

**À COMISSÃO ESPECIAL DE LICITAÇÃO DA AGÊNCIA NACIONAL DE AVIAÇÃO CIVIL
(ANAC)****Referência: Concorrência 90001/2025 (Comunicação Institucional)**

OFICINA CONSULTORIA DE GESTAO DE REPUTACAO E RELACIONAMENTO, pessoa jurídica inscrita no CNPJ sob o nº 15.758.602/0001- 80, com sede no SHS Quadra 06, conjunto A, Bloco E, salas 919, 922, 923 e 1.110, Edifício Brasil 21, Brasília/DF, CEP 70.322-915 neste ato representada por seu Representante Legal, vem respeitosamente perante esta Comissão Especial de Licitação, com fundamento no item 18 do Edital, apresentar

CONTRARRAZÕES

aos Recursos Administrativos interpostos pelas licitantes **Nova, Partners e Savannah**. Conforme será demonstrado pelos argumentos fáticos e jurídicos a seguir, as razões de recurso das Recorrentes não prosperam e devem ser rechaçadas por esta respeitosa Comissão.

1. DAS INFUNDADAS RAZÕES RECURSAIS

Sabemos que a ampla participação de interessados em uma disputa licitatória visa alcançar as melhores ofertas disponíveis no mercado e assim melhor atender à necessidade do promotor da licitação. Por isso, é fundamental que o maior número possível de interessados se envolva no processo licitatório, apresentando



propostas vantajosas à Administração, promovendo assim uma competição eficaz e saudável entre os licitantes.

É de conhecimento geral entre os participantes de licitações públicas, sejam eles presidentes ou membros das comissões de licitação, de que os licitantes empregam todos os recursos disponíveis para serem declarados vencedores do certame. Frequentemente, isso inclui o uso de recursos administrativos para fazer acusações infundadas, visando atacar (apenas por atacar) as propostas concorrentes.

Nesse contexto, é lamentável observar que as Recorrentes Nova, Partners e Savannah optaram por utilizar os recursos disponíveis de maneira inadequada e infundada, visando unicamente procrastinar o andamento do processo e difamar a análise da Comissão Permanente e da Subcomissão Técnica, sem apresentar embasamento técnico ou jurídico.

Embora seja garantido o direito à ampla defesa e ao contraditório, a insistência das Recorrentes em apresentarem argumentos destituídos de fundamentação técnica ou jurídica válida, justifica a improcedência imediata dos recursos. Não se pode aceitar a utilização de recursos genéricos e desarrazoados, como meio de propagação de alegações infundadas, que apenas servem para comprometer a eficiência e a continuidade do processo licitatório.

Ao interpor as razões recursais da maneira como foi feito pelas Recorrentes (sem fundamento lógico, jurídico e/ou técnico) notamos claramente uma forma de não aceitar a derrota, uma busca infrutífera de reverter a decisão da Comissão de Licitação e, especialmente, colocar em xeque a competência de toda equipe técnica da ANAC e da Subcomissão Técnica. Isso não pode ser aceito.

Diante do exposto, requer-se desde já o indeferimento completo das razões recursais interpostas pelas recorrentes, dada a ausência total de relevância e

sustentação das alegações apresentadas. Em respeito aos princípios que regem a licitação, vamos agora responder pontualmente às alegações levantadas pela Recorrente.

2. DA IMPROCEDÊNCIA DIRETA SOBRE OS QUESTIONAMENTOS RELACIONADOS À EXEQUIBILIDADE E AO RELATO DA OFICINA

Para facilitar o árduo trabalho desta Comissão, esta Recorrida opta por apresentar suas contrarrazões ao recurso de forma didática, fundamentada e objetiva, contrapondo objetivamente os pontos levantados nos Recursos.

2.1. Improcedência das alegações sobre inexecuibilidade da proposta

Nos recursos interpostos pelas empresas Nova e Partnes, foi levantada uma hipótese infundada de que a proposta da Recorrida supostamente apresenta indícios de inexecuibilidade. Curiosamente, todos os argumentos apresentados por ambas as empresas apenas reafirmam que seus argumentos são improcedentes. Todos os fundamentos técnicos e jurídicos lançados nas peças recursais demonstram que a inexecuibilidade quando se trata de serviços é **relativa**, ou seja, não há patamar de percentual que gere inexecuibilidade nesse tipo de serviços.

Será que as Recorrentes consideram que simplesmente estar abaixo da média de descontos da concorrência é motivo suficiente para declarar uma proposta inexecuível? Isso é um equívoco grave!

Pois bem, vamos verificar o que diz a legislação e a jurisprudência sobre o tema.

A Lei nº 14.133/2021 demonstra de forma cristalina que não há inexecuibilidade absoluta de propostas. Para tanto, vejamos a disposição do artigo 59 do referido dispositivo legal:

Art. 59. Serão desclassificadas as propostas que:

I - contiverem vícios insanáveis;

II - não obedecerem às especificações técnicas pormenorizadas no edital;

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

IV - não tiverem sua exequibilidade demonstrada, quando exigido pela Administração;

V - apresentarem desconformidade com quaisquer outras exigências do edital, desde que insanável.

Pela leitura do inciso IV do artigo 59 da Lei nº 14.133/2021, é comprovado que a inexecuibilidade somente poderá ser decretada quando a licitante não conseguir comprovar a exequibilidade.

Alinhado com as disposições legais, há muito tempo o Egrégio Tribunal de Contas da União (TCU) tem entendimento imutável de que a inexecuibilidade das propostas é relativa. Esse entendimento é externado de forma paradigmática há anos, como no Acórdão nº 1.248/2009 Plenário, Acórdão nº 1.100/2008 Plenário, Acórdão nº 354/2008 Plenário, Acórdão nº 354/2008 Plenário, entre tantos outros.

Para comprovar que esse entendimento já é totalmente pacificado no âmbito do TCU, vejamos os acórdãos mais recentes que tratam sobre a exequibilidade de propostas:

Acórdão Nº 2088/2024 - TCU - 2ª Câmara

9.3. determinar, nos termos do art. 45 da Lei 8.443/1992, ao Departamento de Polícia Federal - Superintendência Regional no Amazonas (SR/PF/AM) que, no prazo de 15 (quinze) dias, adote providências no sentido de retornar, na Concorrência 2/2023, à fase de análise de proposta de preços, tendo em vista que o critério

estabelecido no art. 59, inciso III e § 4º, da Lei 14.133/2021 deve conduzir a uma presunção relativa de inexecutabilidade, devendo ser dada oportunidade aos licitantes de demonstrarem a executabilidade de suas propostas, em atenção à Sumula TCU 262 e ao princípio da seleção da proposta mais vantajosa para a Administração Pública;

Acórdão nº 465/2024 – Plenário

9.3. dar ciência à Universidade Federal Rural de Pernambuco de que o critério definido no art. 59, § 4º, da Lei 14.133/2021 conduz a uma presunção relativa de inexecutabilidade de preços, devendo a Administração dar à licitante a oportunidade de demonstrar a executabilidade de sua proposta, nos termos do art. 59, § 2º, da mesma lei;

O desespero das Recorrentes em tentar defender o indefensável argumento de inexecutabilidade da proposta da Oficina é tamanho que elas chegam a citar, como fundamentação do seu recurso, a Instrução Normativa SEGES nº 73/2022. Tal argumento nos causa consternação.

Como claramente demonstrado, as Recorrentes não possuem conhecimento da legislação aplicável ao presente processo. O critério de julgamento de menor preço ou maior desconto, previsto na IN 73/2022, é destinado primordialmente para as licitações na modalidade Pregão, que é a modalidade obrigatória para aquisição de bens e serviços comuns. Esse critério não é aplicável à presente licitação, cuja modalidade é de concorrência e que possui como critério de julgamento a técnica e o preço.

É crucial esclarecer que os recursos apresentados em processos licitatórios devem ser embasados em elementos robustos e incontestáveis para respaldar os argumentos contidos na peça recursal. Especialmente quando se trata de contestações

relacionadas aos preços oferecidos, é necessário trazer fundamentos que demonstrem claramente os requisitos essenciais para caracterizar a inexecutabilidade.

Como mencionado, as peças recursais em questão não apresentam qualquer prova de que o preço proposto seja inexequível. Aceitar as alegações propostas pela Recorrente significaria rejeitar, sem justificativas legais ou plausíveis, uma proposta mais vantajosa para a ANAC tanto do ponto de vista técnico quanto do ponto de vista econômico, dado que a empresa recorrida possui a melhor pontuação técnica e a melhor proposta de preços.

Como comprovação de que desconto concedido pela Recorrida está dentro dos parâmetros do mercado e, conseqüentemente, é exequível, vejamos abaixo a lista de procedimentos concorrenciais com objeto semelhante ao presente demandado pela ANAC nos últimos 5 anos:

Órgão	Edital	Objeto	Critério de Seleção	Licitante	Deságio Aplicado
BNDES	001/2025	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	In.Pacto	54%
Ministério dos Transportes	90002/2024	Comunicação Digital	Técnica e Preço	In.Pacto	48%
Ministério dos Transportes	90001/2024	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	Santafé	53,75%
INFRA S/A	021/2024	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	Santafé	56,53%

Fundo de Previdência Privada Complementar dos Servidores Públicos Federais do Poder Executivo	01/2022	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	In.Pacto	46,00%
Conselho Federal de Engenharia e Agronomia	02/2022	Comunicação Corporativa	Técnica e Preço	In.Pacto	46,00%
Agência Nacional de Águas	01/2022	Comunicação Digital	Técnica e Preço	In.Pacto	48,00%
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas	03/2021	Comunicação Digital	Técnica e Preço	I Comunicação Integrada EIRELI	60,00%
Comissão de Valores Mobiliários	01/2021	Comunicação Corporativa	Técnica e Preço	In.Pacto	49,00%
Ministério do Desenvolvimento Regional	01/2020	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	In.Pacto	47,00%
Ministério do Desenvolvimento Regional	01/2020	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	FSB Comunicação e Planejamento Estratégico Ltda	49,50%
Ministério do Desenvolvimento Regional	01/2020	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	S2 Publicom Comunicação Integrada Ltda	47,80%
Ministério da Economia	01/2020	Comunicação Corporativa	Técnica e Preço	CDN Comunicação Corporativa Ltda	55,00%
Ministério da Infraestrutura	01/2019	Comunicação Corporativa	Técnica e Preço	FSB Comunicação e Planejamento Estratégico Ltda	48,00%

Ou seja, quando realizamos uma análise de mercado, observamos que o percentual de desconto oferecido pela Recorrida está totalmente alinhado com os padrões comumente aplicados em licitações similares. É importante ressaltar que a possibilidade de obter descontos substanciais é uma prática aceita inclusive fomentada pela própria Administração Pública, a qual, ao elaborar os Editais de Licitação, estabelece os parâmetros máximos e mínimos dos descontos que podem ser concedidos pelas licitantes.

