



PREGÃO PRESENCIAL – SRP Nº 063/2010

COMUNICADO 2

Tendo em vista o questionamento recebido:

“...índice de liquidez seca maior ou igual a 2 numa agencia de viagem é algo impossível, o que levaria essa licitação ao fracasso, para melhor entendimento desta situação vou tentar ilustrar conforme abaixo:

A - Maior remuneração (lucro) que a agencia de viagem recebe = 10% de comissão sobre passagens aéreas vendidas (não existe agencia que receba comissão maior que essa).

B - Condições de pagamento que uma agencia possui para pagar a CIA Aérea = o decêndio + 30 Dias = 40 dias (superior aos 37 que levaríamos para receber do Coren-SP).

Vamos Exemplificar:

Como podemos ter um ativo Circulante com o dobro de valores do Passivo, se o Maximo que ganhamos de comissão é 10%

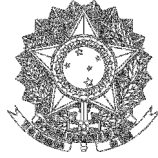
Ex 1

Uma empresa que possui um contas a receber de 200.000,00

Tem um lucro de no Maximo 20.000,00

Com isso possui um contas a Pagar de 180.000,00

ILS = 1,11



CONSELHO REGIONAL DE ENFERMAGEM DE SÃO PAULO

Neste exemplo estamos computando as contas de maior relevância tendo em vista que as contas abaixo depende da estrutura da empresa que são diretamente proporcional ao seu movimento de vendas:

Caixa

Banco

Funcionários

Impostos

Conforme o EX1 para aq empresa possuir o ILS = 2 ela teria que ter vendido 360.000,00, mas de ela tivesse vendido esse valor o valor de contas a pagar seria de 36.000 ou seja:

Ex2

Contas a Receber 360.000,00

Lucro Maximo – 36.000,00

Contas a Pagar – 324.000,00

ILS = 1,11

Conforme acima mesmo aumentando nossa receita continuamos com o mesmo índice.

Vale ressaltar que em todos os produtos que uma agencia de viagem vende ela é comissionada, segue abaixo os produtos e suas comissões médias:



CONSELHO REGIONAL DE ENFERMAGEM DE SÃO PAULO

Aéreo de 6% a 10%

Locação de Automóvel de 10% a 25%

Reservas de Hotéis 10%

Seguro viagem 15%

Como pode-se Observar esse índice não daria para ser comprovado se a empresa não tiver um valor absurdo na sua conta Banco (parado sem girar), mas como esse fato seria possível se as remunerações recebidas pelas agencias não passam de 25% de comissão no caso de locação de automóvel (que não é o produto mais vendido).

Vamos para um exemplo mais real:

Ex3 – No edital pede que a agencia possua um faturamento anual mínimo de 120.000,00. segue:

Contas a receber 120.000,00

Lucro Maximo – 12.000,00

Contas a pagar – 108.000,00

ILS – 1,11

Para se ter um ILS = 2 neste caso essa empresa deveria ter parado no Banco a quantia de 196.000,00 e não possuir nem um outro tipos de Passivo (tais como: Impostos, Funcionários, encargos etc)

Pergunto: Como uma agencia que atende o mínimo de faturamento anual exigido em edital, terá na sua conta BANCO o valor de 96.000,00 se ela durante o ano todo teve de receita/lucro o valor de 12.000,00 ?



CONSELHO REGIONAL DE ENFERMAGEM DE SÃO PAULO

Por isso volta afirmar que a solicitação deste índice no edital não é viável para uma agencia de viagem, solicito que haja uma mudança para que o índice exigido seja IGUA OU MAIOR que 1.”

Temos a esclarecer:

A administração deverá ter a comprovação de boa situação financeira das licitantes de forma objetiva, através do cálculo de índices contábeis previstos no edital. No caso do objeto desta licitação, o índice mais adequado é o ILS, devido ao valor de grande monta que deverá ser desembolsado em curtíssimo prazo, apesar de todo o planejamento. A administração entende que não poderá fazê-lo com base nas condições de mercado que cada agência possui com outras empresas como companhias aéreas, redes de hotéis, entre outras. A demonstração da capacidade financeira do licitante deverá ser feita com vistas aos compromissos que terá que assumir, pois o Coren-SP também precisa honrar seus compromissos que por muitas vezes exige presença obrigatória.

São Paulo, 16 de agosto de 2010.

ELSON ALMEIDA STECHER
Pregoeiro