realizar diligências para dar direito de defesa à empresa, mas que a manutenção de preço manifestamente insustentável exige a desclassificação.

Súmula nº 262 do TCU: “O critério definido no art. 48, inciso II, § 1º, alíneas 'a' e 'b', da Lei nº 8.666/1993 conduz a uma presunção relativa de inexequibilidade de preços, de modo que cabe à Administração dar à licitante a oportunidade de demonstrar a exequibilidade da sua proposta.”

A jurisprudência do TCU estende este entendimento de presunção relativa para a **Lei**

nº 14.133/2021, como fixado no **Acórdão nº 465/2024-Plenário**, reforçando que se franqueada a oportunidade e a empresa não comprovar de onde vem a sua vantagem econômica real, a desclassificação é a única via legal.

A celebração de um contrato com **preço comprovadamente inexequível** atenta diretamente contra os objetivos do processo licitatório previstos na **Nova Lei de Licitações e Contratos Administrativos (Lei nº 14.133/21)**. O **artigo 11, inciso III**, da lei é categórico ao impor que a Administração deve "evitar contratações com sobrepreço ou com preços manifestamente inexequíveis".

Quando o agente público aceita uma proposta inviável sem realizar as devidas diligências ou ignorando provas robustas de que os custos da empresa superam o preço ofertado, ele assume o risco de **colapso do serviço ou paralisação da obra**.

As consequências práticas para a Administração e as esferas de responsabilização para o agente público são severas.

1. Consequências Práticas para a Administração

A assinatura de um contrato com valores abaixo do custo real de mercado costuma desencadear um efeito cascata de prejuízos ao interesse público:

Inexecução Contratual (Total ou Parcial): A empresa contratada perde a capacidade financeira de honrar as obrigações fundamentais (como compra de insumos, manutenção de equipamentos ou pagamento de salários e encargos trabalhistas).

Paralisação de Serviços Essenciais: Interrupção do fornecimento ou das atividades, obrigando a Administração a rescindir o contrato e iniciar uma nova contratação emergencial, que frequentemente custará muito mais caro.

Prejuízo à Concorrência (Dumping): A aceitação de preços fictícios ou predatórios afasta empresas sérias que cotaram valores reais e exequíveis, fraudando a finalidade competitiva do certame.

2. Responsabilização do Agente Público

O agente de contratação, pregoeiro ou a equipe de apoio não podem se blindar sob a alegação de que estavam apenas buscando o "menor preço". O **Tribunal de Contas da União (TCU)** e a **Lei nº 14.133/21** consagram o poder-dever de diligência. Se o agente aceitou o preço de forma negligente, dolosa ou com erro grosseiro, ele poderá responder em três esferas de forma cumulativa:

A. Esfera Administrativa e Tribunais de Contas (TCU / TCEs)

Os órgãos de controle externo analisam se o agente público agiu com a devida prudência. Caso fique demonstrado que havia indícios claros ou provas de inexequibilidade

(como valores abaixo de 50% do orçamento em bens/serviços ou 75% em engenharia, conforme a **IN SEGES/ME nº 73/2022**) e o agente omitiu-se de realizar diligências (**art. 59, § 2º da Lei 14.133/21**), ele poderá sofrer:

Multa Pecuniária: Aplicação de sanções financeiras severas fundamentadas na Lei Orgânica do Tribunal de Contas respectivo.

Julgamento de Contas Irregulares: O que pode gerar a inelegibilidade do agente e impedimento para ocupação de cargos comissionados.

Responsabilização Solidária por Dano ao Erário: Se a inexecução do contrato ou a necessidade de uma contratação emergencial gerou prejuízo financeiro quantificável aos cofres públicos, o agente pode ser condenado a ressarcir o Estado solidariamente com a empresa.

B. Esfera Civil e Improbidade Administrativa

A depender do caso concreto e da motivação do agente público, a conduta pode ser enquadrada na **Lei de Improbidade Administrativa (Lei nº 8.429/92, alterada pela Lei nº 14.230/21)**.

Se houver Dolo (Vontade Livre e Consciente): Se restar comprovado que o agente público aceitou deliberadamente o preço inexequível para beneficiar uma empresa específica (sabendo que ela pediria aditivos realinhando os preços logo em seguida, o famoso "jogo de planilha"), a conduta configura ato de improbidade administrativa que causa prejuízo ao erário (**Art. 10**).

Penalidades: Perda da função pública, suspensão dos direitos políticos, pagamento de multa civil e proibição de contratar com o Poder Público.

A **Lei de Introdução às Normas do Direito Brasileiro** estabelece que o agente público só responderá pessoalmente por suas decisões ou opiniões técnicas se agir com dolo ou erro grosseiro. Ignorar uma planilha de custos nitidamente deficitária ou dispensar a análise de exequibilidade quando exigida por lei preenche o requisito de **erro grosseiro (negligência grave)**.

C. Esfera Penal (Crimes em Licitações)

O novo Código Penal (inserido pela própria Lei nº 14.133/21) tipifica condutas que punem fraudes e prejuízos ao certame. Se a aceitação do preço inexequível fez parte de um ajuste prévio para direcionar o contrato ou frustrar o caráter competitivo, o agente pode responder por:

Contratação direta ilegal (Art. 337-E) ou **Frustração do caráter competitivo da licitação (Art. 337-F)**: Com penas de reclusão que podem chegar a **4 anos**, além de multa.

DOS PEDIDOS

Diante de todo o exposto, a ATON EQUIPAMENTOS PARA ESCRITÓRIO LTDA requer, respeitosamente, que V. Sª.:

- **Que a SEMED informe, na resposta ao presente RECURSO, o endereço fornecido pela empresa TMA quando da assinatura do contrato anterior, com o fornecimento da cópia do documento comprobatório apresentado na data supramencionada;**
- **CONHEÇA do presente recurso, por ser tempestivo, estar subscrito por representante com poderes e demonstrar legítimo interesse recursal;**
- **No mérito, DÊ PROVIMENTO ao presente recurso para declarar a DESCLASSIFICAÇÃO da proposta apresentada pela empresa T M A SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS EIRELI (CNPJ nº 05.874.376/0001-49), em razão de sua inexequibilidade, reformando-se a decisão que a declarou vencedora do certame, com o consequente prosseguimento do procedimento licitatório na forma da legislação aplicável.**

Termos em que,

Pede deferimento.

Atenciosamente,

ATON EQUIPAMENTOS PARA ESCRITORIO LTDA:51370056000179

Assinado digitalmente por ATON EQUIPAMENTOS PARA ESCRITORIO LTDA:51370056000179
ND: C=BR, O=ICP-Brasil, S=ES, L=VITORIA, OU=28160083000103, OU=Secretaria da Receita Federal do Brasil - RFB, OU=RFB e-CNPJ A3, OU=presencial, CN=ATON EQUIPAMENTOS PARA ESCRITORIO LTDA:51370056000179
Razão: Eu sou o autor deste documento
Localização:
Data: 2026.06.08 15:46:30-03'00'
Foxit PDF Reader Versão: 2025.2.1

PEDRO ERNESTO RANGEL ALVES JUNIOR
ATON EQUIPAMENTOS PARA ESCRITÓRIO LTDA
CNPJ: 51.370.056/0001-79