Pelo exame dos dados de concorrências semelhantes, constatamos que, por exemplo, na licitação voltada para a comunicação digital do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (Edital nº 03/2021), foi concedido um desconto consideravelmente maior do que o oferecido pela Oficina nesta concorrência, o qual alcançou o patamar de 60%, sendo que a licitante vencedora demonstrou plenamente a exequibilidade de sua proposta e cumpriu com sucesso o contrato.

Além disso, outro exemplo relevante é a concorrência destinada à Comunicação Corporativa do Ministério da Saúde (Edital nº 01/2020), na qual a licitante vencedora ofereceu um desconto de 55% e não havia outros custos como honorários sobre o serviço. Também nesse caso houve a comprovação da exequibilidade do preço com a consequente adjudicação do objeto.

Em relação ao percentual de incidência de honorários, observamos que muitas vezes as licitantes optam por zerar a incidência de honorários, ou até mesmo a própria Administração Pública determina que não haverá cobrança de honorários sobre os serviços contratados. Isso se dá em decorrência da maturidade e do porte institucional de cada empresa. Licitantes que possuem maior experiência e contratos com o setor público conseguem executar mais e melhor com menos recursos.

Pelo princípio da vinculação ao instrumento convocatório, cabe à Administração Pública estabelecer as regras que irão reger a licitação. Nesse sentido,

a ANAC, ao estabelecer as regras sobre o preço, estabeleceu que o desconto concedido sobre os valores elencados na planilha **não poderia ser inferior a 5%**. Ou seja, não há no edital um limite máximo de desconto a ser concedido pelas concorrentes. Exigir esse limite no presente momento seria invalidar todo o Edital da licitação.

Ou seja, a proposta da Recorrida foi elaborada estritamente na forma estabelecida no Edital e de acordo com sua organização interna, bem como pelos recursos e tecnologias disponíveis que esta licitante possui. Não se pode alegar a inexecuibilidade de uma proposta se ela seguiu estritamente as condições estabelecidas no Edital e que, conforme será demonstrado em tópico próprio do presente recurso, tem sua exequibilidade comprovadamente demonstrada.

Sobre o assunto, vejamos o entendimento de Joel de Menezes Niebuhr:

A proposta inexecuível é aquela que não se reveste de condições de ser cumprida, porquanto gera ao seu autor mais ônus do que vantagens. **Frequentemente, a proposta inexecuível é apurada mediante a constatação de que o preço ofertado não cobre os custos necessários à sua execução.** (2021, p. 787, Edição do Kindle)

Por todo o exposto, resta comprovado que as alegações das Recorrentes sobre a inexecuibilidade da proposta da Oficina não prosperam.

Primeiramente, há que se destacar que o desconto foi concedido nos exatos limites estabelecidos pelo Edital. Em segundo ponto, notamos inclusive que o desconto concedido pela empresa está de acordo com descontos concedidos por outras empresas vencedoras de licitações que se assemelham com a presente concorrência. Paralelamente, há que se destacar que tanto o arcabouço legislativo quanto a jurisprudência aplicável são unânimes ao dispor que não existe inexecuibilidade manifesta.

2.2. Da comprovação da exequibilidade

Mesmo não restando dúvidas sobre a exequibilidade da sua proposta, para sanar quaisquer questionamentos, a Recorrida faz questão de aqui comprovar sua exequibilidade. Ou seja, com o objetivo de contribuir para a redução de eventual grau de subjetividade e auxiliar a Comissão no trabalho árduo de proceder um julgamento o mais imparcial e objetivo possível, com observância aos preceitos da legislação pertinente e às determinações do Tribunal de Contas da União (TCU), apresentaremos as justificativas e o raciocínio utilizado na composição do preço.

Em primeiro ponto, reiteramos a já reconhecida a solidez da Oficina. A respeitabilidade que esta licitante possui junto aos clientes e no mercado, bem como a reafirmação do seu compromisso inabalável com a qualidade das entregas e a seriedade da conduta são os pilares fundamentais e os principais patrimônios imateriais e reputacionais da Recorrida.

Ao longo de anos, a Oficina construiu uma reputação baseada na excelência de serviços, na ética profissional e no comprometimento com os resultados dos clientes. Essa capacidade da Recorrida foi demonstrada e comprovada com a apresentação da capacidade de atendimento, no qual foi devidamente julgada pela Comissão a maneira pela qual é prestado o serviço da empresa.

- Da experiência e da expertise da Oficina

A Oficina possui mais de 20 anos de experiência no mercado de comunicação, com expertise em atender às demandas de empresas de grande porte, além de instituições sociais e órgãos públicos, incluindo ministérios importantes e complexos como o da Saúde.

Importante lembrar que, conforme exposto na capacidade de atendimento, a Oficina já angariou diversos prêmios como a melhor empresa de comunicação corporativa do Brasil por 3 (três) vezes.

- Da estrutura impecável e da equipe qualificada

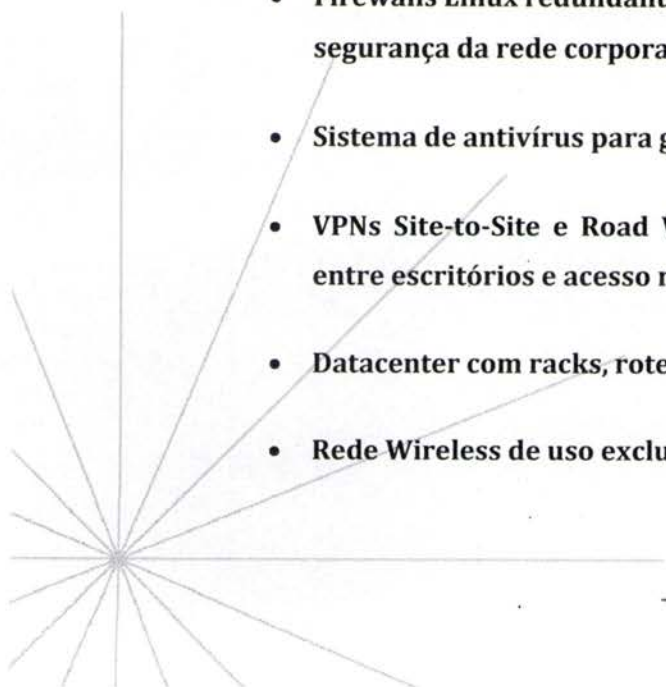
A Oficina conta com uma equipe altamente qualificada, experiente e diversificada, que atua baseada em indicadores de resultados, metas claras e constantemente verificadas e metodologias próprias. Com uma gestão moderna, sintonizada com o que existe de mais atual no mundo corporativo em termos de ferramentas tecnológicas e dinâmicas de trabalho, a Oficina busca permanentemente aperfeiçoar fluxos e processos, e otimizar recursos humanos e materiais para garantir agilidade, eficiência máxima e excelência nas entregas.

A título exemplificativo das ferramentas e produtos utilizados pela Oficina, citam-se:

- **Slack:** plataforma central para comunicação em tempo real, facilitando a colaboração, compartilhamento e integração entre equipes e departamentos.
- **Studio Rock Content:** Produção de Conteúdo Estratégico – solução de gestão de projetos criativos de clientes, desde o briefing até a finalização das peças.
- **Monday:** ferramenta para gerenciamento de projetos, em alguns clientes, oferecendo uma visão clara do progresso, tarefas e prazos, permitindo que equipes coordenem esforços de maneira integrada.
- **Feedz:** gestão de desempenho e feedback contínuo para monitorar o desempenho individual e da equipe, promovendo uma cultura de feedback contínuo. A plataforma permite avaliações 360º, metas claras e insights

valiosos para impulsionar o desenvolvimento profissional dos nossos colaboradores.

- **Microsoft na Vanguarda da Transformação Digital, transformando modelos de trabalho com tecnologias como Copilot:** uso do Microsoft Office 365, para garantir mobilidade e maior segurança no acesso aos dados. Com o uso do SharePoint, a Oficina tem dados centralizados, compartilhamento seguro, gestão de acesso, e flexibilidade garantindo que os colaboradores possam trabalhar de qualquer lugar, a qualquer momento.
- **Sistemas centralizados de planejamento de recursos empresariais (ERP – TOTVS).**
- **Sistemas de gestão de recursos e dedicações em clientes.**
- **Sistema de monitoramento em tempo real, gerenciando alertas de infraestrutura, servidores, site e redes de forma proativa.**
- **Links dedicados e redundantes, com acesso contínuo aos serviços web.**
- **Firewalls Linux redundantes e virtualizados, para prevenção à intrusão e segurança da rede corporativa.**
- **Sistema de antivírus para gestão e monitoramento de acesso à web.**
- **VPNs Site-to-Site e Road Warrior para compartilhamento de recursos entre escritórios e acesso remoto.**
- **Datacenter com racks, roteadores, servidores e central telefônica.**
- **Rede Wireless de uso exclusivo corporativo e wi-fi para visitantes.**



- Sistema de backup diário, incremental e backup full mensal, com redundância de unidades de fita LTO e recuperação full de arquivos.
- Sistema de inventário que varre alterações de hardware/software nos equipamentos.
- Bloqueio e monitoramento de estações de trabalho para instalação de softwares irregulares.
- Sistema de videoconferência em diversas plataformas (Zoom, Teams, Streamyard).
- Equipamento de videoconferência Polycom.
- Controle por restrição em nível de acesso a pastas de trabalho e sistemas.
- Política de segurança da informação baseada nos termos da NBR ISO 27002.
- **Todo o parque tecnológico:** composto por equipamentos e softwares fornecidos pelos maiores fabricantes de mercado, como Cisco, IBM, Dell, HP, Apple, Adobe, Microsoft, VmWare, dentre outros.

