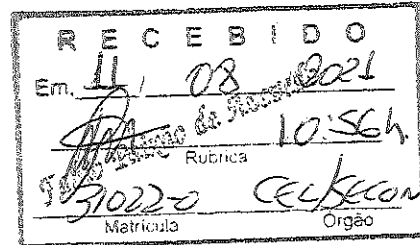


À ILMA. PRESIDÊNCIA DA COMISSÃO ESPECIAL DE
LICITAÇÃO-CEL/SECOM



Ref.: CONTRARRAZÕES – CONCORRÊNCIA Nº 01/2021 –
SECOM/DF – PROCESSO Nº 04000-00000796/2020-31

Assunto: contrarrazões ao recurso administrativo interposto pela agência
GINGA PROPAGANDA LTDA. no processo administrativo licitatório
CONCORRÊNCIA Nº 01/2021 – SECOM/DF

A NOVA/SB COMUNICAÇÃO S.A., já qualificada nos autos, neste ato representada por ANA CRISTINA GONÇALVES OLIVEIRA, portadora da Cédula de Identidade R.G. nº 1.006.103 SSP-DF, inscrita no C.P.F./M.F. sob o nº 372.227.401-04, já credenciada nos autos, vem respeitosamente perante Vossa Senhoria, com fundamento no art. 5º, incs. LV e XXXIV, a) e b), da CF; e art. 109 da Lei 8.666/93, oferecer contrarrazões ao recurso administrativo interposto por agência licitante, com supedâneo nas razões de fato e de direito expostas adiante:

DAS CONTRARRAZÕES

1. A NOVA/SB COMUNICAÇÃO S.A., doravante também denominada CONTRARRAZOANTE, participa da CONCORRÊNCIA N° 01/2021 – SECOM/DF, que, nos termos do edital, se destina à “contratação de serviços de publicidade prestados por meio de agências de propaganda”.

2. Após a divulgação das pontuações e abertura de prazo para recurso, a agência GINGA PROPAGANDA LTDA., **23ª colocada e desclassificada por não atingir o limite mínimo de pontos**, interpôs seu segundo recurso administrativo, desta vez, referente às propostas de preços das licitantes vencedoras.

3. A RECORRENTE GINGA PROPAGANDA, infundadamente, requer, além da concessão de efeito suspensivo, a desclassificação das licitantes CÁLIX, NOVA/SB, PROPEG, BABEL e CALIA. Resumido, o conteúdo do recurso, desde já, podemos qualificá-lo como inepto e com deliberado intuito de perturbar o regular andamento do processo licitatório.

.II.

DAS IMPROCEDENTES ALEGAÇÕES DA RECORRENTE GINGA PROPAGANDA LTDA.

4. A modalidade de licitação **concorrência**, dentre as formas permitidas, é prevista quando os procedimentos são múltiplos, os

prazos mais amplos e o certame é aberto para todas as empresas que tenham seu escopo, qualificação e habilitação exigidas no edital.

5. Quanto ao tipo de licitação, necessariamente, em uma concorrência de serviços de publicidade, deve-se optar pelo tipo **Melhor Técnica** ou **Técnica e Preços**. A Concorrência 01/2021 é regida pelo tipo Melhor Técnica, em que a pontuação na fase Técnica é determinante, sendo a fase de preços eliminatória se o(s) vencedor(es) da fase anterior não aceitar(em) o menor preço dentre as licitantes classificadas na fase técnica, ou, ainda, se apresentarem sua proposta de preços fora das condições estipuladas no edital.

6. Pois bem, a RECORRENTE, na fase técnica, recebeu a nota 69,20 pontos, dos 100 pontos permitidos, ficando na 23ª posição, abaixo da linha de corte de 70 pontos. Portanto, como sublinhado no início de nossa impugnação, **ESTÁ ALIJADA DO CERTAME**, não sendo mais protagonista da licitação.

7. O que ela deveria fazer era contestar, com argumentos técnicos e fundamentados, a sua nota na fase técnica. Entretanto, a RECORRENTE apelou e vem apelando para recursos infundados e protelatórios. Em vez de defender a sua proposta, atacou a lisura dos procedimentos do certame, valendo-se de argumentos falaciosos e notícia sabidamente falsa, o que foi de pronto e devidamente rechaçada pelas licitantes vencedoras naquela fase, em suas contrarrazões e pela própria Comissão de Licitação.

