

A Ilma Autoridade Competente por intermédio da Comissão Permanente de Licitação da Secretaria de Comunicação Social da Prefeitura de Maricá

CONCORRÊNCIA Nº 02/2023

A **PARTNERS COMUNICAÇÃO INTEGRADA LTDA.**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ/MF sob o número 03.958.504/0001-07, com sede na Rua Desembargador Alfredo de Albuquerque, nº 200, Santo Antônio, Belo Horizonte - MG, CEP 30330-250, vem, respeitosamente, à presença de Vossa Senhoria, por intermédio de seu representante legal, apresentar tempestivamente **CONTRARRAZÕES** aos **RECURSOS** interpostos pelas licitantes **COOPAS e UP SOLUÇÕES**, conforme passa a expor:

I – DA TEMPESTIVIDADE

Nos termos do item 18.2 do edital, a Comissão Permanente de Licitação dará ciência dos recursos aos demais licitantes, que poderão impugná-los no prazo de **05 (cinco) dias úteis**.

A ciência aos recursos interpostos ocorreu no dia 21 de julho de 2023, sexta-feira; assim, o início da contagem do prazo foi o dia 24 de julho de 2023, sendo **28 de julho de 2023** o prazo final (5º dia útil) para a interposição destas contrarrazões. Portanto, tempestivas estas Contrarrazões.

II – ESCLARECIMENTOS PRELIMINARES

De início, ressaltamos nosso profundo respeito por essa douda Comissão, bem como pelos demais envolvidos, direta ou indiretamente, na análise e no julgamento do certame em comento.

Sabemos da complexidade inerente aos certames públicos, os quais exigem dos avaliadores o domínio de uma infinidade de regras jurídicas, publicadas em momentos diversos, e com teores, muitas vezes, conflitantes.

O que se fará nas linhas abaixo será comprovar, de forma objetiva e inequívoca, que os recursos interpostos pelas licitantes COOPAS e UP SOLUÇÕES não merecem prosperar diante da insustentabilidade técnica e jurídica das alegações ali contidas.

III – DA INSUSTENTABILIDADE TÉCNICA E JURÍDICA DOS RECURSOS INTERPOSTOS PELAS LICITANTES COOPAS E UP SOLUÇÕES

1. Dos recursos apresentados pela Coopas contra as notas técnicas conferidas a Partners

1.1. Do questionamento da Coopas à nota máxima conferida a Partners no Quesito 1

Em seu recurso, a Coopas tenta retirar do contexto uma frase da avaliação da Subcomissão Técnica, para questionar a nota máxima conferida a Partners (25 pontos no Quesito 1). Para tanto, constrói um argumento vazio, ao afirmar que a colocação da dita Subcomissão Técnica de que haveria “necessidade na pós-contratação de alinhamento e construção dos programas junto à gestão” significaria que a Partners não cumpriu o quesito 1 e que, por isso, não mereceria a nota recebida.

Porém, uma leitura atenta e imparcial dos argumentos positivos construídos pela Subcomissão Técnica para o desempenho da Partners nesse quesito demonstra, cabalmente, que a empresa respaldou o desenvolvimento deste item em uma profunda pesquisa do direcionamento mais adequado da programação; demonstrou pleno conhecimento da realidade de Maricá, oferecendo uma proposta de programação bastante vasta; e contemplou múltiplos aspectos dentro dos possíveis interesses da municipalidade. Além disso, demonstrou competência técnica e plena capacidade de atender ao que o contratante deseja, neste quesito, o que foi reconhecido pela Subcomissão Técnica, e ofereceu informações e dados que foram considerados suficientes pelos seus membros. Por tudo isso, a Subcomissão considerou a linha de programação da Partners “muito satisfatória, com ideias bem elaboradas sobre o projeto e mostrando bom conhecimento sobre a cidade de Maricá”. O referido alinhamento sobre processos de implementação da proposta deve acontecer junto à gestão exatamente para que a etapa de execução da programação não aconteça deslocada do interesse imediato da municipalidade de Maricá, com base em pesquisas de perfil, diferentemente do que parece ter sido apresentado pela COOPAS.

Desta forma, essa recomendação da Subcomissão não é, de forma alguma, um indicador de ineficiência da proposta técnica da Partners, como pretende a Coopas, mas um processo natural de escolha e ajuste que cabe em qualquer contrato desta natureza. Tentar fazer disso uma via para diminuir a pontuação da concorrente é uma estratégia vã, assim como a afirmação de que uma proposta que atendeu à Subcomissão com tanta eficácia e assertividade deveria ter a nota que lhe foi atribuída “reduzida ou completamente zerada”.

