



DEPARTAMENTO DE CONTRATAÇÃO <contratacao@unirv.edu.br>

Pedido de Impugnação do Edital N° 006/2023 - AIRES TURISMO

1 mensagem

Victor - Aires Turismo <comercial03@airesturismo.com.br>

24 de março de 2023 às 15:29

Para: contratacao@unirv.edu.br

Cc: Adailton <gerencia.comercial@airesturismo.com.br>, comercial04@airesturismo.com.br

Boa tarde,

Prezados,

Segue em anexo nosso pedido de impugnação ao edital nº 006/2023, cujo o pregão está programado para acontecer no dia 29/03 as 08:30.

Peço que por cortesia considerem nossos argumentos na medida do possível, ficamos no aguardo da confirmação de recebimento.

Desde já agradecemos a gentileza e a paciência

Atenciosamente,

Victor Aires

Departamento Comercial

61 3255-2128



IMPUGNAÇÃO UNIVERSIDADE DE RIO VERDE - DESCONTO SOBRE RAV.PDF

856K



A

UniRV – UNIVERSIDADE DE RIO VERDE,
Fazenda Fontes do Saber, Campus Universitário
CNPJ: 01.815.216/0001-78

NESTA

REF.: : Impugnação ao PREGÃO ELETRÔNICO Nº 6/2023.

1. A AIRES TURISMO LTDA, pessoa jurídica de Direito Privado, inscrita no CNPJ Nº. 06.064.175/0001-49, com sede em Brasília/DF, vem respeitosamente, com fulcro no art. 41, § 1º da Lei 8666/93 e no item 8.2.1 do edital, perante Vossa Senhoria, requerer a impugnação PREGÃO ELETRÔNICO Nº 6/2023. Referente a possibilidade de apresentação de maior percentual de desconto, senão vejamos:

8.2.1. Será aceito propostas e lances superiores a 100% (cem por cento), uma vez que por meio de contratos firmados anteriormente com esta IES, verificou-se a possibilidade da exequibilidade do desconto, visto que se trata de uma prática corriqueira no mercado de agenciamento de passagens. (Grifos Nossos).

2. Como podemos observar o edital em seu subitem **5.6.2** preceitua que **“Para fins de cadastramento da proposta no Sistema COMPRASGOV o licitante consignará o maior percentual de desconto sobre 100 (cem), que será convertido no valor do desconto da RAV (Remuneração do Agente de Viagens) ”** por outro lado, menciona a possibilidade de se aplicar um desconto superior a 100% da RAV resultando em um desconto sobre o valor das passagens (Subitem 8.2.1 do edital).
3. Desse modo, fica claramente comprovado que o edital merece ser alterado, para que se cumpra o que determina o que determina a Art. 40, VII da Lei. 8.666/93, *in verbis*:
4. *Art. 40. O edital conterà no preâmbulo o número de ordem em série anual, o nome da repartição interessada e de seu setor, a modalidade, o regime de execução e o tipo da licitação, a menção de que será regida por esta Lei, o local, dia e hora para recebimento da documentação e proposta, bem como para início da abertura dos envelopes, e indicará, obrigatoriamente, o seguinte:*
5. VII - critério para julgamento, com disposições claras e parâmetros objetivos;
6. Ademais, em obediência as regras de mercado, subsidiadas pela Instrução Normativa MPOG n.º 3/2015 do Ministério do Planejamento, que dispõe sobre diretrizes e procedimentos para

aquisição de passagens aéreas, não dispõe sobre a possibilidade da oferta desconto.

7. Portanto, a decisão de aceitar proposta com desconto sobre a tarifa, não encontra amparo legal, visto que se trata de modelo ultrapassado nas licitações de passagens aéreas.
8. Em recente decisão do TCU (TC 003.273/2013, a suprema corte, conclui que:

“Após todas as análises e informações juntadas aos autos, posso concluir que, em vista do fato de o serviço de agenciamento não depender do valor da tarifa, é mais razoável que seja remunerado por taxa fixa do que por um percentual. Sobretudo, porque qualquer modelo remuneratório que estabeleça percentual do valor da tarifa, seja ele por maior desconto (modelo antigo que não existe mais) ou por maior acréscimo (caso fosse adotada a taxa DU), configurar-se-ia estímulo para que as contratadas não escolhessem as passagens mais baratas.

