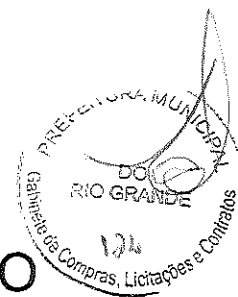


VERAZ



**ILMO. SR. PRESIDENTE DA COMISSÃO
PERMANENTE DE LICITAÇÃO DO
MUNICÍPIO DO RIO GRANDE - RS.**

Ref: CONCORRÊNCIA nº 014/2019 - 2ª Edição

VERAZ COMUNICAÇÃO LTDA., inscrita no CNPJ sob nº 01.815.111/0001-19, com sede na rua General João Telles, nº 542, salas 801 / 804, Bairro Bom Fim, Porto Alegre, RS, Empresa especializada na prestação de serviços de Publicidade e Propaganda, potencial licitante no procedimento licitatório em epígrafe, vem, respeitosamente, com base no art.5º, XXXIV, letra da Carta Magna e no parágrafo 2º do art. 41 da Lei 8.666/93, apresentar

IMPUGNAÇÃO AO EDITAL

pelas razões de fato e de direito a seguir deduzidas.

O OBJETO DO EDITAL E OS ITENS PASSÍVEIS DE IMPUGNAÇÃO.

A Impugnante é *licitante potencial* nessa Licitação, cujo objeto é a “contratação de agência de publicidade e propaganda” (pessoa jurídica) para a “prestação de serviços técnicos de projeto de divulgação de atos, programas, obras, serviços e campanhas dos órgãos e instituições da administração municipal do Município de Rio Grande, compreendendo o estudo o planejamento, a conceituação, a concepção, a criação, a execução interna, a intermediação e a supervisão de execução externa e a distribuição de publicidade aos veículos e demais meios de divulgação”.

São incluídos no objeto ainda:

“a) O planejamento e a execução de pesquisas e de outros instrumentos de avaliação e de geração de conhecimento sobre o mercado, o público alvo, os meios de divulgação nos quais serão difundidas as peças e ações publicitárias ou sobre os resultados das campanhas publicitárias.

“b) À criação, produção. Impressão e montagem de painéis, faixas, cartazes, banners, storyboards, folders, outdoors, informativos (impressos e online), anúncios para jornais e revistas, manuais, livretos, panfletos, revistas, cartilhas, convites, cartas, ilustrações, cartões de visita, envelopes, produção de textos diversos e templates, gravação de áudio e veiculação de propaganda volante, criação, produção e veiculação de dings, spots e programetes para rádio: VTs e programetes para TV aberta: produção de vídeos: criação de campanhas institucionais: identidade visual: produção de conteúdo para canais em mídias sociais: entre outros, para atender ao município do Rio Grande conforme descrição no Termo de Referência (Anexo I).

“c) A criação e o desenvolvimento de formas inovadoras de comunicação publicitária, em consonância com novas tecnologias, com o objetivo de expandir os efeitos das mensagens e ações publicitárias, vedada a inclusão de quaisquer outras atividades, em especial as de assessoria de imprensa, comunicação e relações públicas ou as que tenham por finalidade a realização eventos festivos de qualquer natureza.”

Esta Impugnante, possuindo larga experiência na área e tendo atendido/atendendo hoje a várias Municipalidades, adquiriu o Edital em referência, com vistas à sua participação na Concorrência, situando naquele instrumento convocatório regras em desacordo com praxe relativa a esse tipo de prestação de serviços.

Fica flagrante que podem se tratar de equívocos, provavelmente decorrentes de um modelo-padrão de Edital que, inadvertidamente, esse Município talvez tenha adotado em outras ocasiões sem se aperceber da circunstância.

Neste caso, como veremos a seguir, esse Município ao lançar um Edital de Concorrência que não espelha a realidade do Mercado Publicitário, nem da Lei que rege as Licitações sobre a matéria (Lei nº 12.232/2010, mencionada no Edital), coloca em risco a legalidade do certame e o próprio objetivo do processo, que é culminar com a melhor escolha em termos técnicos e de preços para atender a municipalidade no terreno da propaganda e da publicidade.

QUESTÃO IMPUGNÁVEL:

PREÇO ZERO NA TABELA DE PREÇOS A SER EXECUTADA NA VIGÊNCIA DO CONTRATO.

