



## SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL – SENAC/PR

### PREGÃO ELETRÔNICO Nº 07/2025

#### OBJETO: CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NA PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE AGENCIAMENTO DE VIAGENS E SERVIÇOS CORRELATOS.

Referente aos questionamentos recebidos até o momento, tem-se a informar e esclarecer o que segue:

#### QUESTIONAMENTO 01:

*Será exigido posto de atendimento nas dependências da contratante? Ou O atendimento pode ser através de ferramentas online disponíveis e central de atendimento da contratada?*

**RESPOSTA:** O atendimento será realizado de forma online, por meio das ferramentas digitais disponíveis e da central de atendimento da contratada, não sendo exigido posto de atendimento presencial nas dependências da contratante.

#### QUESTIONAMENTO 02:

*É permitido o uso do certificado de credenciamento IATA da consolidadora para atender ao requisito do edital?*

**RESPOSTA:** O Edital PE 07/2025 não estabelece, de forma expressa, a exigência de apresentação do certificado de credenciamento junto à IATA como condição obrigatória de habilitação.

Dessa forma, entende-se que é admissível a utilização de estrutura de consolidadora devidamente credenciada junto à IATA como suporte técnico-operacional, desde que:

1. A empresa licitante permaneça como responsável direta pela execução integral dos serviços contratados, nos termos do item 12.7 do Edital, o qual veda a subcontratação total do objeto;
2. A consolidadora atue apenas como prestadora de apoio técnico, sem assumir obrigações contratuais perante o SENAC/PR, nem configurar transferência de responsabilidade ou de escopo da prestação.



Ressalta-se que, em qualquer hipótese, a licitante deverá observar integralmente as condições estabelecidas no Edital e seus Anexos, garantindo a execução direta do objeto contratado.

### QUESTIONAMENTO 03:

*Em relação ao item 4.2.1. do edital, conforme disposto nos artigos 113 ao 115-A do Decreto nº 18.955/1997, o BILHETE DE PASSAGEM é a nota fiscal de serviço da companhia aérea. É correto afirmar então que as faturas da Contratada deverão ser acompanhadas dos bilhetes emitidos, que substituirão as notas fiscais?*

**RESPOSTA:** Os bilhetes não substituem a nota fiscal de prestação de serviços a ser emitida pela Contratada, relativa aos serviços de agenciamento, reserva, emissão e demais atividades previstas no objeto contratual.

Dessa forma, entende-se que, para fins de faturamento junto ao SENAC/PR, as faturas apresentadas pela Contratada deverão estar acompanhadas dos bilhetes emitidos, como comprovantes da realização das viagens, além da nota fiscal correspondente à remuneração dos serviços prestados pela licitante.

### QUESTIONAMENTO 04:

*Para fins de apresentação da proposta com o valor da taxa de agenciamento zero, é somente apresentar a somatória dos valores apresentados na “Coluna D” ?*

**RESPOSTA:** Conforme demonstrado no item 9 do edital e no Modelo de Proposta constante no ANEXO III do edital, nos casos em que o valor unitário por transação (**coluna B**) for igual a zero, consequentemente o valor da **coluna C** também será igual a zero. Nesse caso, a licitante levará em consideração apenas o VALOR ANUAL DAS PASSAGENS E HOSPEDAGENS (**coluna D**), visto que as colunas anteriores estariam zeradas. Reforçamos a necessidade de, ainda assim, observar os valores máximos admitidos para todos os itens do lote único.

#### QUESTIONAMENTO 05:

*Haverá necessidade de anexar proposta sem timbrado antes da etapa de lances ou somente será exigido no licitante arrematante?*

**RESPOSTA:** A proposta timbrada deverá ser encaminhada somente pelo licitante arrematante.

#### QUESTIONAMENTO 06:

*Gostaríamos de **solicitar o encaminhamento do Estudo Técnico Preliminar**, a fim de podermos analisar o projeto como um todo. Solicitamos ainda que, a fim de garantir a isonomia, seja dada ampla publicidade do referido documento também aos demais interessados.*

*Cumprе salientar que a solicitação possui amparo no artigo 21 da Lei 14.133/2021: Art. 21. A Administração poderá convocar, com antecedência mínima de 8 (oito) dias úteis, audiência pública, presencial ou a distância, na forma eletrônica, sobre licitação que pretenda realizar, com disponibilização prévia de informações pertinentes, inclusive de estudo técnico preliminar e elementos do edital de licitação, e com possibilidade de manifestação de todos os interessados.*

