



FUNDAÇÃO DE DESENVOLVIMENTO CIENTÍFICO E CULTURAL
Campus Histórico da UFLA - Cx. Postal, 3060 - CEP 37200-000 - LAVRAS-MG
Fone: (35) 3829 1901- e-mail: fundecc@ufla.br

DECISÃO DE IMPUGNAÇÃO AO EDITAL

REFERÊNCIA: PREGÃO ELETRÔNICO SRP N° 019/2022

OBJETO: Escolha da proposta mais vantajosa para Contratação de empresa especializada para prestação de serviços eventual de reserva, emissão, remarcação de passagens aéreas nacionais e internacionais e de emissão de seguro de assistência em viagem internacional. Para atender a demanda dos Acordos, Convênios e Contratos institucionais, científicos e tecnológicos, e que estão sob gestão administrativa e financeira da Fundação de Desenvolvimento Científico e Cultural – FUNDECC.

IMPUGNANTE: GPX SOLUÇÕES GOVERNAMENTAIS LTDA EPP

Trata-se de **IMPUGNAÇÃO** interposta pela empresa **GPX SOLUÇÕES GOVERNAMENTAIS LTDA EPP**, com fulcro na Lei n.º 8.666/93, por intermédio de seu representante legal, tempestivamente, contra os termos do Edital Pregão Eletrônico n.º 019/2022.

01. Em tempo, informamos que este (a) Pregoeiro (a) e Equipe de Apoio foram designados pela Diretora Executiva com base na Portaria n° 16, de 16/09/2022, para realizarem as licitações na Fundação de Desenvolvimento Científico e Cultural FUNDECC.

02. Que cumpridas as formalidades legais, registra-se a interposição de Impugnação Administrativa, conforme comprovam os documentos acostados ao Processo de Licitação.

I. DAS PRELIMINARES

03. Em sede de admissibilidade, verificou-se que foram preenchidos os pressupostos de legitimidade, fundamentação, pedido de provimento à impugnação, reconsideração das exigências e tempestividade, e interesse processual, conforme comprovam os documentos colacionados ao Processo de Licitação já identificado, pelo que se passa à análise de sua alegação.

II. DOS PEDIDOS DA IMPUGNANTE

III -Requer a Impugnante:

A Empresa Impugnante presta serviços de Assessoria em Licitações Públicas a diversos clientes dos mais variados ramos de atividade, dentre os quais, enquadrase cliente prestador de serviço objeto do presente certame. Pois bem, na qualidade de Empresa especializada em Assessoria em Licitações Públicas, ao realizar a análise minuciosa do presente edital, verificamos que o critério de julgamento estipulado pelo órgão é o de menor preço, que será apurado por intermédio da empresa que apresentar o maior percentual de desconto, convertida em desconto nas passagens aéreas.

4.11 Desconto Percentual **não se aplica sobre valores que não se referem à remuneração (Tarifa de genciamento) paga pelas companhias aéreas às agências de viagens;**

4.12 Na hipótese de Desconto Percentual de 100% (taxa nula), a agência de viagem não receberá qualquer valor referente à Taxa de Serviço, de modo que apenas repassará à companhia aérea os valores pagos pelo FUNDECC atinentes ao Bilhete, à Taxa de

Embarque e outros serviços correlatos (seguro saúde, bagagem, etc.) hipótese o UNDECC pagará valor inferior ao que a agência de viagem deve repassar à companhia aérea.

4.13 Percentual que ultrapassa 100% (desconto percentual negativo) corresponde à assunção de risco financeiro e operacional por parte da empresa, uma vez que em tal

