

Jaqueline Souto Mangabeira

De: Licitação <licitacao@santafeideias.com.br>
Enviado em: quinta-feira, 25 de abril de 2024 10:51
Para: CX - CPL VALEC
Cc: Administrativo Santafé Ideias; Rodrigo Saccone
Anexos: Recurso_Administrativo_Santafe_Precos_revisado2_assinado.pdf

ILUSTRÍSSIMA SENHORA PRESIDENTE DA COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO DA INFRA S.A.
RESPONSÁVEL PELA LICITAÇÃO Nº 09/2023 DA INFRA S.A

Ref.: - LICITAÇÃO Nº 09/2023

SANTAFÉ IDEIAS INTELIGENTES EM MARKETING E COMUNICAÇÃO LTDA, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 37.998.358/0001-65, vem, respeitosamente, apresentar RECURSO ADMINISTRATIVO em face do Resultado da Análise da Proposta de Preços e Julgamento Final da Licitação.

Atenciosamente,

Licitações Santafé

(61) 3225-7065

www.santafeideias.com.br

Brasília Shopping
SCN Qd. 5 Bloco A Torre Sul Sl. 1109
CEP 70715-900 | Brasília - DF
(61) 3225-7065
www.santafeideias.com.br

santaféideias
Comunicação e Estratégia

ILUSTRÍSSIMA SENHORA PRESIDENTE DA COMISSÃO PERMANENTE DE LICITAÇÃO DA INFRA S.A. RESPONSÁVEL PELA LICITAÇÃO Nº 09/2023 DA INFRA S.A

Ref.: - LICITAÇÃO Nº 09/2023

SANTAFÉ IDEIAS INTELIGENTES EM MARKETING E COMUNICAÇÃO LTDA, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 37.998.358/0001-65, sediada na SCN Qd. 5, Bloco A, Torre Sul, sala 1109, Asa Norte, Brasília-DF, vem, respeitosamente à presença de Vossa Senhoria, por intermédio de seu representante legal, apresentar

RECURSO ADMINISTRATIVO

em face do Resultado da Análise da Proposta de Preços e Julgamento Final da Licitação, em que de forma indevida e ilegal, classificou a empresa In Press Oficina Assessoria de Comunicação Ltda, em primeiro lugar, enquanto em verdade deveria ter desclassificado a licitante In Press, na medida em que a Proposta de Preços por ela apresentada é manifestamente inexequível.

I - DO CABIMENTO E DA TEMPESTIVIDADE

O Cabimento e a tempestividade do presente Recurso Administrativo são regulados pelo item 5 do edital nº 09/2023 e pelo inciso VIII, do § 4º do art. 11, da Lei Federal nº 12.232, de forma que – além de estabelecem a possibilidade de interposição de recurso administrativo em face do julgamento das Propostas Técnicas – estabelecem o prazo para a interposição deste recurso.

Dessa forma, conforme a lógica e expressão dos dispositivos, tem-se que o prazo para a interposição do presente recurso é de 5 dias úteis a contar do primeiro dia útil seguinte ao da publicação formal do resultado. Nesse sentido, a publicação no DOU:

Atendendo ao disposto no item 22.5 do Edital e seus anexos, a Comissão Permanente de Licitação declarou a empresa IN PRESS OFICINA ASSESSORIA DE COMUNICAÇÃO LTDA, CNPJ nº 15.758.602/0001-80, vencedora do julgamento final do RLE 09-2023. A Ata da 4ª sessão e a proposta de preço da licitante vencedora estão disponíveis na página <https://www.infrasa.gov.br/licitacoes/lei-no-13-303-2016-edital-no-009-2023/>. O prazo para recurso será de 5 (cinco) dias úteis a contar desta publicação.

JAQUELINE SOUTO MANGABEIRA
Presidente da Comissão Permanente de Licitações - CPL

Assim, considerando que o resultado do Julgamento das Propostas Técnicas foi publicado Diário Oficial do Estado em 18 de abril de 2024, o prazo final para a interposição deste recurso é o dia 25 de abril de 2024.

Portanto, plenamente tempestiva é o presente recurso.