**RESPOSTA:** Informamos que o SENAC/PR não é integrante da Administração Pública Direta ou Indireta e por isso não está sujeito à Lei nº 14.133/21, segundo entendimento já consolidado do STF e do TCU. O SENAC/PR possui natureza jurídica de direito privado, nos termos da lei civil, estando sujeito à realização de processos licitatórios seguindo regulamento próprio de Licitações e Contratos. Desse modo, destacamos que nossos certames são regidos pela Resolução SENAC nº 1.270/2024, a qual não exige a apresentação de Estudo Técnico Preliminar, podendo este ser substituído pelo Anexo I do Edital, devidamente publicado.

#### QUESTIONAMENTO 07:

*No edital é mencionado no item 1.1(página 3) que a precificação é MENOR PREÇO, mas no item 1 (página 37) os senhores comentam sobre percentual de desconto. Pelo o que entendemos aqui foi que no hotel será PERCENTUAL DE DESCONTO, mas na passagem aérea e passagem rodoviária será fee de MENOR PREÇO. Procede?*

**RESPOSTA:** O critério de julgamento da presente licitação é o MENOR PREÇO, conforme mencionado em diversos itens do edital. Destacamos que o percentual mencionado no item 1 do

Anexo III (modelo de proposta) não se trata do critério de julgamento. Trata-se na verdade de informação que deverá ser preenchida na Proposta Comercial apenas nos casos em que a licitante oferte valores negativos na coluna B (valor por transação). Favor realizar a leitura completa do item 9 do Anexo I do Edital.

## QUESTIONAMENTO 08:

### OBSERVAÇÃO INICIAL

A presente impugnação apresenta questão pontual quanto à possibilidade de desconto sobre as tarifas, presente no **9.2.2 do TR**, cito:

**9.2.2. Caso a PROPOSTA da arrematante apresente valores negativos por transação para um ou mais itens, estes deverão ser informados em reais na tabela e, também, convertidos em percentuais de desconto, com 04 (quatro) casas decimais, de acordo com a seguinte fórmula:**

$$\text{PD} = (\text{VEA} - \text{VAP}) \times 100 / \text{VEA}$$

Ademais a mesma é tempestiva, pois, atende aos prazos mencionados no edital, que assim preceitua:

**PRAZO PARA PEDIDOS DE ESCLARECIMENTOS: ATÉ ÀS 18H00MIN DO DIA 26.05.2025.**

### DA APLICAÇÃO DE PERCENTUAL DE DESCONTO

1. Prezados, inicio minha argumentação destacando que toda e qualquer proposta baseada em aplicação de desconto sob o volume de vendas, que inevitavelmente resulta em desconto sobre o valor das tarifas de passagens aéreas revela-se inexequível a longo prazo. Gostaria de questionar como seria possível nossa participação em tal modalidade, considerando que a própria natureza dinâmica e variável das tarifas simplesmente não permite tal prática.

2. Adicionalmente, é de conhecimento público que as agências de viagens, em razão de seu elevado volume de vendas, recebem incentivos das companhias aéreas. Esses incentivos, concedidos de forma transparente e em boa-fé, visam estimular e ampliar o volume de vendas, beneficiando tanto as companhias quanto os agentes de viagem.

3. O Permitam-me trazer à reflexão um ponto central que merece especial consideração neste momento. Os incentivos oferecidos pelas companhias aéreas às agências de viagens são definidos com base em critérios estabelecidos pelas próprias empresas aéreas, critérios que, por sua própria natureza, estão sujeitos a alterações a qualquer momento. Diante dessa realidade, como poderíamos assegurar, por meio de um instrumento contratual, a manutenção do mesmo percentual de desconto em todos os bilhetes durante toda a vigência contratual, se nós mesmos não temos condições objetivas de garantir tal estabilidade?

4. Destaco que nossa atuação segue a modalidade de agenciamento zero, conforme entendimento consolidado pelo Tribunal de Contas da União (TCU), que concluiu que "o serviço de agenciamento não depende do valor da tarifa". Tal abordagem não apenas reforça nossa capacidade de adaptação às variações naturais do mercado, mas também demonstra que, em situações excepcionais e temporárias de imprevisibilidade, estamos plenamente aptos a honrar os compromissos assumidos, preservando o equilíbrio contratual.