8. Mais uma vez, a RECORRENTE GINGA se vale de recurso manifestamente improcedente, conforme discorreremos nos parágrafos seguintes.

9. A RECORRENTE argumenta que a agência CÁLIX, que estava apta a apresentar a Proposta de Preços, zerou todos os itens das propostas, prejudicando, assim, as propostas de preços das quatro vencedoras da fase técnica. De acordo com o raciocínio da RECORRENTE, os preços entabulados para a execução contratual seriam inexequíveis.

10. O edital da Concorrência 01/2021 determinava as seguintes condições para a apresentação da Proposta de Preços, consoante o item 14.3:

Os quesitos a serem valorados são os integrantes da Planilha que constitui o Anexo III, ressalvado que, nos termos do art. 46, § 1º, da Lei nº 8.666/1993, não será aceito:

- a) desconto inferior a 65% (sessenta e cinco por cento) em relação aos preços previstos na tabela do Sindicato das Agências de Propaganda do Distrito Federal, a título de ressarcimento dos custos internos dos serviços executados pela licitante;
- b) percentual de honorários superior a 3% (três por cento), incidente sobre os preços de serviços especializados prestados por fornecedores, referentes ao planejamento e à execução de pesquisas e de outros instrumentos de avaliação e de geração de conhecimento pertinentes à execução do contrato;
- c) percentual de honorários superior a 3% (três por cento), incidente sobre os preços de serviços especializados prestados por fornecedores, referentes à criação e ao desenvolvimento de formas inovadoras de comunicação publicitária destinadas a

expandir os efeitos das mensagens, em consonância com novas tecnologias;

d) percentual de honorários superior a 5% (cinco por cento), incidente sobre os preços de serviços especializados prestados por fornecedores e referentes à produção e à execução técnica de peça e ou material cuja distribuição não proporcione à licitante o desconto de agência concedido pelos veículos de divulgação, nos termos do art. 11, da Lei nº 4.680/1965.

11. A licitante CÁLIX concedeu desconto de 100% ao item a), relacionado aos custos internos e honorários de zero por cento para os itens b), c) e d), referentes a contratações de serviços de fornecedores especializados, conforme a lista do parágrafo 1º do art. 2º da lei 12.232/2010. As quatro vencedoras da fase técnica apresentaram proposta dentro do limite mínimo para o item a), ou seja, o desconto de 65% para os custos internos,, e nos limites máximos para os itens b), c) e d), respectivamente 3%, 3% e 5%.

12. Diante desse fato constatado na terceira sessão de abertura das Propostas de Preços, com a proposta da CÁLIX classificada em primeiro lugar, coube ao presidente da Comissão de Licitação, seguindo as regras da licitação, perguntar às vencedoras da fase Melhor Técnica se aceitavam a condição de preços imposta pela CÁLIX, não restando outra alternativa às vencedoras – diante de tanto dispêndio de recursos humanos e financeiros empreendidos para a elaboração de suas propostas técnicas, justamente classificadas nas primeiras colocações – senão aceitar a proposta de preços da CÁLIX, sob o risco das outras licitantes menos pontuadas, porém ainda na zona de classificação da fase técnica, aceitarem a mesma.



13. Evoca a RECORRENTE o § 3º do art. 44 da Lei 8.666/1993, que estabelece, *ipsis litteris*:

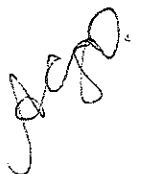
Não se admitirá proposta que apresente preço global ou unitário simbólico, irrisório ou de valor zero, incompatíveis com os preços dos insumos e salários de mercado, acrescidos dos respectivos encargos, ainda que o ato convocatório da licitação não tenha estabelecido limites mínimos, exceto quando se referirem a materiais e instalações de propriedade do próprio licitante para os quais ele renuncie a parcela ou à totalidade da remuneração.

14. Com premeditada e leviana condução jurídica, apenas cita os termos da lei a serem levados em consideração no julgamento da proposta, sem considerar o devido respaldo para que uma propostas seja desclassificada, por ser inexequível. Essa determinação está definida no inciso II do art. 48 da Lei 8.666/93:

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 por meio 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 essas necessariamente especificadas no ato convocatório da licitação.