II - DA SÍNTESE DOS FATOS

O presente recurso administrativo retrata os autos do edital nº 09/2023 da INFRA S.A para a contratação de empresa prestadora de serviços de assessoria e planejamento de comunicação, tendo como objeto:

1. DO OBJETO
1.1. Contratação de empresa especializada na solução de serviços de comunicação corporativa, para realização de assessoria e planejamento de comunicação, no relacionamento com a imprensa, na produção de conteúdo multimídia e em relações públicas, a serem realizados em território nacional, conforme as especificações deste Edital e de seus Anexos.
a) prospecção, planejamento, implementação, manutenção e monitoramento de soluções de comunicação corporativa da INFRA S.A., no seu relacionamento com a imprensa e na sua atuação em relações públicas, em território nacional;
b) criação e execução técnica de ações e/ou materiais de comunicação corporativa e de conteúdos multimídia, no âmbito do contrato;
c) criação, implementação e desenvolvimento de formas inovadoras de comunicação corporativa, destinadas a expandir os efeitos da atuação da INFRA S.A. junto à imprensa e demais públicos de interesse, em consonância com novas tecnologias.

Ademais, importante frisar que a presente Concorrência possui como critério de julgamento o de técnica e preço, em que a Técnica corresponde a 70% da nota final e a de Preços corresponde aos 30% restante.

Com a publicação do edital do processo licitatório teve início a fase externa da licitação ora em voga.

Assim sendo, em 25 de janeiro 2024 ocorreu a realização da primeira sessão, oportunidade em que as licitantes entregaram os Invólucros 1, 2, 3, 4 e 5. O resultado da fase Habilitação foi publicado no Diário Oficial, portanto, foram habilitadas: Apex Comunicação Estratégica Ltda; Icomunicacao Integrada Ltda; In Press Oficina Assessoria de Comunicação Ltda; Partners Comunicação Integrada Ltda; Santafé Ideias Inteligentes em Marketing e Comunicação Ltda.

Não tendo sido interposto qualquer recurso após a realização da primeira sessão, houve a segunda sessão em 08 de fevereiro, foram abertos os Invólucros nº 2 e 4. Posteriormente, no dia 27 de fevereiro, ocorreu a terceira sessão, para abertura do Invólucro nº 3. Ato contínuo, sendo a nota final distribuída:

DECRESCENTE		
Ordem Classificatória	Pontuação Técnica	Licitante
1	91,7	SANTA FÉ
2	79,2	IN PRESS
3	66,0	PARTNERS
4	60,2	APEX
5	55,3	ICOMUNICAÇÃO

Fora interposto recurso administrativo por parte da Santafé e da In Press, os quais foram julgados improcedentes.

Em 27 de março de 2024, foi realizada a quarta sessão, abrindo-se o Invólucro nº 5. Ao final, obteve-se a seguinte Classificação e pontuação das Propostas de Preço:

JULGAMENTO DA PROPOSTA DE PREÇOS					
Licitante	PPL1	PPP1	PPL2	PPP2	IP - Índice de Preços
SANTA FÉ	30%	0,53	5%	0,10	0,63
IN PRESS	50,60%	0,90	0,01%	0,10	1,00

A pontuação final se dá da seguinte forma:

		Peso Técnico	70%
		Peso de Preços	30%
Licitante	Procedimento 1: Índice Técnico (IT)	Procedimento 2: Índice de Preços (IP)	Procedimento 3: Pontuação Final (PF)
SANTA FÉ	1,00	0,63	0,89
IN PRESS	0,86	1,00	0,90

Não obstante, e com a devida vênia ao entendimento firmado pela Comissão Técnica, a classificação final e pontuação das licitantes se encontra errada, em especial no que toca à classificação da empresa In Press Oficina Assessoria de

Comunicação Ltda, em primeiro lugar pois sua proposta de preços é manifestamente inexecutável, de forma que deveria – em verdade – ter a Comissão Técnica, operado sua desclassificação do certame.

Assim sendo, passa a se demonstrar a ilegalidade da decisão administrativa que erroneamente classificou em primeiro lugar a In Press Oficina Assessoria de Comunicação Ltda, na medida em que sua proposta de preço é inexecutável.

III - DO DIREITO - DA ILEGALIDADE DA DECISÃO ADMINISTRATIVA DE CLASSIFICAÇÃO DA IN PRESS

III.1. Da Forma de Remuneração das Agências no âmbito dos contratos administrativos de Comunicação Corporativa

Antes de se adentrar ao juízo analítico a demonstrar a manifesta inexecutabilidade da proposta de preços apresentada pela In Press Oficina, é necessário explicitar a forma de remuneração das agências no âmbito dos contratos administrativos de comunicação corporativa.