5. Em apoio à argumentação apresentada, cito abaixo o processo de numero TC 003.273/2013 que trata diretamente dessa questão:

**"Após todas as análises e informações juntadas aos autos, posso concluir que, em vista do fato de o serviço de agenciamento não depender do valor da tarifa, é mais razoável que seja remunerado por taxa fixa do que por um percentual. Sobretudo, porque qualquer modelo remuneratório que estabeleça 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 estímulo para que as contratadas não escolhessem as passagens mais baratas.**

**Sendo assim, nesse momento concordo que a escolha da SLTI pelo modelo de taxa fixa de agenciamento para novo marco regulatório na aquisição de passagens pela Administração Pública, foi acertada.**

**Em decorrência de alterações de mercado, em especial da aumento significativo de aquisição de passagens aéreas diretamente das companhias aéreas por meio da internet, sem intermediação das agências, em meados de 2012, as companhias aéreas alteraram a sistemática de**

remuneração para 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 . (Grifos Nossos).”

6. Não é recente as discussões e dificuldades decorrentes do exame de propostas em sede de licitação, mormente as que são promovidas sob o critério de julgamento do menor preço.

7. Cito como exemplo o recente pregão realizado no próprio Tribunal de Contas da União, PE Nº 90011/2025, que teve sua abertura no dia 11/03/2025, às 14:00. Nesse pregão, o órgão reviu a possibilidade de aplicação de desconto, apesar de, inicialmente, ter sido publicado com essa prerrogativa. Diversos pedidos de impugnação levaram o Ilmo. Sr. Pregoeiro a reconhecer que tal prática era inadequada para o bom andamento do certame. A interpretação inicial do edital, conforme o próprio TCU, era de que a aplicação do desconto conhecido como D.A.V. (Desconto do Agente de Viagem) não afetaria diretamente a tarifa ofertada. No entanto, ao oferecer um desconto percentual fixo, a única possibilidade seria que o valor do desconto fosse deduzido diretamente da tarifa. Abaixo, segue citação do pregoeiro:

“ Acerca da afirmativa de que há desconto na tarifa, trata-se de uma interpretação equivocada das impugnantes. Na verdade, havendo Desconto do Agente de Viagem (DAV), tal desconto se daria sobre o valor a ser repassado à agência contratada, ou seja, não se pretende, nem seria possível, modificar a tarifa.

No entanto, em vista dessas interpretações equivocadas e visando maior clareza quanto aos critérios estabelecidos no presente edital, entendemos por bem acatar o pedido de impugnação e alterar alguns dos seus requisitos para não mais permitir Desconto do Agente de Viagem (DAV).”

8. Para corroborar com essa decisão, trazemos a baila a confirmação de que a SUPREMA CORTE em seu pregão de passagens aéreas, foi taxativo sobre a possibilidade de não aceitar desconto e/ou taxa negativa, vejamos:

Mensagem do Pregoeiro

Item 1

Para 21.331.404/0001-38 - Caso a empresa tenha considerado um valor negativo para preencher a proposta, aconselho solicitar desclassificação. Entretanto, caso o senhor queira enviar a proposta de preços preenchida na forma no Anexo VI, farei a convocação do anexo.

Enviada em 21/03/2025 às 14:44:09h

Mensagem do Pregoeiro

Dessa forma, a proposta da empresa da forma como se encontra apresenta desconto sobre os preços de sala VIP e passagens aéreas, o que contraria o edital do pregão eletrônico após sua republicação.

Enviada em 22/03/2025 às 14:00:36h

Mensagem do Pregoeiro

Item 1

Para 26.722.189/0001-10 - Boa tarde, senhor. Em atenção ao critérios de aceitabilidade da proposta descritos na Seção XI do edital, bem como das orientações contidas no item 1 do Anexo IV - Modelo de Proposta de Preços, informo que o valor ofertado pela empresa Cerrado Viagens Ltda não atende às condições edilicias, por considerar, em tese, na formulação de sua proposta o "Desconto do Agente de Viagem (RAV negativa)"; (...)