Não obstante o edital possibilitar que determinadas agências que possuem boas relações comerciais (que não são todas) possam oferecer descontos sobre o valor do bilhete de passagem, não será pago a empresa vencedora a taxa de DU, nos termos do Edital. Em contradição, o edital estabelece (corretamente) que o percentual de desconto não se aplica sobre valores que não se referem a remuneração (Tarifa de Agenciamento). Porém, num segundo momento, estabelece que poderá ser fixado percentual de desconto negativo, que corresponde à aplicação de descontos nos valores dos bilhetes (o que é errado, pois os valores dos bilhetes não constituem receitas das Agências de Viagens, são mero repasses as Companhias Aéreas). Considerando que o critério de adjudicação adotado seja o maior desconto, considerando que a Administração Pública não irá realizar o pagamento de nenhuma taxa referente ao serviço de agenciamento, e, considerando que a empresa vencedora deverá repassar integralmente à Contratante todas as vantagens concedidas pelas Companhias Aéreas em relação as tarifas e descontos, indaga-se: como poderá a empresa vencedora obter lucratividade com a execução do presente contrato? Se o bilhete aéreo/rodoviário está sendo considerado como repasse, e não de titularidade da agência de viagem, como poderá ser aplicado desconto sobre algo que não pertence a empresa? Ora, os serviços de agenciamento de viagem que é objeto da presente demanda não se confundem com a compra do bilhete. O critério de adjudicação de maior desconto deveria então ser aplicado apenas sobre o valor pago a título de serviço de agenciamento de viagem (DU, RAV, SAV), e não sobre o valor da tarifa da passagem aérea, uma vez que não constituem receitas das Agências Viagens, constituindo mero repasse à Companhia Aérea. Não há negativa quanto à possibilidade de ofertar descontos sobre o valor da tarifa. O mercado de agenciamento de viagens permite que as agências ofereçam descontos sobre o valor da passagem, entretanto, tais descontos são possíveis em razão de acordos comerciais firmados entre as agências e agências consolidadoras, entre as agências consolidadoras e as companhias aéreas, de modo que, em razão dos volumes de aquisições, dos créditos gerados, das metas e incentivos estipulados, as agências de viagens possam realizar o pagamento dos bilhetes com descontos, ou seja, pagando um valor menor do que os valores obtidos no momento da aquisição do bilhete no site das Companhias Aéreas. Outra forma que possibilita as empresas prestadoras dos serviços de agenciamento de viagens em ofertar descontos, seria na hipótese em que a Administração Pública estivesse disposta a realizar o pagamento de RAV, FEE, DU etc., entretanto o desconto encontraria certo limite, para que a empresa não operasse em prejuízo. Ora, se a empresa vencedora deverá repassar todos os descontos promocionais de tarifas reduzidas concedidas pelas Companhias, como poderá a empresa vencedora fornecer descontos, se tais descontos são fornecidos justamente dentro dos descontos promocionais/tarifas reduzidas. Neste mesmo sentido, como poderá oferecer descontos nas passagens aéreas, sendo que, conforme o próprio edital, os valores pagos pela administração não são considerados como parte da remuneração pelos serviços prestados pela Contratada, constituindo apenas mero repasse as Companhias, não existindo a possibilidade fática de aplicar descontos sobre valores que não constituem receita das agências de viagem. Há ainda outro ponto que merece extrema atenção. Tais acordos comerciais são estipulados unilateralmente pelas Companhias Aéreas com as Agências de Viagens. Neste sentido, observa-se que: i) Os acordos firmados podem ser encerrados ou alterados a qualquer momento pelas Companhias Aéreas, a depender de suas políticas de preços de modo que, a qualquer momento, as agências não mais poderão oferecer o desconto fixado e ii) As agências de viagens não estão sujeitas aos mesmos acordos, visto que são estabelecidos de forma diversa entre as agências e Companhias Aéreas, existindo assim agências que possuem melhores acordos que outras com base em critérios subjetivos, colocando-as indevidamente numa posição superior as demais agências para fins de critério de julgamento. Em razão do exposto, a Impugnante não vê alternativa, senão a apresentação da presente Impugnação para que seja julgado inteiramente procedente, alterando o critério de julgamento da proposta para o menor preço auferido pela empresa que oferecer a menor taxa de agenciamento, sem a possibilidade de oferecer desconto nas passagens aéreas, visto que não constituem receitas das Agências de Viagens.

III A NECESSIDADE DA ESTRITA OBSERVÂNCIA DA INSTRUÇÃO NORMATIVA N.º 03/2015. DA EVOLUÇÃO HISTÓRICA DOS MODELOS DE CONTRATAÇÃO DE PASSAGENS AÉREAS.