1.2. Da solicitação de redução da nota técnica da Partners no quesito 2

Ao tentar desqualificar a Solução de Veiculação oferecida pela Partners, corretamente classificada pela Subcomissão técnica como “robusta”, a Coopas envereda pela criação de uma série de argumentos falaciosos que causam espécie e nos levam a considerar que, ou a concorrente teve dificuldade de entender diversos pontos da Proposta Técnica apresentada, ou ignora que esse tipo de procedimento pode ser caracterizado, até mesmo, como um recurso motivado, apenas, pelo propósito de tumultuar a concorrência pública construindo dúvidas sem sentido ou substância, o que é claramente vedado.

Para tentar provar seu argumento de que a solução oferecida pela Partners é “inconsistente e frágil”, a Coopas passa a listar informações tão improcedentes que beiram o absurdo:

- **Fragilidade de cabeamento** - Assim como o restante do equipamento listado, nossa equipe se baseou em uma infraestrutura essencial, conforme a necessidade dos produtos descritos no edital. Cabos SDI se tornam essenciais apenas para distâncias maiores que 10 metros e/ou sinais com resolução maior do que a descrita no edital, que é Full-HD. Caso sejam indicadas tais necessidades, será feita a opção pela melhor tecnologia disponível para a execução. Isso não é um impeditivo, de forma alguma, à prestação do serviço, e uma tentativa de encontrar um problema onde não existe: como ocorre, por sinal, em todo o questionamento da Coopas;

- **Ausência de ilhas de edição** - Afirma a Coopas que “a Partners não inclui ilhas de edição em sua proposta”, sugerindo que esta empresa não seria capaz de editar o material bruto captado em externas, por não incluir esse equipamento essencial “na sua infra estrutura planejada” (sic). Mas as ilhas de edição previstas estão devidamente

elencadas na listagem de equipamentos propostos, como é possível ver na imagem a seguir, o que torna a crítica da Coopas completamente sem fundamento:

b) Proposta de equipe de profissionais, prestadores de serviço e equipamentos

A propósito dos itens b e c do Quesito 1 - com base em nossa experiência em gestão de contratos dessa natureza e nas boas práticas do setor, e avaliando o equilíbrio financeiro do contrato e a utilização mais correta do recurso público - nosso time estabeleceu uma série de soluções que otimizam horas de trabalho dos profissionais, equipamentos e utilização de estúdio, garantindo o atendimento da demanda da Prefeitura Municipal de Maricá em um regime de pleno aproveitamento dos recursos humanos disponíveis e garantindo uma entrega diferenciada.

dos recursos humanos disponíveis e garantindo uma entrega diferenciada.

Equipe de jornalismo	Quantidade	Equipamentos
Âncora/ editor-chefe	1	1 notebook
Produtor-executivo	1	1 notebook
Repórter	2	3 notebooks
Cinegrafista	2	3 kits externa
Editor	4	4 ilhas de edição Equipamento de corte
Diretor de TV/Coordenador Geral	1	1 notebook
	11 pessoas	

Equipe de programação	Quant.	Equipamentos
Apresentador/ Repórter	2	
Produtor executivo	1	
Repórteres	1	
Cinegrafistas	1	2 kits externa
Editores	2	2 ilhas de edição
	7 pessoas	

Importante ressaltar que a Partners é uma empresa séria, estabelecida no mercado há quase três décadas, e que possui em seu portfólio, como comprovado, diversos grandes clientes que são atendidos em entregas nas diversas vertentes do audiovisual, tão ou mais complexas do que a atualmente licitada pela Prefeitura de Maricá, sempre com excelência, correção e respeito aos clientes. O que foi apresentado em sua Proposta Técnica foi a lista de equipamentos essenciais, conforme as necessidades das produções exigidas no edital. Naturalmente, se a operação assim o exigir, essa lista de equipamentos será atualizada posteriormente, de acordo com as necessidades identificadas pela equipe técnica, em conjunto com a equipe da Prefeitura de Maricá. Atualmente a Partners possui 14 ilhas de edição e está em processo de aquisição de mais cinco, o que possibilitaria o início imediato das edições. Além disso, a Partners conta com uma gama de equipamentos de última geração, não só para a edição, mas em toda sua cadeia de produção, que também estariam ao dispor, no apoio ao contrato com a Prefeitura de Maricá. Dizer que a empresa não se atentou aos recursos básicos que devem ser ofertados para uma produção audiovisual, como ilhas de edição, é, no mínimo, tratar o concorrente profissional como amador.

