

**ATA DE JULGAMENTO DOS DOCUMENTOS DE HABILITAÇÃO
PREGÃO PRESENCIAL N.º 019/SEBRAE/RS/2014**

ANEXO I

Referente ao registro realizado em ata pela empresa UNIÃO ALTERNATIVA DE VIAGENS TURISMO E CÂMBIO LTDA:

- Registramos que o lance que a empresa Oritur é inexequível. Com o lance de R\$ 0,01 não contempla a prestação de serviço de emissão de passagens aéreas, terrestres e demais transações.

Resposta Sebrae/RS:

O edital está de acordo com as melhores práticas recomendadas pelo TCU, em especial ao Acórdão 1314 publicado no Diário Oficial da União, ata 17, plenário, de 21 de maio de 2014.

No referido Acórdão, a empresa que posteriormente foi contratada, venceu a licitação pelo valor de R\$ 0,01 por transação.

“A contratada alega que as companhias aéreas retiraram o comissionamento das agências de viagens, porém instituíram o sistema de negociação comercial, agência por agência, negociações estas protegidas pela Lei de Mercado, variáveis caso a caso, que remuneram as agências dependendo de vários fatores, tais como: região, trechos de voos, horários dos voos, volume de vendas, etc., que também não são cumulativos, ou seja, as vendas de um determinado mês não se acumulam ao próximo mês para efeitos de cálculo, não alcançando os objetivos, os valores são perdidos... Assim, essa remuneração em tese não estaria vinculada ou não resulta da emissão de um bilhete aéreo específico, sendo impossível mensurá-la... Afirmou tratar-se de prática arraigada no setor público, tanto que o próprio Tribunal a teria praticado nas suas duas últimas licitações.”

“...já se sabe das negociações de praxe no mercado de passagens aéreas, em que as companhias aéreas oferecem incentivos às agências em função do volume de vendas e do cumprimento de metas. E entendemos que esses incentivos são pagos a partir do volume de vendas total de uma agência, não apenas daquelas decorrentes do contrato com um órgão público específico. E se diversos contratos com a administração pública vêm sendo cumpridos dessa forma, então faticamente demonstra-se sua exequibilidade...”

“Logo, pode-se concluir que, levando em conta as características peculiares do mercado de passagens aéreas, as exigências de demonstração da exequibilidade a partir da análise de planilha de custos ou a eliminação de propostas de valor irrisório são práticas ineficazes, porque não há ainda uma forma de calcular analiticamente e afirmar com segurança qual valor seria exequível, razoável e justo para remunerar tais serviços, cobrindo os custos e gerando lucros para as empresas contratadas, sem que haja prejuízo de qualquer forma para o erário. As práticas acima apenas podem onerar os custos desses serviços para o órgão sem benefícios diretos garantidos. ”

Considerando que a forma de remuneração das agências de viagens foi alterada nos últimos anos e que as leis de mercado regem a contratação deste tipo de serviço, o Sebrae/RS vem fazendo as adequações necessárias para atender os princípios de seu regulamento de contratações.

Comissão de Licitação

ASSINADO ORIGINAL

**Renata Brito Thiesen Camara
Pregoeira**

**Vanessa da Costa marques
Membro da Comissão**

**Michele Karina Schlabitiz
Membro da Comissão técnica**