§ 1º Para os efeitos do disposto no inciso II deste artigo, consideram-se manifestamente inexequíveis, no caso de licitações de menor preço para obras e serviços de engenharia, as propostas cujos valores sejam inferiores a 70% (setenta por cento) do menor dos seguintes valores:

- a) média aritmética dos valores das propostas superiores a 50% (cinquenta por cento) do valor orçado pela administração ou
- b) valor orçado pela administração.



§ 2º Dos licitantes classificados na forma do parágrafo anterior cujo valor global da proposta for inferior a 80% (oitenta por cento) do menor valor a que se referem as alíneas "a" e "b", será exigida, para a assinatura do contrato, prestação de garantia adicional, dentre as modalidades previstas no § 1º do art. 56, igual a diferença entre o valor resultante do parágrafo anterior e o valor da correspondente proposta.

15. E como podemos calcular uma proposta de preços de serviços de publicidade, dentro dos ditames previstos na Lei 8.666/93, acima descritos? Em primeiro lugar, ainda que a lei fixe os parâmetros de preços inexequíveis para obras e serviços de engenharia, o procedimento extrapola outros tipos de fornecimento, conforme acórdão exarado pelo TCU, o 363/2007, Plenário, rel. Min. Benjamin Zymler:

“A conciliação do disposto no parágrafo 3º do art. 44 com o inciso X do art. 40 [que trata do critério de aceitabilidade dos preços unitário e global, conforme o caso, permitida a fixação de preços máximos e vedados a fixação de preços mínimos, critérios estatísticos ou faixas de variação em relação a preços de referência, ressalvado o disposto nos parágrafos 1º e 2º do art. 48], da mesma lei, para serviços outros que não os de engenharia, tratados nos parágrafos 1º e 2º do artigo 48 da lei 8.666/93, **impõe que a Administração não fixe limites mínimos absolutos de aceitabilidade de preços unitários, mas que faculte aos licitantes a oportunidade de justificar situação peculiar que lhes permita ofertar preços aparentemente inexequíveis ou de questionar os valores orçados pela Administração.**”

16. Outro pronunciamento que importa para a análise se a proposta de preços deste certame é inexequível é o do acórdão 875/2008, Plenário, el. Min. Ubiratan Aguiar, que disse:

JACO

“6.12 O §1º do art. 48 da Lei nº 8.666/93 refere-se a valores globais. Estabelece regra para determinar-se o valor global máximo de proposta manifestamente inexequível. Portanto, tal regra não deve ser aplicada a preços unitários, ao contrário do que propõe a Paviservice. Essa questão é tratada no §3º do art. 44 da Lei nº 8.666/93, dispondo que "não se admitirá proposta que apresente preço global ou unitário simbólico, irrisórios ou de valor zero (...).”

17. Consoante preconizam os ensinamentos do TCU, evidencia-se que a inexequibilidade deve ser calculada não sobre os preços unitários, mas sim sobre a proposta global.

18. Vejamos como se elucidam na verba definida no edital da Concorrência 01/2021. Em primeiro plano, temos que no passado a verba em publicidade da SECOM – DF teve execução orçamentária aplicada em mídia, com média de 87% dos gastos e de 13% para o fornecimento de serviços especializados, normalmente denominados serviços de produção. Diante da verba prevista na nova contratação, de R\$ 160.000.000,00, e aplicando os percentuais realizados no passado, entre mídia e produção, teremos uma previsão de R\$ 139.200.000,00 gastos em mídia e de previsão de R\$ 20.800.000,00 gastos em produção.

19. A comissão de agência sobre a mídia, que nem estava na Proposta de Preços, pois esta é fixada em lei – Lei nº 4.680/1965, decretos 57.690/66 e 4563/2002 – e conforme estipula também a cláusula nona da minuta de contrato desta licitação é de 15%. Aplicada sobre a verba prevista de mídia, renderá para as agências o valor aproximado de R\$ 21.978.950,00. Sobre a verba prevista de produção, em execução de contrato como o da SECOM-DF, metade é aplicada em peças publicitárias

que geram veiculação, cujo percentual de comissão é zero, conforme definido no item 8.3 da cláusula oitava da minuta do contrato.