Enviada em 22/03/2025 às 14:23:14h

Mensagem do Pregoeiro

Item 1

Para 82.524.232/0001-03 - Boa tarde, senhor. Em atenção ao critérios de aceitabilidade da proposta descritos na Seção XI do edital, bem como das orientações contidas no item 1 do Anexo IV - Modelo de Proposta de Preços, informo que o valor ofertado pela empresa Brematur Assessoria em Viagens Personalizadas Ltda não atende às condições edilicias, por considerar, em tese, na formulação de sua proposta o "Desconto do Agente de Viagem (RAV negativa)"; (...)

Enviada em 22/03/2025 às 14:30:34h

9. A uma, porque se o menor preço decorrer de um produto cujas qualidades em termos de desempenho e qualidade não for útil para a Administração contratante, vantagem nenhuma a Administração obterá. A duas, porque, se o preço baixo for obtido

à custa da segurança na execução do contrato, só o risco de inexecução ou o de execução irregular, já faz desmoronar a vantagem que se pensava ter obtido.

10. Assim, em contraponto ao princípio da seleção da proposta mais vantajosa, emerge o princípio da indisponibilidade do interesse público e tal, exige do Gestor os cuidados necessários a fim de que, a um só tempo, possibilite ampla margem de competição entre os interessados na oportunidade de negócio colocado em disputa, como também, as necessárias garantias para que o contrato seja executado com o nível de rendimento e qualidade desejado.

11. Nas licitações em que o menor preço é determinado por taxa de administração, a formulação de proposta de valor negativo traz, em si, um forte indicio de inexequibilidade, que deve ser investigado ao tempo do julgamento do certame e controlado no curso da execução do ajustado.

12. Esse é o específico caso da contratação de serviços de agenciamento de passagens aéreas, em que, de forma useira e vezeira, é disputado sob o critério de menor preço calcado na menor taxa de agenciamento, que, nada mais significa, senão a chamada taxa de administração.

13. Nos contratos de agenciamento de passagens aéreas, o custo direto é, basicamente, o bilhete a tarifa de embarque e os tributos diretamente envolvidos na transação. Portanto, a taxa de agenciamento deve ser formulada de modo que tenha condições de suportar o custo indireto da agência e o lucro (remuneração) pretendido. Ora, a agência, para consecução de suas atividades, possui custos que distribui por todos os seus contratos, relativos às despesas com a sua sede, contas telefônicas, salários dos agentes de viagem, *pró labore* dos sócios, internet entre outras de caráter administrativo, como também os tributos incidentes no faturamento da empresa (IRPJ, CSLL, PIS/COFINS). Se o custo do bilhete é recebido e repassado integralmente às companhias aéreas, a taxa de agenciamento deve ser suficiente para sustentar tais despesas e ainda propiciar o lucro almejado no contrato.

14. Porém, certamente é de conhecimento de Vossa Senhoria, que as agências não recebem mais *comissionamento* das companhias aéreas, tendo sua sobrevivência sustentada, de duas formas, ou através da taxa de agenciamento cobrada do Órgão e/ou através dos já mencionados incentivos ou bônus pagos pelas companhias aéreas.

15. Dessa forma, não restam dúvidas que as agências de viagens ao abrirem mão da taxa de agenciamento, o que é indiscutivelmente vantajoso para os senhores, certamente irão sustentar a execução do contrato, através dos acordos comerciais junto às companhias aéreas.

16. Vale mencionar novamente o Tribunal de Contas da União, que através do Acordão TCU Nº. 3440/2014, onde o Relator, Ministro Raimundo Carreiro, reconhece os bônus e/ou outras vantagens financeiras oferecidas pelas companhias aéreas, sobre o volume de vendas das agências de viagens.

17. Análise, Quadro 2:

*“Ocorre que, na prática, nem sempre as agências de viagem se remuneram única e exclusivamente com o valor cobrados dos usuários dos serviços de agenciamento de viagens. Em muitos casos elas recebem bônus e outras vantagens financeiras das Companhias Aéreas, EM VIRTUDE DO VOLUME DE BILHETES QUE EMITEM, o que tornaria exequível as propostas muito próximas a zero apresentadas por diversas agências de viagem em variados procedimentos licitatórios”. (Grifo Nosso)*