- **Críticas à eleição do StreamYard:** Em sua pontuação sobre as possíveis desvantagens da plataforma apontada para atendimento ao item 3.3 do edital, a Coopas parece não atentar para o fato de que a utilização dessa tecnologia é definida pelo próprio edital, como demonstra a imagem a seguir:

3.3 Descrição dos produtos audiovisuais:

3.3.1 RELAÇÃO DE PRODUTOS - FASE 1		
PRODUTOS E/OU SERVIÇOS		DESCRIÇÃO/CARACTERÍSTICAS
Jornal da tarde – 1 hora de duração		Foco em notícias locais e regionais, com transmissão via StreamYard, um(a) apresentador(a) e um ou mais comentaristas, além de matérias gravadas por repórteres.
Debate – 1 hora de duração		Foco em notícias regionais e nacionais, com transmissão via StreamYard, com um ou mais apresentadores e entrevistas ao vivo ou gravadas
Jornal da noite – 1h30 de duração		Foco em debates de temas relevantes, locais, regionais, nacionais e internacionais, com transmissão via StreamYard ou estúdio Um ou mais apresentadores Um ou mais comentaristas Matérias gravadas ou mini-bios com personalidades de relevância local

Assim sendo, **de forma lógica e atendendo inteiramente ao que era determinado no edital, a Partners desenvolveu sua defesa sobre as potencialidades para o melhor uso da tecnologia indicada como referência.** A Partners entende que existem inúmeras plataformas que poderiam atender ao cliente e, atualmente, além do citado StreamYard, realiza suas transmissões com outros softwares, como o OBS Studio e o VMIX, que entre diversas outras funcionalidades, contam também com a ferramenta de *playlist*. Portanto, não há qualquer dificuldade técnica em atender o que a Prefeitura de Maricá necessita, em uma perspectiva de otimização da organização do material produzido, como sugere a Coopas.

- **Suposta insegurança no arquivamento de mídia:** A Coopas também argumenta que a Partners “não menciona um sistema de catalogação/ pesquisa e resgate, o que é essencial para produção de jornalismo continuada”. Ao fazê-lo, novamente age, em relação à concorrente que legitimamente participa da licitação, como se fosse amadora. A proposta da Partners para guarda de material, catalogação, pesquisa e resgate é absolutamente segura e profissional, ao contrário do que afirma a Coopas, como se pode verificar no trecho a seguir, retirado, na íntegra, da proposta técnica da Partners:

“Por fim, **cabe citar aqui o cuidado especial que será tomado com a segurança das informações e do material gerado. Seguindo as melhores práticas das TVs comerciais, providenciaremos duplo armazenamento de todo o material gerado, em Google Drive e em um servidor NAS (Network Area Server ou servidor local de rede, da Black Magic) que possui 8 baias, cada uma com uma porta para um HD, o que disponibiliza 130 terabytes de espaço para armazenamento seguro de todo o material bruto e editado produzido ao longo do contrato, criando um backup essencial à memória da produção. Essa é a prática das TVs profissionais que depositam todo o material gravado no NAS, quando chegam das externas, permitindo que os editores acessem o material para suas ilhas de edição diretamente deste backup físico, com o uso de uma rede muito veloz e eficiente, que acelera os processos de produção, download e upload. Contudo, por questão de segurança, uma cópia física adicional será providenciada por meio de discos**

rígidos internos Seagate IronWolf ST16000VN001 16TB, trabalhando com redundância de sistemas que é altamente recomendada em qualquer televisão.” (grifos nossos)

Fundamental complementar com o esclarecimento de que todos os clientes Partners possuem um arquivamento completo de seu material, que vão desde as documentações (roteiros, espelhos), material bruto e material finalizado para exibição, assim como todo material gráfico. Essa memória fica disponível em pastas, que são separadas por data e nome dos arquivos, facilitando o acesso do cliente, em qualquer hora que necessitar. Cria-se, assim, um grande acervo para o cliente, que pode ser utilizado em novas produções ou até mesmo outros produtos (textos, por exemplo). Além disso, existe uma preocupação com a segurança do material, que deve ser mantido por, no mínimo, 5 anos à disposição do contratante.

1.3. Da necessária redução das notas técnicas atribuídas à Coopas por basear a produção da revista semanal no Cine Henfil

Na tentativa de recorrer da pontuação que lhe foi suprimida por ter indicado, indevidamente, o Cine Henfil como sede da gravação da revista semanal, a Coopas alinha uma argumentação que, em vez de técnica, se respalda no campo da crença:

Em primeiro lugar, gostaríamos de salientar que, como a revista é semanal e as gravações das cabeças não impõe um período longo de tempo, acreditamos que poderiam ser facilmente encaixadas sem atrapalhar as sessões do cinema, que hoje se concentram apenas no fim de semana. Ou seja, as gravações poderiam ser feitas na quinta-feira, no melhor horário, ou na sexta pela manhã. E quando a programação for ampliada, ainda assim, poderia acolher a gravação.