Historicamente, as contratações firmadas entre as Agências de Viagens e a Administração Pública nas aquisições e demais transações relativas a passagens aéreas nacionais e internacionais davam-se, em quase sua totalidade, por critérios de maiores descontos sobre os valores originais das passagens aéreas. Em resumo, as companhias aéreas ofertavam um percentual de desconto como comissionamento para as agências de viagens, que variava geralmente de 7% a 10%, as quais repassavam parte desse desconto aos órgãos públicos contratantes e a parte restante compunha seu lucro. Levando em conta que a remuneração das agências era diretamente proporcional ao valor das tarifas vendidas ao governo, e objetivando uma maior economia para a Administração, o Ministério do Planejamento Orçamento e Gestão editou a Portaria MPOG 265/2001, de 19/11/2001, que previa incentivos para que as agências buscassem as melhores tarifas. Desta forma, caso a agência contratada demonstrasse que realizou considerável economia na aquisição das passagens aéreas, obteria reduções de desconto escalonadas progressivamente de acordo com a economia obtida. Tal mecanismo não se sustentou, porque começaram a surgir suspeitas de atos fraudulentos. As propostas comerciais das licitações apresentavam descontos exorbitantes, muito acima dos percentuais de comissões praticados pelas companhias aéreas, contando com a possibilidade de redução dos descontos prevista na referida portaria. Assim, para que tais reduções pudessem se concretizar, as chamadas tarifas cheias eram “infladas” em preços bem superiores aos regularmente praticados no mercado, simulando descontos muito maiores do que de fato eram. Diante de tal cenário, a Portaria 41, de 4/3/2005, do MPOG revogou a redução escalonada dos descontos e os editais passaram a adotar o critério único de maior desconto sobre o volume de vendas, sem

redução progressiva. Em decorrência de alterações de mercado, em especial das inovações tecnológicas com o aumento significativo de aquisição de passagens aéreas diretamente das companhias aéreas por meio da internet, sem intermediação das agências, as companhias aéreas decidiram não mais pagar comissionamento às agências. Diante desta nova dinâmica no mercado, com a extinção da comissão para o setor privado, foi criada a Taxa DU, que já era aplicada em outros países e correspondia a R\$ 40,00 para passagens de até R\$400,00 ou 10% do valor total para tarifas acima desse valor. Assim, no setor privado a taxa DU passou a representar a remuneração do agente de viagem paga diretamente pelo consumidor final. Em meados de 2012, as companhias aéreas alteraram também a sistemática de remuneração para as 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. A SLTI ainda conseguiu prorrogar a data prevista para alteração do modelo por alguns meses, a fim de conseguir emitir novo marco regulatório para orientar os órgãos públicos, o que se deu efetivamente em 1/10/2012, com a edição da IN 07/2012. A referida Instrução Normativa, em seu art. 6º, possibilitou o reequilíbrio dos contratos celebrados anteriormente à edição da IN 7/2012 - SLTI, deixando como ato discricionário de cada órgão ou entidade a definição da metodologia a ser aplicada no reequilíbrio, tendo em vista suas peculiaridades relativamente aos percentuais de desconto acordados e à capacidade de negociação diante da necessidade do serviço demandado. Assim, este modelo de desconto acrescido da Taxa DU foi utilizado por alguns órgãos ou entidades somente para reequilibrar os contratos, de forma provisória e em lapso temporal determinado, até que fossem realizadas licitações nos moldes do novo normativo. Assim, considerando o novo cenário no mercado de aquisição de passagens aéreas, ou seja, o fim dos comissionamentos e a consequente inviabilidade de se fazerem licitações tendo como critério o maior desconto sobre o valor das vendas, o Ministério do Planejamento emitiu a IN 7/2012 – SLTI. Tal normativo estabeleceu como novo critério de licitação para contratação dos serviços de aquisição de passagens aéreas e correlatos o menor preço de taxa de agenciamento (a qual não se confunde com a taxa DU). A Nota Técnica 34/DLSG/SLTI-MP emitida pela então Secretaria de Logística e Tecnologia da Informação, que esclarece o cenário e a atuação da SLTI no processo de elaboração da referida Instrução Normativa esclareceu que, havia sido comunicada da alteração da regra de negócio, imposta pelas Companhias Aéreas, convocou reunião com TAM, GOL, AZUL e AVIANCA, que confirmaram os dados trazidos pela ABAV/DF. Transcreve-se trecho bastante elucidativo do cenário:

[...] 6. Com o fim deste modelo de contratação, a Administração Pública teria que, a partir de então, assumir a remuneração das Agências de Viagens, pois o comissionamento deixaria de existir. Ou seja, a política baseada no percentual de desconto não caberia mais nas contratações de passagens aéreas. 7. As Companhias Aéreas GOL e AZUL, conforme documentos anexados à carta protocolada pela ABAV/DF, comunicam que a nova política de contratação enseja a remuneração por meio do "Código DU", a ser pago diretamente pelo adquirente da passagem, ou seja, o órgão público. 8. A ABAV/DF sugere, como critério de julgamento, a aplicação da Remuneração do Agente de Viagens - RAV e não o Código DU. Segundo a qual é o critério utilizado por diversos países, tendo, inclusive, sido adotado por algumas empresas públicas brasileiras. 9. O Código DU, ora chamado de "Taxa DU", equivale a 10% (dez por cento) do valor do bilhete de passagem aérea, ou R\$ 40,00 (quarenta reais), o que for maior. Ou seja, para passagens com preço até R\$400,00 (quatrocentos reais) a taxa será de R\$40,00 (quarenta reais) e para passagens com preço superior a R\$400,00 (quatrocentos reais) a taxa será de 10% (dez por cento) do valor do bilhete. 10. Assim, a SLTI encontrava-se diante de duas situações problemáticas, quais sejam, a eminência de alteração da forma de contratação, que inviabilizaria os contratos em execução, e a necessidade de determinação de um novo modelo de contratação. Sem a possibilidade de contratação por meio de descontos, o universo proposto de utilização de taxa DU ou RAV precisava ser analisado. 11. Demandou-se às Companhias Aéreas, de imediato, o adiamento da implementação da nova regra de negócio para evitar a descontinuidade dos serviços na Administração Pública Federal. Tendo-se acordado a dilação do prazo por pouco mais de um mês, até o primeiro dia de julho de 2012. 12. Dessa forma, a SLTI ao definir o novo marco regulatório, demandou a revogação da Portaria nº 265, de 16 de novembro de 2001, que determinava a forma de contratação por meio de desconto. A decisão sobre o objeto que passaria a ser licitado para contratação de passagens aéreas, Agenciamento de Viagens, decorreu, dentre outros estudos, da análise das propostas citadas. 13. 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. 14. 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. 15. 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 extingiria 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. 16. Enquanto a Taxa DU constitui dois parâmetros de julgamento (valor fixo e percentual), a Remuneração do Agente de Viagem - RAV possibilita que a Agência de Viagens seja remunerada por um determinado valor pela prestação de serviços de fornecimento de passagens aéreas. Lógica que é semelhante ao novo marco regulatório editado pela SLTI. 17. Dessa forma, a competitividade, fator essencial para a licitação, passa a ser exercida pela capacidade de oferta de valores decrescentes pelos licitantes. Mais do que isto, os valores finais da licitação resultarão em maior vantagem para a Administração Pública, pois refletirão real disputa dos licitantes para o fornecimento do serviço. 18. Tendo em vista a complexidade do tema e sua repercussão nos órgãos públicos, as minutas de normativo foram submetidas a análise dos Subsecretários de Planejamento, Orçamento e Administração nos encontros mensais destes profissionais, determinado Fórum SPOAs, tendo sido discutidas e recebido subsídios. 19. As Companhias Aéreas foram novamente contatadas para mais uma dilação do prazo de início de vigor da nova regra de negócio. A IN 7 foi então publicada em 24 de agosto de 2012 e contemplou, por prazo determinado, a possibilidade de alteração dos contratos vigentes, mantendo o equilíbrio econômico-financeiro, devido a necessidade de continuidade dos serviços de emissão de passagens aéreas. 20. O Agenciamento de Viagens representa, pois, o objeto pelo qual as Agências de Viagens serão contratadas para prestar o serviço de emissão, remarcação e cancelamento de passagens aéreas. Tal formato dado ao objeto permite a competitividade necessária para a garantia da maior vantajosidade para a Administração Pública na licitação.