Tais ferramentas aliadas à equipe especializada de PMOS da Oficina garante a eficiência e a qualidade no atendimento a clientes da casa e que serão detalhados a seguir.

Além de especialistas e líderes em diversas áreas de comunicação já mencionadas na Capacidade de Atendimento analisada pela ANAC, a Oficina disponibiliza uma equipe diversificada e altamente capacitada, pronta para ser mobilizada imediatamente e oferecer atendimento ágil e eficaz. Tal equipe conta com

profissionais de todos os perfis, cada um com experiência comprovada e habilidades específicas necessárias para atender a todas as modalidades de produtos e serviços envolvidos nesta concorrência.

- Da metodologia inovadora e dos resultados eficazes

A Oficina utiliza uma metodologia inovadora e proprietária, baseada em dados e insights para garantir a efetividade das nossas ações de comunicação. Além disso, a empresa atua de forma estratégica e integrada, com foco na obtenção de sinergia para alcançar resultados concretos para os clientes.

- Da exequibilidade do preço competitivo

Conforme já comprovado de forma reiterada, proposta de preços apresentada pela Oficina está de acordo com a precificação necessária para cobrir os custos operacionais previstos no instrumento convocatório e, em razão da expertise da empresa já avaliada na capacidade de atendimento, permitirá que a empresa entregue além do exigido. Para tanto, afirmamos que é uma premissa da empresa a execução do objeto de forma irretocável, a qual, de forma alguma, negocia sua credibilidade com a redução da qualidade dos serviços e produtos.

A seguir, vejamos o detalhamento dos principais fatores que permitem a Oficina a oferecer um preço competitivo e, ao mesmo tempo, garantir a plena e ótima exequibilidade do contrato:

- a) Otimização de Processos e Recursos:** A Oficina investe continuamente na otimização dos processos e recursos, atitude que a permite oferecer um serviço de alta qualidade a um custo competitivo. Como exemplo, cita-se o escritório de PMOS transversal a todos os atendimentos realizados pelas equipes e atendimento. O Escritório de Projetos (PMO), também conhecido como Project

Management Office, desempenha um papel crucial dentro de uma agência de comunicação corporativa. Vamos explorar suas funções e como ele contribui para o sucesso dos projetos:

- b) Alinhamento Estratégico:** O PMO garante que todos os projetos estejam alinhados com a estratégia e os objetivos da organização. Isso envolve selecionar os projetos certos e garantir que eles agreguem valor à agência.
- c) Padronização:** O PMO desenvolve e implementa processos e metodologias padronizadas para o gerenciamento de projetos. Essa padronização garante consistência e eficiência na execução dos projetos.
- d) Governança:** O PMO estabelece um framework de governança para oferecer estrutura e direção aos projetos. Ele assegura que os projetos estejam em conformidade com as políticas e regulamentos da empresa.
- e) Gerenciamento de Recursos:** O PMO otimiza a alocação e utilização de recursos em todos os projetos. Isso garante que os recursos certos estejam disponíveis quando necessários.

Em resumo, o PMO é um centro de excelência e qualidade que oferece orientação, melhores práticas, ferramentas e supervisão para garantir o sucesso do atendimento ao cliente. Ele ajuda a agência a realização de um atendimento eficaz e eficiente, melhorando a qualidade, reduzindo riscos e custos, e aumentando a satisfação.

- f) Alocação Eficiente de Pessoal:** A equipe da Oficina que atenderá a ANAC já está disponível para o trabalho, dentro do quadro de pessoal da empresa. Ou seja, inicialmente não haverá a necessidade de novas contratações, de modo que a Oficina realizará realocações para um atendimento dedicado e exclusivo à

ANAC. Tal fato, além de contribuir para a redução dos custos, permite a agregação de valor aos serviços e entregas.

- g) Economia de Escala:** Em virtude da estrutura e volume de negócios, a Oficina consegue obter economias de escala que se refletem em preços mais competitivos para os nossos clientes. Este é inclusive um dos inúmeros motivos que demonstram que a Oficina se constitui como uma das agências que mais vêm crescendo nos últimos anos.

- **Do detalhamento do raciocínio para a composição do preço dos produtos e serviços**

Justificando a competitividade do preço proposto, como dito acima, a Oficina utilizará 100% dos seus profissionais já alocados e contratados para atender à ANAC. Isso significa que esta Recorrida não precisará realizar novas contratações, resultando em economia de custos associados a recrutamento, seleção e treinamento de novos colaboradores.

Para tanto, passamos ao racional levado em consideração pela empresa para precificação.

a) Detalhamento de custos de pessoal

Antes de ingressarmos no detalhamento de custos com pessoal, é imprescindível delimitar corretamente a natureza do objeto licitado. A presente contratação versa sobre prestação de serviços contínuos de comunicação institucional, com entregas recorrentes e parte de produtos e serviços por demanda, a serem executadas mediante organização interna da contratada, com gestão própria de recursos humanos, tecnológicos e operacionais. Trata-se, portanto, de contrato de serviços com resultado, metodologia e governança de execução, e não de contratação

de mão de obra com dedicação exclusiva nos moldes disciplinados pela Instrução Normativa nº 05/2017.

É importante fazermos essa distinção pois, a remuneração e a composição de custos decorrem da estrutura empresarial da contratada, da sua capacidade instalada, do portfólio de ferramentas e do modelo de mobilização de profissionais por perfil e necessidade. Não se trata de uma modelagem de serviços comuns com dedicação de mão de obra exclusiva na qual a precificação é feita por uma simples replicação de uma planilha de postos de trabalho com jornada fixa e encargos trabalhistas típicos de empregados vinculados a CCT específica.

Partindo dessa premissa, registramos que todo o corpo técnico e o conjunto de ferramentas essenciais à execução do contrato já integram a organização administrativa da Oficina, conforme já demonstrado na capacidade de atendimento e devidamente avaliado pela Subcomissão Técnica. Isso significa que a empresa possui capacidade instalada para absorver o atendimento sem necessidade de novas contratações de pessoal, tampouco de aquisição adicional de ferramentas, materiais ou utensílios. Em termos práticos, o contrato será atendido por meio de realocação e mobilização interna de profissionais e recursos já existentes, sem custos de entrada e despesas de implantação.

Ainda assim, para fins de transparência e demonstração objetiva da viabilidade econômica, a proposta considerou parâmetros operacionais mínimos compatíveis com o escopo do contrato, discriminando perfis, quantitativos e lógica de mobilização. No que se refere às funções previstas, distinguiu-se, de um lado, a execução continuada mensal, que demanda atuação estável de profissionais de comunicação em níveis Sênior e Pleno, responsáveis por governança, planejamento, coordenação, entregas regulares e qualidade técnica; e, de outro, as entregas por demanda, que pressupõem mobilização variável de profissionais de atendimento em

comunicação, a depender do volume efetivo de solicitações e do ritmo de entregas exigido pela contratante.

Quanto aos quantitativos por função, adotamos como base mínima para a execução continuada mensal a alocação de 02 profissionais de comunicação Sênior e 01 profissional de comunicação Pleno, assegurando capacidade de coordenação, supervisão e execução permanente, com qualidade e redundância operacional. Para as entregas por demanda, a mobilização de profissionais já internalizados no corpo técnico da empresa se dá conforme a necessidade, justamente porque a lógica do contrato não é a de posto fixo, mas de resposta escalável, alinhada à variação de demandas.

No tocante à carga horária, consideramos para os profissionais vinculados à execução continuada, a referência de 176 horas mensais por profissional, como parâmetro de dimensionamento interno e de proporcionalidade de dedicação. Já para as entregas por demanda, não se aplica carga horária fixa, porque o atendimento é mobilizado por acionamento e volume, o que é compatível com a própria dinâmica de serviços de comunicação institucional.

Quanto à remuneração individual considerada, utilizou-se valor médio mensal de R\$ 9.250,00, compatível com os perfis técnicos indicados e com práticas usuais do mercado para prestação de serviços especializados em comunicação institucional.

No que concerne à memória de cálculo de encargos trabalhistas e sociais, registra-se a inaplicabilidade no presente caso, por inexistir contratação de empregados para dedicação exclusiva ao contrato. Os profissionais serão mobilizados na condição de prestadores de serviços, no âmbito do modelo operacional da contratada, o que afasta a necessidade de reproduzir cálculo típico de folha de

pagamento vinculada a CCT, benefícios obrigatórios e encargos correlatos, que são parâmetros próprios de planilhas de mão de obra com dedicação exclusiva.

Pelo mesmo fundamento, no que se refere à indicação do regime de contratação e à compatibilidade com pisos de mercado, indicamos que o regime de contratação é o de prestação de serviços e que os valores praticados por esta empresa na remuneração de seus prestadores de serviços são plenamente compatíveis com as referências adotadas no mercado para serviços especializados de comunicação institucional. Ressaltamos, novamente, que a presente licitação tem por objeto a contratação de serviços técnicos especializados e não de serviços comuns prestados mediante dedicação exclusiva de mão de obra, razão pela qual não se aplica a vinculação a normas coletivas de trabalho, típicas de contratos de alocação de pessoal.

b) Tributação

No que se refere aos encargos tributários considerados na composição do preço ofertado, informamos que a Oficina adota o regime de apuração pelo Lucro Real, que é o regime para empresas de maior porte e com operações complexas, como é o caso da prestação contínua de serviços especializados de comunicação institucional.

A opção pelo Lucro Real implica a incidência integral dos tributos sobre o faturamento e sobre o resultado, afastando qualquer benefício de simplificação ou presunção de base de cálculo. No âmbito da execução do contrato, incidem os seguintes tributos sobre o faturamento bruto:

- PIS: alíquota de 1,65%, conforme disposto na Lei nº 10.637/2002;
- COFINS: alíquota de 7,6%, nos termos da Lei nº 10.833/2003;
- ISS: alíquota de 5%, conforme legislação municipal aplicável ao local da prestação do serviço.

Abaixo, vejamos a memória de cálculo dos tributos considerados para a formação do preço:

Imposto s/ fat	Aliquota	
PIS	1,65%	
COFINS	7,60%	
ISS	5,00%	
IR	1,50%	25,00% Sobre o Lucro líquido
CSLL	2,25%	9,00% Sobre o Lucro líquido
	18,00%	

No que se refere à demonstração do impacto tributário incidente sobre a receita decorrente da execução contratual, esclarecemos que a apuração realizada pela Oficina contempla de forma integral todos os tributos aplicáveis, observando a legislação vigente e o regime de tributação adotado pela empresa.

