

029.02.04

ILUSTRÍSSIMA SENHORA PREGOEIRA DO CONSELHO FEDERAL DE
NUTRICIONISTAS - CFN.

CFN
PROTOCOLO Nº 1333
DATA 4 / 6 / 2013
RESPONSÁVEL <i>Jônia</i>

REF.: PREGÃO PRESENCIAL Nº 03/2013

VOETUR TURISMO E REPRESENTAÇÕES LTDA., pessoa jurídica de direito privado, com sede na STRC Trecho 2, Conj. E, Lote 1/2, Parte A, Zona Industrial do Guará, Brasília/DF, CEP: 71225-525, inscrita no CNPJ/MF sob nº 00.101.725/0001-05, na qualidade de licitante interessada no presente Pregão, com fundamento no artigo 18 do Decreto nº 5.450/2005 c/c com o artigo 41 da Lei 8.666/93, vem apresentar sua

IMPUGNAÇÃO AOS TERMOS DO EDITAL

Pelas razões de fato e de direito expostas a seguir:

1 - DOS ITENS ATACADOS

O presente certame objetiva a contratação de empresa especializada para prestação de serviço de emissão de passagens aéreas, compreendendo os serviços de reserva, emissão, marcação, endosso e remarcação de bilhetes de passagens aéreas nacionais e eventualmente internacionais, bem como quaisquer outras providências necessárias ao regular e adequado cumprimento das obrigações decorrentes da respectiva

*Recebido
às 16h30*

SA
Samuel Alison Leal
Central de Licitação
GRUPO VOETUR

contratação conforme condições do Instrumento Convocatório da licitação e seus anexos.

Quanto ao critério de julgamento, o Instrumento Convocatório estabelece:

“7.1. A contratação será formalizada com a licitante que tiver ofertado o **maior percentual de desconto** após o encerramento dos lances, mediante a assinatura do contrato de prestação de serviços...” - destaques no original

Todavia, tal critério de julgamento estabelecido no instrumento convocatório não corresponde à realidade de mercado, razão pela qual se insurge a ora impugnante contra tal situação, conforme se verificará pelas razões expostas a seguir:

2 – DO CRITÉRIO DE JULGAMENTO DE MAIOR DESCONTO

Nota-se que o CFN está se utilizando do critério de julgamento de maior percentual de desconto, critério este desconexo da realidade de mercado atual.

Isto porque, como é sabido em todo o mercado, as companhias aéreas deixaram de pagar a comissão às agências pelos bilhetes emitidos em favor de entidades públicas, desde o mês de outubro de 2012.

Assim, em virtude das agências estarem desprovidas de tal importante fonte de remuneração, o Poder Executivo, através da IN 7/2012 alterou o critério de julgamento das propostas, estabelecendo a concessão de menor taxa fixa.

Ressalte-se que a prática de não mais efetuar pagamento de comissões já vinha sendo adotada pelas companhias aéreas há alguns anos no mercado de empresas privadas, sendo em data mais recente descontinuada também no mercado público.

Evidentemente, se as agências não possuem mais tal fonte de remuneração proveniente das empresas aéreas, elas devem auferir renda



Samuel Alison Leal
Central de Licitação
GRUPO VOETUR

de alguma outra fonte, neste caso, o cliente foi quem passou a pagar pelos serviços, sejam eles de empresas privadas ou públicas.

E para agravar a situação, o limite mínimo de desconto inicial estabelecido pelo CFN é exacerbado, pois, a maioria dos órgãos que realizaram tal tipo de contratação acabaram por não poder usufruir plenamente dos serviços contratados, considerando as dificuldades que sobrevieram em face das empresas vencedoras dos certames em cumprir com o quanto acordado no pregão.

De nada adiantará para a administração contratar com um critério que entende ser supostamente vantajoso em razão dos descontos desejados, porém que resultará em sérios problemas na execução dos serviços por parte do particular.

E neste sentido, respeitosamente, cumpre apontar que V.Sas. tem pleno conhecimento de que a proposta mais vantajosa não significa a proposta mais barata, mas sim aquela que satisfaça as necessidades da administração, sem lhe causar qualquer prejuízo na prestação dos serviços, como talvez esteja ocorrendo com o atual prestador de serviços.

