

Comissão Especial de Contratação da Agência Nacional de Aviação Civil - ANAC**CONCORRÊNCIA Nº 90001/2025****PROCESSO ADMINISTRATIVO Nº 00058.047527/2022-56**

PARTNERS COMUNICAÇÃO INTEGRADA LTDA., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o número 03.958.504/0001-07, com sede na Avenida do Contorno, 8.289, 2º e 3º andares, Gutierrez, 30110-059, Belo Horizonte, Minas Gerais, por seus representantes que abaixo subscrevem, apresentar

Contrarrazões aos Recursos

interposto pelas licitantes **NOVA S.A., SAVANNAH SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÃO LTDA.** e **OFICINA CONSULTORIA DE GESTÃO DE REPUTAÇÃO E RELACIONAMENTO**, pelos seguintes fatos e fundamentos:

I. TEMPESTIVIDADE.

Inicialmente, comprova-se a tempestividade das presentes contrarrazões, considerando que o prazo para interposição de recurso encerrou-se no dia 20/02/2026. Assim, o prazo

de 03 (três) dias úteis para contrarrazões, previsto no item 18.2 do edital esgota-se em 25/02/2026.

II. CONTRARRAZÕES AOS RECURSOS.

Trata-se de concorrência promovida para a *"Contratação de empresa prestadora de serviços de comunicação institucional, referentes à: a) a prospecção, o planejamento, o desenvolvimento, a implementação, a manutenção e o monitoramento de soluções de comunicação institucional, no seu relacionamento com a imprensa e na sua atuação em relações públicas, em território nacional e internacional, no que couber; b) manutenção e monitoramento das ações e soluções de comunicação institucional; e c) criação e execução técnica de projetos, ações ou produtos de comunicação institucional."*

Conforme a ata da segunda sessão da Concorrência, relativa ao julgamento das propostas técnicas e das propostas de preços, a licitante **Oficina Consultoria de Gestão e Reputação e Relacionamentos Ltda.** obteve a primeira colocação, a **Nova S.A.** ficou em segundo lugar, a **Partners**, ora Recorrente, em terceiro, e a empresa **Savannah Soluções em Comunicação Ltda.** foi desclassificada por não atingir a pontuação mínima prevista no edital.

As alegações apresentadas pelas Recorrentes, especialmente no que se referem à Partners, ora Recorrida, baseiam-se em interpretações equivocadas do edital, carecem de respaldo fático e jurídico e apresentam inconsistências que serão oportunamente demonstradas. Em síntese, os recursos interpostos apoiam-se, em sua maior parte, em suposições infundadas e em argumentos destituídos de objetividade, razão pela qual não merecem prosperar, conforme se demonstrará a seguir.

A. DAS RAZÕES DA NOVA S.A.

A Recorrente, na tentativa de majorar a pontuação que lhe foi atribuída, passa a estabelecer, ao longo de seu recurso, comparações com a proposta apresentada pela Partners. Todavia, tais alegações não se sustentam, porquanto desacompanhadas de elementos fáticos ou fundamentos jurídicos aptos a ampará-las.

Em síntese, trata-se de mera insurgência inconformista, com o único propósito de elevar sua nota, sem a devida demonstração de qualquer ilegalidade, irregularidade ou equívoco na avaliação realizada, conforme se demonstrará nos pontos a seguir.

- **13.** Importa destacar que o enquadramento institucional apresentado pela Recorrente é convergente com o modo como outras propostas tecnicamente bem avaliadas no certame descrevem a própria natureza e o papel da ANAC. A título exemplificativo, a proposta da OFICINA se inicia reconhecendo expressamente a ANAC como "autarquia federal de regime especial vinculada ao Ministério de Portos e Aeroportos" (Raciocínio Básico, OFICINA). Já a proposta da **PARTNERS** define, de forma igualmente objetiva, que "Esse é o papel central da Agência Nacional de Aviação Civil (ANAC), que regulamenta e fiscaliza" (Raciocínio Básico, **PARTNERS**). Tais transcrições evidenciam que o eixo central de leitura institucional —ANAC como autoridade reguladora, técnica e fiscalizadora — é o mesmo adotado pela Recorrente, não se justificando a conclusão de "equívoco na compreensão do papel institucional" quando o conteúdo essencial do enquadramento é compatível com o próprio padrão aceito no certame.