A composição do impacto tributário considera, de maneira segregada e cumulativa:

- Tributos incidentes sobre o faturamento, compreendendo:
 - Programa de Integração Social – PIS;
 - Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS;
 - Imposto Sobre Serviços – ISS;
- Tributos incidentes sobre o resultado, compreendendo:
 - Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ);
 - Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL).

Esses encargos foram devidamente incorporados à análise econômico-financeira da proposta, por meio de fluxo de caixa projetado específico para o contrato,

elaborado com base nas alíquotas aplicáveis ao regime do Lucro Real e nas premissas operacionais da execução dos serviços.

Assim, comprovamos que a proposta apresentada prevê com tranquilidade os efeitos fiscais inerentes à contratação, afastando qualquer alegação de omissão de tributos ou de subestimação do impacto tributário, e reforçando a plena exequibilidade do preço ofertado.

c) Insumos e ferramentas necessários à execução

Sobre essa questão, gostaríamos de lembrar que na presente licitação houve a apresentação da capacidade de atendimento pelas licitantes concorrentes. No referido documento, conforme estipulado pelo Apêndice III do Projeto Básico, foram avaliados: a) relação dos principais clientes; b) quantificação e qualificação dos profissionais; c) **infraestrutura, instalações e recursos colocados à disposição da contratante**; e d) **sistemática operacional de atendimento**.

Notamos que a Oficina obteve nota máxima na sua capacidade de atendimento. Ou seja, a própria ANAC já reconheceu que todos os recursos que a empresa possui disponíveis servem para a execução do objeto contratual.

Nesse cenário, lembramos que toda a capacidade de atendimento da Oficina já está devidamente internalizada na empresa, seja por pessoal, demais clientes, infraestrutura, instalações, recursos ou pela sistemática operacional de atendimento. Justamente por isso que a empresa consegue ter maior margem de descontos, uma vez que não precisará realizar investimentos adicionais em sua estrutura para realizar o atendimento à ANAC.

Sobre a comparação com contratações vigentes, relembramos parte do quadro comparativo já inserido neste recurso justificando o valor proposto, com 5 licitações que tiveram desconto em mesmo patamar ou até mesmo superior:

Órgão	Editais	Objeto	Critério de Seleção	Licitante	Deságio Aplicado
BNDES	001/2025	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	In.Pacto	54%
Ministério dos Transportes	90001/2024	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	Santafé	53,75%
INFRA S/A	021/2024	Comunicação Institucional	Técnica e Preço	Santafé	56,53%
Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas	03/2021	Comunicação Digital	Técnica e Preço	I Comunicação Integrada EIRELI	60,00%
Ministério da Economia	01/2020	Comunicação Corporativa	Técnica e Preço	CDN Comunicação Corporativa Ltda	55,00%

Todos esses contratos foram devidamente executados sem qualquer inexecutabilidade que decorresse do desconto aplicado.

d) Despesas administrativas e indiretas

No que se refere às despesas administrativas incorporadas à formação do preço, a proposta contempla todos os custos necessários ao adequado suporte operacional, administrativo e gerencial da execução contratual. Tais despesas abrangem, entre outras, a gestão estratégica administrativa e financeira do contrato, o

apoio da controladoria, os custos relacionados aos recursos humanos administrativos, bem como despesas contábeis, jurídicas, de facilities e demais custos corporativos indispensáveis ao funcionamento regular da empresa e à sustentação da prestação dos serviços.

Com relação aos custos de infraestrutura, tecnologia, deslocamentos e comunicação, reiteramos que são custos já internalizados pela empresa e atualmente diluídos nos contratos que ela possui vigente. Ou seja, não haverá necessidade de gastos adicionais com infraestrutura física e operacional, licenças e ferramentas tecnológicas de uso corporativo voltadas à gestão de entregas, controle de prazos, monitoramento de atividades e elaboração de relatórios, nem mesmo como sistemas de comunicação e colaboração interna e externa.

Incluem-se, ainda, os custos ordinários de deslocamento vinculados à operação regular do contrato, compatíveis com a dinâmica dos serviços de comunicação institucional. Eventuais despesas extraordinárias de deslocamento ou demandas específicas não previstas originalmente poderão ser tratadas conforme as regras contratuais aplicáveis, não compondo, portanto, a estrutura ordinária de custos considerada na proposta.

Sobre o percentual de despesas indiretas (overhead), compreendidas como custos corporativos não diretamente alocáveis a uma atividade específica, foram estimadas em 12% (doze por cento) sobre os custos diretos, percentual alinhado às práticas de mercado para contratos de serviços especializados de comunicação institucional. Esse percentual é suficiente para complementar, justamente com a carta de clientes já pertencente à Oficina, os custos estruturais da organização, tais como administração central, governança, tecnologia corporativa, compliance, controles internos e suporte transversal, sem onerar a proposta.

Com relação à margem de lucro estimada considerada na proposta, registramos a previsão de 5,44%. Tal margem foi cautelosamente pensada para assegurar a sustentabilidade econômico-financeira da execução contratual.

e) Da viabilidade econômico-financeira

Para comprovar a viabilidade, vejamos primeiramente o fluxo de caixa projetado para o contrato:

Descrição	Mês 1	Mês 2	Mês 3	Mês 4	Mês 5	Mês 6	Mês 7	Mês 8	Mês 9	Mês 10	Mês 11	Mês 12	Total
Receita Contratual Bruta	137.171	137.171	137.171	137.171	137.171	137.171	137.171	137.171	137.171	137.171	137.171	137.171	1.646.046
(-) Tributos sobre Receita	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(19.547)	(234.562)
Receita Líquida	117.624	117.624	117.624	117.624	117.624	117.624	117.624	117.624	117.624	117.624	117.624	117.624	1.411.485
Custos Diretos													
Pessoal Alocado	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(77.116)	(925.394)
Despesas Indiretas													
Overhead	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(13.498)	(161.971)
Despesas Adm indiretas	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(15.747)	(188.966)
Resultado Operacional	11.263	11.263	11.263	11.263	11.263	11.263	11.263	11.263	11.263	11.263	11.263	11.263	135.154
Margem Operacional (%)	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%	10%
(-) Tributos sobre Lucro	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(5.144)	(61.727)
Margem Lucro (%)	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%	5,44%

Os custos diretos foram estimados com base na equipe prevista para a execução, considerando os perfis profissionais, a carga de trabalho e os valores médios praticados. As despesas indiretas (overhead) foram calculadas conforme a política corporativa interna da empresa, previamente detalhada, refletindo os custos estruturais necessários ao suporte da operação.

Com essa demonstração, comprovamos que a receita contratual cobre integralmente os custos diretos e indiretos. Para tanto, relembramos que a Oficina possui estrutura estratégica fixa dedicada ao atendimento de contas públicas, já consolidada e plenamente operacional. Essa estrutura compreende governança, processos, tecnologia, controles internos e suporte administrativo dimensionados especificamente para esse segmento, e possibilitará que a empresa execute o contrato sem a necessidade de aportes adicionais para execução.

Ou seja, o desconto ofertado é justificado pelas vantagens reais e estruturais de eficiência operacional da Oficina. Não se trata de uma subavaliação de custos ou de comprometimento da qualidade dos serviços. Em especial, o preço ofertado é viabilizado pela utilização de estrutura própria já amortizada e especializada no atendimento ao setor público, construída ao longo de anos de atuação contínua nesse mercado.

A organização adota modelo de gestão que permite a otimização da distribuição de custos entre projetos, apoiado nos seguintes vetores de eficiência:

- diluição de custos estruturais em uma carteira ativa de contratos públicos;
- aproveitamento de infraestrutura tecnológica e administrativa já implantada e plenamente operacional;
- padronização de processos e elevado grau de automação;
- equipe com curva de aprendizado já consolidada em contas públicas, reduzindo retrabalho e custos de adaptação;
- ganhos de escala na gestão operacional e no uso de recursos compartilhados.

Com a redução do custo unitário dos serviços em razão desses fatores, a Oficina pode conceder descontos competitivos sem prejuízo da qualidade técnica, da capacidade de atendimento ou do equilíbrio econômico-financeiro do contrato.

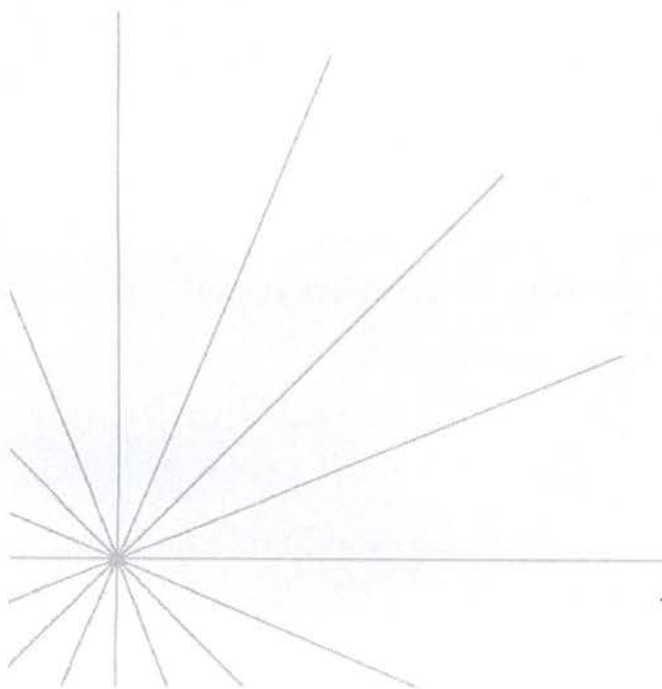
2.3. Da improcedência das alegações contra o Relato de Comunicação do Ministério da Saúde

A Oficina mantém relação contratual contínua com o Ministério da Saúde desde o ano de 2020, período no qual foram firmados os Contratos nº 26/2020, 90/2021 e 41/2022. O relato apresentado no âmbito desta Concorrência refere-se, especificamente, às atividades desenvolvidas no âmbito do Contrato nº 41/2022, regularmente executado.

Em razão dessa longa e consistente relação contratual, a Oficina desenvolveu diversos projetos, campanhas e cases institucionais para o Ministério da Saúde. Nesse contexto, quando do procedimento de referendo do relato apresentado, ocorreu erro material exclusivamente no título do case, tendo sido inserida, por equívoco, a denominação de outro projeto efetivamente realizado para o mesmo órgão.

