

**TOMADA DE PREÇO Nº 01/2019****PROCESSO ADMINISTRATIVO Nº 785625/2018**

OBJETO: Contratação de 01 (uma) agência de propaganda para a prestação de serviços de publicidade, compreendendo o conjunto de atividades realizadas integradamente que tenham por objetivo o estudo, o planejamento, a conceituação, a concepção, a criação, a execução interna, a intermediação e a supervisão da execução externa e a distribuição de publicidade aos veículos e demais meios de divulgação, com o intuito de atender ao princípio da publicidade e ao direito à informação, de difundir ideias, princípios, iniciativas ou instituições ou de informar o público em geral.

TIPO DA LICITAÇÃO: Técnica e Preço

RECURSO AO JULGAMENTO DAS PROPOSTAS DE PREÇO**I – Da Admissibilidade do Recurso:**

Trata-se de resposta ao Recurso Administrativo apresentado pela empresa Soul Propaganda, referente à fase de julgamento das propostas de preços relativos à Tomada de Preços CAU/MT nº 01/2019. Em relação ao atendimento dos pressupostos de admissibilidade, verifica-se que o recurso é tempestivo, uma vez que fora protocolado na sede do CAU/MT em 31 de maio de 2019 sob o nº 883408/2019 no SICCAU.

II – Das razões e fundamentações do Recurso:

A empresa Soul Propagandas apresentou razões recursais após a fase de Julgamento das Propostas de Preço concernentes à licitação Tomada de Preço CAU/MT Nº 01/2019. Em seu argumento a mesma coloca que por ter estar classificada em primeiro lugar na fase anterior

A Recorrente (Soul Propaganda) assim discorre em seu recurso:

(...) na Terceira Sessão que julgou as Propostas de preços, contudo, por um lapso, ofertou honorários de 10% (dez por cento) sobre os serviços previstos nas alíneas b,c,d do subitem 14.3 do edital, enquanto as outras licitantes ofertar 5% (cinco por cento). Em razão disso, na proposta de preços, a SOUL obteve 40 pontos e as outras licitantes conseguiram, cada uma, 85 pontos.

(...) porém, como adiante se demonstrará, o preço não será um impedimento para a SOUL obter a 1ª classificação e ser declarada vencedora da licitação.

(...) dada a importância do aspecto “técnico” nesse tipo de licitação, caso a proposta mais bem classificada na avaliação técnica seja também a que ofereceu o menor preço, ela será selecionada como vencedora. Do contrário, será convocado o licitante que apresentou a melhor proposta técnica para a negociação, na tentativa de que ele reduza o seu preço até o valor da melhor proposta comercial, pois se adota como referência, o valor apresentado na proposta de menor preço entre os licitantes que que satisfizeram o nível de qualidade exigido pela Administração.

(...) Diante disso, é comum que os gestores optem pela preponderância da técnica sobre o preço.



(...) Por isso, na técnica e preço, objetiva-se estabelecer um equilíbrio entre 2 (dois) objetivos definidos: primeiro, o de obter a melhor técnica relativamente ao objeto da licitação; segundo, o de desembolsar o valor compatível com essa melhor técnica, que não necessariamente é o menor preço.

Ao final do documento, a empresa Soul propaganda ainda faz os seguintes pedidos à Comissão Permanente de Licitação do CAU/MT:

Seja aceita a oferta da SOUL para retirar sua proposta de preços, a fim de que os seus honorários sejam reduzidos de 10% (dez por cento) para 5% (cinco por cento) sobre os serviços previstos nas alíneas b, c, d do subitem 14.3 do Edital;

1- Seja revista sua pontuação, considerando o quanto exposto em (1) acima, de forma que a SOUL possa ser declarada vencedora da Licitação da CAU.

III - Do exame do recurso e impugnações

A empresa ZF Comunicação, depois de notificada, apresentou impugnação (contrarrazões) tempestiva, na data de 05 de junho de 2019, cadastrada sob o Protocolo SICCAU Nº 885779/2019, frente ao recurso apresentado pela Soul Propaganda, em via de sustentar sua pontuação final obtida durante o julgamento final das propostas da licitação em tela.

a) Quanto à manifestação da empresa ZF Comunicação

Em suas contrarrazões a empresa ZF Comunicação sustenta:

A recorrente Soul Propaganda apresenta nova proposta de preço na tentativa de reconsideração da média ponderada dos valores da proposta técnica e de preço.

Talvez a recorrente tenha tido, ao tentar apresentar nova proposta, outro lapso pois, além de não haver esta possibilidade em qualquer lugar do Edital e da Lei, há uma orientação bem clara do que não fazer no Edital:

7.3 Nenhuma licitante poderá participar desta tomada de preços com mais de uma Proposta. (grifo nosso)

Importe frisar que o que propõe a recorrente não é uma mera correção ou ajuste de erro material, mas sim a apresentação de uma nova proposta de preço, ato este não válido nesta fase do processo licitatório, pois inegavelmente fere o Edital e os princípios da Legalidade e Isonomia.

Ademais, caso fosse admitida a possível revisão de tal ato e se permitisse que a recorrente oferecesse nova proposta de preço, este ato importaria em grave ofensa aos princípios da Impessoalidade e da Moralidade, haja vista que as demais licitantes só tiveram uma única oportunidade de fazê-lo.