Em suma, observa-se, pelo relato acima, que a SLTI foi comunicada da alteração da regra de mercado pela ABAV-DF, reuniu-se com as companhias aéreas para confirmar o fato e negociou com elas a dilação do prazo para implementação da nova regra. Tendo recebido duas sugestões de remuneração dos serviços de agenciamento de viagens (taxa DU e Remuneração do Agente de Viagem – RAV), analisou as duas possibilidades e escolheu a segunda. Sua decisão embasou-se nos seguintes motivos: 1º) a taxa DU apresentava dois critérios a serem estabelecidos numa licitação, o que, por si só, já configurava uma dificuldade operacional (a de estabelecer critério de menor preço e maior desconto); 2º) 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; 3º) para passagens acima de R\$ 40,00, na medida em que o valor subisse, a Administração pagaria cada vez mais pelo mesmo serviço executado; e 4º) a competitividade, fator essencial para a licitação, só seria exercida pela capacidade de oferta de valores decrescentes pelos licitantes. Dentre todos esses fatores que envolvem a questão, um deles é inatacável: o fato de que o serviço de agenciamento é o mesmo independentemente do valor da tarifa. Como consequência, é mais razoável que seja remunerado por taxa fixa do que por um percentual. E isso nos faz refletir que qualquer modelo remuneratório que estabeleça um 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 um estímulo para que as contratadas não escolhessem as passagens mais baratas, obviamente. Conclui-se, pelo exame desse cenário, que a escolha da SLTI pelo modelo de taxa fixa de agenciamento para novo marco regulatório na aquisição de passagens pela Administração Pública, modelo regulamentado pela instrução normativa questionada pela representante, foi acertada. Após diversos debates enfrentados no âmbito do Tribunal de Contas da União, foi editada a Instrução Normativa n.º 03/2015, que dispõe sobre diretrizes e procedimentos para aquisição de passagens aéreas pela Administração Pública Federal direta, autárquica e fundacional. A “Seção II” da referida Instrução Normativa estabelece diretrizes e procedimentos para a aquisição de passagens aéreas, rodoviárias e fluviais por intermédio das Agências de Viagens, como é o caso dos autos.