Ressalta-se, contudo, que referido erro não afeta a veracidade, a autoria, o conteúdo técnico ou a efetiva execução das atividades descritas no relato, as quais correspondem integralmente aos serviços prestados no âmbito do contrato indicado. Trata-se de falha meramente formal, sem qualquer repercussão material sobre as informações apresentadas.

Importante consignar que o referendo contendo a correta identificação do título do case já havia sido regularmente emitido pelo Ministério da Saúde antes da abertura da presente licitação. Para fins de comprovação e total transparência, encaminhamos em anexo o referido documento, no qual consta a menção correta ao projeto relatado:





Ministério da Saúde
Assessoria Especial de Comunicação Social

ATESTADO

1. O **MINISTÉRIO DA SAÚDE**, inscrito no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica – CNPJ/MF sob o n.º 00.394.544/0036-05, sediado na Esplanada dos Ministérios, Bloco G, 4º andar, em Brasília/DF, neste ato representado por GIOVANA TIZIANI, inscrita no CPF sob o nº 293.164.388-29, Chefe da Assessoria Especial de Comunicação Social, referenda o relato de trabalho “Mais perto do Brasil: Como o Ministério da Saúde revolucionou a comunicação com estados e municípios”.
2. Declara, ainda, que as informações contidas neste documento são verdadeiras, autênticas e correspondem à atuação da Oficina Consultoria.
3. O trabalho foi desempenhado com excelência, tendo contribuído de maneira importante para o alcance dos resultados almejados, não restando nada que desabone a conduta da Agência.

MINISTÉRIO DA SAÚDE
CNPJ 00.394.544/0036-05
GIOVANA TIZIANI

Chefe da Assessoria Especial de Comunicação Social
E-mail: Giovana.tiziani@saude.gov.br
61 3315-2351
Contrato 41/2022.



Documento assinado eletronicamente por Giovana Tiziani, Chefe da Assessoria Especial de Comunicação Social, em 17/09/2025, às 17:18, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º, do art. 4º, do Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020; e art. 8º, da Portaria nº 900 de 31 de Março de 2017.



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.saude.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador 0050499088 e o código CRC 8B25B3D6.

Ademais, com vistas a facilitar eventual conferência por parte dessa Comissão, informamos abaixo os dados de contato dos responsáveis pelo acompanhamento contratual no Ministério da Saúde, permanecendo a ANAC

plenamente livre para confirmar, diretamente junto ao órgão contratante, a veracidade das informações prestadas:

- Gestor do Contrato: Alan Dias, e-mail: alan.dias@saude.gov.br, Telefone: 61 99877-8811
- Fiscal do contrato: Victor Leite, e-mail: victor.leite@saude.gov.br, telefone: 61 98123-6575
- Chefe da Assessoria Especial de Comunicação Social: Giovana Tiziani, e-mail: giovana.tiziani@saude.gov.br, Telefone: 11 98101-9700

Como reiteradamente registrado nas atas da Subcomissão Técnica e da Comissão Especial de Licitação, bem como consolidado na jurisprudência do Tribunal de Contas da União, em especial no Acórdão nº 1.211/2021 - Plenário, as contratações públicas são regidas pelo princípio do formalismo moderado. Vejamos o entendimento firmado pelo TCU no referido Acórdão:

Acórdão TCU nº 1.211-Plenário

9.3. dar ciência à Diretoria de Abastecimento da Marinha (DAbM) de que a abertura de nova oportunidade pelo Pregoeiro, no dia 05/05/2020, às 09:57:25hs, após iniciada a fase de julgamento de propostas, para que todos que os licitantes enviassem a documentação exigida no edital para fins de habilitação, sem que o ato fosse devidamente fundamentado, com a especificação dos erros e falhas passíveis de saneamento, dentro da margem de correção possibilitada pelos normativos incidentes, afrontou o previsto no art. 8º, inciso XII, alínea "h", e no art. 47 do Decreto 10.024/2019, bem como os princípios da transparência e da equidade;

9.4. deixar assente que, o pregoeiro, durante as fases de julgamento das propostas e/ou habilitação, deve sanear eventuais erros ou falhas

que não alterem a substância das propostas, dos documentos e sua validade jurídica, mediante decisão fundamentada, registrada em ata e acessível aos licitantes, nos termos dos arts. 8º, inciso XII, alínea "h"; 17, inciso VI; e 47 do Decreto 10.024/2019; sendo que a vedação à inclusão de novo documento, prevista no art. 43, §3º, da Lei 8.666/1993 e no art. 64 da Nova Lei de Licitações (Lei 14.133/2021), não alcança documento ausente, comprobatório de condição atendida pelo licitante quando apresentou sua proposta, que não foi juntado com os demais comprovantes de habilitação e/ou da proposta, por equívoco ou falha, o qual deverá ser solicitado e avaliado pelo pregoeiro;

Ou seja, falhas de natureza estritamente formal que não comprometam a substância da concorrência, a isonomia ou a segurança do certame, não devem conduzir à desclassificação de propostas ou ao afastamento de licitantes. É por isso que o TCU admite a juntada de documentos complementares ou retificadores com o objetivo de confirmar a veracidade de informações já apresentadas, desde que inexistente prejuízo à competitividade ou alteração substancial da proposta, exatamente como ocorre no presente caso.

Assim, apesar do erro material inicialmente verificado no título do relato, foram prontamente adotadas as medidas necessárias para sua correção, com a apresentação de documento ratificador emitido pelo órgão contratante, além da disponibilização de todos os meios para verificação direta das informações por parte dessa Comissão.

Quando analisamos a acusação temporal formulada pela licitante NOVA, não nos resta dúvida de que a referida empresa está utilizando de todos os meios mais ardilosos para desestabilizar o regular andamento do certame.

Refutando todos os argumentos apresentados pela NOVA, notamos que o relato em questão tratou de ação concebida no final do ano de 2023, cuja repercussão se deu de forma imediata, consistente e mensurável ao longo do primeiro semestre de 2024. Tal período está expressamente delimitado no próprio edital e adotado como parâmetro comparativo em relação ao mesmo intervalo do ano anterior. Ou seja, de recorte temporal plenamente compatível com as exigências editalícias, não havendo qualquer extrapolação ou distorção metodológica.

A iniciativa relatada é relacionada à idealização e implementação, em outubro de 2023, do Núcleo de Regionalização, estrutura exclusiva e dedicada à produção de conteúdos voltados à imprensa regional, concebida para enfrentar desafio concreto previamente identificado pelo cliente: a necessidade de dialogar de forma eficaz com as diferentes realidades regionais do país, sem perda da coerência e da consistência da mensagem institucional.

O objetivo central da estratégia foi justamente valorizar as especificidades locais, por meio da disponibilização de informações segmentadas por estado e/ou município, assegurando maior precisão, confiabilidade e aderência às demandas regionais da imprensa. Com a implementação do Núcleo, os entes federados passaram a ter acesso progressivo a dados mais detalhados sobre políticas e programas do Ministério da Saúde, o que representou a superação efetiva do desafio comunicacional inicialmente proposto.

Importa destacar que a solução concebida consistente no desenvolvimento de página específica dentro do portal institucional do Ministério da Saúde não se caracteriza como ação efêmera ou pontual. É uma ferramenta estrutural, cuja eficácia levou à sua consolidação e adoção permanente pelo próprio órgão, reconhecida como essencial ao cumprimento de sua missão institucional. A organização das notícias por

estado facilitou sobremaneira o acesso da imprensa regional a informações oficiais, atualizadas e confiáveis, ampliando o alcance e a efetividade da comunicação pública.

Conforme consignado no próprio case, o Ministério da Saúde se diferenciou à época por ser o único órgão do Governo Federal a estruturar um Núcleo de Comunicação Regional nesses moldes, com dedicação integral à estratégia local. Tal circunstância evidencia o caráter inovador da solução proposta, bem como o elevado grau de qualificação técnica, criatividade e efetividade do trabalho desenvolvido pela Oficina Consultoria.

Os impactos da estratégia encontram-se devidamente comprovados no relato. No primeiro semestre de 2024, foram registradas 247.968 matérias regionais, representando crescimento de 46% em comparação com o mesmo período de 2023, que contabilizou 169.667 inserções. Os dados demonstram que a regionalização não apenas ampliou quantitativamente a presença do Ministério na mídia, mas transformou qualitativamente a forma de comunicação sobre o Sistema Único de Saúde (SUS), conferindo-lhe maior capilaridade e efetividade.

Ora, se o próprio Ministério da Saúde atestou as informações nos termos do referendo anexo às presentes contrarrazões, como pode a licitante em questão querer deslegitimar o que foi prestado? Os argumentos de licitante inconformada de forma injustificada com o resultado da licitação não podem ser tidos como uma premissa de refutar algo que está referendado pelo órgão contratante.

Nesse contexto, não subsiste qualquer fundamento para questionar o case, tampouco as ilustrações apresentadas quanto à manutenção e continuidade da ferramenta desenvolvida.

Por fim, no que se refere à alegação de que a não inclusão de peças além do limite máximo de cinco evidenciaria suposta ausência de comprovação de autoria, resta clara a improcedência do argumento e inclusive a má-fé da afirmação.

O edital é expresso ao consignar que **a inclusão de tais peças é facultativa, e não obrigatória**. Ou seja, as peças não constituem requisito de validação da autoria, da veracidade ou da consistência dos relatos apresentados. A tentativa de transformar faculdade editalícia em obrigação revela interpretação distorcida das regras do certame e não merece prosperar. Além disso, é de se ressaltar que os relatos não são sustentados por peças e sim pela ação de impacto realizada pela licitante.

3. DAS CONTRARRAZÕES PONTUAIS AOS RECURSOS APRESENTADOS

Ao analisarmos pontualmente cada um dos recursos apresentados pelas demais concorrentes, notamos algo comum entre eles: o mero inconformismo com o resultado da licitação acompanhado de argumentos rasos, frágeis e sem qualquer respaldo na licitação ou na jurisprudência.

Para tanto, passamos a seguir às contrarrazões do que foi alegado.