O Edital de Licitação traz, em seu item VII, a respeito da elaboração da proposta de preços

por parte dos licitantes, o seguinte:

" VII DA PROPOSTA DE PREÇO

7.1. A proposta de preço deverá ser entregue

.....

a) A proposta deverá atender aos termos deste editalde acordo com o Anexo II (Modelo de Carta Proposta) devendo:

.....

c) Conter a descrição do objeto da licitação e os valores em algarismos e por extenso compreendendo:

c1) Percentual de desconto que será oferecido relativo aos custos internos da agência, baseado na Tabela de Preços do Sindicato das Agências de Propaganda do Estado do Rio Grande do Sul – SINAPRO – RS."

O Modelo de Carta Proposta, por sua vez, estabelece o seguinte:

ESPECIFICAÇÕES

Serviço de agência de publicidade para execução dos serviços de divulgação, compreendendo a divulgação, produção, distribuição, veiculação e controle de campanhas institucionais e publicitárias da Prefeitura Municipal do Rio Grande, pelo período de 12 meses a contar da assinatura do contrato.

1.

Desconto relativo aos custos internos da agência, baseado na tabela SINAPRO – RS em vigência

Valor% (valor por extenso por cento

b) Percentual de desconto sobre os honorários a serem cobrados do Contratante, incidentes sobre os custos comprovados de serviços realizados por terceiros.

b 1 – excluem-se custos referentes à produção de peças e matérias cuja confecção ou distribuição proporcione à licitante o desconto de remuneração de agência concedido pelos veículos de comunicação, conforme Normas Padrão da Atividade publicitária do CENP – Conselho Executivo das Normas Padrão.

Valor% (valor por extenso por cento)

Até aqui o Edital não traz nenhum problema. Todavia, quando confrontamos este item com os critérios que serão utilizados para atribuir nota aos licitantes, encontramos flagrante e talvez inadvertida ilegalidade. Eis que, para auferir nota máxima no certame, o licitante é obrigado a ofertar 100% de desconto sobre a tabela de preços do Sinapro, ou seja, preço ZERO.

O que diz a tabela de julgamento?

Conforme o item 8.5.4 a1, para obter 15 pontos, nota máxima do item relativo ao preço de custos internos, a licitante é obrigada a ofertar desconto de 100%. Ou seja, a praticar custo ZERO. Uma flagrante ilegalidade.

Esta tabela de julgamento precisa ser revista. A faixa “Desconto de 100% = 15 (quinze) pontos” precisa ser eliminada e serem refeitas as faixas de desconto.

DAS RAZÕES QUE MOVEM A PRESENTE IMPUGNAÇÃO

Ao estabelecer que o licitante só terá nota máxima ofertando preço ZERO sobre a totalidade dos serviços que são objeto da licitação, o edital fere a legalidade e exequibilidade do contrato.

Não serve como base de argumentação a percepção errada existente no mercado de que a comissão de 20% (paga pelos veículos e não pelo cliente), ou os honorários sobre serviços de terceiros, sejam suficientes para remunerar a agência. Não!

A comissão de 20% do valor da veiculação (paga pelos veículos) não cobre um centavo dos serviços relativos à criação, ou seja, os serviços que constam do objeto do presente edital. Este comissionamento se dá em função dos serviços de planejamento, supervisão, distribuição das peças publicitárias aos veículos. Não tem relação alguma com a criação das peças, com o desenvolvimento das estratégias de comunicação ou com o seu desenvolvimento e execução internamente à agência.

Da mesma forma, os honorários cobrados pelas agências sobre serviços de terceiros são destinados a cobrir os custos relativos aos serviços envolvidos na execução desta tarefa. Também não trazem um centavo para a agência cobrir os custos elencados no objeto desta licitação.

Ora, o objeto deste Edital é justamente selecionar uma empresa capaz de atender os itens 1.1 a); b); e c) do edital. Ao praticamente obrigar - ou no mínimo permitir - que o licitante apresente preço ZERO por todos os serviços elencados no objeto, o edital acaba trazendo para dentro do certame a questão da flagrante inexecuibilidade e do famigerado preço ZERO.

Ao estipular preço ZERO para obter nota máxima, o edital pretende, no limite, pagar ZERO. E isto afronta a legalidade e a exequibilidade do contrato. Contradiz, portanto, o próprio objetivo do Edital, que é contratar a melhor Técnica e Preço.