20. Dessa forma, é sobre a verba de R\$ 10.400.000,00, que se fossem aplicados os percentuais máximos permitidos – e o que foram ofertados pelas agências vencedoras – **renderiam para elas (presumindo metade a 5% e a outra metade a 3%) cerca de R\$ 416.000,00.** A receita de custos internos, se fosse aplicado o percentual máximo permitido – de cerca de 35% – **renderia outros R\$ 416.000.000,** visto também não ser permitido sua cobrança sobre os serviços de peças que geram veiculação.

21. Portanto, são R\$ 832.000,00, cerca de 3,6% da receita total (somatório da comissão sobre a mídia, dos honorários de produção e custos internos, que dão R\$ 22.810.950,00) que estariam sob juízo na avaliação, entre a proposta de preços com honorários relativos à produção, no seu valor máximo, e à proposta aceita pelas vencedoras, que foi de valor zero. Uma diferença insignificante, quando analisada sobre a proposta global de preços, **o que torna-a uma proposta plenamente exequível, como concluiu o TCU, de que a inexequibilidade é calculada não sobre os preços unitários, mas sim sobre a proposta global.** E mais, as particularidades do setor de serviços de publicidade prestados por agências de publicidade, endossam o raciocínio aqui apresentado, fugindo dos cálculos empregados ao setor de obras e serviços de engenharia, conforme fundamentado em decisão do TCU, acima visto.

22. As próprias Normas Padrão da Atividade Publicitária (NPAP) do CENP, em seu item 3.11.2, permite a redução/supressão:



3.11.2

.....

Negociação do custo dos serviços internos, de que trata o item 3.6 [custos internos], que poderão ser integralmente eliminados/excluídos/suprimidos;

Negociação dos honorários incidentes sobre os serviços de que trata o item 3.6.1 [supervisão de contratação de fornecedores especializados], ressalvado que os referidos honorários poderão ser integralmente eliminados/excluídos/suprimidos quando se tratar de ações de comunicação que geram veiculação;

Negociação dos honorários de que trata o item 3.6.2 [apenas a contratação/pagamento de fornecedores especializados].

23. Por fim, ainda que fosse utilizado o raciocínio do parágrafo primeiro do artigo 48 da lei 8.666/93, próprios para obras e serviços de engenharia, a proposta aceita pelas vencedoras da fase técnica seria exequível. Empregando o mesmo exercício, ou seja, a verba de R\$ 160 milhões, a sua divisão entre a mídia e produção e a aplicação dos percentuais das propostas de preços de cada licitante, teríamos o seguinte resultado:

VALORAÇÃO DAS PROPSTAS APRESENTADAS		
CLASSIF	AGÊNCIAS	VALOR EM REAIS
1	CALIX	21.978.950
2	FIELDS	22.331.807
3	GRITO	22.595.521
4	OCTPLUS	22.647.521
5	BABEL	22.810.950
6	DEBRITO	22.810.950
7	AV	22.810.950
8	PROPEG	22.810.950
9	TIS	22.810.950
10	BINDER	22.810.950
11	NOVASB	22.810.950
12	NACIONAL	22.810.950
13	EBM	22.810.950
14	BERTONI	22.810.950
15	ESCALA	22.810.950
16	DESIGUAL	22.810.950
17	CALIA	22.810.950
18	PUBLICA	22.810.950
19	ES	22.810.950
20	TRADE	22.810.950
21	BCA	22.810.950
	MEDIA	22.730.474

24. Presumindo que a SECOM-DF estimava no seu exercício orçamentário que as propostas de preços vencedoras fossem nos valores máximos permitidos, uma vez que a licitação é do tipo Melhor Técnica, para saber o *quantum* sobriariam de verbas destinadas aos veículos de comunicação e fornecedores de serviços de produção, o valor destinado às agencias seria de R\$ 22.810.950,00 – o mesmo ofertado por 17 de 21 agências. Dentro desse raciocínio e aplicando a regra do parágrafo 1º do art. 48, vemos pela tabela acima que todos os preços ofertados são superiores a 50% do valor estimado pela Administração, o que faz prevalecer a média dessas propostas, que é de R\$ 22.730.474,00, conforme apurado na mesma tabela para se determinar o preço inexequível – que tem que ser 70% inferior a esta média.

