

AO ILMO. PRESIDENTE DA COMISSÃO DE SELEÇÃO E JULGAMENTO DA AGÊNCIA PEIXE VIVO

ATO CONVOCATÓRIO 027/2021
CONTRATO DE GESTÃO Nº 028/ANA/2020

RECEBEMOS
Data: 17/02/2022
Hora: 15:16
11505 01/12

PARTNERS COMUNICAÇÃO INTEGRADA LTDA., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o número 03.958.504/0001-07, com sede na Rua Desembargador Alfredo de Albuquerque, nº 200, Santo Antônio, Belo Horizonte - MG, CEP 30330-250, vem, em tempo hábil, à presença de Vossa Senhoria, apresentar **RECURSO ADMINISTRATIVO**, com arrimo na Lei 10.881/04 e a Resolução ANA nº 122/2019 c/c item 10.1 do Ato Convocatório, contra a r. decisão que julgou as proposta técnicas, pelos fatos e fundamento a seguir expostos:

I - DA TEMPESTIVIDADE

Consoante se depreende dos itens 10.1 do edital, divulgada a decisão da Comissão, a Licitante, se dela discordar, terá o prazo de 3 (três) dias úteis a contar da divulgação do resultado da fase de habilitação dos documentos e dos julgamentos das Propostas Técnica e Comercial para interpor recurso.

In casu, a Ata de Julgamento das Propostas Técnicas da qual se extrai a decisão ora combatida foi divulgada no dia 14.02.2022 (segunda-feira), de modo que o prazo para interposição do presente recurso iniciou-se em 15.02.2022 (terça-feira), com termo final em 17.02.2022 (quinta-feira).

Tempestivas, portanto, as presentes razões.

II - DOS FATOS

A ora Recorrente, tendo interesse em participar do certame supramencionado, na modalidade coleta de preços, com critério de julgamento de técnica e preço, adquiriu o ato convocatório em epígrafe, verificando todas as condições e providenciando os documentos necessários para sua participação no procedimento.

Conforme se extrai do item 1.1 do instrumento convocatório:

- 1.1. A presente seleção tem como objeto a "CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA PARA PLANEJAMENTO E ATUALIZAÇÃO DO PROGRAMA DE COMUNICAÇÃO E RELACIONAMENTO, PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE CONSULTORIA E ASSESSORIA DE IMPRENSA, COMUNICAÇÃO EM RECURSOS HÍDRICOS E CRIAÇÃO E PRODUÇÃO EDITORIAL DE PUBLICAÇÕES, COMUNICAÇÃO ON-LINE, PRODUÇÃO AUDIOVISUAL E AÇÕES DE DIVULGAÇÃO E MOBILIZAÇÃO SOCIAL PARA O COMITÊ DA BACIA HIDROGRÁFICA DO RIO SÃO FRANCISCO - CBHSF", conforme (Anexo I).

Após adotados os procedimentos de praxe, esta licitante foi declarada habilitada, mas discorda da

nota técnica atribuída em alguns itens da proposta.

Pois bem, desde já, externa a Recorrente que nutre sincero respeito pela decisão que culminou com a conclusão supra. Contudo, ousa dela discordar, por entender que, desta feita, não houve o costumeiro acerto.

Esta licitante atende a todas as exigências previstas no edital, razão pela qual se mostra imperiosa a revisão da nota técnica a ela atribuída.

III - DO MÉRITO

III.1 - DA NECESSÁRIA REVISÃO DO JULGAMENTO DAS PROPOSTAS TÉCNICAS

Preliminarmente, convém tecer breves considerações acerca do rigor no julgamento das propostas técnicas imposto por lei, o que vincula a Comissão e, conseqüentemente, legitima a alegação de inconformidade, caso não se mostre pertinente com a norma.

No quesito 1, “Raciocínio Básico”, o julgamento aponta ter sido um erro contextualizar o trabalho fora da bacia do rio São Francisco, já que “poderiam aproveitar a oportunidade de focar e trabalhar no âmbito” do rio em questão. Trata-se de uma justificativa de extrema subjetividade. Afinal, trazer elementos de cenários similares fazem um contraponto explicativo ao que acontece à bacia. Não faz sentido que a Partners tenha perdido pontos por conta desse argumento.