Não obstante, a compreensão plena a respeito do assunto depende de digressão prévia a respeito das formas de contratação submetidas à regência da Lei 12.232/10, de forma que podemos inserir dentro do grande grupo de Licitações de Publicidades 4 tipos de objeto com contornos distintos:

1. A publicidade “tradicional”: relativa à elaboração de campanhas de publicidade a serem veiculadas por intermédio dos veículos de comunicação;
2. A Comunicação Corporativa: relativa à assessoria e planejamento de comunicação focada no relacionamento com a imprensa e em relações públicas;
3. A comunicação digital: relativa à elaboração de material publicitário para divulgação nas plataformas em meio digital da contratante;

4. O “Live Marketing”: relacionado à elaboração de estratégia de divulgação do contratante ao público em eventos e atividades realizadas de forma “presencial”

Para fins do presente recurso, nos limitaremos a diferenciar a “publicidade institucional” e a “comunicação corporativa”, cujas formas de remuneração da agência contratada serão completamente diferentes, na medida em que na primeira há a VEICULAÇÃO de publicidade em veículos de comunicação e na segunda NÃO HÁ VEICULAÇÃO, limitando-se à assessoria e planejamento de comunicação focada no relacionamento com a imprensa e em relações públicas.

Assim, deve-se compreender a forma de remuneração das agências como sendo baseadas nos contratos em que há veiculação de publicidade por intermédio dos veículos de comunicação e nas hipóteses contratuais em que é inexistente a referida veiculação.

Nesse sentido, a **remuneração central das agências quando existente a veiculação de publicidade se dá essencialmente por meio do pagamento do desconto-padrão e dos planos de incentivo (BV de Mídia).**

O Desconto Padrão se materializa na remuneração fixada sobre o valor da veiculação, de maneira que a agência tradicionalmente recebe uma parte do valor devido ao veículo de comunicação, remuneração esta que geralmente é estabelecida em 20%.

Ou seja, considerado o tradicional percentual de 20%, se o valor para veiculação de propaganda em um Veículo de Comunicação X o é de R\$ 100.000,00, com o desconto padrão de 20% são devidos R\$ 20.000,00 reais para a agência contratada e R\$ 80.000,00 para o Veículo de Comunicação.

Já a remuneração por Planos de Incentivo, tradicionalmente conhecida como Bônus de Volume de Mídia, consiste em uma remuneração paga pelos próprios veículos de comunicação às agências em razão do volume de mídia que estas encaminham para veiculação nos veículos de comunicação, conforme permite o artigo 18 da Lei 12.232/2010.

Em relação a principal remuneração das agências quando inexistente a veiculação de publicidade em veículos de comunicação há de se observar que a mesma se dá essencialmente sobre o Ressarcimento pelos Custos Internos das licitantes.

Ou seja, quando da publicação do edital da licitação é disponibilizada Planilha de Estimativa Anual de Execução e Preços dos Serviços Essenciais, de forma que será esse o valor referência para pagamento das agências por cada um dos atos por ela realizados.

Nesses casos, a remuneração das agências se dará essencialmente com base em percentual dos valores dos serviços essenciais precificados. Por exemplo, caso a licitante ofereça um percentual de desconto de 50%, a mesma receberá, pelo serviço hipotético X que possui um custo de tabela de R\$ 10.000,00, tão somente R\$ 5.000,00.

Assim sendo, quando da elaboração da Proposta de Preços que está sendo elaborada para uma licitação de Publicidade “tradicional” ou de Comunicação Corporativa os concorrentes devem estar muito atentos as hipóteses de remuneração de cada uma das modalidades, na medida em que na primeira irá predominar a veiculação de mídia e na segunda esta será quase nula.

Dessa forma, em uma licitação para a contratação de agência de publicidade, podem chegar a quase 100% os percentuais de desconto sobre o repasse dos valores dos serviços essenciais realizados, na medida em que a remuneração predominante da agência recairá sobre o Desconto-Padrão e sobre o Bônus de Volume de Mídia.

Já em uma licitação para a contratação de agência de comunicação corporativa, os percentuais de desconto devem ser ofertados com muito cuidado, na medida em que a veiculação de mídia será praticamente nula, não percebendo a agência os valores do Desconto-padrão e do Bônus de Volume de Mídia, recaindo sua remuneração essencialmente no percentual de repasse pelos serviços realizados.