A alegação da Recorrente busca uma equiparação de nota do subquesto com a da Partners, alegando que, ao descrever o papel da ANAC como reguladora e fiscalizadora, ambas disseram o mesmo, com a transcrição de uma única frase do Raciocínio Básico da Partners.

No entanto, **a tentativa de equiparação a partir de uma única frase isolada não é suficiente** para comprovar que o entendimento da Recorrente e da Recorrida quanto à natureza da Agência são idênticos, uma vez que a frase citada pela Nova apenas descreve uma atribuição legal da ANAC (prevista na Lei nº 11.182/2005). O fato de ambas mencionarem o óbvio papel regulador da Agência **não** torna as propostas "iguais".

Além disso, o edital prevê que a nota do Raciocínio Básico avalia a "profundidade da análise" e o "encadeamento lógico". A Partners utilizou essa premissa para construir um diagnóstico com dados históricos e atuais (pág. 1), enquanto a Nova se limitou ao descritivo institucional (pág. 2).

Desta forma, a mera similaridade na citação de um conceito técnico-jurídico não obriga a Comissão a dar notas iguais, pois **a Partners apresentou um desenvolvimento textual e analítico superior ao da Nova.**

- **26.** Cabe observar, inclusive, que a centralização/unificação de mensagens e o alinhamento de porta-vozes — elemento estruturante da nossa Estratégia — é uma diretriz reconhecida como essencial em propostas mais bem pontuadas. A proposta da **PARTNERS** explicita, no mesmo sentido, que "As mensagens são centralizadas e unificadas" (Estratégia, **PARTNERS**), reforçando que a lógica adotada pela Recorrente é

aderente às boas práticas de comunicação institucional em crise e não pode ser desqualificada como "fragilizada" sem indicação objetiva do nexos supostamente rompido.

A Recorrente sustenta que a sua Estratégia de Comunicação não poderia ser classificada como "fragilizada" pela Comissão, sob o argumento de que adotou a premissa de "centralização e unificação de mensagens", tal qual a proposta da Partners, que obteve pontuação superior.

A alegação, contudo, é improcedente, pois confunde diretriz teórica com planejamento estratégico e operacional.

A Partners não se limita a dizer que as mensagens são centralizadas. Ao contrário, detalha o fluxo dessa centralização: estabelece níveis de criticidade, define o papel do Comitê de Gestão de Crise e, crucialmente, vincula cada mensagem ao conceito de "Confiança", traduzindo a teoria em ações práticas.

A Recorrente, embora cite a centralização, apresenta um plano de mensagens mais genérico. A fragilidade apontada pela Comissão não reside na "escolha" da centralização em si – que, de fato, é uma boa prática –, mas na execução técnica e no detalhamento do nexos causal entre a crise simulada e a resposta proposta.

A unificação de mensagens e o alinhamento de porta-vozes são fundamentos elementares de Relações Públicas. O fato de a Recorrente adotar uma "boa prática" não a equipara automaticamente às propostas que desenvolveram essa prática com maior profundidade, clareza e adequação ao cenário da ANAC, critérios estes exigidos no item 10 do edital.