Importante ressaltar a lição do Professor Marçal Justen Filho, em Comentário à Lei de Licitações, 15 ed., página 62:

“É essencial insistir em que a realização de outros valores e a adoção de finalidades indiretas para a contratação administrativa, não significa autorização para contratações ruinosas. Sempre deverá ser considerada a escassez de recursos próprios, o que exige o seu uso mais racional possível. Há necessidade de ponderar as finalidades buscadas e determinar a solução mais compatível com a eficiência econômica.”

Registre-se que, a IN 07/2012 do MPOG foi suspensa pelo TCU, porém a suspensão foi apenas em sede cautelar, sendo que tal suspensão provavelmente não perdurará por um considerável lapso temporal, uma vez que inexistente remuneração por parte das companhias aéreas às agências de viagens, razão pela qual não há motivos para que tal suspensão perdure por longo prazo.


Samuel Alison Leal
Central de Licitação
GRUPO VOETUR

E ainda, independentemente de V. Senhorias estarem vinculados a IN 7/2012 ou não, é importante frisar que para a elaboração da respectiva instrução normativa foi realizado considerável estudo por parte do MPOG, chegando a conclusão de que atualmente a metodologia de contratação pelo critério de menor taxa fixa de agenciamento é o melhor disponível no cenário atual.

O critério de aplicação de desconto no bilhete, sem dúvida, representa imensa desvantagem tanto para o CFN, que estará impossibilitada de efetuar uma contratação vantajosa, bem como para as empresas licitantes, pois, essas últimas não poderão auferir receita compatível com os serviços requisitados no instrumento convocatório.

Ademais, conforme amplamente veiculado na mídia, algumas agências de viagens que ofertaram descontos altíssimos, praticavam tais descontos em razão de auferir receita através de práticas não ortodoxas, o que de fato está sendo investigado pelo órgãos competentes.

Sem dúvida, o critério adequado, considerando a inexistência da comissão por parte das companhias aéreas às agências, é o critério de menor taxa de agenciamento, na medida em que as empresas licitantes poderão ofertar valores condizentes com a equação receitas versus despesas, comprovando a viabilidade de forma transparente através da planilha de exequibilidade.

Deste modo, o CFN poderá contratar a empresa que ofertar o menor valor de taxa de agenciamento, de forma que venha a obter ainda que reduzido lucro, porém prestando o serviço de forma adequada, atendendo a todos os padrões intentados por este CFN.

Consta ainda do instrumento convocatório da licitação a previsão de pagamento da Taxa DU, conforme o item parcialmente transcrito a seguir:

“11.3. Taxa de DU – Taxa de Repasse a Terceiros mencionada no item 11.2, XI;

a) Será pago à contratada, a título de Taxa DU, o valor equivalente ao percentual linear de 10% (dez por cento) a incidir apenas sobre o valor de face do bilhete, não incidindo sobre o valor do desconto oferecido pela contratada e sobre o valor da taxa de embarque.



b) Para fins de pagamento da Taxa DU, a contratada deverá comprovar que a companhia aérea emitente do bilhete adota a referida sistemática de remuneração.”

É evidente que o critério de julgamento através da Taxa DU, conforme estipulado no item acima transcrito é desvantajoso para a Administração.

Isto porque, se comparada com a taxa fixa, atualmente licitada por diversas entidades, tais como, Governo do Estado de São Paulo, Caixa Econômica Federal, CONFEA, dentre muitos outros, a Taxa DU se mostra mais onerosa, pois, quanto maior for o valor da passagem, mais será o valor que a Administração deverá remunerar a contratada, desencorajando esta de buscar sempre a menor tarifa aérea.

Por outro lado, a taxa fixa de agenciamento, além de se apresentar como um valor único (taxa fixa em reais por bilhete emitido) a ser pago pela administração, permanecerá inalterada não importando qual seja o valor do bilhete aéreo adquirido, principalmente no que tange aos bilhetes internacionais que costumam ter valores elevados.

Ademais, órgãos que contratam serviços desta natureza, como o Tribunal de Contas da União – TCU, já realizaram comparações entre propostas de diferentes naturezas, como, por exemplo, a Taxa DU e a taxa fixa de agenciamento e acabaram optando por esta última.