No caso concreto estamos diante de uma licitação para a contratação de agência de comunicação corporativa, de modo que as agências participantes deveriam ter tido muito cuidado quando da atribuição dos percentuais de desconto sobre os valores elencados, na medida em que a atribuição de descontos excessivos enseja a natural inexecuibilidade da proposta, na medida em que sua forma de remuneração será baseada essencialmente nestes valores.

Não obstante, apesar deste dever de cuidado, não foi este o agir da licitante In Press, que ofertou desconto sobre os valores dos serviços essenciais excessivamente elevado, tornando sua proposta manifestamente inexecuível.

III.2. Da Inexecuibilidade da Proposta de Preços da Licitante In Press Oficina

Conforme se observa da Proposta de Preços apresentada pela Licitante InPress, **esta concorrente apresentou desconto de 50,60% sobre os valores dos serviços essenciais**, valores estes que representam a forma essencial da contratada no âmbito desta licitação, **tornando sua proposta manifestamente inexecuível**.

Assim, vejamos a Proposta de Preços da In Press:



Dessa maneira, tem-se que a concorrente **abre mão de mais da metade de todos os valores que receberia para a execução dos serviços objeto deste contrato**, colocando a execução do mesmo em natural e evidente risco, conquanto a

aplicação do desconto por ela apresentado acarreta valores que não fazem jus as despesas para a execução das atividades.

Assim sendo, apesar de o percentual elevado de desconto por si só já fazer pairar uma nuvem de dúvida quanto a exequibilidade da proposta, demonstra-se agora minuciosamente as razões para tanto.

Quanto ao conceito de inexequibilidade de propostas de preço, o professor Joel de Menezes Niebhur afirma que: “proposta inexequível é aquela que não se reveste de condições de ser cumprida, porquanto gera ao seu autor mais ônus do que vantagens”¹

Ou seja, a inexequibilidade do preço consiste na insuficiência da remuneração pretendida pela licitante para a execução do objeto disposto no edital. Verifica-se quando o custo – direto ou indireto – para desempenhar a prestação é superior ao valor da remuneração pleiteada pela licitante.

Assim, dada a impossibilidade de assinatura de tais contratos, o Ordenamento Jurídico prevê a necessidade de **desclassificação das propostas que neste conceito se enquadrem**, senão vejamos os excertos legais:

Lei 14.133/2021

Art. 11.

O processo licitatório tem por objetivos:

[...]

III – evitar contratações com sobrepreço ou com preços manifestamente inexequíveis e superfaturamento na execução dos contratos;

Art. 59.

Serão desclassificadas as propostas que:

[...]

III – apresentarem preços inexequíveis ou permanecerem acima do orçamento estimado para a contratação;

Lei 13.303/2016

Art. 56.

Efetuada o julgamento dos lances ou propostas, será promovida a verificação de sua efetividade, promovendo-se a desclassificação daqueles que:

[...]

III - apresentem preços manifestamente inexequíveis;

¹ NIEBUHR, Joel de Menezes. Pregão Presencial e Eletrônico. 3ª Ed. Curitiba: Zênite, 2005.

Lei 8.666/93

Art. 48.

Serão desclassificadas:

I - As propostas que não atendam às exigências do ato convocatório da licitação;

II – Propostas com valor global superior ao limite estabelecido ou com preços manifestamente inexequíveis, assim considerados aqueles que não venham a ter demonstrada sua viabilidade através de documentação que comprove que os custos dos insumos são coerentes com os de mercado e que os coeficientes de produtividade são compatíveis com a execução do objeto do contrato, condições estas necessariamente especificadas no ato convocatório da licitação.

Concomitantemente, o Ministério da Economia, através da SEGES, a Instrução Normativa nº 73/2022, a qual se trata sobre licitação pelo critério de julgamento menor preço ou maior desconto, para contratação de bens, serviços e obras, no âmbito da Administração Pública, estabelece que:

Art. 34. No caso de bens e serviços em geral, é indício de inexequibilidade das propostas valores inferiores a 50% (cinquenta por cento) do valor orçado pela Administração.

