

Ata de Julgamento do Pregão Presencial NLP Nº 011/2017

Processo NLP nº 107/2017

OBJETO: contratação de empresas para prestação de serviços de agenciamento, emissão e acompanhamento de passagens aéreas e hospedagens para os beneficiários participantes dos eventos denominados "Campeonatos Brasileiros Interclubes", aprovados no âmbito do Edital de Chamamento de Projetos nº 7, de acordo com as condições e especificações constantes do Termo de Referência – Anexo I do instrumento convocatório.

Recorrentes: MIRANDA TURISMO E REPRESENTAÇÕES LTDA. e DECOLANDO TURISMO E REPRESENTAÇÕES LTDA.-ME

Às 10h do dia 4 de setembro de 2017, reuniu-se a Comissão de Contratação constituída pelos seguintes membros: Delvair Rodrigues Trindade (Pregoeiro), Edilson Novais de Souza (Equipe de Apoio) e Wagner Barbosa Santana (Equipe de Apoio); para julgar as Razões e Contrarrazões de Recurso, interpostos pelas empresas abaixo relacionadas, contra a decisão que declarou vencedoras as empresas UATUMÃ EMPREENDIMENTO TURÍSTICOS LTDA. (TUCUNARÉ) e MERU VIAGENS EIRELI-EPP, respectivamente, para os lotes 1 e 2 no Pregão Presencial NLP nº 011/2017, cujo objeto trata da *contratação de empresas para prestação de serviços de agenciamento, emissão e acompanhamento de passagens aéreas e hospedagens para os beneficiários participantes dos eventos denominados "Campeonatos Brasileiros Interclubes", aprovados no âmbito do Edital de Chamamento de Projetos nº 7, de acordo com as condições e especificações constantes do Termo de Referência – Anexo I do instrumento convocatório.*

A empresa DECOLANDO TURISMO E REPRESENTAÇÕES LTDA.-ME interpôs Recurso Administrativo contra a decisão do Pregoeiro, conforme fls. 917/925 dos autos. A princípio, pede a anulação de todo procedimento. Alegou falta de publicidade que prejudicou o próprio Recurso; que o site não teria disponibilizado cópia de todos os documentos. A Recorrente atacou a RAV negativa e que as empresas vencedoras não teriam como justificar o desconto; e que não teriam condições de sustentar este contrato com a receita de outros. Por fim pede que sejam disponibilizadas as propostas e restituído o prazo de recurso; pede também a anulação do certame em face dos valores ofertados.



A empresa MIRANDA TURISMO E REPRESENTAÇÕES LTDA. (AGM) também interpôs Recurso Administrativo em face do resultado do pregão (fls. 926/932). As razões de Recurso indicaram a inobservância do Pregoeiro aos subitens 23.4, 23.4.1 e 23.5 do Anexo I do Edital, a apontar inexecutabilidade do preço ofertado na apresentação de RAV negativa. Alega que o Pregoeiro não exigiu planilha de custos para comprovação da executabilidade das propostas vencedoras dos lotes 1 e 2, uma vez que o edital, no subitem 5.2.1 expressa a necessidade da demonstração da executabilidade da proposta. Alega que não teria justificativa a concessão de desconto uma vez que todos os benefícios concedidos pelas companhias aéreas deverão ser repassados ao CBC. Por fim, alega que as empresas vencedoras não têm como justificar a origem de suas receitas. Cita doutrina e jurisprudência de casos sob a regência da Lei 8.666/93. Por fim pede a anulação de todo o procedimento, com a republicação de um novo edital, não permitindo taxa RAV negativa.

A empresa IDEIAS TURISMO LTDA. manifestou sua intenção recursal, no entanto, não apresentou razões no prazo regulamentar. Destarte, a Comissão de Contratação julgará sua manifestação quanto à não aceitação de propostas negativas (inexecutabilidade), conforme lavrado na Ata de sessão pública. Como motivo da não apresentação das razões, alegou (no último dia do prazo recursal) não ter acesso às propostas vencedoras, conforme e-mail encartado à fl. 916.