3.1. Do Recurso da Nova

Como esperado, o recurso interposto pela licitante NOVA nos evidencia uma tentativa desesperada de alterar sua colocação no certame por meio de questionamentos genéricos e desprovidos de lastro editalício, dirigidos justamente aos sub quesitos em que a Oficina obteve pontuação máxima. Em vez de demonstrar falhas, descumprimentos do edital ou inconsistências técnicas, a NOVA formula críticas artificiais, fundadas em interpretações distorcidas da proposta apresentada e na criação de requisitos inexistentes no instrumento convocatório.

Sobre o raciocínio básico da Oficina, a Nova tenta indicar um suposto abandono e fuga de escopo, em uma clara leitura fragmentada da Proposta Técnica e de interpretação reducionista do próprio Briefing. O trecho citado pela recorrente integra o diagnóstico do Raciocínio Básico, elaborado a partir de sondagem empírica com jornalistas, cumpre exatamente sua função técnica, que é converter evidências observadas em necessidades de comunicação. Em seguida, essas necessidades são incorporadas de forma sistemática, em linguagem mais abrangente e institucional, na Estratégia e nas Soluções apresentadas.

Os três pontos destacados pela NOVA reaparecem, de forma coerente e operacional, nos componentes centrais da proposta.

O vetor de ampliar acesso a porta-vozes e acelerar respostas é concretizado por meio do desenho de governança (Gabinete de Crise da Comunicação Integrada), da preparação de porta-vozes (media training), da cadência de boletins e notas, da coletiva interinstitucional, do monitoramento permanente e do núcleo proativo de relacionamento com a imprensa. Na Estratégia, isso se traduz em previsibilidade informacional, acesso a fontes qualificadas e respostas sustentadas por dados verificáveis, reduzindo o vácuo informacional identificado no diagnóstico.

O vetor de humanizar a comunicação, com linguagem acessível e foco em direitos do consumidor está integrado à dimensão pedagógica da Estratégia. A proposta prevê a tradução da norma em orientação acionável, especialmente à luz da Resolução nº 400/2016 e, quando pertinente, da Resolução nº 280. Assim, se materializa a Central de Conteúdo, página temática no portal, série de perguntas e respostas, infográficos e vídeos explicativos voltados à orientação do passageiro prejudicado e à redução de ruído informacional.

Já o vetor sobre dar visibilidade a iniciativas-chave e resultados, sem descolar do contexto de crise se materializa por exigência expressa do Briefing, que

determina que, ao longo dos 90 dias, haja também reforço da imagem institucional. Por essa razão, o eixo de Gestão da Reputação não configura “assessoria rotineira”, mas requisito do próprio cenário-problema: sustentar confiança pública, demonstrar diligência regulatória e prestar contas. Na proposta, esse vetor aparece em ações de reequilíbrio narrativo, conteúdos comparativos de fiscalização e explicação de papéis institucionais.

No que se refere aos canais mencionados no diagnóstico (preferência por aplicativos de mensagens e redes de atualização rápida), é um insumo de relacionamento com a imprensa e de tática de distribuição, a ser ajustada às políticas e aos recursos oficiais da ANAC. A Estratégia claramente incorpora esse dado como diretriz de acesso, previsibilidade e celeridade, preservando o princípio essencial do edital, que é a centralidade do portal e dos canais próprios como fonte oficial, com distribuição ágil aos públicos críticos.

Na verdade, a Nova pretende transformar a arquitetura estratégica em obrigação aritmética de “uma ação por célula”. Essa exigência não consta do edital nem do Briefing, portanto, não pode ser exigida. A arquitetura apresentada é matriz de coerência e leitura estratégica, destinada a orientar linguagem, governança e desenho das soluções, e não planilha de preenchimento obrigatório.

Ainda assim, a proposta demonstra cobertura funcional plena das três dimensões: (i) pedagógica, com explicadores de papéis institucionais, direitos do passageiro e série de perguntas e respostas; (ii) operacional, com boletins e notas, monitoramento contínuo, publicações rápidas em portal e redes e encaminhamentos por canal; e (iii) institucional, com gabinete integrado, coletiva interinstitucional, preparação de porta-vozes, análise de mídia e indicadores de governança.

Mais adiante, a Nova também realiza apontamentos desarrazoados e sem cabimento técnico ou jurídico sobre as ações propostas pela Oficina. Para tanto, sugere que as ações seriam rotineiras ou genéricas.

Pois bem, o briefing não restringe o plano ao pico da crise. O que há é uma imposição de atuação em ciclo completo, com identificação prévia, enfrentamento e reconstrução, e determina que, dentro do período total de implementação, sejam contempladas também ações destinadas ao reforço da imagem institucional da ANAC. Assim, desqualificar ações de prestação de contas, explicação de papéis, transparência ativa e didatismo regulatório como “fora do escopo” entra em choque direto com o documento orientador do certame.

A tentativa da recorrente de rotular tais ações como “fortalecimento institucional” para, a partir disso, excluí-las do conceito de crise parte de premissa que inexistente no Edital ou nos anexos do processo licitatório. Em crises sistêmicas, o risco reputacional não é tema acessório, pois ele parte do problema. A ANAC é cobrada por responsabilidades que pertencem a companhias e aeroportos, ao passo que os vácuos informacionais alimentam imputações indevidas ao regulador. Nesse contexto, o eixo de Gestão da Reputação é componente essencial do enfrentamento, e não atuação paralela ou rotineira.

Da mesma forma, não procede a alegação de que as peças seriam “genéricas”. Em cenários de elevado ruído informacional, materiais que expliquem “quem faz o quê”, direitos do passageiro, canais corretos e procedimentos são os instrumentos centrais de enfrentamento da crise. Isso pelo fato de reduzirem a desinformação, reorientarem o público e estabilizarem a narrativa com base verificável. Para tanto, a proposta foi estruturada nas fases de preparação, enfrentamento e reconstrução, exatamente em linha com o horizonte do Briefing.

Também não prospera a crítica de inadequação das peças exemplificadas. O fato de serem institucionais não as torna incompatíveis com o contexto de crise. Ao contrário, são ferramentas de serviço público e de redução de judicialização por desinformação, diretamente conectadas aos objetivos específicos do Briefing.

O Apêndice III do edital não estabelece hierarquia entre os formatos de apresentação das peças, tampouco impõe vedação à utilização de linguagem audiovisual para o meio internet. O item 1.3.3.3 apresenta um rol de formatos possíveis para exemplificação das ações, os quais devem ser escolhidos conforme a natureza do meio de veiculação. Na sequência, os itens 1.3.3.4, 1.3.3.5 e 1.3.3.6 apenas disciplinam tecnicamente como cada formato pode ser construído, sem criar proibição ou restrição adicional.

Para os meios internet, TV e cinema, o edital expressamente prevê o uso de storyboard animado ou animatic, linguagem que, por definição, integra recursos audiovisuais como ritmo, transição de cenas, trilha sonora e locução. Ou seja, é um formato intrinsecamente dinâmico, plenamente compatível com o ambiente digital e com a lógica de consumo de conteúdo em portais e redes sociais.

A tese recursal tenta converter uma interpretação particular como uma regra absoluta. Ocorre que tal tese é totalmente refutada por uma questão muito simples: ela não encontra qualquer amparo no edital. O próprio edital descreve, para os formatos destinados à internet, a possibilidade de utilização de elementos típicos do audiovisual, o que evidencia que não há vedação ao uso de movimento, mas sim estímulo à demonstração adequada da solução proposta.

A própria recorrente reconhece que as melhores notas atribuídas nesse subquesto foram concedidas justamente às licitantes que apresentaram peças com imagens em movimento. Ou seja, houve entendimento técnico convergente entre as licitantes quanto à forma mais adequada de materializar propostas para o meio digital

e a Subcomissão Técnica adotou critério avaliativo uniforme, premiando entregas que melhor demonstraram clareza, transferibilidade e capacidade de execução.

Também não se sustenta a afirmação de que haveria obrigação de consulta prévia à Comissão diante de suposta dúvida interpretativa. O edital não impõe qualquer ônus de consulta como condição de validade da proposta. Cabe à licitante escolher, dentro dos limites permitidos, o formato que melhor represente sua solução técnica. Criar, a posteriori, a exigência de consulta prévia equivale a instituir etapa inexistente no procedimento, em afronta ao princípio da vinculação ao instrumento convocatório.

Do ponto de vista técnico, a utilização de peças com movimento no meio internet incrementa a legibilidade da narrativa, permitindo avaliar com maior precisão aspectos essenciais da solução proposta, como jornada do usuário, timing das mensagens, tom de voz institucional e encadeamento lógico das ações. Esta escolha reduz ambiguidade e amplia a capacidade de avaliação da Comissão.

Assim, não houve qualquer "subterfúgio". A proposta da Oficina, em sua integralidade, atende a todos os requisitos estabelecidos em edital.

No que se refere à alegação de suposta inadequação da equipe apresentada pela Oficina, cumpre desde logo esclarecer que a proposta atendeu integralmente ao subitem 1.5.2 do Edital, que exige a apresentação da quantificação e qualificação dos profissionais, sob a forma de currículo resumido, contendo, no mínimo, nome, formação acadêmica, experiência e respectiva área de atuação. A Oficina apresentou equipe ampla, diversificada e altamente qualificada, composta por sócios, lideranças e profissionais técnicos de diferentes especialidades, colocados à disposição da ANAC conforme a necessidade da execução contratual.

A equipe apresentada contempla, de forma inequívoca, redatores, diretores de arte, profissionais de UX, BI, conteúdo e audiovisual, aptos a atender todas as frentes previstas no objeto.

Não procede, portanto, a alegação de que os profissionais listados seriam “predominantemente produtores de vídeo” ou que inexisteriam especialistas em criação de conteúdo digital e engajamento institucional. Tal afirmação decorre de leitura seletiva e distorcida da proposta, desconsiderando deliberadamente a composição multidisciplinar da equipe apresentada.

Cumpre destacar, ademais, que o edital não exige a presença nominal ou exclusiva de “especialistas em criação de conteúdo digital” nos termos pretendidos pela NOVA, mas sim a adequação da experiência dos profissionais em comunicação às necessidades da contratante, exatamente como previsto nos critérios de avaliação do subquesto.

Os três critérios objetivos avaliados nesse subquesto: (i) quantidade de profissionais com pós-graduação; (ii) presença de pelo menos cinco profissionais com experiência superior a cinco anos e; (iii) presença de profissionais com experiência superior a oito anos, foram integralmente atendidos.