Sendo assim, nesse momento concordo que a escolha da SLTI pelo modelo de taxa fixa de agenciamento para novo marco regulatório na aquisição de passagens pela Administração Pública, foi acertada.

Em decorrência de alterações de mercado, em especial do aumento significativo de aquisição de passagens aéreas diretamente das companhias aéreas por meio da internet, sem intermediação das agências, em meados de 2012, as companhias aéreas alteraram a sistemática de remuneração para compras governamentais comunicando o fim dos comissionamentos e, acarretando, portanto, a inviabilidade do modelo licitatório que tinha como critério o maior desconto sobre o volume de vendas. (Grifos Nossos)

9. Não é recente as discussões e dificuldades decorrentes do exame de propostas em sede de licitação, mormente as que são promovidas sob o critério de julgamento do menor preço.
10. De um lado, o princípio da seleção da proposta mais vantajosa (art. 3º da L. 8.666/1993), faz pairar a equivocada percepção segundo a qual, quanto menor o preço obtido no torneio licitatório, maior será a vantagem para a Administração. Por óbvio que longe estamos a concordar com tal assertiva.
11. A uma, porque se o menor preço decorrer de um produto cujas qualidades em termos de desempenho e qualidade não for útil para a Administração contratante, vantagem nenhuma a Administração obterá. A duas, porque, se o preço baixo for obtido à custa da segurança na execução do contrato, só o risco de inexecução, já faz desmoronar a vantagem que se pensava ter obtido.

12. Assim, em contraponto ao princípio da seleção da proposta mais vantajosa, emerge o princípio da indisponibilidade do interesse público e tal, exige do Gestor os cuidados necessários a fim de que, a um só tempo, possibilite ampla margem de competição entre os interessados na oportunidade de negócio colocado em disputa, como também, as necessárias garantias para que o contrato seja executado com o nível de rendimento e qualidade desejado.
13. Nas licitações em que o menor preço é determinado por taxa de administração, a formulação de proposta de valor negativo traz, em si, um forte indício de inexecutabilidade e controlado no curso da execução do ajustado.
14. Esse é o específico caso da contratação de serviços de agenciamento de passagens aéreas, em que, de forma useira e vezeira, é disputado sob o critério de menor preço calcado na menor taxa de agenciamento, que, nada mais significa, senão a chamada taxa de administração.
15. Nos contratos de agenciamento de passagens aéreas, o custo direto é, basicamente, o bilhete a tarifa de embarque e os tributos diretamente envolvidos na transação. Portanto, a taxa de agenciamento deve ser formulada de modo que tenha condições de suportar o custo indireto da agência e o lucro (remuneração) pretendido. Ora, a agência, para consecução de suas atividades, possui custos que distribui por todos os seus contratos, relativos às despesas com a sua sede, contas telefônicas, salários dos agentes de viagem, *pró labore* dos sócios, internet entre outras de caráter administrativo, como também os tributos incidentes no faturamento da empresa (IRPJ, CSLL, PIS/COFINS). Se o custo do bilhete é recebido e repassado integralmente às companhias aéreas, a taxa de agenciamento deve ser suficiente para sustentar tais despesas e ainda propiciar o lucro almejado no contrato.
16. Porém, certamente é de conhecimento de Vossa Senhoria, que as agências não recebem mais *comissionamento* das companhias aéreas, tendo sua sobrevivência sustentada, de duas formas, ou através da taxa de agenciamento cobrada do Órgão e/ou através dos **incentivos ou bônus pagos pelas companhias aéreas.**
17. Dessa forma, não restam dúvidas que as agências de viagens ao abrirem mão da taxa de agenciamento, o que é vantajoso para o TCU, certamente irão sustentar a execução do contrato, através dos acordos comerciais junto às companhias aéreas.