Se a Comissão de Contratação identificou que a estratégia da Recorrente carece de "indicação objetiva do nexos", o simples fato de a Recorrida ter usado a mesma frase teórica não constitui argumento apto a amparar a pretensão recursal. **A nota técnica avalia a proposta como um todo.**

Assim, caso a Nova tenha falhado em demonstrar como essa centralização ocorreria na prática (em termos de ferramentas e cronograma), o argumento de isonomia perde consistência. **Não se pode exigir nota igual para soluções de densidades distintas, meramente sob o pretexto de usarem a mesma terminologia.**

- **32.** Em relação a esse ponto, verificamos o emprego de tratamento diferenciado para situações idênticas em afronta ao princípio da isonomia do julgamento. A proposta da **PARTNERS** e da OFICINA no subquesto Soluções de Comunicação apresentou o detalhamento das ações e das peças, sem mencioná-las na Estratégia de Comunicação, sendo que esse "detalhe" não foi questionado. "Dois pesos e duas medidas", favorecendo uns, em detrimento de outro, inadmissível em uma licitação, que deve prezar no julgamento pela igualdade de parâmetros.

A Recorrente questiona a sua pontuação no subquesto Solução de Comunicação, alegando que a Partners teria apresentado peças na "Solução" que não constavam na "Estratégia", sem ser penalizada.

Na proposta da Partners (pág. 8 a 12), observa-se que não há "vazio de planejamento". A Estratégia definiu os canais e públicos-alvo, enquanto a Solução desdobrou esses conceitos em peças criativas. A inclusão de uma peça específica, como um infográfico ou vídeo, na fase de Solução é o desdobramento natural do planejamento tático.

Na proposta da Nova (Envelope 2), a crítica da Comissão não foi pela "inclusão de peças novas", mas pela **falha de conexão lógica**. Se a Nova propôs peças que contradizem ou não encontram sustentação nos objetivos traçados na sua própria Estratégia, a penalização é justa e individualizada.

O julgamento de uma proposta técnica não se reduz a uma simples contagem de peças mencionadas. A Comissão aprecia a coerência e a consistência do conjunto apresentado. A Partners obteve nota superior (24,2) em razão da qualidade visual e textual de sua Solução (evidenciada pelos storyboards detalhados), enquanto a Nova apresenta soluções que a Comissão considerou **insuficientes para o desafio proposto**.

- **41.** Além dessas razões, há um ponto de análise dos julgadores em relação ao certame como todo, pois as licitantes **PARTNERS**, OFICINA e DIÁLOGO receberam as melhores notas nesse subquesto, respectivamente 24,2; 23,7 e 23,3. Essas empresas apresentaram as peças de vídeos em movimento. **45.** Logicamente, a Recorrente sofre uma injusta depreciação na apresentação das suas peças de vídeo, que não tiveram todo o brilho e a sequência (sic) que se pode construir com a inserção de imagens em movimento (como fizeram as concorrentes **PARTNERS**, DIÁLOGO e OFICINA) e, por conseguinte, sofreu uma avaliação menos apreciativa. A Recorrente foi injustamente punida por seguir corretamente o que previa o item 1.3.3.3, alínea c) storyboard animado ou animatic, para os meios TV, cinema e internet.

A Recorrente busca justificar sua nota inferior alegando que a Comissão teria sido "subjetiva" ao favorecer propostas que incluíram vídeos com imagens em movimento, citando a Partners como suposta beneficiária dessa "preferência estética". Contudo, ao tentar desqualificar a avaliação da Comissão com base nesse argumento, a Recorrente desconsidera que a pontuação técnica mais elevada decorre, na realidade, **da densidade estratégica e operacional da proposta**.

A Recorrida não apresentou "movimento" como mero adereço estético, mas sim em roteiros com especificações técnicas e storyboards detalhados, que garantem a eficácia da comunicação institucional e o alcance dos objetivos previstos edital.

Ademais, a Recorrente incorre em contradição ao alegar "injusta punição". Embora cite o subitem 1.3.3.3, alínea "c" do Apêndice III do Edital, a Nova tenta impor uma interpretação restritiva ao termo "storyboard", ignorando que a Partners apenas exerceu, com maior perícia técnica, a apresentação de seus roteiros.

O fato de a Partners ter entregado um material com maior densidade visual e detalhamento de sequência – elementos que a própria Recorrente confessa, em seu recurso, serem fundamentais para a qualidade da peça –, apenas comprova a superioridade técnica da proposta da Partners, não havendo qualquer vedação editalícia ao nível de detalhamento apresentado.