Vieram as Contrarrazões.

A empresa UATUMÃ EMPREENDIMENTO TURÍSTICOS LTDA. (TUCUNARÉ) alegou possuir a proposta mais vantajosa dentre todas, a sustentar que obedeceu a todas as exigências do edital. Aduz que a Recorrente não trouxe elementos objetivos que sustentem a acusação de inexecutabilidade. Ratifica que seu preço é executável. Alega que o desconto oferecido ao CBC já foi praticado em outros contratos (SEST/SENAT-DF; CRMV-AM; Defensoria Pública do Amazonas; Fundação Parque Tecnológico da Paraíba, Procuradoria Geral de Justiça-AM, dentre outros) sendo que todos eles foram executados. Afirma que possui capacidade econômica, financeira e estrutural que permite a diluição de seus custos. Apresentou relação de contratos com descontos percentuais negativos; juntou ainda um documento denominado "carta de executabilidade" com elementos que reforçam a possibilidade do cumprimento do contrato com "taxas negativas". Pede a improcedência do recurso interposto pela empresa MIRANDA (AGM), conforme fls. 928/946.

Com relação ao Recurso da empresa DECOLANDO, a empresa UATUMÃ ataca a acusação de falta de publicidade, alegando que o processo é físico, o representante da empresa Recorrente estava



presente na sessão onde todos tiveram acesso aos atos e documentos inclusive com a rubrica do representante da recorrente; e que os autos estiveram com vista imediata a todos para tirar cópias, tirar foto, scanear. Quanto à alegação de inexecutabilidade, repetiu os argumentos já transcritos no parágrafo anterior. Pede, por fim, a improcedência do recurso interposto pela empresa DECOLANDO, conforme o teor do documento juntado às fls. 947/959.

A empresa MERU VIAGENS EIRELI-EPP apresentou contrarrazões ao Recurso da empresa MIRANDA TURISMO E REPRESENTAÇÕES LTDA. (AGM), documento encartado sob fls. 1035 e seguintes, defendendo a transparência do processo licitatório; quanto à alegação de inexecutabilidade da proposta, informa que a taxa negativa é prática comum no mercado de passagens aéreas, sendo reconhecida pelo TCU e pela AGU. Informou que não era obrigada a apresentar a planilha de executabilidade uma vez que era prerrogativa do pregoeiro exigi-la ou não. Cita jurisprudência do TCU. Anexou às contrarrazões seis contratos em que foram praticadas propostas com RAV negativa. Pede que seja mantida a decisão do Pregoeiro.

Com relação ao Recurso da empresa DECOLANDO, a empresa MERU apresentou contrarrazões para sustentar a transparência do processo e a executabilidade da sua proposta. Ratificou todos os termos já transcritos no parágrafo anterior. Pede que seja mantida a decisão do Pregoeiro (fls. 969/1034).

Em sua defesa, a empresa MERU juntou, ainda, um documento endereçado à Presidência da República, elaborado pela empresa MIRANDA (AGM), em que a mesma defende a executabilidade de contratos com taxa zero, o que contrariaria, em tese, o próprio recurso interposto por ela, AGM (fls. 1101/1106).

Feito o breve relatório, a Comissão de Contratação analisou os instrumentos de contraditório e ampla defesa. Segue a decisão.

Quanto à alegação de falta de publicidade.

A empresa DECOLANDO indica que o CBC não teria disponibilizado a cópia digital das propostas em seu site, e por tal razão se viu prejudicada no exercício do contraditório.