No tocante a remuneração dos serviços de agenciamento de viagens, a instrução normativa estabelece que poderá ser utilizado percentual incidente sobre os preços dos serviços de agenciamento de viagens, desde que previsto no instrumento convocatório, sendo comprovados mediante recibo, nota fiscal ou outro documento oficial, nos termos do § 1.º do art.º 5.º: “Art. 5º Além do serviço de agenciamento de viagens, o instrumento convocatório poderá prever, justificadamente, serviços correlatos. § 1º Para remuneração dos serviços correlatos poderá ser utilizado percentual incidente sobre os preços dos serviços de agenciamento de viagens, desde que previsto no instrumento convocatório, sendo comprovados mediante recibo, nota fiscal ou outro documento oficial.” Importante destacar que a Instrução Normativa traz uma distinção entre serviços de agenciamento de viagens e serviços correlatos, conforme disposto no art.º 2.º: “Art. 2º Para fins desta Instrução Normativa, considera-se: **I - Agenciamento de viagens:** serviço prestado por agência de turismo, compreendendo a venda comissionada ou a intermediação remunerada na comercialização de passagens, viagens e serviços correlatos, conforme especificações contidas no instrumento convocatório. [...] **XII - Serviços correlatos:** serviços prestados pelas agências de turismo que se interligam com a prestação de serviços de agenciamento de viagens tais como: transportes terrestres e aquaviários, aluguel de veículos, hospedagem, seguro de viagem, dentre outros;” Mais adiante, verifica-se que o art.º 6.º da Instrução Normativa estabelece a forma que deverá ser apurada a remuneração total a ser paga à agência de turismo, estabelecendo que será apurada a partir do valor ofertado pela prestação de serviço de agenciamento de viagens, multiplicado pela quantidade de passagens emitidas, remarcadas, canceladas, e serviços correlatos. “Art. 6º A remuneração total a ser paga à agência de turismo será apurada a partir do valor ofertado pela prestação do serviço de agenciamento de viagens, multiplicado pela quantidade de passagens emitidas, remarcadas ou canceladas e serviços correlatos.” Em relação aos valores relativos à aquisição de bilhetes de passagens, a Administração Pública repassará o valor à agência de turismo, que apenas intermediará o pagamento junto às companhias aéreas que emitiram os bilhetes, nos termos do § 1.º do referido artigo: “§ 1º Os valores relativos à aquisição de bilhetes de passagens serão repassados pela Administração à agência de turismo contratada, que intermediará o pagamento junto às companhias aéreas que emitiram os bilhetes.” De forma expressa, o § 2.º do referido artigo estabelece que os valores relativos as aquisições dos bilhetes de passagens não serão consideradas parte da remuneração pelos serviços de agenciamento, portanto, não poderão constar da planilha de custos. “§ 2º Os valores referidos no § 1º não serão considerados parte da remuneração pelos serviços de agenciamento de turismo e não poderão constar da planilha de custos a que se refere o art. 7º desta Instrução Normativa.” Não obstante, há a expressa vedação da consideração para aferição da exequibilidade da proposta, dos incentivos recebidos pelas agências de turismo das companhias aéreas: “§ 5º Eventuais incentivos, sob qualquer título, recebidos pelas agências de turismo das companhias aéreas, não poderão ser considerados para aferição da exequibilidade da proposta.” Oportuno destacar a redação dada pela Instrução Normativa n.º 7/2012, a qual foi revogada pela Instrução Normativa n.º 03/2015, que de forma expressa, determinava que o critério de julgamento a ser utilizado para a contratação de serviços de agenciamento de viagens, deverá ser **o menor preço**, apurado pelo menor valor ofertado pela prestação do serviço de Agenciamento de Viagens. “§ 1º A licitação deverá utilizar o critério de julgamento menor preço, apurado pelo menor valor ofertado pela prestação do serviço de Agenciamento de Viagens.” Convém destacar ainda que, em relação aos acordos comerciais firmados entre as agências e agências consolidadoras, entre as agências consolidadoras e as companhias aéreas, de modo que, em razão dos volumes de aquisições, dos créditos gerados, das metas e incentivos estipulados, as agências de viagens possam realizar o pagamento dos bilhetes com descontos, tais circunstâncias constituem parâmetros subjetivos, que podem ser alterados unilateralmente pelas Companhias Aéreas a qualquer momento, e, **por constituírem parâmetros subjetivos, não devem ser levados em consideração no julgamento da proposta, nos termos do § 12 do art.º 44 da Lei 8.666/93.** O princípio da ampla competição relaciona-se à competitividade, às cláusulas assecuratórias da igualdade de condições a todos os concorrentes. Viés deste princípio na área econômica é o princípio da livre concorrência (inciso IV do art. 170 da Constituição Federal). Assim, vez que a Constituição Federal reprime o abuso do poder econômico que vise à denominação dos mercados e a eliminação da concorrência, a lei e os demais atos normativos não podem limitar a competitividade na licitação. É no sentido de assegurar iguais condições aos concorrentes que o inciso do § 1º, do art. 3º2, da Lei nº 8.666/93 ressalta a vedação aos agentes públicos admitir, prever, incluir ou tolerar, nos atos de convocação, cláusulas ou condições que comprometam, restrinjam ou frustrem o seu caráter competitivo. O § 1.º é imperativo, vedando à Administração Pública de admitir, prever, incluir ou tolerar nos atos de convocação, cláusulas ou condições que comprometam, restrinjam ou ainda frustrem o caráter competitivo, estabelecendo preferências ou distinções em razão da sede ou domicílio dos licitantes, e ainda de qualquer outra circunstância impertinente ou irrelevante para o específico objeto do contrato. Desta

forma, considerando que os valores relativos as aquisições dos bilhetes de passagens não serão consideradas parte da remuneração pelos serviços de agenciamento, e, que, eventuais incentivos, sob qualquer título, recebidos pelas agências de turismo das companhias aéreas, não poderão ser considerados para aferição da exequibilidade da proposta, e ainda, que a empresa vencedora deverá repassar integralmente à Contratante todas as vantagens concedidas pelas Companhias Aéreas, em relação as tarifas e descontos, verifica-se que o critério de julgamento maior percentual de desconto aplicado sobre o valor dos bilhetes mostra-se irregular para o presente certame, vez que os valores dos bilhetes não constituem remuneração a ser paga para agência de viagem, constituindo mero repasse a ser destinado às Companhias Aéreas, de modo que eventuais descontos devem ser aplicados apenas sobre os valores pagos a título dos serviços de agenciamento de viagens.