No tocante à alegação de incapacidade de atendimento, os argumentos expendidos pela NOVA não se sustentam. A própria recorrente reconhece que a Oficina apresentou equipe master composta por 12 profissionais, somada a outros 22 colaboradores, todos declarados como disponíveis para atendimento da conta da ANAC.

A alegação de que a Oficina teria deixado de observar a relevância do item “Produção de Conteúdo” na Tabela de Produtos e Serviços Essenciais não resiste a uma análise minimamente técnica. A equipe apresentada contempla, de forma expressa,

profissionais aptos a executar todos os serviços elencados no item 4 do Apêndice I, incluindo produção textual, audiovisual, design, UX, infográficos estáticos e dinâmicos, conteúdos multimídia e gestão de experiência do usuário.

A NOVA incorre em equívoco ao supor que tais serviços exigiriam profissionais “exclusivamente” dedicados a rótulos funcionais específicos. Ao pensar assim, a empresa ignora a realidade contemporânea das equipes de comunicação institucional, nas quais a multidisciplinaridade e a transversalidade de competências são não apenas usuais, mas desejáveis.

Ademais, a vedação à subcontratação, prevista no item 2.5 da minuta contratual, em nada compromete a proposta da Oficina, justamente porque a equipe apresentada é suficiente, diversificada e tecnicamente capacitada para absorver integralmente as demandas previstas, sem necessidade de terceirização.

Não há, portanto, qualquer demonstração objetiva de incompatibilidade entre a equipe apresentada e o volume ou a natureza dos serviços a serem executados.

De mesmo modo, improcede a alegação de que a Oficina teria “burlado” o edital ao apresentar, no Caderno de Capacidade de Atendimento, referências a clientes atendidos e descrições de experiências institucionais.

O edital não veda a contextualização da capacidade institucional da licitante, tampouco proíbe a menção a experiências pretéritas no âmbito do Caderno de Capacidade de Atendimento. O que o instrumento convocatório limita, de forma expressa, é o número de relatos formais apresentados no caderno específico, exigência está rigorosamente observada pela Oficina.

A descrição de experiências e referências no âmbito da Capacidade de Atendimento não se confunde com apresentação de relatos técnicos, tampouco gera

qualquer vantagem indevida, sobretudo porque não se trata de subquesto pontuável por quantidade de cases, mas por estrutura, equipe e aptidão operacional.

Por fim, também são improcedentes os argumentos da NOVA sobre o plano de implementação da Oficina.

A NOVA sustenta que o Plano de Implementação da Oficina não indicaria os canais a serem utilizados em cada ação. Tal alegação parte de interpretação equivocada do edital. Conforme dispõe o item 1.3.4 do Apêndice III, o subquesto 4 exige a apresentação de cronograma de execução, contemplando ações, públicos e períodos, bem como o respectivo orçamento.

A identificação dos canais de comunicação, próprios ou de terceiros, constitui exigência específica do subquesto 2 – Estratégia, nos termos do item 1.3.2 do Apêndice III, obrigação esta rigorosamente cumprida pela Oficina, conforme demonstrado na página 11 da Proposta Técnica.

Não se pode, portanto, exigir do Plano de Implementação conteúdo que o próprio edital aloca em outro subquesto, sob pena de violação ao princípio da vinculação ao instrumento convocatório.

Ainda assim, ao contrário do que alega a NOVA nos itens 127 e 128 de seu recurso, os canais de comunicação são, sim, mencionados tanto nas Soluções quanto no próprio Plano de Implementação, sempre que relevantes para a compreensão da ação, como se observa, por exemplo, no parágrafo 2 da página 19. Ocorre que determinadas soluções possuem, por sua própria natureza, meios de execução já consolidados e amplamente conhecidos no mercado, como é o caso de ações de media training, destinadas ao público interno e, por definição, não veiculáveis em redes sociais ou site institucional.

Igualmente improcede a alegação de que as peças apresentadas “não têm qualquer indício de onde serão utilizadas”. Basta analisar a peça exemplificada nº 7, intitulada “Carrossel Digital – ‘A ANAC está aqui por você’”, cuja própria denominação já indica sua destinação a ambientes digitais.

A descrição da finalidade é ainda mais explícita ao consignar que se trata de “conteúdo visual em formato carrossel para redes sociais e portal institucional”, afastando qualquer dúvida razoável sobre o canal de veiculação. O mesmo se verifica na ação exemplificada nº 6 (vídeo release), cuja descrição informa expressamente que o material será disponibilizado à imprensa, veiculado nos canais digitais da ANAC e replicado em redes sociais e portais parceiros.

No que se refere à alegada dissonância no cronograma de implementação, apontada no item 133 do recurso, a crítica da NOVA revela desconhecimento da lógica técnica de cronogramas em projetos de comunicação institucional, especialmente em contexto de gestão de crise. É comum o comportamento da empresa de se limitar a comparar datas sem atentar para as descrições funcionais das ações.

Tomamos como exemplo a Central de Conteúdo ANAC (ação 3), inserida na Fase 1, prevista para as duas primeiras semanas. A descrição da ação é clara ao indicar que seu objetivo inicial é “*estruturar um núcleo permanente de produção e de conteúdo*”. O cronograma segue exatamente essa lógica: a estruturação ocorre nas semanas iniciais; a implementação operacional se desenvolve nas semanas subsequentes; e a manutenção se estende ao longo da campanha, com ajustes conforme a evolução do cenário.

O vídeo release (ação 6), integrado a esse hub de conteúdos, segue racional idêntico, com produção iniciada na semana 1 e implementação a partir da semana 3, em perfeita consonância com a dinâmica natural de produção, lançamento, continuidade e ajustes das ações.

As fases descritas nas Soluções indicam o momento estratégico de início e maior incidência de cada ação, sem impedir sua preparação prévia ou sua continuidade posterior, o que é absolutamente compatível com as melhores práticas de planejamento e com o próprio edital. Pretender que cada ação se limite rigidamente a uma única fase estanque não guarda qualquer relação com o edital que rege a licitação em questão.

Por todo o exposto, notamos que o recurso da NOVA não passa de uma tentativa de criar exigências não previstas no instrumento convocatório. Uma vez que as alegações da empresa não passam de meros inconformismos com questões que não se relacionam com o Edital ou com a legislação sobre licitações e contratos, deve o recurso desta empresa ser julgado totalmente improcedente.

3.2. Do Recurso da Partners

De início, a Partners realiza argumentações contra a estratégia proposta pela Oficina. Desde logo, cumpre registrar que a argumentação recursal parte de uma leitura distorcida da proposta técnica da Oficina, buscando converter preferências narrativas e juízos subjetivos em supostos critérios técnicos de julgamento.

Ocorre que o edital é expresso ao afastar avaliações baseadas em estilo, retórica, slogan ou grau de mobilização simbólica, fixando, no item 2.2.1.2 do Apêndice III, critérios objetivos, consistentes na verificação da compreensão do desafio, da consistência técnica da estratégia, da pertinência entre ações e resultados esperados e da exequibilidade da proposta. Uma vez que o julgamento da concorrência deve seguir exclusivamente com os parâmetros estabelecidos em Edital, a Estratégia apresentada pela Oficina é sólida, coerente e plenamente aderente ao briefing.

A Partners tenta afirmar que a proposta seria “reativa” e “excessivamente técnica”, mas essa alegação ignora por completo a estrutura metodológica

expressamente apresentada. A Estratégia da Oficina está organizada em três fases complementares e articuladas: preparação e prevenção; atendimento e enfrentamento; avaliação e reforço da confiança. Ou seja, há compreensão integral do ciclo de gestão de crises regulatórias, sem qualquer imprevisto.

A Fase 1, voltada ao período pré-crítico, contempla a instalação de Gabinete de Crise, diagnóstico estruturado com matriz de riscos, definição de mensagens-chave e organização de governança decisória. Esses elementos respondem diretamente aos atributos de compreensão do desafio e consistência técnica, previstos no item 2.2.1.2 do edital.

Também não prospera a alegação de inexistência de modelagem reputacional. A proposta prevê diagnóstico aprofundado, identificação de vulnerabilidades, construção de roteiros por cenário, monitoramento contínuo e avaliação de percepção no início e no encerramento do ciclo estratégico. Isso se relaciona objetivamente com a inteligência estratégica aplicada, e não de atuação meramente operacional.

Igualmente inconsistente é a crítica relativa à suposta ausência de "narrativa estruturante". O edital não exige slogan, assinatura conceitual ou construção simbólica abstrata. O que há de exigência direta no edital é a coerência interna e aderência ao briefing. A Estratégia da Oficina está organizada em dois eixos centrais com frentes e dimensões claramente definidas, comprovando uma arquitetura estratégica excepcional e relação direta entre ações propostas e efeitos esperados, em perfeita consonância com o item 2.2.1.2.

A tentativa de reduzir a proposta à ideia de "explicar norma" configura simplificação indevida. Em uma crise regulatória dessa magnitude, traduzir direitos, esclarecer atribuições institucionais e organizar informações verificadas é exatamente o comportamento esperado de uma agência reguladora responsável. Ainda assim, a

proposta da Oficina vai além e prevê conteúdos pedagógicos, linguagem clara e empática, séries de perguntas e respostas baseadas em dúvidas reais, infográficos dinâmicos sobre direitos do passageiro, videorelease voltado ao cidadão e central de conteúdo multicanal. Tais elementos demonstram inequívoca adequação ao público e ao problema, atributo essencial do item 2.2.1.2.

A alegação de inexistência de agenda positiva ou visão de médio prazo também não se sustenta. A Fase 3 da proposta contempla mapeamento de influenciadores, produção de conteúdos comparativos sobre fiscalização e avaliação da imagem institucional, caracterizando reconstrução reputacional estruturada, e não atuação defensiva pontual.

O que se observa, em verdade, é tentativa de deslocar o critério de julgamento do campo objetivo para o subjetivo. A Partners sugere que sua proposta seria “mais conceitual” ou “mais mobilizadora” e, por isso, mereceria maior distanciamento de pontuação. Tal argumento não encontra qualquer respaldo no edital.

A diferença de 0,6 ponto atribuída pela Subcomissão Técnica evidencia que houve análise comparativa e gradação técnica entre as propostas. O pedido de redução de dois pontos, contudo, não aponta descumprimento de qualquer atributo do item 2.2.1.2, limitando-se a expressar inconformismo com o resultado do julgamento.