*“Este entendimento é corroborado não só pelas propostas apresentadas no procedimento licitatório realizado pelo Comitê Paralímpico Brasileiro (CPB) (R\$ 0,01, peça 5), como pela proposta vencedora do certame realizado pela Secretaria de Direitos Humanos da Presidência da República, a custo zero (peça 38), bem como pelos pregões realizados pela Universidade Federal da Integração Latino-Americana (R\$ 1,82, peça 40, p. 8), pelo Ministério da Integração Nacional (R\$ 4,50, peça 62, p. 17 e 56), pelo Corpo de Bombeiros Militar do DF (R\$ 0,38, peça 63, p. 17 e 26) e pela Valec Engenharia Construções e Ferrovias, também a custo zero (peça 64, p. 23 e 49).” (Grifo Nosso).*

18. Ocorre que quando existe a oferta de “desconto sobre as passagens aéreas”, a agência se propõe a não cobrar pelo serviço de agenciamento e ainda conceder um desconto para o Órgão, se torna algo impraticável, e os incentivos são ganhos apenas “acordados” com as companhias aéreas, os quais podem sofrer alterações ou serem extintos sem aviso prévio, colocando em risco a contratação.

19. Para corroborar com nossas afirmações, recentemente tivemos 02 (duas) companhias aéreas que decretaram falência no País, a AVIANCA e a ITAPEMIRIM, imaginemos uma situação em que a agência ofertou desconto em determinado processo licitatório, baseado nos futuros acordos com estas companhias, certamente, o seu prejuízo está maior, onde não conta com o acordo comercial e ainda está obrigado a honrar seu desconto contratual, pois, na elaboração de sua proposta considerou todos os seus acordos para se aventurar na oferta de desconto.

20. A partir do momento que a agência se propõe a conceder uma taxa negativa, em outras palavras, “Pagar para trabalhar”, toda contratação, se torna um verdadeiro risco, uma vez que não haverá garantia que o serviço será executado com lisura e responsabilidade.

21. Portanto, pelos motivos acima expostos, concluímos que a aceitação do desconto sobre o preço das passagens aéreas por parte dos senhores, trará insegurança ao mercado de agenciamento de viagens.

22. Por outro lado, a oferta de taxa de agenciamento, mesmo sendo no valor de R\$ 0,00 (zero), se mostra totalmente eficaz, tanto do ponto de vista de exequibilidade e de atendimento, uma vez que o risco é aceitável e a agência consegue no pior dos cenários, honrar os compromissos estabelecidos.

23. Por fim, cumpre destacar que a mera possibilidade de concessão de descontos sobre a tarifa coloca em desvantagem as empresas que não adotam essa modalidade de contratação, excluindo-as do âmbito da concorrência. Embora o edital não exija obrigatoriamente a oferta de descontos, tal prática acaba se tornando um fator determinante, na medida em que a licitante que não apresentar qualquer desconto estará em clara desvantagem competitiva.

#### DO POSICIONAMENTO DAS CIAS

24. A Permitam-me aproveitar a oportunidade para destacar o posicionamento formal das maiores companhias aéreas em operação no Brasil, AZUL, LATAM e GOL respaldado pela ABAV-DF (Associação Brasileira de Agências de Viagens do Distrito Federal). Essas instituições reafirmam que, em conformidade com suas políticas comerciais, não disponibilizam condições especiais, descontos sobre passagens e serviços, tampouco tarifas exclusivas ou privativas para nenhum segmento de mercado.

25. Dessa forma, além das formas de remuneração já mencionadas, que são aplicadas de maneira uniforme e transparente no setor, não há atualmente qualquer mecanismo ou modelo de negócio que possa validar ou justificar a aplicação de um percentual fixo de desconto sobre as tarifas comerciais praticadas.

26. Entendemos que esse posicionamento reflete a dinâmica do mercado aéreo, marcado por constantes oscilações de preços e pela limitada margem para concessões que ultrapassem as práticas comerciais estabelecidas. Ao final deste documento, apresentarei os posicionamentos oficiais das companhias aéreas, bem como os detalhes que respaldam essas informações, evidenciando o alinhamento entre as companhias e a ABAV-DF nesse contexto.

#### DA CONCLUSÃO

27. Após análise detalhada dos pontos apresentados, conclui-se que a exigência de aplicação de percentuais fixos de desconto sobre tarifas aéreas é incompatível com a dinâmica do mercado. Tal prática ignora as oscilações constantes nos preços e compromete a exequibilidade das propostas a longo prazo.