Ora, Ilustre Comissão, é evidente que **um desconto de 50% em relação aos valores que irão sustentar a remuneração de uma empresa durante a execução do Contrato Administrativo é preocupante**, de maneira a fazer pairar sobre proposta uma suspeição quanto a impossibilidade da mesma ser executada.

A referida suspeita de inexequibilidade reforça-se quando o **serviço licitado é serviço de alta complexidade, com caráter predominantemente intelectual e criativo, cujos serviços a serem realizados na execução do contrato possuem alto valor agregado, como os serviços objeto da presente concorrência.**

Nessa toada, em situações como estas, deve a Administração Pública ter muito cuidado quando do julgamento das Propostas de Preço, de forma **que nem sempre a proposta que apresenta menos preço será a mais vantajosa para a Administração Pública**, na medida em que serviços complexos com baixa remuneração serão executados com menor qualidade, em afronta direta ao princípio constitucional da eficiência.

Na execução dessas atividades, nem sempre a proposta de menor preço será a mais vantajosa para a Administração Pública, em razão disso, outros parâmetros de avaliação foram criados pela lei, resultando em tipos específicos de licitação, a depender do serviço a ser contratado.

Apesar da presente licitação se tratar de uma licitação cujo critério de julgamento é o de Técnica e Preço, a Secretaria de Comunicação da Presidência da República vem adotando recorrente posicionamento de recomendar aos órgãos integrantes do SICOM (Sistema de Comunicação de Governo do Poder Executivo Federal) que passem a adotar nas licitações de Comunicação Corporativa o critério de julgamento de Melhor Técnica, ao reconhecer que a natureza singular do serviço demanda uma expertise técnica tão especializada que justifica a escolha exclusiva pela melhor técnica, sem considerar o preço como fator decisivo.

De igual forma, o Egrégio Tribunal de Contas da União (Informativo de Licitações e Contratos N° 288) vem reconhecendo **a predominância do caráter intelectual dos serviços de comunicação como um todo, afastando sua definição como serviços comuns e possibilitando a adoção da licitação do tipo melhor técnica.**

Em atenção aos ditames acima, tendo a INFRA S.A. optado pela realização da presente concorrência com critério de julgamento do tipo melhor técnica e preço, a Comissão deve declinar especial atenção ao analisar a exequibilidade das Propostas de Preço apresentadas, conquanto a predominância deve ser a do Julgamento Técnico, de forma que propostas muito baixas colocam em risco toda a execução contratual.

Nesse diapasão, e especialmente quando se observa uma Proposta Técnica cuja pontuação não foi elevada, há de se tomar absoluto cuidado com o aviltamento dos valores na Proposta de Preços, na medida em que **a soma destes dois fatores (baixa qualificação técnica e valores ofertados baixos) pode gerar resultados catastróficos na execução dos serviços licitados.**

No caso em tela, tem-se que a **licitante In Press apresentou Proposta Técnica com qualidade técnica muito baixa**, com uma diferença de 12,5 pontos

em relação à esta recorrente, e, **ao mesmo tempo, apresentou Proposta de Preços com desconto muito elevado, em mais de 50%, de maneira a colocar em risco a execução de qualidade do objeto licitado.**

A oferta de desconto pela In Press parece claramente uma tentativa de desviar a atenção da metodologia de julgamento, que prioriza a qualidade técnica.

A Santafé tem uma vantagem significativa na avaliação técnica, com uma diferença de 12,5 pontos em relação à In Press.

Além da inferioridade técnica evidente, o preço oferecido pela In Press pode comprometer ainda mais a entrega, o que prejudica a qualidade do serviço prestado.

Dessa forma, dos excertos acima colacionados, observa-se a preocupação que deve nortear as atividades do administrador no que concerne ao reconhecimento das propostas inexecutáveis. A contratação da licitante nessas condições, notadamente pela incapacidade de cumprimento adequado ao objeto, é causa de inúmeros transtornos no âmbito da Administração Pública, que dispende tempo e recursos, porém, em contrapartida, não obtém o resultado almejado.

É evidente que, segundo o ordenamento jurídico, os serviços intelectuais devem ser avaliados principalmente pela sua qualidade técnica. Descontos excessivos, que ultrapassam 50% do valor estimado para os serviços no planejamento da licitação, representam um grave risco para a viabilidade e a qualidade do serviço.

