

Vitória(ES), 15 de dezembro de 2016

A  
SECRETARIA DE ESTADO DE GESTÃO E RECURSOS HUMANOS  
Nesta

**EDITAL DE LICITAÇÃO**  
**PREGÃO N.º 24/2016**  
**09/12/2016 – 10:30 HS**

**PAY LESS VIAGENS E TURISMO LTDA**, pessoa jurídica de direito privado, com sede a Rua Madeira de Freitas, 90 – Loja Térrea, Praia do canto, Vitória, Esp. Santo, Telefax (27) 3357-2323, inscrita no CNPJ sob o nº 39.822.176/0001-64, Isenta de inscrição estadual, vem por meio da presente e nos termos do edital em epígrafe, apresentar a seguinte proposta:

**→ OBJETO**

PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE AGENCIAMENTO E FORNECIMENTO DE PASSAGENS AÉREAS, NACIONAIS E INTERNACIONAIS, PARA ATENDER AOS INTERESSES DA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA ESTADUAL.

LOTE		
Item	DESCRIÇÃO	VALOR DA TAXA DE TRANSAÇÃO (RS)
01	Passagem doméstica	-R\$ 1,00
02	Passagem internacional	-R\$ 29,01
<b>VALOR TOTAL UNITÁRIO DA TAXA DE TRANSAÇÃO (01 + 02): -R\$ 30,01</b>		

Observações:

1 - Compõem nossa Proposta os seguintes anexos:

1.1 - Proposta Comercial Detalhada, com a indicação dos valores das taxas de transação.

1.2 - Documentos exigidos para Habilitação (conforme Anexo V do Edital).

1.3 - Declaração de Atendimento ao inciso XXXIII do art. 7º da CF (conforme Anexo IV do Edital).

1.4 - Declaração de conhecimento dos termos do Edital (conforme Anexo VI do Edital).

1.5 - Dados Complementares para Assinatura do Contrato (conforme Anexo III do Edital).

2 - O prazo de validade desta Proposta é de 60 dias corridos, a contar da data estabelecida neste edital.

3 - Os valores ora propostos incluem todas as despesas diretas, indiretas, benefícios, tributos, contribuições, seguros e licenças de modo a se constituírem à única e total contraprestação pela execução dos serviços.

4 - Indicamos a seguinte modalidade de garantia do contrato, conforme artigo 56, da Lei n.º 8.666/93: Seguro Garantia.

5 - Declaramos que temos ciência e estamos de acordo com todas as cláusulas do presente edital.

### → EXEQUIBILIDADE DA PROPOSTA

Antes de mais nada, gostaríamos de transcrever algumas das dezenas de decisões e considerações acerca da análise de exequibilidade de propostas:

“...1. Os parâmetros de aferição de preços, inexecutíveis, previstos nos §§1 e 2 do inc. II do artigo 48 da Lei 8.666/93 podem ser incluídas em editais cujo objeto não seja obras e serviços de engenharia.

19. A desclassificação de propostas em razão de preço tem por objetivo evitar que a administração contrate bens ou serviços por preços excessivos, desvantajosos em relação à contratação direta no mercado, ou inexecutíveis/irrisórios, que comprometam a satisfação do objeto almejado com consequências danosas à administração.

20. No que se refere à inexecutibilidade, entendo que a compreensão deve ser sempre no sentido de que a busca é pela satisfação do interesse público em condições que, além de vantajosas para a administração, contemplem preços que possam ser suportados pelo contratado sem o comprometimento da regular prestação contratada. Não é objetivo do Estado espoliar o particular, tampouco imiscuir-se em decisões de ordem estratégica ou econômica das empresas. Por outro lado, cabe ao próprio interessado a decisão acerca do preço mínimo que ele pode suportar.

22. Nessas circunstâncias, caberá à administração examinar a viabilidade dos preços propostos, tão-somente como forma de assegurar a satisfação do interesse público, que é o bem tutelado pelo procedimento licitatório. (Acórdão 697/2006, Plenário, rel. Min. Ubiratan Aguiar)”.



"A questão da inexecutabilidade "comporta uma ressalva prévia sobre a impossibilidade de eliminação de propostas vantajosas para o interesse sob tutela do Estado. A desclassificação por inexecutabilidade apenas pode ser admitida como exceção, em hipóteses muito restritas. Nesse ponto, adotam-se posições distintas das anteriormente perfilhadas. O núcleo da concepção ora adotado reside na impossibilidade de o Estado transformar-se em fiscal da lucratividade privada e na plena admissibilidade de propostas deficitárias " (in Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 12ª ed., São Paulo: Dialética, 2008, p. 601)."

"TRIBUNAL REGIONAL FEDERAL DA 5ª REGIÃO

AMS nº 98.517/RN - Quarta Turma MANDADO DE SEGURANÇA. ADMINISTRATIVO. LICITAÇÃO. PROPOSTA. INEXEQUIBILIDADE. FALTA DE PROVA. AUSÊNCIA DE DIREITO LÍQUIDO E CERTO.