A JURISPRUDÊNCIA CONDENA PREÇO ZERO

O administrador público providente faz uma análise de mercado, cotando preços que lhe deem boa margem acerca do orçamento que deverá ser reservado para a futura Contratação. Tal medida é imperiosa aos administradores públicos, sob pena de incorrerem em improbidade administrativa caso contratem sem possuir o devido provimento financeiro.

À vista disto, é indiscutível o fato de que o órgão licitante deve conhecer o valor de mercado para a fiel execução do objeto licitado.

Obviamente, conforme determinação emanada do art. 3º da Lei 8.666/1993, as licitações visam proporcionar à Administração Pública a obtenção da proposta mais vantajosa. Todavia, não podemos confundir proposta mais vantajosa com proposta inexequível. Acerca de proposta mais vantajosa, bem ensinou o mestre José Cretella Júnior:

“Destina-se a licitação a selecionar a proposta mais vantajosa para a Administração. Não mais existe o critério do menor preço (art. 73 do Regulamento do Código de Contabilidade da União, de 1922), porque “o barato sai caro”, nem o critério do preço médio, porque o Estado acabaria pagando preço superior menor, sem nenhuma outra vantagem, conflitando, pois, esse critério com a lei vigente. O legislador federal de 1986 aludiu implicitamente à proposta mais vantajosa, critério que leva a Comissão, no julgamento das propostas (Decreto-lei nº 2.300/86, art. 36, I a V), a levar em consideração a qualidade, o rendimento, o preço, o prazo e outros fatores previstos no edital. A atual lei de licitações em seu artigo 44 define o critério que a Comissão deverá levar em consideração no julgamento das propostas, ou seja, os critérios objetivos definidos no edital ou convite sem contrariar as normas e princípios estabelecidos por lei” (Das licitações públicas. 18ª edição. Forense. 2006. p. 123).

Vejamos o que reza o supracitado artigo da Lei 8.666, de 21 de junho de 1993, que regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências:

Art. 44. No julgamento das propostas, a Comissão levará em consideração os critérios objetivos definidos no edital ou convite, os quais não devem contrariar as normas e princípios estabelecidos por esta Lei.

§ 3º. Não se admitirá proposta que apresente preços global ou unitários simbólicos, irrisórios 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.

Nesta esteira, a legislação de regência das licitações públicas, Lei nº 8.666/93, é bem clara ao definir os fatos motivadores da desclassificação de propostas. Vejamos:

Art. 48. Serão desclassificadas:

II. propostas com valor global superior ao limite estabelecido ou com preços manifestamente inexeqüíveis, 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.

§ 1º. Para os efeitos do disposto no inciso II deste artigo consideram-se manifestamente inexeqüíveis, 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.

Felizes as assertivas emanadas do Prof. Marçal Justen Filho sobre o assunto em comento:

“Também será inexeqüível a proposta que, embora de execução teórica viável, revele-se inviável para o caso concreto. No exame das circunstâncias, verifica-se que o licitante não terá condições materiais de cumprir aquilo que propõe”.

“O que não se admite é que, a pretexto de realizar benefício para o Estado, comprometa-se a satisfação do interesse público. Não se admite que o particular formule previsões equivocadas e, pensando realizar proposta onerosa, assuma encargos incompatíveis com as suas condições econômico-financeiras” (Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos, 11ª edição. Ed. Dialética. 2005. p. 448 a 450).

E o valor estimado pelo órgão licitante é importantíssimo para aferição da exequibilidade, pois deve levar em consideração custos que efetivamente recairão sobre a contratada, mas que o órgão deve saber, pois o egrégio TRIBUNAL DE CONTAS DA UNIÃO pacificou o entendimento de que o órgão licitante deverá realizar cotação no mercado como forma preferencial de pesquisa destinada a definir o orçamento estimado, conforme se depreende

do Acórdão nº 3.026/2010, Plenário, do qual transcrevo trecho do voto:

“a jurisprudência do TCU é no sentido de que antes da fase externa da licitação há que se fazer pesquisa de preço para que se obtenha, no mínimo, três orçamentos de fornecedores distintos (Acórdão nº 4.013/2008-TCU-Plenário, Acórdão nº 1.547/2007-TCU-Plenário)”.

Afinal, ao órgão licitante não é dado induzir as licitantes ao erro para auferir vantagem indevida, eis que o Código Civil deixa claro que:

Art. 884. Aquele que, sem justa causa, se enriquecer à custa de outrem, será obrigado a restituir o indevidamente auferido, feita a atualização dos valores monetários.