Destaque-se ainda o estudo recente realizado pelo Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão anteriormente a elaboração da Instrução Normativa 07/2012. Na ocasião o MPOG comparou o pagamento da Taxa DU em relação ao pagamento da taxa fixa de agenciamento chegando a conclusão de que a taxa fixa de agenciamento representava maior economia para a Administração.

A título de exemplo, considerando o preço médio de uma passagem nacional no valor de R\$ 400,00, e supondo que extraído eventual desconto de 4%, o pagamento da taxa DU resulte em 6% a ser aplicado sobre o valor da tarifa de R\$ 400,00, chega-se ao resultado de R\$ 24,00 (vinte e quatro reais) a título de pagamento final de Taxa DU.

Se o valor da tarifa for de R\$ 600,00, o pagamento da Taxa DU será elevado para R\$ 36,00 (trinta e seis reais).



Samuel Allson Leal
Central de Licitação
GRUPO VOETUR

No entanto, para estes valores de tarifa, quais sejam, R\$ 400,00 ou R\$ 600,00, a Administração poderá contratar, por exemplo, a taxa fixa de agenciamento de R\$ 15,00 (quinze reais).

Assim, o critério adotado de menor desconto versus o pagamento de Taxa DU, certamente resultará em prejuízo para a Administração e se for realizada alguma contratação, esta será efetuada de forma desvantajosa para o CFN, não atingindo os fins colimados pelo artigo 3º da Lei 8.666/93.

3 – DA PLANILHA DE EXEQUIBILIDADE

Destaque-se por último que no instrumento convocatório não houve expressa exigência relativa à comprovação da exequibilidade da proposta.

Eis o teor do artigo 48 da Lei 8.666/93:

“Art. 48. Serão desclassificadas:

I - as propostas que não atendam às exigências do ato convocatório da licitação;

II - propostas com valor global superior ao limite estabelecido ou **com preços manifestamente inexequíveis, assim considerados aqueles que não venham a ter demonstrada sua viabilidade através de documentação que comprove que os custos dos insumos são coerentes com os de mercado e que os coeficientes de produtividade são compatíveis com a execução do objeto do contrato,** condições estas necessariamente especificadas no ato convocatório da licitação.” – destaques acrescentados

Uma planilha de exequibilidade neste segmento certamente deve conter as **receitas certas** que a agência irá auferir ao longo da prestação dos serviços, bem como a descrição de todos os custos envolvidos na prestação de serviços, sobretudo os de mão de obra e instalações, de forma a deixar evidente que o preço ofertado preenche os requisitos legais e é exequível, de forma a não representar prejuízo futuro para a própria administração.



Samuel Allison Leal
Central de Licitação
GRUPO VOETUR

Por outro, há que se ressaltar a responsabilidade deste órgão licitante, na pessoa de seu Pregoeiro, em aferir a exequibilidade da proposta da licitante através do meio legalmente previsto, qual seja, a planilha de exequibilidade contendo a descrição dos custos e formação de preços.

É prudente neste caso a análise das ponderações feitas pelo Professor Marçal Justen Filho, em sua obra Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 15ª edição, página 709, que diz:

“A licitação não se destina pura e simplesmente a selecionar a proposta de menor valor econômico, mesmo quando adotado o tipo menor preço. Visa a selecionar a proposta de menor valor que possa ser executada satisfatória e adequadamente.

Justamente por isso, o ato convocatório deverá impor ao licitante o ônus de demonstrar a formação de seus custos diretos e indiretos, assim como a margem de lucro prevista. Usualmente, essa demonstração envolve a apresentação de planilhas com preços unitários, onde o particular formula projeções quanto a quantitativos de itens necessários à execução da prestação, indicando o custo necessário a tanto. Esses demonstrativos deverão indicar tanto os custos diretos como aqueles indiretos, relacionados inclusive com a carga tributária.” – destaques acrescentados

Neste sentido também ressaltou o Ministro Valmir Campelo, no acórdão nº 8.682/2011-TCU:

“9.3.4. a desclassificação de propostas tidas por inexequíveis deve ter por parâmetro o preço estimado na forma do item anterior, consideradas aquelas manifestamente superiores ou inferiores aos valores efetivamente praticados no mercado, ou que não venham a ter demonstrada sua viabilidade, observada a Súmula TCU nº 262.” – destaques acrescentados

Neste sentido, não é demasiado afirmar que, qualquer proposta ofertada no cenário atual com valor zero ou desconto, torna-se


Samuel Alton Leal
Central de Licitação
GRUPO VOETUR

automaticamente inexecuível, considerando que as agências não mais recebem remuneração das companhias aéreas.