No mesmo diapasão da decisão do TCU é o entendimento defendido por Marçal Justem Filho, in Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 9ª edição, Editora Dialética, páginas 431/432, in verbis:

"Discorda-se do entendimento de que todas as hipóteses de inexecutabilidade comportam tratamento jurídico idêntico. Ao contrário, deve impor-se uma diferenciação fundamental, destinada a averiguar se a proposta pode ou não ser executada pelo licitante, ainda que seu valor seja deficitário. A questão fundamental não reside no valor da proposta, por mais ínfimo que seja - o problema é a impossibilidade de o licitante executar aquilo que ofertou." A formulação desse juízo envolve uma avaliação da capacidade patrimonial do licitante. Se ele dispuser de recursos suficientes e resolver incorrer em prejuízo, essa é uma decisão empresarial privada. Sob esse ângulo, chega a ser paradoxal a recusa da Administração em receber proposta excessivamente vantajosa."

Portanto, a questão da proposta inexecutável somente adquire relevância jurídica quando colocar em jogo o interesse público. Vale dizer, se uma proposta de valor irrisório for plenamente executável por um particular, não estará em jogo o interesse público. A proposta não deverá ser excluída do certame." "Aliás, observe-se que a eliminação de ofertas de valor reduzido pode configurar, por si só, uma ofensa aos princípios da competição leal. Num sistema capitalista, os agentes econômicos são livres para formular propostas e, ao longo da competição pela clientela, promover a redução contínua de seus preços". Logo, impedir uma prática essencial ao capitalismo caracteriza uma distorção do processo de competição, em que se pretende impedir a obtenção de contratação por aquele que formula a proposta de menor valor."





Em referência aos valores de taxa de agenciamento propostos, informamos que nossa oferta é perfeitamente exequível, temos plena convicção disso baseado na experiência dos quase 11 anos de contrato executados junto ao Governo do Estado, pudemos identificar diversas oportunidades de obtenção de receitas que nos permitem não só abrir mão do agenciamento, quanto também ofertar um valor negativo para o caso das passagens internacionais. Vale citar que somos os atuais fornecedores, e **já estamos executando o contrato há quase 6 meses com valor de agenciamento R\$ 0,00, ou seja, a metade do previsto para o pregão em questão, não tendo isso comprometido em nada a qualidade de nosso atendimento, exemplo disso esta no recente Atestado de Capacidade Técnica(anexo) emitido pela própria Seger com data posterior ao início da taxa R\$0,00, que ratifica nossa afirmação em relação ao atendimento prestado, mesmo sem a cobrança de nenhuma taxa.**

Entre as oportunidades de receita podemos citar **“algumas”** abaixo:

1 – Receitas de aplicações financeiras utilizando-se do volume mensal recebido deste contrato, uma vez que em quase a totalidade dos casos, recebemos os pagamentos do Estado antes de pagarmos os fornecedores.

Percentual médio obtido em aplicações – 0,9%

Volume mensal estimado – R\$ 689.054,00

**Receita mensal estimada com aplicação – R\$ 6.201,50**

2 – Com o montante mensal deste contrato, aliado aos diversos outros mantidos pela agencia, conseguimos melhor performance para atingir as metas de vendas junto aos fornecedores, e com isso obter melhores resultados.

Percentual médio de metas – 3%

3 – Vendas particulares de passagens e pacotes aos servidores do Estado.

4 – Melhores acordos de remuneração e tarifas diferenciadas junto aos fornecedores

## ➔ OUTRAS CONSIDERAÇÕES

- O Contrato da Seger é O MAIOR CONTRATO Governamental do Estado do E.S, sejam nas esferas Municipal, Estadual e também Federal. Para a principal empresa aérea atuante no mercado Brasileiro (Tam), o acordo corporativo existente esta entre os “TOP 300” do ranking da companhia aérea, atualmente é o único Órgão Publico NO BRASIL que dispõe de um acordo corporativo(desconto) intermediado por uma agencia de viagens, além deste, existem também com Gol e Azul.

Tal interesse das empresas aéreas neste contrato, já seria motivo suficiente para aumentar o poder de barganha da agencia na obtenção de receitas em negociações de outros clientes, e no tratamento diferenciado recebido pelas companhias.

- Ter “na bagagem” que executamos, entre outros, um contrato deste volume e pelo tempo já executado, nos deu a credibilidade necessária para conquistar não só bons negócios com fornecedores, e principalmente a conseguirmos diversos novos clientes diretos com a iniciativa privada, servidores dos órgãos, indicações, como também e nos credenciou a entrarmos em concorrências de maior volume, respaldados pelos Atestados de Capacidade Técnica comprovando a boa prestação de serviço.
- A Pay Less Turismo já esta há 22 anos atuando não só no mercado Capixaba, como também em diversos outros estados, temos hoje uma carteira de grandes clientes atendidos por nossa equipe de consultores da matriz em Vitória/ES, consultores esses que além do atendimento a outros clientes da agencia, também atendem aos órgãos do contrato Seger, ou seja, todo o custo operacional para o atendimento a este contrato, é diluído e pode ser absorvido pelas receitas geradas pelos outros contratos, podemos afirmar que em termos de funcionarios, não dispomos e nem precisaríamos contratar outros funcionários apenas por força deste contrato, ao mesmo tempo em que uma vez extinto, nosso quadro permaneceria o mesmo, sem a necessidade de nenhuma dispensa, pois temos uma demanda de outros clientes em paralelo.

Sem mais para o momento, firmamo-nos.

Vitória/ES, 15 de dezembro de 2016



Pay Less Viagens e Turismo Ltda  
José Roberto M. S. Pedro  
Diretor  
R.G nº 10498252-5 – IFP/RJ