A Comissão de Contratação ressalta que os autos “físicos” do processo estiveram franqueados a qualquer interessado pelo prazo regulamentar de 5 (cinco) dias úteis, consoante previsão contida no item 9.1.do edital, prazo este superior até ao regulamento federal de pregão. Vale lembrar que os autos, proposta e documentação estiveram livres para consulta durante toda a sessão e mesmo nos dias seguintes. No que tange, especificamente, às propostas, aos documentos de habilitação e à ata da sessão pública, tudo foi disponibilizado para rubricas de todos os credenciados presentes à sessão. A empresa DECOLANDO não solicitou vista em nenhum momento, razão pela qual não parece razoável neste momento processual alegar falta de transparência. Por sua vez, pareceu à Comissão que a alegação de falta de transparência está relacionada à tentativa da Recorrente de criar um vício (frise-se, inexistente) para anular o procedimento apenas para que a empresa tenha uma nova oportunidade de concorrer.

A empresa IDEIAS TURISMO LTDA. enviou e-mail no último dia do prazo recursal, às 16:01, para informar que não ingressaria com as Razões por não ter elementos informativos que constavam das propostas, uma vez que as mesmas não foram divulgadas no site. Ao que parece, a empresa citada só alegou tal fato no último dia e nas derradeiras horas do término do prazo, como forma de tentar criar artificialmente uma nulidade processual. Tal qual a empresa DECOLANDO, a empresa IDEIAS em momento nenhum durante todo o (longo) prazo recursal (de 5 dias úteis) requereu vista ou cópia dos documentos. Sequer enviou e-mail a requerer acesso às propostas. Outrossim, a tese levantada pela interessada restringiu-se à alegação de inexecuibilidade, assunto relacionado ao preço ofertado na fase de lances, durante a qual o representante da empresa IDEIAS esteve presente a todo momento. Repita-se, por oportuno, que o representante esteve presente em todos os atos do procedimento, com acesso livre às propostas, documentos e lances. Portanto, inadmissível que nesta fase processual, no último dia de recurso, às 16:01, a empresa venha asseverar – por e-mail – que não teve acesso aos autos, sendo que nunca o requereu.

A propósito, cumpre lembrar que o CBC fez dois eventos públicos – consulta pública e audiência pública – com editais publicados na imprensa oficial e em jornais de grande circulação. Depois da publicação do edital, respeitou todos os prazos regulamentares. Durante a sessão, fase a fase, permitiu que os licitantes vistoriassem todos os documentos de credenciamento e, mesmo antes do julgamento das ofertas, franqueou acesso a todas as propostas. Portanto, em toda a licitação o Pregoeiro e Comissão de Contratação permitiram amplo acesso aos documentos.

Sendo assim, a Comissão de Contratação decide rejeitar a preliminar de falta de publicidade apontada pela Recorrente DECOLANDO. Ademais, rejeita os argumentos e irressigna-se com a conduta da empresa IDEIAS.





COMITÊ BRASILEIRO  
DE CLUBES

Quanto à alegação de propostas inexequíveis.

A princípio, quando da abertura das propostas comerciais, chamou a atenção do Pregoeiro e da Comissão de Contratação, a quantidade majoritária de propostas com preço R\$ 0,01, zero ou negativo, o que fez pressupor que a prática de mercado é, de fato, aquela em que os participantes assumem o risco de arcar com taxas que não remuneram diretamente a operação.

O cerne da questão repousa na exequibilidade das propostas ofertadas pelas vencedoras – UATUMÃ e MERU – com preço negativo (- R\$ 19,50).

Frise-se que, partindo de propostas comerciais com preço R\$ 0,01, R\$ 0,00 ou negativo, houve acirrada e disputada fase de lances. Ademais, algumas das empresas participantes desta fase de lances, estão entre aquelas que habitualmente fornecem a órgãos públicos, confederações e clubes, sustentando a exequibilidade ao longo dos contratos. A fase de habilitação, demonstrou que as duas empresas vencedoras com taxas negativas, apresentaram atestados de capacidade técnica de incontroversa experiência, conforme se depreende dos documentos de fls. 820/834 e 872/877. Sendo assim, não houve dúvida do Pregoeiro quanto à exequibilidade dos lances e a idoneidade das empresas, pelo menos nesta fase processual, mesmo porque, foi a prática adotada pela maioria das empresas participantes. Por essa razão, houve por bem o sr. Pregoeiro em não exigir a comprovação da exequibilidade da proposta a que alude o subitem 23.4.