Por último urge considerar que a Administração deve zelar pela cautela em suas contratações, sobretudo contratações desta natureza, em que houve uma significativa mudança de cenário econômico.

4 – DO PEDIDO

Ante o exposto, é a presente impugnação para requerer:

- a) A alteração do critério de classificação das propostas que é o de maior percentual de desconto, por menor taxa fixa de agenciamento;
- b) A inserção da obrigatoriedade de apresentação de planilha de exequibilidade, indicando o conteúdo mínimo da planilha de forma a aferir a exequibilidade da proposta.

Termos em que.

Pede Deferimento.

Brasília, DF 04 de junho de 2013.


VOETUR TURISMO E REPRESENTAÇÕES LTDA.

Samuel Alison Garcia Leal

Comunicado

Sistema de Remuneração (D.U.) para vendas governamentais

Caro agente de viagens.

Acompanhando as regras de mercado, informamos que a partir do dia 01 de outubro de 2012, entrarão em vigor as novas práticas de remuneração às agências de viagem referente a vendas de bilhetes efetuadas a órgãos do governo.

Com a mudança, as comissões sobre a venda de bilhetes para órgãos governamentais deixarão de ser pagas, passando a ser remuneradas por meio do código representado pela taxa D.U. seguindo os padrões já praticados na venda de passagens ao público em geral.

- ✓ Tarifas com valor de até R\$ 399,99 têm valor de D.U. - R\$ 40,00;
- ✓ Tarifas com valores maiores ou iguais a R\$ 400,00 terão cobrança de taxa D.U. no valor de 10% da tarifa.

A D.U. não será estornada para o cliente em caso de cancelamento ou reembolso, permanecendo como remuneração para a agência.

O prazo de faturamento permanece inalterado.

www.avianca.com.br

Comunicado Importante

Caro Agente de Viagem,

Informamos que a partir do dia 01 de outubro de 2012, a Gol adotará novas práticas de remuneração às agências de viagem em vendas de bilhetes de passagens das contas governamentais.

Com a implantação da nova prática de remuneração, deixaremos de pagar comissões pelas vendas de bilhetes de passagens das contas governamentais, passando assim a ser remunerada por meio do código representado pela DU, diretamente pelo adquirente do bilhete de passagem.

A política ora anunciada vai ao encontro das melhores práticas mundiais de remuneração.

O prazo de faturamento permanece inalterado.

Cordialmente,

VRG Linhas Aéreas

www.voegol.com.br
ou consulte seu agente de viagem



Emissões de Passagens para Orgãos Governamentais

Prezado Agente de Viagem,

Em consonância com a prática de remuneração do mercado nas vendas de passagens aéreas aos órgãos governamentais, a AZUL informa que a partir de 01 de Outubro de 2012, tais vendas serão realizadas da mesma forma que aquelas ao público em geral, ou seja, apenas com a incidência da remuneração paga diretamente pelo adquirente da passagem aérea, através do código DU.

Lembramos que o prazo de faturamento permanece inalterado.

Comercial
Azul Linhas Aéreas.



Núcleo de Negócios

São Paulo, 29 de agosto de 2012

Caro Agente de Viagem,

Em continuidade ao plano de implementação da metodologia de remuneração dos Agentes de Viagens, iniciaremos em 01 de outubro de 2012, a adequação das vendas de passagens efetuadas a órgãos governamentais aos padrões já praticados na venda de passagens ao público em geral.

Com esta mudança, o valor devido ao Agente de Viagem, será especificado no bilhete, de forma segregada do preço da passagem aérea, assim como as demais taxas e serviços repassados pela transportadora.

Esta nova política segue as melhores práticas mundiais de remuneração.

Atenciosamente,
TAM Linhas Aéreas

Telefone: 11 5582-9696 www.tamtrade.com.br