IV -PEDIDO

Em face do exposto, requer que seja a presente IMPUGNAÇÃO recebida em seu efeito suspensivo, bem como seja julgada procedente, com efeito de modificar o critério de julgamento adotado para o presente certame, **para que passe a constar como critério de julgamento o menor preço ou o maior desconto incidente apenas sobre os serviços de agenciamento de viagem e não sobre os valores de passagens aéreas**, vez que não constituem receitas da Agência de Viagem, apenas repasse às Companhias Aéreas. Requer ainda seja determinada a republicação do Edital, inserindo a alteração aqui pleiteada, reabrindo-se o prazo inicialmente previsto.

V- DA ANÁLISE

5.1 A priori é necessário esclarecer que a impugnação "apesar de não elencado entre os recursos administrativos, serve como instrumento de correção e assecuratório da legitimidade do procedimento da Administração", Conforme doutrina e Reinaldo Moreira Bruno (Dos Recursos no Processo de Licitação, Belo Horizonte: Del Rey.2005)

5.2 Cumpre esclarecer , que :

Item 6.12 do Edital "O valor a ser pago pelo contratante por cada autorização, bilhete ou voucher emitido será calculado utilizando a seguinte formula $VF= VP-TA+TS+S$ (quando for o caso). Onde"

VF = Valor da Fatura (valor a ser pago);

VP = Valor da Passagem Aérea;

TA = Valor referente à Tarifa de Agenciamento paga pela companhia aérea à agência contratada;

TS = Valor da Taxa de Serviço (Valor repassado à Agência de Turismo contratada após aplicado percentual de desconto sobre a Tarifa de Agenciamento);

TE = Valor da Taxa de Embarque; e

S = Seguro Saúde e Bagagem.

Item 6.13 do edital. "A Taxa de serviço, portanto, corresponde a Tarifa de Agenciamento subtraída do desconto ofertado na proposta ($TS = TA - D$) Onde: D = Desconto em porcentagem sobre a tarifa de agenciamento"

Item 6.14 do edital. "Para melhor entendimento quanto à aplicação do Desconto Percentual e à forma de cálculo da Taxa de Serviço, tem-se o seguintes exemplos"

Exemplo 1:

Desconto Percentual ofertado pela empresa licitante = 20%

Taxa de Agenciamento (em percentual) paga pela Companhia aérea X à agência licitante = 10%

VP = R\$ 1.500,00 TA = R\$ 1.500,00 * 10% = R\$ 150,00

TS = R\$ 150,00 - 20% = R\$ 120,00, ou seja, obteve-se R\$ 30,00 de desconto sobre a TA.

TE = R\$ 35,00

S = não há.

$$\begin{aligned}VF &= VP - TA + TS + TE + S \text{ (quando for o caso)} \\VF &= R\$ 1.500,00 - R\$ 150,00 + R\$ 120,00 + 35,00 \\VF &= R\$ 1.505,00\end{aligned}$$

Exemplo 2:

Desconto Percentual ofertado pela empresa licitante = 40%

$$VP = R\$ 1.500,00$$

TA = R\$ 100,00 (valor fixo pago pela Companhia aérea X à agêncialicitante)

$$TS = R\$ 100,00 - 40\% = R\$ 60,00, \text{ ou seja, obteve-se R\$ 40,00 de desconto sobre a TA.}$$

$$TE = R\$ 35,00$$

S = não há.

$$VF = VP - TA + TS + TE + S \text{ (quando for o caso)} \quad VF = R\$ 1.500,00 - R\$$$

$$100,00 + R\$ 60,00 + 35,00$$

$$VF = R\$ 1.495,00$$

VI - CONCLUSÃO:


6.1 Em todos os calculos utilizados, (Exemplo 1 e Exemplo 2) item 6.14 do edital e item 4.10 no Anexo I Termo de Referencia, a taxa de agenciamento é utilizada para o calculo final do valor da passagem e ainda:

“Item 4.11 Termo de referencia O Desconto Percentual não se aplica sobre valores que não se referem à remuneração (Tarifa de Agenciamento) paga pelas companhias aéreas às agências de viagens”

VII - DA DECISÃO

Isto posto, sem nada mais evocar, **CONHEÇO** da Impugnação interposta pela empresa no processo licitatório referente ao Edital PREGÃO ELETRÔNICO n.º 019/2022, e no mérito, **NEGO** PROVIMENTO mantendo-se inalterado o Edital em comento.

Lavras/MG 18 de Outubro de 2022


ERIWELTON VILELA COELHO
PREGOEIRO OFICIAL