Em relação a necessidade de minuciosa análise da Propostas de Preço apresentadas, o que ao entender da recorrente não ocorreu em relação a proposta apresentada pela In Press, o professor Celso Antônio Bandeira de Mello leciona:

O julgamento das propostas começa por um exame de suas admissibilidades, pois as propostas devem atender a certos requisitos, sem o que não poderão ser tomadas em consideração.

[...]

Proposta ajustada às condições do edital e da lei, como intuitivamente se percebe, é a que se contém no interior das possibilidades de oferta nela permitidas. Proposta

séria é aquela feita não só com o intuito, mas também com a possibilidade de ser mantida e cumprida.

[...]

As propostas inexecutáveis não são sérias, ou, então, são ilegais, porque terão sido efetuadas com propósito de dumping, configurando comportamento censurável, a teor do art. 173, § 4º, da Constituição, segundo o qual: "A lei reprimirá o abuso do poder econômico que vise à dominação dos mercados, à eliminação da concorrência e ao aumento arbitrário dos lucros.

No caso em questão, a In Press concedeu o percentual de desconto de 50,60% sobre o valor dos serviços essenciais a serem executados, não respeitando os parâmetros demonstrados acima.

Além disso, fora realizada pesquisa de **preços feita em contratos da mesma natureza em vigor na Administração Pública**, constatando-se que **os preços para os serviços objeto desta licitação após a aplicação do desconto de 50,60% apresentado pela In Press são muito inferiores ao preço médio dos valores que vem sendo praticados em outros contratos administrativos, diferença esta de até 50%**, o que mais uma vez corrobora a inexecutabilidade da proposta de preços apresentada pela concorrente In Press. Veja-se:

Produto/serviço	Complexidade	Quantidade ano	MCTI (BR+ Comunicação)	Ministério dos Transportes (FSB Comunicação)	Ministério da Cidadania (FSB Comunicação)	SECOM PR (FSB Comunicação)	Ministério do Desenvolvimento Regional (FSB Comunicação)	Média de preços contratos públicos vigentes	Preços do edital Infra	Preços da proposta da In Press após desconto de 50,6%
Avaliação de percepção de imagem	Baixa nacional	0	R\$34.480,44	R\$20.378,37	R\$19.802,05	R\$33.160,42		R\$26.955,32	R\$24.886,95	R\$12.294,15
	Média nacional	0	R\$54.603,94	R\$26.896,57	R\$26.875,83	R\$57.477,97		R\$41.463,58	R\$36.125,45	R\$17.845,97
	Alta nacional	0	R\$90.133,94	R\$39.809,99	R\$33.753,93	R\$83.380,00		R\$61.769,47	R\$54.565,95	R\$26.955,58
Diagnóstico e matriz estratégica	Baixa	0	R\$24.526,03			R\$47.279,45		R\$35.902,74	R\$24.526,03	R\$12.115,86
	Média	0	R\$44.217,60			R\$49.717,56		R\$46.967,58	R\$44.217,60	R\$21.843,49
	alta	0	R\$57.662,77			R\$55.154,58		R\$56.408,68	R\$57.662,77	R\$28.485,41
Plano estratégico de comunicação	n/a	2	R\$92.123,79	R\$54.368,12		R\$75.168,33		R\$73.886,75	R\$73.245,96	R\$36.183,50