Ou seja, para o Direito, a locupletação (enriquecimento sem causa) é ilegal.

Aceitando o Edital, estaremos aceitando as regras do futuro Contrato. E ele não deve prejudicar a nenhuma das partes; razão pela qual se impugna, aqui, tais disposições, desde logo.

Elas precisam ser modificadas.

QUESTÕES FINAIS.

O Edital, em regra, deve estar preparado para alguns requisitos exigidos aos licitantes.

O primeiro desses requisitos, diz respeito à comprovação da CAPACIDADE DE ATENDIMENTO das regras estipuladas. Atender a totalidade do objeto do contrato a preço ZERO é totalmente INEXEQUÍVEL.

Não ocorrendo a retificação, provavelmente resultará que teremos um Edital INEFICAZ, pois não condizente com a realidade do mercado e impraticável em seus termos.

O que há são estipulações incompatíveis com a prática e que estão expressamente indicadas nos critérios de julgamento da Proposta de Preços do Edital e que, uma vez mantidos (mesmo após a prestação de alguns esclarecimentos e/ou retificações), dificilmente serão enfrentadas DEPOIS pelo gestor administrativo encarregado do julgamento das propostas e da documentação.

É como dissemos antes: uma vez estando a regra posta no Edital, dificilmente o julgador terá forças ou vontade para enfrentá-la, sob o receio ou a alegação de manter-se vinculado à regra do mesmo Edital.

Sendo assim, se o instrumento convocatório não for imediatamente retificado para corrigir essas inconformidades ali postas por equívoco, a empresa vencedora da Concorrência poderá não estar de acordo com o que se espera da MELHOR TÉCNICA E PREÇO, eis que o preço impraticável, inexecutável.

Assim, por todo o demonstrado anteriormente, parece necessário e justo O RECONHECIMENTO *EX OFFICIO* DA NECESSIDADE DE MODIFICAR, NO EDITAL AS REGRAS DE PONTUAÇÃO DOS LICITANTES NO QUESITO PREÇO COM BASE NA TABELA DO SINAPRO, ELIMINANDO A FAIXA DE 100% DE DESCONTO, visando adaptá-lo aos comandos da Lei de Licitações e demais textos legais aplicáveis.

O PEDIDO.

Por todo o exposto e considerando as demais considerações e, sobretudo, a RAZOABILIDADE de Vossas Senhorias sobre a matéria, se requer seja dado DEFERIMENTO À PRESENTE IMPUGNAÇÃO para REFORMAR O EDITAL EXISTENTE (COM AS ALTERAÇÕES APONTADAS), já que aquelas representam exigências em desacordo com o mercado; o rito procedimental e

VERAZ

até com a execução contratual o que pode, inclusive, vir a prejudicar o Município do Rio Grande.



Requer o recebimento e processamento da presente Impugnação nos termos fixados no art. 41 § 2º da Lei das Licitações.

Pede Deferimento.

Porto Alegre, RS, 30 de setembro de 2019.

VERAZ COMUNICAÇÃO LTDA.

PAULO CEZAR DA ROSA

Fwd: IMPUGNAÇÃO EDITAL CONCORRENCIA 014/2019 - 2ª Edicao

De : Licitações Rio Grande
<licitacoesrg@gmail.com>

seg, 30 de set de 2019 17:02

📎 1 anexo

Assunto : Fwd: IMPUGNAÇÃO EDITAL CONCORRENCIA
014/2019 - 2ª Edicao

Para : claircompras@riogrande.rs.gov.br

----- Forwarded message -----

De: **Veraz Comunicação** <veraz@veraz.com.br>

Date: seg, 30 de set de 2019 às 16:52

Subject: IMPUGNAÇÃO EDITAL CONCORRENCIA 014/2019 - 2ª Edicao

To: <licitacoesrg@gmail.com>

Prezados

Vai em anexo impugnação ao Edital da Concorrência 014/2019 - 2ª Edição.

Att.

Paulo Cezar da Rosa

Diretor

www.veraz.com.br

(51) 3311.0274 | (51) 99976.2462

--

ATT. Helena Gomes

Prefeitura Municipal do Rio Grande
Gabinete de Compras, Licitações e Contratos
Rua General Bacelar 264 2º andar - CEP 96200-370
Fone: (53) 3233.84.17

📎 **RIO_GRANDE_IMPUGNACAO_EDITAL.pdf**