Em uma licitação de Técnica e Preço, a qualidade da execução técnica é um critério objetivo de distinção. A pretensão da Nova de equiparar roteiros estáticos a soluções de maior complexidade fere o princípio da Seleção da Proposta mais Vantajosa, pois busca premiar o menor esforço técnico em detrimento da melhor solução para o interesse público.

- **49.** Ademais, as concorrentes também tiveram situações fáticas que não foram observadas: (i) A PARTNERS propôs podcast (peça 9 das exemplificadas) sem essa previsão de orçamento apontada como faltante, assim como na nossa proposta, e tal observação não foi feita.

A alegação da Recorrente é manifestamente improcedente e decorre de interpretação parcial da proposta orçamentária da Partners. Ao contrário do que sustenta, há previsão orçamentária **expressa** para a execução do podcast na planilha de "Produtos e Serviços Essenciais" apresentada pela Partners. O custo para a referida peça foi devidamente

alocado no item 4.3.1 (Reportagem em vídeo baixa), o qual descreve textualmente em suas especificações: *"reportagem + podcast - peças exemplificadas"*, com o valor unitário de R\$ 8.521,02.

Portanto, não há qualquer fundamento para alegar "vazio orçamentário" ou ausência de isonomia. A Partners cumpriu rigorosamente a exigência de vincular cada solução apresentada ao seu respectivo custo de execução, em conformidade com as categorias de preço estabelecidas no edital.

- **49.** (IV) A PARTNER também cometeu erro de informação em sua peça exemplificada Carrossel, que tem como título "Durante as crises, evite boatos". De acordo com a peça, "a ANAC supervisiona os treinamentos das tripulações e certifica as operações das companhias aéreas". O correto seria pontuar que a ANAC supervisiona o treinamento somente dos pilotos e não dos demais tripulantes, conforme RBAC nº 63.

A alegação de erro técnico levantada baseia-se em uma interpretação equivocada e restritiva das normas da Aviação Civil. A afirmação da Partners de que a Agência "supervisiona o treinamento das tripulações" é institucionalmente precisa. A competência da ANAC para regular e fiscalizar o treinamento de membros de tripulação (sejam eles de voo ou de cabine) é ampla e fundamentada na sua Lei de Criação (Lei nº 11.182/2005) e em diversos regulamentos, como os RBACs nº 61, 63, 121 e 135.

A Recorrente cita o RBAC nº 63, que trata especificamente de mecânicos de voo e comissários, para tentar sustentar que a ANAC não supervisionaria esses profissionais. Todavia, o próprio RBAC 63 estabelece regras rígidas de treinamento e instrução que devem ser seguidas pelas empresas e fiscalizadas pela Agência. Além disso, o RBAC 121 impõe que as empresas aéreas submetam seus programas de treinamento de toda a tripulação à aprovação da ANAC.

Assim como em outros pontos em que evidencia superficialidade e falta de aprofundamento, a Nova demonstra, com esta alegação, desconhecimento significativo das amplas atribuições da ANAC e da extensão de seu campo de atuação.

- **51.** Afora isso, a PARTNERS, no seu exercício orçamentário, também não ofereceu os percentuais e sua pontuação foi de 2 pontos acima da nota dessa Recorrente. **52.** Espera-se, portanto, que a isonomia seja aplicada [...] elevando a nota da Recorrente aos patamares superiores de pontuação, a exemplo da PARTNERS (...)

A alegação da Recorrente de que a Partners deveria ter apresentado “percentuais” no exercício orçamentário não encontra qualquer respaldo no Edital. A Partners seguiu rigorosamente o modelo de planilha e o plano de trabalho estabelecidos pela Administração, apresentando valores unitários e totais que permitem a verificação precisa da economicidade e da execução da proposta. Ao tentar criar uma exigência inexistente, a Recorrente busca justificar sua pontuação inferior.