Planejamento e execução de media training	baixa	5	R\$43.60 6,44	R\$15.29 3,74	R\$14.18 7,89	R\$30.62 2,80	R\$13.194, 92	R\$23.3 81,16	R\$24.3 62,69	R\$12.0 35,17
	Média	0	R\$65.23 6,89	R\$23.40 7,67	R\$21.91 9,15	R\$37.90 0,00		R\$37.1 15,93	R\$36.8 54,57	R\$18.2 06,16
	alta	0	R\$81.63 2,50	R\$34.14 7,11		R\$52.76 3,18	R\$25.430, 51	R\$48.4 93,33	R\$57.8 89,81	R\$28.5 97,57
Media training em situações de crise	baixa	2	R\$46.00 7,90			R\$35.00 0,00		R\$40.5 03,95	R\$46.0 07,90	R\$22.7 27,90
	Média	0	R\$67.25 8,26			R\$41.21 6,25		R\$54.2 37,26	R\$67.2 58,26	R\$33.2 25,58
	Alta	0	R\$82.31 6,65			R\$58.74 5,00		R\$70.5 16,65	R\$82.3 16,65	R\$40.6 64,43
Treinamento para apresentações	baixa	5	R\$20.28 2,87	R\$9.162, 06				R\$14.7 22,47	R\$14.7 22,47	R\$7.27 2,90
	Média	0	R\$34.38 0,67	R\$14.69 8,43				R\$24.5 39,55	R\$24.5 39,55	R\$12.1 22,54
	Alta	0	R\$45.81 7,86	R\$19.45 4,07				R\$32.6 35,97	R\$32.6 35,97	R\$16.1 22,17
Análise de jornais, revistas, blogs, redes sociais e portais de notícias	Baixa nacional	12	R\$66.94 7,29					R\$66.9 47,29	R\$66.9 47,29	R\$33.0 71,96
	Média nacional	0	R\$117.9 13,60					R\$117. 913,60	R\$117. 913,60	R\$58.2 49,32
	Alta nacional	0	R\$180.9 73,63					R\$180. 973,63	R\$180. 973,63	R\$89.4 00,97
Fotografia	baixa	12	R\$2.548, 32	R\$1.112, 28				R\$1.83 0,30	R\$1.83 0,30	R\$904, 17
	Média	0	R\$4.319, 18	R\$1.943, 50				R\$3.13 1,34	R\$3.13 1,34	R\$1.54 6,88
	Alta	0	R\$7.368, 52	R\$3.366, 74				R\$5.36 7,63	R\$5.36 7,63	R\$2.65 1,61
Reportagem em vídeo (vídeo release)	baixa	24	R\$13.63 7,81		R\$6.234, 77			R\$9.93 6,29	R\$9.93 6,29	R\$4.90 8,53
	Média	0	R\$26.49 8,17		R\$9.851, 36			R\$18.1 74,77	R\$18.1 74,77	R\$8.97 8,34
	Alta	0	R\$36.66 9,84		R\$13.33 6,71			R\$25.0 03,28	R\$25.0 03,28	R\$12.3 51,62
Banco de mídias	baixa	12	R\$16.34 8,10			R\$13.66 8,20		R\$15.0 08,15	R\$16.3 48,10	R\$8.07 5,96
	Média	0	R\$21.81 1,85			R\$27.15 0,00		R\$24.4 80,93	R\$21.8 11,85	R\$10.7 75,05
	Alta	0	R\$42.67 3,49			R\$34.20 0,00		R\$38.4 36,75	R\$42.6 73,49	R\$21.0 80,70
Diagramação/ editoração de publicações impressas	baixa	3	R\$16.79 2,97					R\$16.7 92,97	R\$16.7 92,97	R\$8.29 5,73
	Média	0	R\$25.85 0,29					R\$25.8 50,29	R\$25.8 50,29	R\$12.7 70,04
	Alta	0	R\$33.68 9,60					R\$33.6 89,60	R\$33.6 89,60	R\$16.6 42,66
Infográficos estáticos e/ou impressos	baixa	60	R\$3.704, 35		R\$365,2 0			R\$2.03 4,78	R\$4.06 9,55	R\$2.01 0,36
	média	12	R\$5.998, 54		R\$705,9 2			R\$3.35 2,23	R\$6.70 4,46	R\$3.31 2,00
	alta	0	R\$9.129, 92		R\$1.774, 57			R\$5.45 2,25	R\$5.54 2,25	R\$2.73 7,87
Infográfico dinâmico	baixa	24	R\$11.22 9,87		R\$520,0 0			R\$5.87 4,94	R\$5.87 4,94	R\$2.90 2,22
	Média	0	R\$13.53 1,99					R\$13.5 31,99	R\$13.5 31,99	R\$6.68 4,80
	Alta	0	R\$21.03 0,09					R\$21.0 30,09	R\$21.0 30,09	R\$10.3 88,86
Atendimento de demandas da contratante	baixa	24	R\$27.72 9,13					R\$27.7 29,13	R\$27.7 29,13	R\$13.6 98,19
	Média	0	R\$43.36 4,57					R\$43.3 64,57	R\$43.3 64,57	R\$21.4 22,10
	Alta	0	R\$58.08 4,33		R\$22.74 3,83	R\$43.50 5,86	R\$25.286, 74	R\$37.4 05,19	R\$40.4 14,08	R\$19.9 64,56

Nessa linha de raciocínio, necessário trazer à tona a previsão da histórica Lei 8.666/93, que há muito já previu em seu artigo 44, §3º, que as propostas que contenham preços globais ou unitários irrisórios, não condizentes com os valores de mercado dos insumos e salários, devem ser desclassificadas.