Não há, na peça recursal, demonstração objetiva de falha técnica, inconsistência estrutural ou ausência de elemento exigido pelo edital. Há apenas tentativa de requalificar o debate para um plano interpretativo e subjetivo, em afronta às regras do certame.

Mais adiante, a Partners tece comentários sobre a capacidade de atendimento da Oficina. É lamentável ver o desespero da referida empresa para

desqualificar a relação entre clientes e respectivas atuações, especialmente quanto aos recortes regional e nacional.

A Oficina apresentou quatro clientes públicos vinculados ao Poder Executivo Federal, circunstância que, por si só, assegura a pontuação correspondente em um dos itens de avaliação. Ademais, três desses clientes possuem atuação nacional, o que justifica plenamente a pontuação adicional atribuída.

Não subsiste qualquer dúvida quanto à presença simultânea de clientes com atuação nacional e regional, hipótese expressamente prevista no edital e corretamente considerada na avaliação. A apresentação do porte, da tradição institucional dos clientes e do período de atendimento reforça a inequívoca capacidade da Oficina para executar o objeto contratado, inexistindo qualquer elemento que autorize a redução pretendida.

Por fim, a Partners tece argumentos sobre os relatos apresentados pela Oficina. Para tanto, defende uma necessidade não prevista em edital sobre uma ficha específica dos relatos.

Tal argumento parte de premissa distorcida e criada pelo imaginário da referida recorrente. O que o edital exige é uma ficha técnica para cada ação e/ou material efetivamente apresentado. No caso concreto, não houve apresentação de peças ou materiais adicionais, hipótese em que a própria exigência se torna inaplicável.

Para tanto, relembramos que a apresentação de peças é facultativa, e não obrigatória, não podendo sua ausência ser convertida em penalidade técnica.

Por todo o exposto, notamos que o recurso da Partners não passa de uma tentativa de criar exigências não previstas no instrumento convocatório. Uma vez que as alegações da empresa não passam de meros inconformismos com questões que não

se relacionam com o Edital ou com a legislação sobre licitações e contratos, deve o recurso desta empresa ser julgado totalmente improcedente.

4. DA CONCLUSÃO E DOS PEDIDOS

Diante de todo o exposto, resta evidenciado que os recursos interpostos pelas licitantes Nova, Partners e Savannah se limitaram a externar inconformismo com o resultado do julgamento. Inconformismo esse que foi apresentado sem demonstrar, de forma objetiva, qualquer descumprimento de exigência editalícia, erro material relevante na avaliação, ou vício capaz de infirmar a pontuação atribuída pela Subcomissão Técnica e pela Comissão Especial de Licitação.

No ponto relativo à exequibilidade, a Recorrida demonstrou que inexistente parâmetro de inexecutabilidade absoluta para o caso. Pela natureza dos serviços e por todos os subsídios devidamente juntados, fica comprovada que a proposta da Oficina é sim exequível.

Quanto aos relatos, fica comprovado que o erro mencionado foi estritamente formal, não comprometendo a substância, a autoria ou a veracidade das informações. Por isso, com a mera diligência da ANAC e pela leitura do referendo que segue anexo ao presente recurso, notamos que em razão do formalismo moderado, consolida-se o saneamento e confirmação documental da condição que já era existente antes da licitação, nos termos do entendimento do TCU já transcrito.

Por fim, nos questionamentos sobre estratégia, raciocínio básico, equipe, capacidade de atendimento e plano de implementação, verificamos que as recorrentes buscam criar exigências inexistentes no instrumento convocatório e deslocar o julgamento para critérios subjetivos. Não se pode admitir isso pela aplicação do princípio basilar dos processos licitatórios, que é o da vinculação ao edital.

Assim, impõe-se a manutenção integral do resultado do julgamento, sendo julgados **TOTALMENTE IMPROCEDENTES** os recursos interpostos pelas empresas Nova, Partners e Savannah.

Anexo ao presente recurso, segue a declaração de exequibilidade da empresa e o referendo contendo o correto título do relato (já preexistente à sessão de abertura).

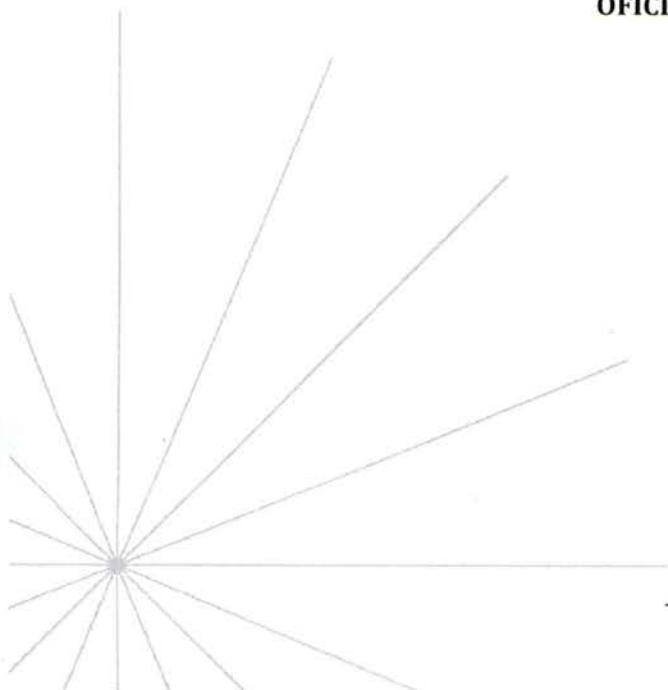
No mais, esta empresa se coloca à disposição caso a Comissão de Licitação entenda pela necessidade de diligências adicionais.

Nestes termos, pede deferimento.

Brasília, 25 de fevereiro de 2026.

MATEUS PAULO
PEREIRA
LIMA:05836580162

OFICINA CONSULTORIA



DECLARAÇÃO DE EXEQUIBILIDADE DE PROPOSTA

OFICINA CONSULTORIA DE GESTAO DE REPUTACAO E RELACIONAMENTO, pessoa jurídica inscrita no CNPJ sob o nº 15.758.602/0001- 80, com sede no SHS Quadra 06, conjunto A, Bloco E, salas 919, 922, 923 e 1.110, Edifício Brasil 21, Brasília/DF, CEP 70.322-915 neste ato representada por seu Representante Legal, Mateus Paulo Pereira Lima, advogado inscrito na OAB/DF sob o nº 71.133, DECLARA que:

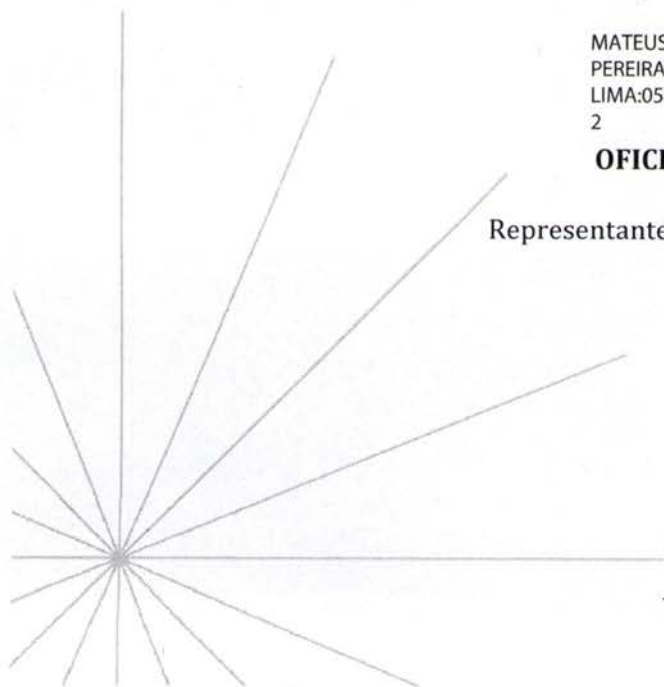
- I. a proposta apresentada cobre todos os custos necessários à execução integral do objeto;
- II. não haverá redução de qualidade, escopo ou quantitativos previstos no edital;
- III. a execução não dependerá de posterior pedido de reequilíbrio econômico-financeiro decorrente de erro de precificação.

Brasília, 25 de fevereiro de 2026.

MATEUS PAULO
PEREIRA
LIMA:0583658016
2

OFICINA CONSULTORIA

Representante legal: Mateus Paulo P. Lima





Ministério da Saúde
Assessoria Especial de Comunicação Social

ATESTADO

1. O **MINISTÉRIO DA SAÚDE**, inscrito no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica – CNPJ/MF sob o n.º 00.394.544/0036-05, sediado na Esplanada dos Ministérios, Bloco G, 4º andar, em Brasília/DF, neste ato representado por GIOVANA TIZIANI, inscrita no CPF sob o nº 293.164.388-29, Chefe da Assessoria Especial de Comunicação Social, referenda o relato de trabalho “Mais perto do Brasil: Como o Ministério da Saúde revolucionou a comunicação com estados e municípios”.
2. Declara, ainda, que as informações contidas neste documento são verdadeiras, autênticas e correspondem à atuação da Oficina Consultoria.
3. O trabalho foi desempenhado com excelência, tendo contribuído de maneira importante para o alcance dos resultados almejados, não restando nada que desabone a conduta da Agência.

MINISTÉRIO DA SAÚDE
CNPJ 00.394.544/0036-05
GIOVANA TIZIANI

Chefe da Assessoria Especial de Comunicação Social
E-mail: Giovana.tiziani@saude.gov.br
61 3315-2351
Contrato 41/2022.



Documento assinado eletronicamente por **Giovana Tiziani, Chefe da Assessoria Especial de Comunicação Social**, em 17/09/2025, às 17:18, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º, do art. 4º, do Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020; e art. 8º, da Portaria nº 900 de 31 de Março de 2017.



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.saude.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0, informando o código verificador **0050499088** e o código CRC **8B25B3D6**.

Referência: Processo nº 25000.093419/2025-94

SEI nº 0050499088

Assessoria Especial de Comunicação Social - ASCOM
Esplanada dos Ministérios, Bloco G - Bairro Zona Cívico-Administrativa, Brasília/DF, CEP 70058-900
Site - saude.gov.br