



**CONSELHO REGIONAL DOS CORRETORES DE IMÓVEIS DA 6ª
REGIÃO – CRECI-PR**

COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO

RESPOSTA AOS PEDIDOS DE ESCLARECIMENTOS

Processo: S10390/2016

I – Considerações iniciais.

Datado de 08 de dezembro de 2016, ao Departamento de Licitações desta Autarquia foram formulados pedidos de esclarecimentos.

A empresa, Positivo Turismo, na pessoa do Sr. Edson Bachega, levantou três questionamentos em específicos, os quais já se encontram devidamente juntados aos autos.

Cumpridos os trâmites de recebimento, protocolo e conclusão para providências, passo aos esclarecimentos.

II – Respostas

Para uma melhor forma de compreensão, eis que os pontos relativos aos questionamentos serão melhor abordados e suas elucidações realizadas, responde-se, primeiramente aos questionamentos 1 e 2 juntamente.

“QUESTIONAMENTO 01:

1. O desconto a ser ofertado incidirá somente sobre o valor total do serviço (tarifa + taxa de embarque) ou somente e exclusivamente sobre



a remuneração da agencia, que atualmente, conforme prática de mercado, é feito através da “DU” ou “RAV”? Entendemos que o correto, por sermos intermediadores na prestação de serviço, seja exclusivamente sobre a remuneração da agencia, uma vez que os preços das passagens aéreas (nacionais e internacionais) são comuns e iguais a todos os concorrentes, sendo repassadas, através de faturamento contra a agencia, integralmente ao prestador final (companhias aéreas”).

QUESTIONAMENTO 02:

2. No caso do transporte terrestre, onde entendemos ser as passagens rodoviárias, não temos a incidência de remuneração por parte das companhias de ônibus (Cometa, Viação Garcia, Princesa dos Campos, 1001, Viação Caiçara, Pluma, entre outras) e atualmente, como pratica de mercado, cobramos um taxa de transação para execução na intermediação deste serviço como canal de venda. Neste caso o percentual (%) de desconto a ser ofertado será sobre o valor das passagens incluindo suas taxas e impostos? Com a aplicação do desconto, onde estaria o ganho da agencia? Ou podemos prever um desconto sobre uma possível remuneração fixada em 10% (dez por cento) do valor do serviço cobrado pelas companhias de ônibus?”.

Inicialmente cumpre mencionar que os itens 1.1, 1.2, alínea “b”, 3 e desdobramentos do Termo de Referência, definem quais as especificidades relativa às passagens, desta forma, ressalta-se:



“(…) cujos valores das passagens deverão ser aqueles aferidos pelo valor WEB (em caso de passagens aéreas, em que considerar-se-á o valor da passagem como sendo o trecho de ida e/ou volta mais as taxas comuns, excluídas a taxa DU, comissão e/ou qualquer premiação à agência), e pelo valor de cotação on-line (em caso de passagens terrestres em que considerar-se-á o valor da passagem como sendo o trecho de ida e/ou volta excluídas quaisquer comissões e/ou forma de premiação não prevista na eventual proposta)”. Grifo.

Desta forma a proposta deverá se ater aos termos consignados nos aludidos itens, de forma que não se vislumbra qualquer característica que importe na eventualidade de ocorrer outra interpretação, senão a condizente com a proposta comercial em observância ao item 9, mas em especial ao ponto:

“O percentual de desconto proposto deverá cobrir todos os custos necessários ao fornecimento do objeto, tais como os impostos, taxas, fretes, seguro, emolumentos, contribuições fiscais e para fiscais e outras de qualquer natureza ou venham a incidir sobre o objeto a ser contratado durante todo o exercício do contrato”.

Desta forma a empresa, caso entenda possível participar do certame, deverá elaborar sua proposta após calcular todos os custos que tenha, sem qualquer inclusão de eventuais taxas de



remunerações.

Apenas para que conste, a comissão de um “Consultor de Viagens, Agência de Turismo” e/ou outra denominação para quem presta o serviço objeto deste edital, tem incluído em seus valores, um percentual que lhes é pago pelos fornecedores, assim, ao efetuar uma reserva, já encontra embutida no preço do serviço prestado a referida comissão, ou seja, ao utilizar os serviços em voga às empresas não serão devidos valores adicionais.