A isonomia consiste em aplicar as mesmas regras do edital a todos os licitantes. Como o edital não exigiu percentuais, a Comissão de Contratação agiu com acerto ao não penalizar a Partners por uma omissão que não existe. A diferença de pontuação mencionada pela Recorrente (2 pontos) decorre do mérito e da qualidade intrínseca da proposta da Partners, e não de uma falha formal.

O pedido de equiparação da nota da Nova à da Partners, sob o argumento de isonomia, é juridicamente infundado. Em licitações de Técnica e Preço, a avaliação deve refletir a disparidade técnica entre as propostas. Nivelar as notas sem que a Recorrente demonstre a mesma densidade técnica da Partners afrontaria o disposto no art. 11, inciso I, da Lei nº 14.133/2021, que determina a seleção da proposta que ofereça a melhor vantagem à Administração.

Diante de todo o exposto, verifica-se que as alegações da Recorrente não se sustentam, visto que as diferenças de pontuação refletem a superioridade técnica, analítica e operacional da Partners, e não suposta subjetividade ou tratamento desigual. Assim, o recurso da Recorrente deve ser rejeitado.

Ressalva-se, contudo, que a Partners concorda com o argumento trazido pela Recorrente NOVA acerca da inexecutabilidade da proposta de preços da licitante OFICINA, questão que a própria Partners igualmente suscitou em seu recurso administrativo, o que reforça a procedência do apontamento e a conclusão de que a proposta da OFICINA é manifestamente inexecutável, devendo ser desclassificada.

B. DAS RAZÕES DA SAVANNAH SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÃO LTDA.

Em seu recurso, a Recorrente alega que a Partners não detalhou a alocação de horas por profissional no cronograma, requisito que teria sido exigido da Savannah. Contudo, o Plano de Implementação da Partners seguiu integralmente o Anexo III do edital, que não

exige detalhamento de “horas por profissional” como critério de pontuação técnica, mas sim a viabilidade do cronograma. A Recorrida apresentou um plano exequível e alinhado aos prazos da ANAC, enquanto a Savannah foi penalizada por **inconsistências em sua própria metodologia**.

A Recorrente também questiona que a Partners foi bem pontuada pelo uso do termo “centralização de mensagens”, enquanto a Savannah foi criticada. Todavia, **similaridade terminológica não implica identidade técnica**. A Partners não apenas mencionou a “centralização”, mas detalhou a matriz de responsabilidades e o fluxo de aprovação das mensagens. A crítica da Comissão à Savannah decorreu da fragilidade na demonstração operacional do conceito, e não do uso do termo em si. Assim, a nota da Partners reflete a profundidade da análise, e não suposta preferência por terminologia específica.

Quanto à exequibilidade de custos, a Savannah alega que itens de monitoramento da Partners estariam abaixo do mercado. Entretanto, **a proposta de preços da Partners é integralmente exequível, baseada em contratos vigentes e economia de escala**. A tentativa da Recorrente de alegar inexecutabilidade carece de provas e fundamentos, sendo que a Partners demonstrou à Comissão a viabilidade financeira de seus custos, garantindo a entrega completa dos serviços sem prejuízo à Administração.

A Recorrente ainda questiona que a Partners recebeu nota máxima em quesitos em que a Savannah teria apresentado conteúdo similar. Entretanto, **as propostas não são equivalentes**, visto que a Partners apresentou diagnóstico e proposta técnica fundamentados em dados reais do setor de aviação, enquanto a Savannah apresentou conteúdo genérico.

Na página 24 do recurso, a Recorrente compara o quadro de profissionais disponível em sua empresa com o apresentado pela Partners. Trata-se de uma comparação equivocada, pois a Partners apresentou o quadro de profissionais especificamente dedicado ao atendimento do contrato da ANAC, conforme o Apêndice III, item 1,5, alínea “b”, detalhando 15 profissionais que atendem estritamente aos pré-requisitos editalícios. Em contrapartida, a Savannah apresentou de forma genérica os 70 profissionais disponíveis na empresa, seguida do quadro de 23 colaboradores. Portanto, **as situações não são equivalentes e não podem ser utilizadas como fundamento para recurso**.