Já no quesito 2.1, “Plano Estratégico de Comunicação”, o trabalho da agência, embora tenha se destacado alguns pontos atenção, foi elogiado. As propostas, entre eles a aplicação das redes sociais como reforço de divulgação, foram consideradas “interessantes”.

De forma errônea, o julgador entendeu que o foco foi a campanha apresentada, e não o briefing. Não faz sentido essa argumentação, já que a campanha, que aborda, entre outros, a defesa do Rio São Francisco, está calcada justamente no briefing. O plano, por exemplo, elenca uma série de ações de assessoria de imprensa, produção de conteúdo e comunicação digital, com descrição de públicos atingidos e tempos de execução. Atende perfeitamente as diretrizes do briefing, como “tornar mais efetiva a comunicação do CBHSF e os diferentes públicos envolvidos” e “desenvolver atividades de relacionamento com a mídia”.

No quesito 2.2, foram solicitados os seguintes requisitos:

2.2. Ideia Criativa – a concorrente deverá apresentar ideia criativa (proposta gráfica), observadas as seguintes disposições: 

a) Apresentar relação de todas as peças e ou material que julgar necessários para a execução da sua proposta de estratégia de comunicação, mobilização e execução das ações para o Dia Nacional em Defesa do Rio São Francisco com comentários sobre cada peça e ou material.

b) relação prevista na linha anterior, escolher e apresentar como exemplos as peças e ou material que julgar mais indicados para corporificar objetivamente sua proposta de solução do desafio de comunicação, conforme explicitado na estratégia de comunicação, mobilização e execução das ações para o Dia Nacional em Defesa do Rio São Francisco.

Em relação ao critério exigido neste item, esclareça-se que o conceito criativo da campanha teve como objetivo fugir do discurso tradicional e motivador de campanhas publicitárias e abordar diretamente as dificuldades em tela. Assim, este tipo de campanha, à primeira vista, pode não ter um caráter tão cordial, mas estudos demonstram que a atenção do público impactado é muito maior

quando ele se vê representado dentro de uma situação problemática, que foi justamente o intuito do projeto proposto.

Nesse sentido, para corroborar o que foi dito, cita-se o trecho do livro de Rick Hanson - o Cérebro e a Felicidade (pp. 26-27). WMF Martins:

"As coisas ruins são mais fortes que as boas.

Para transmitir seus genes, nossos ancestrais répteis, mamíferos, primatas, homínídeos e humanos tinham de conseguir coisas agradáveis como as 'cenouras' do abrigo, da comida e do sexo. Enquanto isso, tinham de se manter distantes de coisas que eram dolorosas como 'bastões' de predadores, fome e agressão vinda de outros de sua espécie. Tanto as cenouras como os bastões são importantes, mas existe uma diferença crucial entre eles. Do ponto de vista da sobrevivência, bastões têm mais premência e impacto que cenouras. Se você não conseguir uma cenoura hoje, terá outra oportunidade de consegui-la amanhã; mas, se você não conseguir evitar um bastão hoje – zás! –, nunca mais vai comer cenoura. A lei nº 1 da selva é: Almoce hoje – não seja um almoço hoje.

Durante centenas de milhões de anos, foi uma questão de vida ou morte ficar atento aos bastões, reagir intensamente a eles, lembrar-se bem deles e, ao longo do tempo, tornar-se cada vez mais sensível a eles. Consequentemente, o cérebro desenvolveu um viés negativista intrínseco. Embora essa predisposição tenha aparecido em condições inóspitas muito diferentes das nossas, ela continua agindo dentro de nós hoje quando estamos dirigindo, indo a uma reunião, resolvendo uma briga entre irmãos, tentando fazer regime, assistindo ao noticiário, esquivando-nos das tarefas domésticas, pagando contas ou indo encontrar a namorada. Seu cérebro está sempre pronto a assumir uma postura negativa para ajudá-lo a sobreviver.