Essa disposição tem o objetivo de resguardar a Administração Pública contra a aceitação de ofertas que, apesar de atrativas financeiramente a curto prazo, podem comprometer a execução adequada do contrato devido à falta de viabilidade financeira.

Destaca-se que, a proposta em questão apresenta preços que são 50% inferiores à média dos contratos similares já executados pela Administração Pública, cenário este que levanta **preocupações sérias sobre a viabilidade técnica e financeira da oferta, pois o desconto ofertado acarreta revela preços que não cobrem adequadamente os custos, indicando um risco significativo de descumprimento contratual.**

Conforme já evidenciado, os contratos executados com preços consideravelmente abaixo do mercado geralmente resultam em execução deficiente, podendo incluir falta de mão de obra qualificada, técnicas de economia que comprometem a durabilidade e eficácia do projeto. Tais práticas não apenas falham em atender às especificações técnicas do contrato, mas também podem acarretar custos adicionais futuros para manutenção e correções, violando o princípio da eficiência no uso dos recursos públicos.

Assim, com base nas análises realizadas e em conformidade com os princípios e legislação vigente, bem como em apreço ao item 2.4. do Anexo IV-A do Edital, **requer que esta Comissão de licitação reconheça a inexecuibilidade da Proposta de Preços da licitante In Press oficina, operando sua imediata desclassificação do certame.**

A medida de desclassificação pretendida é crucial para garantir que a execução do contrato seja conduzida de forma eficiente, atendendo aos padrões

exigidos e ao melhor interesse público, na medida em que a Proposta da recorrida In Press não atende aos critérios de viabilidade financeira, sustentabilidade do contrato e qualidade necessária.

A inexecutabilidade da Proposta de Preços já sobeja evidente neste ponto, entretanto, caso essa ilustre Comissão de Licitação ainda possua dúvidas quanto ao mesmo, a recorrente requer a **realização de diligências para a verificação da efetividade, ou não, da proposta apresentada, determinando que a licitante In Press divulgue alocação detalhada de seus preços** (divulgação completa dos preços propostos, incluindo uma desagregação dos custos diretos e indiretos, impostos e despesas com profissionais envolvidos), **planilha de composição de custos** (evidenciando como cada elemento do serviço proposto é calculado e como esses custos se relacionam com os preços de mercado vigentes), **demonstração de exequibilidade de sua proposta** e quejandas.

VI. DA CONCLUSÃO E DOS PEDIDOS

Ante todo o exposto, a Santafé Ideias Inteligentes em Marketing e Comunicação Ltda, ora recorrente, requer o conhecimento de seu recurso e seu total provimento para que:

- a) **Seja determinada a DESCLASSIFICAÇÃO da licitante In Press Oficina de Comunicação Ltda**, em razão da manifesta e evidente inexecutabilidade da proposta de preço; nos exatos termos do Edital, da Lei 13.303/2016 e da Lei 14.133/21;
- b) Subsidiaria e alternativamente, caso ainda possua esta ilustre Comissão dúvida quanto a manifesta inexecutabilidade da Proposta de Preços apresentada, **que promova a realização de diligências para aferir a exequibilidade da mesma, determinando a apresentação pela In Press alocação detalhada de seus preços** (divulgação completa dos preços propostos, incluindo uma desagregação dos custos diretos e indiretos,

impostos e despesas com profissionais envolvidos), **planilha de composição de custos** (evidenciando como cada elemento do serviço proposto é calculado e como esses custos se relacionam com os preços de mercado vigentes) e **demonstração de exequibilidade de sua Proposta de Preços**.

Termos em que, pede e espera deferimento.

Brasília-DF, 23 de abril de 2024



Documento assinado digitalmente

RODRIGO KAISER SACCONE

Data: 25/04/2024 09:32:57-0300

Verifique em <https://validar.iti.gov.br>

SANTAFE IDEIAS INTELIGENTES EM MARKETING E COMUNICAÇÃO LTDA.

CNPJ: 37.998.358/0001-65

RODRIGO KAISER SACCONE

Diretor Executivo – CEO

CPF: 002.447.870-93

RG: 8084745531 - SSP/RS