25. Seguindo a lógica da aludida norma, 70% de R\$ 22.730.474,00 resulta no valor de R\$ 15.911.332,00. O preço aceito pelas licitantes NOVA/SB, PROPEG, CALIA e BABEL foi de R\$ 21.978.950, longe de um preço inexequível.

26. Desse modo, por qualquer ângulo que se analise, por apuração própria para uma proposta de serviços de publicidade ou seguindo os ditames da lei 8.666/93, conclui-se que os preços não são inexequíveis. Ainda que os cálculos acima fossem calculados sobre a verba total prevista pela SECOM-DF, o que, na prática, ensejará a divisão por quatro agências, conforme previsto no edital, tais valores anuais são suficientes para cada agência suprir suas despesas e apurar seus lucros, em perfeito equilíbrio econômico financeiro dos contratos.

27. Uma análise comparativa com outras licitações de serviços de publicidade corrobora a plena exequibilidade das propostas de

preço praticadas na CONCORRÊNCIA Nº 01/2021. À guisa de ilustração, cumpre mencionar a recente licitação SECOM do Estado de São Paulo. Com verba de R\$ 100.000.000,00, uma das agências vencedoras na fase técnica zerou todos os percentuais nos itens de honorários sobre contratação de serviços especializados e concedeu desconto de 100% sobre os custos internos, assim como fez a CÁLIX. No certame da SECOM-SP, sequer houve questionamento por parte de licitantes ou externos, sendo a proposta considerada plenamente exequível pela Comissão de Licitação.

28. Vale também mencionar que na atual contratação de serviços de publicidade pela Prefeitura do Município de São Paulo, com verba de R\$ 125.000.000,00, os percentuais sobre a produção são zero, além de desconto de 100% nos custos internos.

29. Por fim, não se pode deixar de mencionar que a constatação da exequibilidade e a inépcia recursal explicitam, mais uma vez, o intuito da RECORRENTE de obstar e perturbar o regular andamento do processo licitatório. Trata-se do **segundo recurso administrativo infundado interposto pela RECORRENTE** – 23ª colocada e desclassificada por não atingir o limite mínimo de pontos – com pedido de suspensão do processo licitatório.

30. Vale ressaltar que as condutas de impedir ou perturbar a realização de qualquer ato de processo licitatório são vedadas pelo Direito e tipificadas como ilícito administrativo e penal, merecendo severa reprimenda, inclusive na instância administrativa.¹ Impedir significa, em síntese, inviabilizar a prática de qualquer ato do procedimento licitatório.

¹ Cf.: Art. 337-I do Código Penal: Impedir, perturbar ou fraudar a realização de qualquer ato de processo licitatório: (Incluído pela Lei nº 14.133, de 2021) Pena – detenção, de 6 (seis) meses a 3 (três) anos e multa. (Incluído pela Lei nº 14.133, de 2021)

Por sua vez, a conduta de perturbar significa atrapalhar de qualquer forma o ato do procedimento licitatório.

31. Não se pode tolerar, em face do interesse público, respeito às licitantes e conforme sustenta a doutrina, a situação do agente que impede ou perturba o procedimento licitatório por meio do abuso de instrumentos legais, tais como recursos administrativos, mandados de segurança etc., diante da litigância de má-fé ou de pretensões manifestamente improcedentes.²

32. Por todo exposto, evidencia-se a plena exequibilidade das propostas de preços das licitantes vencedoras, confirmada pelos termos da legislação, edital, jurisprudência do TCU e prática licitatória de outras Unidades da Federação.

.IV.

DOS PEDIDOS

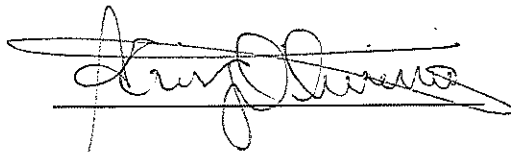
Diante de tudo ora exposto, a NOVA/SB **requer o desprovemento do recurso administrativo interposto pela agência GINGA, mantendo-se: i) o regular e justo andamento do certame e ii) a sua classificação em face da plena e demonstrada exequibilidade da proposta de preços.**

² FREITAS, André Guilherme Tavares. Crimes na Lei de Licitações. 3. ed. Rio de Janeiro: Impetus, 2013, p. 115.

Nesses termos,

Pede deferimento.

Brasília/DF, 10 de agosto de 2021



ANA CRISTINA GONÇALVES OLIVEIRA