Outra questão examinada pelo Pregoeiro foi a dualidade entre a oferta de preço negativo e a correta interpretação da expressão contida em quatro dispositivos do edital, a repisar a obrigatoriedade da contratada em repassar todos os eventuais descontos e vantagens oferecidas pela companhia aérea que possa resultar em benefício econômico ao CBC. Pois bem, se a empresa é obrigada a repassar as vantagens que teria da companhia aérea, como terá lucro ou conseguirá manter sua estrutura sem que o contratante CBC não desembolse um único real para o serviço prestado?

Se por um lado, as Recorrentes edificaram elaborada tese a demonstrar a inexequibilidade da proposta das empresas vencedoras, estas, por sua vez, detalharam as razões do preço oferecido e explicaram que a obrigatoriedade do repasse de todas as vantagens e tarifas-acordo, não impede que outras receitas desvinculadas desta atividade sejam auferidas pela empresa, dando equilíbrio ao contrato que possui taxa de transação negativa.



Este tema é recorrente nos debates jurídicos, especialmente nas licitações desta natureza promovidas recentemente no âmbito da União.

Já é consenso que as agências se remuneram pelas companhias aéreas por meios de incentivos financeiros em virtude, por exemplo, do alcance de metas globais. Reconhece-se que há acordos mercantis complexos entre agências e companhias aéreas, dos quais a Administração Pública e, no caso, o CBC, não tem a pretensão de interferir nesta relação e tampouco propõe-se a regular atividade privada. Obviamente, a oferta negativa da taxa de agenciamento (RAV) impõe maior cautela e fiscalização por parte do CBC, e eventual descumprimento contratual será rigorosamente apurado e, se necessário, aplicada a sanção devida. O resultado natural da disputa e das regras de mercado podem instituir novas dimensões de uma atividade dinâmica que está em constante modificação, a resultar em estruturas mais enxutas e lucrativas, tendo condições de oferecer propostas de valor mais baixo e, conseqüentemente, mais vantajosas ao poder público.

Situação incômoda ao Pregoeiro seria imposta se preterisse as propostas mais vantajosas (de taxa negativa de -R\$ 19,50) para escolher propostas que estivessem acima de R\$ 0,00, como defendem os Recorrentes. Nesta situação, qual seria o limite mínimo de exequibilidade: R\$ 0,01, 0,10, 1,00 ... ? Dentro desse cenário complexo, de disputa acirrada, o que é preço exequível ou inexecuível? Como se sabe, não cabe ao Pregoeiro, por expressa proibição jurisprudencial, estabelecer limite mínimo. Portanto, como podia o Pregoeiro impedir a disputa – que estava aquecida e acirrada naquele momento – para identificar o preço exequível, especialmente quando todos os competidores afirmavam a exequibilidade de seus lances? Coube ao pregoeiro deixar a disputa prosseguir e verificar a documentação de habilitação como forma de selecionar empresa apta e capacitada a cumprir o contrato nas condições entabuladas na sessão.

Outrossim, nesta fase recursal, as impugnantes aos recursos apresentaram prova concreta de que há contratos (com elas, inclusive) nos quais vêm sendo executados com taxa negativa, a reforçar o conceito de que, naquele momento de disputa, a decisão do Pregoeiro em admitir o preço proposto, foi a decisão correta. Caberá ao CBC a fiscalização rigorosa do contrato.

Sobre o tema, o TCU, em recente decisão, proferiu:

*"(...) 43. Assim, no que tange às alegações da representante e às propostas das empresas contratadas em valores iguais a zero, entendemos que as explicações fornecidas pelo órgão e pelas empresas são suficientes para justificar a possível exequibilidade dos contratos, considerando a prática do mercado e os exemplos de contratos em outros órgãos públicos. Isto é, entendemos que o excesso de rigor na análise, neste momento, poderia apenas onerar os custos desses serviços para a*



administração pública sem garantias de minimizar os riscos já conhecidos. (TC 034.147/2013-6, Relator Ministro VITAL DO RÊGO, Acórdão nº 554/2015 – TCU – Plenário)

O Acórdão TCU n.º 1314/2014 – Plenário, mantém o mesmo entendimento:

*“(...) Análise técnica*

*13. Conforme já examinado na instrução anterior, peça 6, parágrafos 13 a 20, mais graves do que as alegações apresentadas pela representante são as chances de que o órgão esteja contratando proposta economicamente inexecutável, tendo em vista que esta análise não foi realizada pelo pregoeiro, o que pode vir a comprometer a prestação dos referidos serviços a médio e longo prazos.*

*14. As respostas apresentadas pela empresa e pelo órgão confirmam que não houve efetivamente análise da exequibilidade das propostas a partir do exame da planilha de custos, que sequer foi exigida, mas alega-se que esta análise teria sido feita levando em conta a prática existente nos atuais contratos de diversos órgãos da administração pública, que foram firmados com taxas de R\$ 0,00 ou R\$ 0,01 por bilhete emitido/cancelado/alterado e vêm sendo executados dessa forma.*

*15. Constata-se que as agências de viagem auferem seus lucros e pagam seus custos de alguma forma não transparente para a administração pública, já que os serviços prestados efetivamente não estão sendo remunerados pelos órgãos contratantes.*

*16. A contratada argumenta que sua remuneração, em tese, não estaria vinculada ou não resultaria da emissão de um bilhete aéreo específico, sendo impossível mensurá-la, porque depende das negociações travadas com as companhias aéreas, protegidas pela lei de mercado, com diversas variáveis calculadas caso a caso.*

*17. Esse não é o primeiro processo em que o Tribunal se depara com a situação, que também ocorreu na contratação de passagens aéreas pelo Departamento de Polícia Federal, TC 034.147/2013-6, igualmente em fase de instrução de mérito nesta Selog. Nesse processo, tampouco houve análise de exequibilidade econômica da proposta a partir da planilha de custos e a empresa contratada usa argumentos semelhantes para justificar o preço irrisório ofertado, afirmando, inclusive, que sua receita advém também do fluxo de caixa.*

*18. Com efeito, 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, ainda que sem transparência para um dos lados.*

*19. 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 executável, 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.*



20. No caso do TCU, por exemplo, conforme alegado na resposta da contratada PayLess, transcrito no parágrafo 20 supra, a planilha de custos apresentada demonstra que, ao preço de R\$ 7,49 por bilhete emitido/alterado/cancelado, e deduzidos os custos informados, a empresa estaria lucrando menos de mil reais ao ano. Ora, sabe-se que um contrato com essa expectativa de lucro não compensaria para nenhuma empresa do ramo e desse porte, ou seja, certamente há outras fontes de renda nesses contratos que os tornam tão atrativos e concorridos nas licitações. (...)

29. Especificamente com relação a esse terceiro ponto, observamos que uma medida de controle pode ser proposta para o presente processo, com probabilidade de resultados eficazes: que cada ente público contratante exija da agência de viagens contratada que apresente mês a mês as faturas emitidas pelas companhias aéreas, referentes às passagens emitidas apenas para aquele órgão, a fim de conferir os valores efetivamente pagos. Ainda que seja um volume grande de passagens, o órgão pode digitalizar e fazer um batimento eletrônico com os seus dados, ou escolher aleatoriamente uma amostragem para ser conferida. De qualquer forma, apenas a exigência dessas informações já teria um enorme benefício de inibir atitudes fraudulentas, em função da expectativa do controle. Tal exigência passaria a constar como condição de pagamento para a próxima fatura da contratada, de forma análoga ao que acontece com os contratos de terceirização. (...)

34. Destarte, no que tange às alegações da representante e à proposta da empresa contratada em valores irrisórios, entendemos que as explicações fornecidas pelo órgão e pela empresa são suficientes para demonstrar a exequibilidade do contrato, considerando a prática do mercado e os exemplos de contratos em outros órgãos públicos. Isto é, entendemos que o excesso de rigor na análise, neste momento, poderia apenas onerar os custos desses serviços para a administração pública sem garantias de minimizar os riscos já conhecidos. (...)." (Acórdão nº 1314/2014 – TCU – Plenário, Relator Ministro Raimundo Carreiro, de 21 de maio de 2014) (grifo nosso)

Conforme alertado no trecho do Acórdão TCU 1314/14, cumprirá ao contratante dos serviços a verificação mensal dos valores efetivamente pagos, ocasião em que o CBC poderá fazer uma análise de viabilidade do contrato na medida em que confrontará os preços que estará a pagar com os preços vigentes no mercado, conforme previsto no subitem 11.2.4: "DEVERÃO SER ENTREGUES TODAS AS NOTAS FISCAIS OU FATURAS EMITIDAS PELAS COMPANHIAS AÉREAS, RELATIVAS ÀS PASSAGENS AÉREAS COMPRADAS E CONSTANTES DAS FATURAS, NO MOMENTO DE SUA APRESENTAÇÃO PARA PAGAMENTO".

Outro ponto que impõe inexigibilidade de conduta diversa, reflete-se no fato de que órgãos federais, tais como Ministério do Planejamento e o próprio Tribunal de Contas, dentre muitos outros órgãos federais estão a contratar os serviços de agenciamento de passagens aéreas com "taxa de transação" ou RAV (remuneração da agência de viagem), a preço zero ou negativo, como informou a empresa UATUMÃ. Ora, se as agências demonstram exequibilidade com preço zero, nada de muito diferente ocorrerá se a empresa oferecer taxa negativa, tal qual ocorreu neste pregão realizado pelo CBC.



Em decisão administrativa no âmbito do TCU, por ocasião do Pregão nº 68/15 que tratou da contratação de agência de viagens para passagem aérea, nos autos do processo TC 017.883/2014-8, houve recurso contra a decisão do pregoeiro, sendo assim deliberado pelo pregoeiro:

*"2. DA ACEITAÇÃO DE RAV ZERO*

*Quanto a esse ponto, as empresas argumentam o seguinte:*

- A. de aceitabilidade de taxa zero para agenciamento de passagens aéreas está afrontando o entendimento do Acórdão 1973/2013 – TCU – Plenário,*
- B. a taxa de agenciamento (RAV) é a única contraprestação financeira das agências de viagem na prestação dos serviços objeto do certame;*
- C. o edital deveria exigir planilha de composição de custos para comprovação da exequibilidade das propostas;*
- D. o Tribunal deverá criar mecanismos que permitam a fiscalização do repasse dos descontos recebidos a título de "Tour Code";*
- E. a aceitação de taxa de agenciamento zero promove a "máscara de bilhetes", um fraude que consiste no faturamento dos bilhetes com valores superiores do que são realmente devidos.*

*Decisão*

*Quanto a este ponto, a matéria repete os argumentos discutidos em sede de impugnação ao edital. Dessa forma, entendo suficiente a reiteração das razões que justificaram o indeferimento da peça impugnatória, os quais podem ser resumidos assim:*

- é praxe no mercado que as agências sejam remuneradas pelas companhias áreas por meios de incentivos financeiros, concedidos, por exemplo, em virtude do alcance de metas ou do volume de vendas;*
- a falta de transparência dos acordos comerciais entre agências e companhias, que torna inviável a exigência de planilhas detalhadas de composição de custos, não torna ilegal ou irregular a sua contratação, muito menos impede a concessão desses benefícios à Administração;*
- à Administração não se impõe a necessidade de eliminar os riscos da contratação a qualquer custo, mas apenas buscar o menor preço possível, respeitados os limites estabelecidos nas regras e nos princípios aplicáveis às licitações; e*
- não compete à Administração do TCU intervir no mercado, de forma a mitigar as possíveis desigualdades entre os licitantes, sendo inerente a qualquer disputa comercial a busca de vantagens por meio de uma conformação mais favorável de custos, melhores acordos comerciais, maior infraestrutura tem realmente vantagem competitiva".*

Das informações colacionadas nos autos do processo que instruiu o Pregão Presencial NLP Nº 011/2017 (CBC), bem como em relação às teses bem lançadas nos recursos interpostos pelas empresas MIRANDA (AGM) e DECOLANDO; e contrarrazões apresentadas pela MERU e UATUMÃ, é possível concluir que:



- a) Foi atendido o objetivo do certame de obter a proposta mais vantajosa.
- b) A segurança da contratação foi preservada, na medida em que todas as exigências editalícias foram rigorosamente cumpridas, assim como as empresas vencedoras ratificaram a exequibilidade da sua proposta e indicaram contratos em vigor com preço negativo.
- c) O edital dispõe de cláusulas que, se não eliminam por completo os riscos de uma contratação por preço negativo, municiam o CBC de ferramentas que permitem aferir a qualidade da contratação bem como a exequibilidade e a economicidade do preço contratado.
- d) A oferta de preço zero (e negativo) vem se mostrando uma praxe de mercado, e muitos órgãos federais permitem a prática do preço zero ou negativo, a contratar agências de viagens nestas condições.
- e) A análise da exequibilidade da taxa de transação negativa é subjetiva e, por ora, foi justificada pelas empresas vencedoras, fato que não prejudica a fiscalização mensal do preço praticado e tampouco abre mão do repasse integral de vantagens ou tarifas promocionais concedidas pelas companhias aéreas, a propósito tratadas no edital.

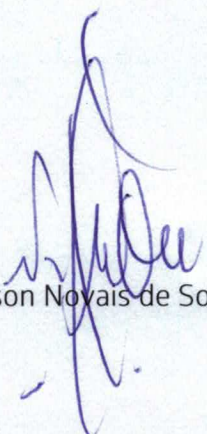
Por todo o exposto, em que pesem os edificados recursos manejados pelas Recorrentes, os argumentos não foram suficientes a modificar o juízo de convicção firmado na sessão pública que decidiu pela escolha da proposta mais vantajosa ofertada pelas empresas: UATUMÃ EMPREENHIMENTO TURÍSTICOS LTDA. (TUCUNARÉ), vencedora do Lote 1; e MERU VIAGENS EIRELI-EPP, vencedora do Lote 2.

Sendo assim, a Comissão de Contratação remete os autos do processo à Autoridade Competente para decisão final, entendendo, desde logo, não haver decisão a ser reformada, sugerindo seja mantido, salvo melhor juízo, o julgamento proferido constante da ata de realização da sessão do Pregão Presencial NLP nº 011/2017.

Nada mais havendo a tratar, a presente ata foi lida e subscrita pelos membros da Comissão de Contratação.

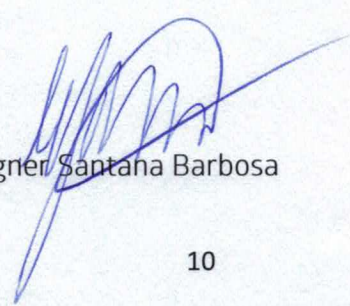


DELVAIR RODRIGUES TRINDADE  
Pregoeiro do CBC



Edilson Novais de Souza

EQUIPE DE APOIO



Wagner Santana Barbosa