



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

**COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO  
PREGOEIRO**

---

**RESPOSTA AOS PEDIDOS DE ESCLARECIMENTOS**

**Processo: S10390/2016**

**I – Considerações iniciais.**

Datado de 15 de dezembro de 2016, ao Departamento de Licitações desta Autarquia foram formulados pedidos de esclarecimentos.

A empresa, A Webtrip Agencia de Viagens e Turismo Ltda. Me, na pessoa do Sr. Hugo Henrique, ventilou um questionamento, o qual se encontra acostado aos autos, juntamente do protocolo de Recebimento de Edital e Anexos.

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

**II – Respostas**

“QUESTIONAMENTO 01:

A Taxa DU, trata-se da receita padrão da agência (comissão), e o edital é formulado para apresentação do maior desconto oferecido pelas empresas interessadas, sem a possibilidade de cobrança da taxa DU, RAV (remuneração do agente de viagens), ou taxa



de serviço. Se a taxa DU não poderá ser repassada ao conselho, e a agência deverá ainda ofertar desconto, qual seria a receita da agência para a prestação dos serviços e oferta de desconto?

Em observância ao item 9, do termo de referência, cujo ponto relevante destaco:

“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 esta 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).

Neste contexto, não cabe ao Conselho realizar qualquer consideração sobre os valores que qualquer empresa pretenda auferir de vantagem, mas 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.



Para haver competição na licitação, faz-se necessário estabelecer o objeto que possa ser ofertado em valores percentuais 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 extingiria qualquer vantagem.

Somente nas passagens com valores abaixo de R\$400,00 (Quatrocentos reais), a Administração pagaria pela prestação de serviços de fornecimento de passagens aéreas o mesmo valor, pois, nestes casos a DU é fixa. 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.



Abordadas, portanto, as conjunturas que eventualmente se fizerem necessária às respostas.

Sendo o que cumpre para o momento, às providências.

Curitiba, 16 de dezembro de 2016.

---

**MARCELO MIRANDA**

Pregoeiro em Exercício