28. Ademais, as políticas comerciais das principais companhias aéreas, corroboradas pela ABAV-DF, não preveem condições especiais ou descontos específicos, tampouco tarifas privativas, reforçando a inviabilidade de um modelo baseado em percentuais

fixos. Essa realidade é agravada pelos riscos associados à dependência de incentivos que podem ser alterados ou extintos sem aviso prévio, impactando diretamente a sustentabilidade do contrato.

29. O entendimento consolidado pelo TCU ressalta que o serviço de agenciamento deve ser remunerado de forma que cubra os custos operacionais e proporcione equilíbrio econômico-financeiro às agências. A experiência demonstrou que modelos alternativos, como a remuneração por taxa fixa de agenciamento, oferecem maior segurança jurídica e operacional, atendendo aos princípios da economicidade e da seleção da proposta mais vantajosa para a Administração.

30. Portanto, é imprescindível que o critério adotado preserve a integridade do mercado de agenciamento de viagens, evitando práticas que possam comprometer a qualidade e a continuidade dos serviços prestados. Assim, a aceitação de taxas fixas, ainda que nulas, apresenta-se como a solução mais eficaz e exequível, garantindo que as agências honrem seus compromissos e mantenham a qualidade no atendimento às demandas da Administração Pública.

## DOS PEDIDOS

Diante dos argumentos e fatos apresentados, respeitosa e solicitamos:

- **Solicitamos que seja excluída do instrumento editalício a previsão de desconto sob o volume de vendas e demais serviços.**

Colocamo-nos à disposição para colaborar na construção de um modelo que concilie os interesses da Administração Pública com a viabilidade do mercado de agenciamento de viagens, reforçando nosso compromisso com a transparência, eficiência e qualidade no atendimento.

**RESPOSTA:** Inicialmente, cumpre registrar que o SENAC/PR não é integrante da Administração Pública Direta ou Indireta e por isso não está sujeito à Lei nº 14.133/21, segundo entendimento já consolidado do STF e do TCU. O SENAC/PR possui natureza jurídica de direito privado, nos termos da lei civil, estando sujeito à realização de processos licitatórios seguindo regulamento próprio de Licitações e Contratos, sendo a Resolução SENAC n.º 1270/24. Deste modo, no presente caso, o Pregão Eletrônico nº 07/25 estabelece as regras do processo licitatório em tela, sendo regido pela referida Resolução.

Sabe-se que o critério de julgamento do referido processo licitatório é o de **MENOR PREÇO POR LOTE**, sendo **facultativo** às licitantes interessadas a elaboração de Propostas que levem em consideração valores positivos, valor zero ou valores negativos no que se refere ao valor por transação.



Por isso que o subitem 9.2.1 do Edital prevê que serão admitidas - **e não obrigatórias** - Propostas de valores positivos, bem como de valores iguais ou inferiores a R\$ 0,00 (zero reais) por transação. Ou seja, cabe a cada empresa licitante elaborar Propostas nos termos do Edital, **considerando a sua própria realidade empresarial e suas próprias estratégias comerciais para tanto**. Nessa lógica, caso a empresa interessada queira e possa oferecer valor zero ou até mesmo negativo na coluna “valor por transação”, não há vedação para tanto na Resolução do SENAC nº 1.270/24 e sequer por parte dos órgãos de controle.

Aliás, ao contrário do que alega a empresa interessada, no âmbito do Tribunal de Contas da União há posição **consolidada** sobre a possibilidade de praticar taxa negativa em contratos administrativos desde a década de 90, conforme Decisão 38/1996 - Plenário. **Reforçam essa tese os Acórdãos nºs 1556/2014, 554/2015, 2.004/2018, 1.488/2018, 316/2019, todos do Plenário do TCU**. Por oportuno, a Advocacia Geral da União- AGU, dispõe de Parecer elucidativo acerca do tema (PARECER 06/2013/CPLC/DEPCONSU/PGF/AGU).

Por fim, cumpre destacar que o SENAC/PR já realizou contratações desta mesma natureza e com os mesmos parâmetros, comprovando que o oferecimento de taxas negativas se trata de prática de mercado. **Inclusive, o Contrato vigente do SENAC/PR foi firmado levando-se em consideração valor negativo e valor zero para a coluna “valor de transação” e é integralmente cumprido, demonstrando que é uma prática existente e possível de mercado.**

Curitiba-PR, 27 de maio de 2025.

**Comissão de Licitação**