Alerta por você

Para começo de conversa, seu cérebro sempre está à espreita de perigos ou perdas potenciais; é por essa razão que a primeira notícia dos telejornais geralmente é o crime ou desastre mais recente. Como dizem no jornalismo: sangue vende jornal. Durante o curso da evolução, animais nervosos, decididos e tenazes tinham mais probabilidade de transmitir seus genes, e essas tendências estão agora incorporadas em nosso DNA. Mesmo quando você se sente relaxado, feliz e próximo das pessoas, seu cérebro continua atento em busca de perigos potenciais, de decepções e de problemas interpessoais. Em consequência, na parte de trás da mente em geral existe uma sutil, mas perceptível sensação de desconforto, insatisfação e distanciamento que provoca essa vigilância. Então, quando a mínima coisa dá errado ou pode causar problema, o cérebro concentra-se nisso com uma espécie de visão de túnel que minimiza todo o resto. Se seu chefe faz uma excelente avaliação sua que contém uma única crítica em meio a um monte de elogios, é provável que você se concentre no comentário negativo. **Estímulos negativos são percebidos com mais rapidez e com maior facilidade que estímulos positivos.** Nós identificamos semblantes raivosos mais rapidamente que semblantes alegres; na verdade, diante de um semblante raivoso o cérebro reage mesmo que você não tenha consciência disso. (...)"

Portanto, para obter resultados diferentes, utilizando o mesmo tipo de comunicação, é preciso mudar o foco.

Nesse sentido, a pontuação atribuída a esta licitante no item referente ao conceito criativo não se justifica, pois os problemas são abordados, através de personagens. Portanto, verifica-se que se tem o AINDA (ATENÇÃO pelo problema e pelos personagens; INTERESSE pelas causas; DESEJO de mudança; e provocação para a AÇÃO) como estrutura de criação, o que deve ser levado em consideração.

Entendemos a subjetividade pertinente a avaliações do tipo. Porém, pelo exposto acima, a Partners atendeu plenamente os critérios de avaliação. Nada justifica, portanto, que a nota no plano esteja tão distante às alcançadas pelos outros dois concorrentes. Diante do exposto, mister se faz a revisão da nota técnica destinada a esse quesito.

No Quesito 3, intitulado “Repertório e experiência da proponente” foram dispostos os seguintes requisitos:

3.1. Repertório e Experiência em projetos de comunicação social relacionados ao meio ambiente e/ou recursos hídricos e/ou gestão de bacias hidrográficas – a Concorrente deverá demonstrar sua experiência e apresentar projetos de comunicação social relacionados ao meio ambiente e/ou recursos hídricos e/ou gestão de bacias hidrográficas (com devida documentação comprobatória) em consonância com o objeto do edital e seus produtos solicitados no TDR. A proponente deverá apresentar até 5 (cinco) Projetos.

Sobreleva pontuar que foram apresentados pela Partners dois projetos de **Furnas (UHE Serra da Mesa e UHE Simplicio)**, comprovados mediante **contrato de prestação de serviço** e, mesmo assim, foi atribuída nota zero neste quesito.

Dentro da qualificação da equipe chave, foi solicitado um coordenador geral. Indicamos a profissional Eliane Maciel, que segundo a avaliação da comissão técnica, não comprovou os oito anos exigidos para o cargo, mas foram apresentados atestados que somam mais de 20 anos de experiência comprovando sua atuação em gestão de projetos e comunicação organizacional na área socioambiental, sendo eles:

Print Rio: 7 anos

Neoenergia: 01 ano

Franco Celano: 14 anos



Por essa razão, requer-se a revisão da nota técnica destinada à empresa nesse ponto, mormente porque o aludido contrato tem valor igual ou superior ao do atestado, considerando seu conteúdo jurídico e sobretudo por ser um documento comprobatório válido para certificar a execução do projeto relatado.

IV - DO PRINCÍPIO DA ISONOMIA E DA LIMITAÇÃO À COMPETITIVIDADE

A manutenção da decisão contraditória que, nitidamente, não aplicou os mesmos critérios de julgamento, não somente prejudica a participação da Recorrente - apta a executar os serviços -, como infringe o princípio da isonomia e competitividade que rege as licitações e contratos administrativos.

É imperioso que os contratos firmados pela Administração garantam a observância à isonomia, assegurado igualdade de condições aos concorrentes, com arrimo, também, no art. 37 da Constituição Federal.

A propósito, o art. 3º da Lei nº 8.666/93, aplicada de forma subsidiária, ora mencionado por analogia,

determina:

Art. 3º A licitação destina-se a garantir a observância do princípio constitucional da isonomia, a seleção da proposta mais vantajosa para a administração e a promoção do desenvolvimento nacional sustentável e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade administrativa, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhes são correlatos.

No mesmo sentido, para a mais conceituada doutrina, o Princípio da Isonomia é o responsável por assegurar o direito à competição. Esta, por sua vez, consiste na essência do procedimento licitatório. Por consequência lógica, somente poderá se promover a contratação com a Administração quando restar devidamente assegurada a competição.