A comissão normalmente é uma porcentagem do valor da reserva (excluindo taxas), e varia muito de acordo com o relacionamento que o Consultor de Viagens tem com o respectivo fornecedor. Quanto maior o volume de vendas realizado com um determinado fornecedor, maior é o poder de negociação do Consultor de Viagens para obter uma comissão mais elevada.

As chamadas taxas “RAV” ou “DU”, implicam em repasse a terceiros, e não estão embutidas no preço das passagens – trata-se de um valor adicional.

Na consulta para cotação, dispõe o edital, que está inicialmente será feita por servidor desta Autarquia. Os atos posteriores para aquisição serão de responsabilidade da empresa que prestará o serviço.

Assim, deverá proceder da seguinte forma:

- a) Digamos que o valor da passagem aérea é de R\$1.000,00 o que será acrescido da taxa de embarque. Adotaremos o valor de R\$ 90,00 como Taxa de Embarque. Teríamos, portanto, 1.090,00, como valor da passagem (WEB).
- b) Digamos que o valor da passagem de



terrestre é de R\$500,00, o que será acrescido dos eventuais e necessários encargos relativos ao destino (insumos, seguro obrigatório, taxa de embarque e pedágio a ser rateado, ou seja, tarifas oficiais diretamente relacionadas com a prestação dos serviços).

Para haver competição na licitação, faz-se necessário estabelecer o objeto que possa ser ofertado em valores decrescentes pelos licitantes. Partindo-se do pressuposto de que a Taxa DU emprega um valor fixo e percentual predefinido não haveria disputa entre os licitantes, não havendo parâmetro para escolha do fornecedor, dada a uniformidade dos preços.

Tendo em vista que a taxa DU utiliza dois critérios em sua definição, a Administração, por força legal, não pode realizar licitação utilizando dois critérios de julgamento ao mesmo tempo (menor preço e maior desconto). Se utilizasse apenas o critério de menor valor da taxa, além de entrar em conflito com a essência da taxa DU, configuraria a mesma lógica utilizada no Agenciamento de Viagens.

Ainda, caso a Administração pudesse estabelecer a taxa DU como forma de remuneração das Agências de Viagens, nem sempre utilizaria o valor fixo da taxa, aliás, na maioria dos casos, pagaria o percentual de 10% (dez por cento) incidente sobre o valor da passagem, o que extinguiria qualquer vantajosidade. Ou seja, somente nas passagens com valor abaixo de R\$ 400,00 (quatrocentos reais), a Administração pagaria pela prestação de serviços de fornecimento de passagens aéreas o mesmo valor. Acima disso, na medida em que o valor subisse, a Administração pagaria cada vez mais pelo mesmo serviço. Restando a situação na qual quanto mais cara a passagem, maior seria a remuneração da Agência de Viagens.



Por fim, os autos de licitação estão disponíveis para consulta, de modo que se pode constatar que o modelo de julgamento das propostas não fora unilateralmente criado, mas sim pautado em práticas mercadológicas, as quais juntamente das justificativas, seguem incrustadas nos autos.

Cabe a licitante verificar se poderá cumprir com a prestação de serviço e se tem interesse na participação, eis que todo o processo licitatório deve primar pela economicidade visando a ampla concorrência.

Feitas as considerações, adentra-se ao questionamento 03.

“QUESTIONAMENTO 03:

Com relação aos documentos para habilitação, item 8.2, ‘e’, por sermos ‘isentos’ não temos inscrição no Cadastro de contribuinte estadual (CICAD). Algum outro documentos que substituíra este?”.

O edital é exaustivo sobre os documentos necessários.

Tendo em vista se tratar de documentos que apresentam a isenção, caso exista a comprovação de tal isenção, esta deverá ser apresentada.

Todavia, por se tratar de documentos de responsabilidade do licitante, orienta-se que o mesmo consulte as eventuais necessidades documentais, seus fornecimentos ou substituições, haja vista que este órgão não conhece e não poderá interferir orientando algo que não lhe é de conhecimento, ou seja, a vida empresarial da licitante e seus documentos, junto dos prestadores



de serviços, funcionários etc., que tenham conhecimento e possam atender as necessidades da licitante.

Abordadas, portanto, as conjunturas que eventualmente se fizerem necessária à resposta.

Sendo o que cumpre para o momento, às providências.

Curitiba, 15 de dezembro de 2016.

REINALDO JAMURCHAWSKI
PRESIDENTE – COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO