

- IV - intermediação remunerada de serviços de carga aérea e terrestre;
- V - intermediação remunerada na reserva e contratação de hospedagem e na locação de veículos;
- VI - intermediação remunerada na reserva e venda de ingressos para espetáculos públicos, artísticos, esportivos e culturais;
- VII - (VETADO);
- VIII - representação de empresa transportadora, de meios de hospedagem e de outras empresas fornecedoras de serviços turísticos;
- IX - assessoramento, organização e execução de atividades relativas a feiras, exposições, congressos e eventos similares;
- X - venda comissionada ou intermediação remunerada de seguros vinculados a viagens e excursões e de cartões de assistência ao viajante;
- XI - venda de livros, revistas e outros artigos destinados a viajantes; e
- XII - outros serviços de interesse de viajantes.

3.1.6. Porém, a questão colocada pelo impugnante versa sobre crença de que os impactos da compra direta de passagens pelo Governo Federal terá grandes impactos no nicho do agenciamento de viagens/turismo.

3.1.6.1. A realidade está conectada com a variedade de atividades previstas na lei.

3.1.7. Recorremos à pesquisa de Sondagem Empresarial junto aos empresários do setor de agências e organização de viagens no Brasil, divulgada pelo Ministério do Turismo, para demonstrar não só a variedade das demandas das agências de turismo, mas também que a participação do segmento de viagens corporativas, como um todo, não é tão significativo para que as compras de passagens aéreas sem a intermediação de agências de turismo seja capaz de cortar ou aniquilar "um nicho inteiro de mercado", senão vejamos:

1º semestre de 2019

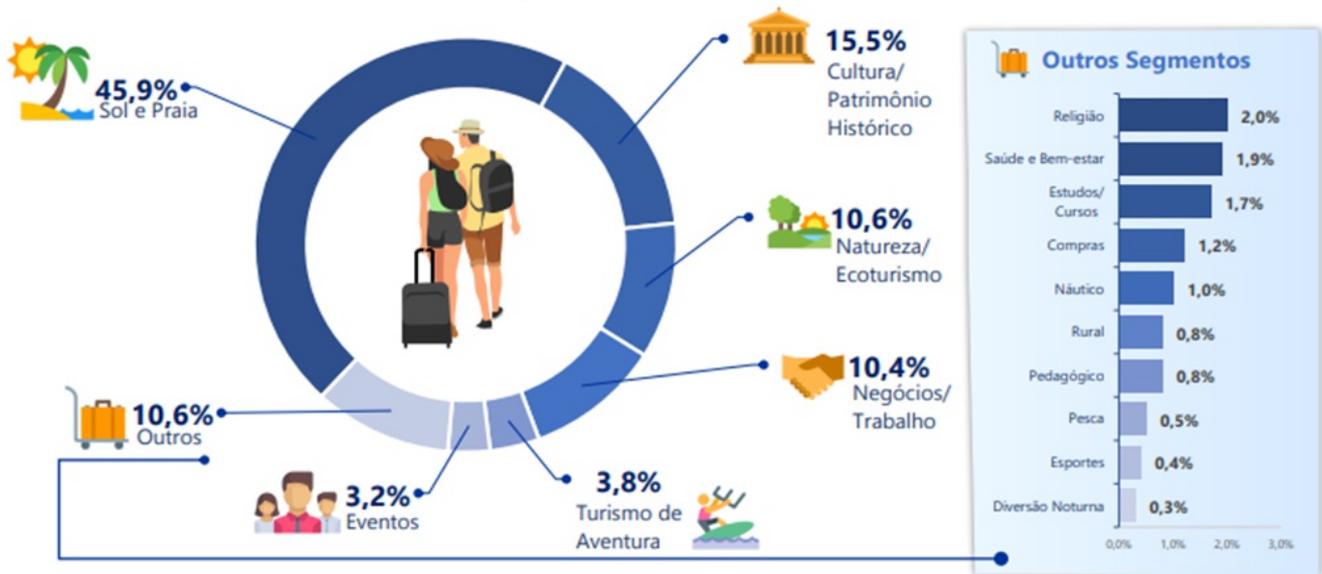


Pesquisa de Sondagem - Empresários do Setor de **Agências e Organização de Viagens** no Brasil - 1º Semestre/2019

Fonte: MTur/SIG - Pesquisa de Sondagem Empresarial - 2019.

2º semestre de 2019

Principal Segmento demandado pelos clientes

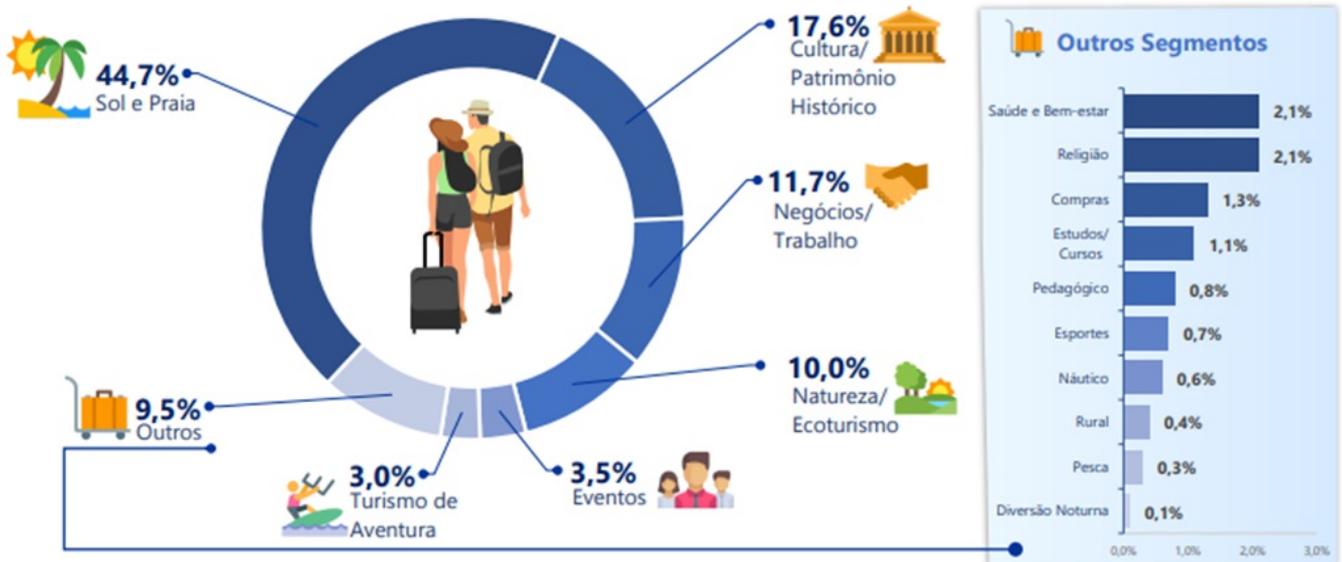


Pesquisa de Sondagem - Empresários do Setor de **Agências e Organização de Viagens** no Brasil - 2º Semestre/2019

Fonte: MTur/SIG - Pesquisa de Sondagem Empresarial - 2019.

1º semestre de 2020

Principal Segmento demandado pelos clientes



Pesquisa de Sondagem - Empresários do Setor de **Agências e Organização de Viagens** no Brasil - 1º Semestre/2020

Fonte: MTur/SIG - Pesquisa de Sondagem Empresarial - 2020.

3.1.7.1. Nota-se que mesmo no 1º semestre de 2020, mês que a partir do mês de março houve crescimento exponencial da pandemia pelo coronavírus no Brasil e no mundo, as viagens a negócio ou a trabalho no Brasil representaram somente 11,7% das demandas das agências.

3.1.7.2. Ainda, deve-se considerar que o Governo Federal é apenas um dos clientes das viagens corporativas. Ou seja, suas compras são apenas parte desses 11,7%.

3.1.7.3. Não menos importante lembrar que, mesmo com a compra direta de passagens aéreas, a administração pública federal ainda adquire bilhetes por meio das agências de turismo, especialmente para trechos internacionais, que não estão no escopo do edital de Credenciamento nº 1/2020.

3.2. Taxas cobradas pelas agências de viagens são irrisórias ou nulas (zero)

3.2.1. O impugnante deixou de trazer dados que demonstrem ser mais econômico para o Governo Federal adquirir os bilhetes por meio de agências, apenas tratando de informar que:

(...) parte majoritária das agências de viagens sequer cobra dos órgãos públicos pelos serviços prestados. 99,5% das contratações pública que compreendem agenciamento de passagens é firmado através de pregões públicos nos quais seus proponentes ofertam R\$ 0,01 (hum centavo), R\$ 0,00 (zero reais) e até mesmo valores de desconto sobre as tarifas

aéreas.

3.2.2. Ainda assim, opta-se por consignar algumas importantes informações.

3.2.3. Observa-se que, ao contrário, o argumento somente comprova as possibilidades de economia de gastos públicos pela adoção da estratégia de compra direta de passagens aéreas.

3.2.3.1. Ora, se o mercado de agenciamento oferece seus serviços até por taxa de agenciamento negativa, é porque a atividade empresarial, que só subsiste se for lucrativa, tem suas vantagens adquiridas de outra fonte; no caso, certamente, das companhias aéreas, pois não há subsídio governamental para as agências de turismo.

3.2.3.2. Pois bem. Na compra direta, as vantagens podem ser negociadas pelo comprador, para si, o que está refletido no edital do Credenciamento nº 1/2020, que estipula como condição de credenciamento que a companhia aérea interessada conceda desconto na tarifa de bilhete.

3.2.4. Ainda, recentemente, a Controladoria-Geral da União – CGU divulgou o RELATÓRIO DE AVALIAÇÃO - Avaliação da Política de Emissão de Passagens Aéreas adotada pelos órgãos e entidades da Administração direta, autárquica e fundacional do Poder Executivo Federal, resultado de trabalho motivado pela “restrição orçamentária decorrente dos ajustes fiscais implementados no Brasil” e por ser “imprescindível a otimização do gasto público mediante a redução de ineficiências e o aprimoramento dos processos internos da Administração. Dessa forma, possibilita-se a alocação mais eficiente dos recursos públicos”.

3.2.4.1. Ao registrar no referido documento o porquê da realização do trabalho de avaliação em comento, a CGU concluiu que “Dado o volume de recursos públicos despendidos com a aquisição dos bilhetes e com o custo administrativo do processo, justifica-se a busca pelo aprimoramento da política e do modelo de aquisição de passagens aéreas”^[1].

3.2.4.2. De forma sucinta, em preâmbulo do relatório em referência, também foram apresentadas respostas às indagações: “Quais as conclusões alcançadas pela CGU?” e “Quais as recomendações deverão ser adotadas?”, *in verbis*:

O presente trabalho demonstrou que o atual modelo de aquisição de passagens aéreas não é vantajoso, que a Administração deixa de obter descontos e benefícios por não possuir acordos corporativos celebrados com as companhias aéreas e que adquire passagens com pouca antecedência e por preços superiores aos praticados no mercado. Além disso, evidenciou-se que o fluxo administrativo do processo de aquisição de passagens é ineficiente. Observaram-se oportunidades de redução de gastos públicos mediante a elevação da antecedência mínima de aquisição de bilhetes aéreo se a negociação de descontos junto às companhias aéreas. Ademais, recomendou-se a substituição do atual modelo de aquisição de passagens aéreas, a negociação de benefícios no âmbito de acordos corporativos junto às companhias, a simplificação do fluxo do processo administrativo, a alteração do regramento relativo ao cancelamento de bilhetes e a revisão dos mecanismos de controle interno com fundamento no gerenciamento de riscos do macroprocesso de aquisição de passagens aéreas. (grifos nossos)

3.2.4.3. Destaca-se, também a Recomendação “1 - Renovar esforços visando à retomada do modelo de “Compra Direta” para a aquisição de passagens diretamente das companhias aéreas ou, caso tal providência não seja possível, modificar a estratégia de aquisição para que a Administração realize o autoagenciamento de suas viagens de forma que seja garantida a integridade das tarifas cobradas pelas companhias e haja a aplicação das condições negociadas em acordos corporativos”. (destacamos)

3.2.4.4. Constata-se, pois, que a estratégia de retomada da compra direta de passagens aéreas está alinhada com os achados e recomendações da CGU.

3.2.5. Mas a questão das taxas irrisórias também não passa ao largo das análises feitas no âmbito do Tribunal de Contas da União.

3.2.5.1. No relatório do Acórdão nº 1973/2013 - Plenário, a Corte de Contas da União investigou sobre tais taxas irrisórias:

62. *A ABAV-DF esclarece que as companhias aéreas, vez por outra, oferecem às agências de viagens determinados percentuais de incentivo, desde que atingidas metas de faturamento previamente estabelecidas. Entretanto, tais incentivos diferem dos comissionamentos existentes anteriormente e não podem ser considerados para efeitos de oferta de propostas em licitações, considerando que a obtenção de tais benefícios está condicionada ao alcance de metas. Segundo afirma, são tratativas informais, unilaterais, periódicas e dependentes de plano de metas, as quais certamente não poderão ser comprovadas ou demonstradas através de documentação. Ademais, afirma que tais critérios de formação de preços são vedados pela Lei 8.666/1993, art. 44, § 12 (peça 36, p. 8/10):*

Art. 44. No julgamento das propostas, a Comissão levará em consideração os critérios objetivos definidos no edital ou convite, os quais não devem contrariar as normas e princípios estabelecidos por esta Lei.

§ 12 É vedada a utilização de qualquer elemento, critério ou fator sigiloso, secreto, subjetivo ou reservado que possa ainda que indiretamente elidir o princípio da igualdade entre os licitantes.”

63. *Com efeito, no Painel de Referência realizado, foi confirmado pelo representante da ABEAR, Comandante Jenkins, a natureza desses incentivos, que, além de dependerem do cumprimento das metas, são unilaterais e informais, ou seja, são concedidos e retirados por decisão pura e simples de cada companhia aérea, e geralmente sequer têm um documento que os garantam, pois as companhias não querem se comprometer com eles a longo prazo.*

64. *Logo, as agências que ofertam propostas em licitações (seja no modelo antigo, de descontos, seja no modelo da IN 7/2012-SLTI, de taxas fixas), contando antecipadamente com esses incentivos, ou estão operando num nível de alto risco para seu negócio e para a própria*

Data de Envio:

02/10/2020 10:50:23

De:

ME/SEGES-CGLIC <central.licitacao@planejamento.gov.br>

Para:

lucas.afreis@outlook.com

Assunto:

Resposta à impugnação

Mensagem:

Prezado Senhor,

Encaminhamos resposta à impugnação ao Edital do Credenciamento nº 1/2020.

Atenciosamente

COMISSÃO ESPECIAL DE CREDENCIAMENTO

Anexos:

Decisao_de_Impugnacao_10889407.pdf