Na esteira desse entendimento, já se pronunciou o STJ:

As regras do edital de procedimento licitatório devem ser interpretadas de modo que, sem causar qualquer prejuízo à administração e aos interessados no certame, possibilitem a participação do maior número possível de concorrentes, a fim de que seja possibilitado se encontrar, entre várias propostas, a mais vantajosa (MS 5.606/DF, Rel. Min. José Delgado)

Sobreleva notar que deve ser aplicada a mesma lógica da licitação aos contratos administrativos, mormente o de gestão, como no caso em epígrafe, eis que o objetivo perseguido é o mesmo, a consecução do interesse público.

A concessão de baixa pontuação atribuída a esta licitante além de representar erro grosseiro, viola a isonomia e configura preocupante insegurança jurídica, haja vista que a proposta ora apresentada nitidamente atende à inteireza os requisitos do instrumento convocatório.

Verifica-se, assim, nítida restrição ao caráter competitivo do certame, conduta veementemente vedada pelo Tribunal de Contas:

TCU – Decisão 369/1999 – Plenário – “O Plenário, diante das razões expostas pelo Relator, DECIDE:

(...) 8.2 determinar a Banco do Brasil que:

(...) 8.2.6 abstenha-se de impor, em futuros editais de licitações, restrições ao caráter competitivo do certame e que limitem a participação de empresas capazes de fornecer o objeto buscado pela Administração Pública, consoante reza o art. 3º, § 1º, inciso I, da Lei nº 8.666/93;”



Portanto, também sob a ótica da afronta ao Princípio da Isonomia e o impedimento à Livre Concorrência, restringindo-se a competição, requer-se seja revisado o julgamento, nos exatos termos da argumentação supra.

V - DA VIOLAÇÃO DO EDITAL DE LICITAÇÃO

Por todas as razões expostas, deve ser revisto o equivocado julgamento. A questão é muito simples, se o Ilmo. Presidente da Comissão: transformar em letra morta os itens do edital, melhor seria se eles nem ao menos existissem, mas que no instrumento constasse explicitamente que seriam concedidas diversas oportunidades para o saneamento de falhas e, ainda que permanecessem, estas seriam relevadas, o que estaria em total desconformidade com a Resolução que orienta o

procedimento da presente licitação.

Em síntese: a Administração não pode simplesmente estabelecer regras em um edital ou ato convocatório e resolver não as seguir, como ocorreu no caso em tela.

Isso porque, repisa-se, a proposta da Partners atende inteiramente aos requisitos impostos, verdade seja que o presente recurso apresenta, ponto a ponto, a contraposição aos elementos do julgamento.

Dessa forma, reforçada pela evidente ilegalidade, a quebra da isonomia e imparcialidade, requer a Recorrente a observância máxima às regras do Edital, pelo que pugna, mais uma vez, pela majoração da nota atribuída à Partners.

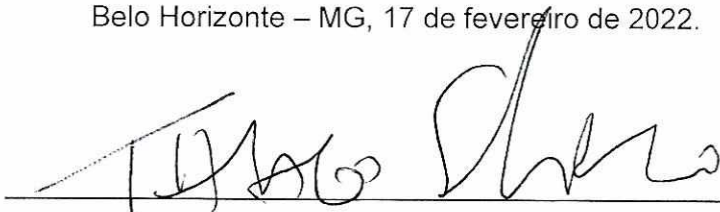
VI - DOS PEDIDOS

Em face das razões expostas, a Recorrente requer o recebimento e provimento do presente Recurso Administrativo para que se proceda à necessária revisão do julgamento e majoração das notas atribuídas à Partners para a pontuação máxima, conforme requerido alhures. Não sendo esse o entendimento, subsidiariamente, requer-se a majoração das pontuações de forma a adequá-las a valores razoáveis.

Por fim, requer recebimento do presente Recurso Administrativo com efeito suspensivo previsto em lei, bem como no Edital.

Nestes termos, PEDE PROVIMENTO.

Belo Horizonte – MG, 17 de fevereiro de 2022.



Thiago Silvério de Carvalho Rodrigues

CPF 044.524.826-27

Representante Legal

PARTNERS COMUNICAÇÃO INTEGRADA LTDA

CNPJ: 03.958.504/0001-0