18. Este Tribunal de Contas da União, através do **Acórdão TCU Nº. 3440/2014, Relator Ministro Raimundo Carreiro**, reconhece os bônus e/ou outras vantagens financeiras oferecidas pelas companhias aéreas, sobre o volume de vendas das agências de viagens.
19. Análise, Quadro 2:
20. "Ocorre que, na prática, nem sempre as agências de viagem se remuneram única e exclusivamente com o valor cobrados dos usuários dos serviços de agenciamento de viagens. Em muitos casos elas recebem bônus e outras vantagens financeiras das Companhias Aéreas, EM VIRTUDE DO VOLUME DE BILHETES QUE EMITEM, o que tornaria exequível as propostas muito próximas a zero apresentadas por diversas agências de viagem em variados procedimentos licitatórios". (Grifo Nosso)
21. "Este entendimento é corroborado não só pelas propostas apresentadas no procedimento licitatório realizado pelo Comitê Paralímpico Brasileiro (CPB) (R\$ 0,01, peça 5), como pela proposta vencedora do certame realizado pela Secretaria de Direitos Humanos da Presidência da República, a custo zero (peça 38), bem como pelos pregões realizados pela Universidade Federal da Integração Latino-Americana (R\$ 1,82, peça 40, p. 8), pelo Ministério da Integração Nacional (R\$ 4,50, peça 62, p. 17 e 56), pelo Corpo de Bombeiros Militar do DF (R\$ 0,38, peça 63, p. 17 e 26) e pela Valec Engenharia Construções e Ferrovias, também a custo zero (peça 64, p. 23 e 49)." (Grifo Nosso).
22. Ocorre que quando existe a oferta de **"desconto sobre as passagens aéreas"**, a agência se propõe a não cobrar pelo serviço de agenciamento e ainda conceder um desconto para o Órgão, o que se torna algo impraticável, e os incentivos são ganhos apenas "acordados" com as companhias aéreas, os quais podem sofrer alterações ou serem extintos sem aviso prévio, colocando em risco a contratação.
23. Para corroborar com nossas afirmações, recentemente tivemos 02 (duas) companhias aéreas que decretaram falência no País, a AVIANCA e a ITAPEMIRIM, imaginemos uma situação em que a agência ofertou desconto em determinado processo licitatório, baseado nos futuros acordos com estas companhias, certamente, o seu prejuízo está maior, onde não conta com essa parcela do acordo comercial e ainda está obrigado a honrar seu desconto contratual, pois, na elaboração de sua proposta considerou todos os seus acordos para se aventurar na oferta de desconto.
24. A partir do momento que a agência se propõe a ofertar desconto sobre a passagem aérea, em outras palavras, "Pagar para trabalhar", toda contratação, se torna um verdadeiro risco, uma vez que não haverá garantia que o serviço será executado.
25. Portanto, pelos motivos acima expostos, concluímos que a aceitação por parte desta UniRV – UNIVERSIDADE DE RIO VERDE,

em aceitar desconto sobre o preço das passagens aéreas, trará insegurança ao mercado de agenciamento de viagens.

26. Por outro lado, a oferta de taxa de agenciamento, mesmo sendo no valor de R\$ 0,00 (zero), se mostra totalmente eficaz, tanto do ponto de vista de exequibilidade e de atendimento, uma vez que o risco é aceitável e a agência consegue, no pior dos cenários, honrar os compromissos estabelecidos.

Do pedido:

27. Desse modo, considerando que:

- a) O modelo de desconto não encontra amparo legal;
- b) A contratação com base em descontos se torna um risco para o órgão executor, podendo haver descontinuidade do serviço;

28. Solicitamos que o edital tenha o seu critério de julgamento retificado, mantendo-se somente o menor preço da RAV, sem a possibilidade de aceitação de propostas e lances com descontos na RAV superando os 100%, que resultam em desconto sobre o valor das passagens aéreas.

Sem mais, aguardamos deferimento.

MARIA TEREZINHA PEREIRA
AIRES:25944584149

Assinado de forma digital
por MARIA TEREZINHA
PEREIRA AIRES:25944584149
Dados: 2023.03.24 15:21:28
-03'00'

AIRES TURISMO LTDA
SETOR DE LICITAÇÕES E CONTRATOS