Na página 28, a Savannah faz outro comparativo, desta vez sobre infraestrutura, contrapondo trecho introdutório da Partners, relativo a locais de atuação e alcance (retirado da Apresentação Institucional), com o texto da própria infraestrutura, instalações e recursos materiais da Recorrente. Os trechos não são comparáveis: um é meramente introdutório, enquanto o outro deveria atender ao item 2.2.2, alínea “c”, Apêndice III. Configura má-fé da Recorrente tentar elevar sua nota com base em supostos “comparativos” que, na realidade, não possuem elementos equivalentes e, portanto, não podem ser legitimamente comparados.

Vale ressaltar, ainda, que posteriormente em sua Proposta Técnica, na parte dedicada à “Infraestrutura, instalações e recursos materiais”, a Partners faz uma apresentação dedicada à sua infraestrutura de atendimento, sendo em diversos pontos muito mais específica, direta e clara sobre o que tem a oferecer ao seu futuro cliente do que a proposta da Recorrente.

Diante de todo o exposto, verifica-se que as alegações da Savannah carecem de fundamentação técnica e jurídica. A Partners apresentou proposta integralmente conforme o edital, com cronograma exequível, detalhamento adequado de responsabilidades, matriz de mensagens estruturada, custos plenamente justificados e infraestrutura compatível com a execução do contrato. As diferenças de pontuação refletem a superioridade técnica, estratégica e operacional de sua proposta. Assim, o recurso da Recorrente ser integralmente rejeitado.

C. DAS RAZÕES DA OFICINA CONSULTORIA DE GESTÃO DE REPUTAÇÃO E RELACIONAMENTO.

A Recorrente, em seu recurso, limita-se a alegar, de forma genérica e coletiva:

5. A reavaliação as notas atribuídas ao subquesto Plano de Implementação das propostas das empresas Partners, Apex, Agência FR, NOVA, Diálogo e Savannah, com a redução das pontuações, diante das graves inconsistências entre ações, produtos e orçamento, bem como do descumprimento de exigências editalícias essenciais.

Todavia, a alegação de “graves inconsistências” é formulada de maneira **abstrata e indiscriminada, sem qualquer individualização quanto à proposta da Partners**. Não se indica, técnica ou objetivamente, qual item, ação ou valor estaria em desacordo com

o edital, o que compromete a clareza e a fundamentação exigidas para apreciação adequada do recurso.

Na realidade, o Plano de Implementação da Recorrida foi elaborado com rigor técnico, com base na correlação direta entre o cronograma de ações e a planilha de custos. Cada produto ou ação constante na solução possui correspondente orçamentário exato, respeitando integralmente os preços unitários da Administração. **Não há inconsistência ou falha técnica; há, sim, execução técnica precisa e compatível com o edital.**

Adicionalmente, a Recorrente menciona suposto “descumprimento de exigências essenciais”, sem, contudo, indicar qualquer item do edital que teria supostamente sido efetivamente violado pela Recorrida. O pedido de redução de notas de licitantes bem pontuadas no Plano de Implementação, evidencia, na verdade, a tentativa da Recorrente de preservar sua liderança no certame, isolando-se da concorrência, **sem qualquer respaldo técnico ou fundamento em falhas concretas na proposta da Recorrida.**

Diante do exposto, restam evidentes a improcedência das alegações da Recorrente e a regularidade técnica da proposta da Partners.

III. REQUERIMENTOS.

Por todo o exposto, a **PARTNERS COMUNICAÇÃO INTEGRADA LTDA.** requer que seja **negado provimento** aos recursos interpostos pelas empresas **NOVA S.A., SAVANNAH SOLUÇÕES EM COMUNICAÇÃO LTDA.,** e **OFICINA CONSULTORIA DE GESTÃO DE REPUTAÇÃO E RELACIONAMENTO.**

Pede deferimento,

Belo Horizonte/MG, 25 de fevereiro de 2026.


PARTNERS COMUNICAÇÃO INTEGRADA LTDA.