(...) Assim, admitir qualquer possibilidade de negociação da Proposta de Preço já apresentada e valorada pela licitante Soul Propaganda é contra Lei e o Edital.

Ao final do documento, empresa ZF Comunicação ainda faz os seguintes pedidos à Comissão Permanente de Licitação do CAU/MT:

Com base nos fatos e fundamentos apresentados, requer-se que a presente impugnação seja recebida e aceita para que ao final seja julgado improvido o recurso administrativo da soul Propaganda que visa a apresentação de uma nova Proposta de Preço, e conseqüentemente seja mantida a pontuação final de todas as licitantes (Proposta Técnica + Proposta de Preço) na qual a licitante ZF Comunicação sagrou-se vencedora em primeiro lugar (...).

**IV - Do Julgamento:**

Com relação ao pedido final contido no documento do recurso da empresa Soul Propaganda, acerca da possibilidade da negociação direta com o CAU/MT, do preço manifestado pela mesma na fase de julgamento das Propostas de Preços, em razão de ter apresentado a proposta mais bem classificada na fase de Julgamento das Propostas Técnicas, cabe esclarecer que a possibilidade de negociação desta natureza só se faz legítima em licitações do tipo “melhor técnica”, conforme prevê o art. 46, §1º, inc. II, da Lei n.º 8.666/93:

“Art. 46. Os tipos de licitação “melhor técnica” ou “técnica e preço” serão utilizados exclusivamente para serviços de natureza predominantemente intelectual, em especial na elaboração de projetos, cálculos, fiscalização, supervisão e gerenciamento e de engenharia consultiva em geral e, em particular, para a elaboração de estudos técnicos preliminares e projetos básicos e executivos, ressalvado o disposto no § 4º do artigo anterior.

§ 1º Nas licitações do tipo “melhor técnica” será adotado o seguinte procedimento claramente explicitado no instrumento convocatório, o qual fixará o preço máximo que a Administração se propõe a pagar:

*(...)**II - uma vez classificadas as propostas técnicas, proceder-se-á à abertura das propostas de preço dos licitantes que tenham atingido a valorização mínima estabelecida no instrumento convocatório e à negociação das condições propostas, com a proponente melhor classificada, com base nos orçamentos detalhados apresentados e respectivos preços unitários e tendo como referência o limite representado pela proposta de menor preço entre os licitantes que obtiveram a valorização mínima**”.* (grifo nosso)

Já no tipo de licitação “técnica e preço” adotado pelo CAU/MT nesta Tomada de Preços Nº 01/2019, não ocorre a aludida negociação, uma vez que não há previsão legal para acontecimento da mesma, uma vez que o preço a ser considerado na classificação final é o constante da proposta de preços do licitante que chegou a esta etapa. Desta forma, a nota final correspondente das licitantes refere-se a uma média ponderada obtida considerando-se as notas das licitantes nas duas etapas de julgamento: das propostas técnicas e das propostas de preço, conforme prevê o item 15 do presente Edital.

Desta forma não há previsão no Edital Tomada de Preço CAU/MT Nº 01/2019 para tal pedido, já que o mesmo fora integralmente elaborado de modo a obedecer aos procedimentos previstos na Lei n.º 8.666/93, no tocante à forma de valoração e Julgamento da Proposta de Preços das licitações do tipo “técnica e preço”, com base portanto, no que dispõe o §2º do mesmo art. 46 transcrito acima:

“§ 2º Nas licitações do tipo “técnica e preço” será adotado, adicionalmente ao inciso I do parágrafo anterior, o seguinte procedimento claramente explicitado no instrumento convocatório:

I - será feita a avaliação e a valorização das propostas de preços, de acordo com critérios objetivos preestabelecidos no instrumento convocatório;

II - a classificação dos proponentes far-se-á de acordo com a média ponderada das valorizações das propostas técnicas e de preço, de acordo com os pesos preestabelecidos no instrumento convocatório”.

Complementarmente cabe o esclarecimento que a contratação de serviços publicitários somente pode ocorrer mediante pleitos publicitários, do tipo “melhor técnica” ou “técnica e preço”, vedada a utilização de qualquer outro.

Sendo assim, é totalmente regular a adoção por parte do CAU/MT deste tipo de licitação, que fora justamente eleito buscando-se estabelecer um equilíbrio entre dois objetivos definidos por esta Instituição: primeiro, e não pela ordem de relevância, o de obter a melhor técnica relativamente ao objeto da licitação; e segundo o de desembolsar o valor compatível com essa melhor técnica.



V - Da Decisão:

Pelas razões acima expostas, a Comissão Permanente de Licitação do CAU/MT, DECIDE NÃO CONHECER o Recurso interposto pela empresa Soul Propaganda. Para no mérito negar-lhe provimento, mantendo-se o resultado originalmente proferido na Terceira Sessão da Licitação Tomada de Preços CAU/MT Nº 01/2019, realizada no dia 24/05/2019, referente ao julgamento final das Propostas (Técnica + Preço).

Cuiabá, MT – 17 de junho de 2019

Natália Martins Magri
Presidente CPL-CAU/MT
Portaria CAU/MT Nº 14/2019