E em segundo lugar, também salientar que esta foi uma ideia para dar um charme a mais, um plus de nossa proposta, objetivando ajudar a chamar o público para o cinema, **mas não é jamais uma condição exclusiva e insuperável de realização**. Quando não fosse possível, as gravações poderiam acontecer em outros lugares da cidade ou mesmo no estúdio.

Por isso, entendemos ter sido injusta a produtora COOPAS ter perdido pontos neste item, razão pela qual requeremos a reconsideração.

Ora, não seria então o caso de solicitar uma programação de fácil visualização em seu planejamento, para comprovar sua alegação? No entanto, mesmo afirmando que essa questão “não é jamais uma condição exclusiva e insuperável de realização”, **a empresa recorrente não apresenta qualquer alternativa concreta**, demonstrando que, apesar de suas reiteradas críticas aos planejamentos de suas concorrentes, **nenhum planejamento quanto aos horários disponíveis do Cine Henfil para gravação ou de diárias de produção dos novos locais foi apresentado, na defesa da COOPAS**.

- Essa não é, contudo, a única afirmação feita sem qualquer comprovação ou fundamentação técnica. Ao defender sua proposta de mera reprise da programação, a empresa afirma que “o público da manhã não é o mesmo que o público da tarde”. Por oportuno, perguntamos: a COOPAS pesquisou o perfil do público de Maricá para atestar a diferença de público dos turnos da manhã e da noite? **Sem a apresentação de pesquisa previamente realizada na cidade por instituição qualificada que confirme o perfil do público, não é possível garantir que o procedimento de repetição da programação não acarretará nenhum revés para a audiência**, como defendido pela concorrente.

O público da manhã não é o mesmo público da tarde.

Portanto, com a proposta da COOPAS, conseguiremos cobrir um espectro amplo de espectadores com diferentes hábitos de consumo de audiovisual e sem perda de qualidade.

2. Dos recursos apresentados pela empresa Up Soluções

2.1. Da necessária desclassificação da Up Soluções e da impossibilidade de sua continuidade no certame

Em primeiro lugar, é preciso ter em mente que os limites das normas estabelecidas no edital e nas leis que o regem não podem ser ultrapassados em nenhuma licitação, e nem esquecidos os princípios da legalidade, da igualdade e do julgamento objetivo, sob pena de macular o certame com vícios insanáveis. Ora, como registrado no recurso apresentado pela Partners, está claramente disposto na 8ª ata de realização da concorrência pública Nº 02/2023 PMM, datada de 14 de julho de 2023, às 15h20min, gerada pela Comissão de Licitação e assinada por todos os presentes, na sessão de abertura e conferência das propostas técnicas não identificadas para envio à Subcomissão Julgadora, **que a Proposta Técnica da Up Soluções incluía sua Proposta de Preços**. Se não bastasse a própria ata a declarar a ilegalidade praticada - vedada pelo ordenamento jurídico brasileiro que exige a imediata eliminação da concorrente da licitação – a própria Subcomissão Técnica admite o fato, ao declarar em sua avaliação que a Up Soluções: “Chega a um **custo total de produção inferior ao valor total** do contrato” (grifos nossos). Firma-se, assim, o entendimento de que, ao adiantar sua proposta de preços, a Up Soluções **induziu os avaliadores a, inadvertidamente, tomar o preço como um critério em fase anterior à devida, quando apenas a técnica deveria estar em discussão**.

Essa situação consubstancia direta violação ao edital, reforçando nossa posição, juridicamente embasada, de que **a Up Soluções sequer deveria ter passado à fase de análise técnica de sua proposta, e que deveria ter sido inabilitada antes mesmo do julgamento da referida fase, a cargo da Subcomissão Técnica**. Impõe-se, portanto, que essa medida seja tomada imediatamente, **e que qualquer argumento da Up Soluções para recorrer na fase de julgamento das propostas técnicas seja desconsiderado, já que, repetimos, sua continuidade no certame é ilegal**.

A propósito da ilegalidade do conhecimento do conteúdo das propostas comerciais **antes do momento designado para sua abertura**, a Lei 8.666/93 previu:

Art. 3º.

[...]

§ 3º A licitação não será sigilosa, sendo públicos e acessíveis ao público os atos de seu procedimento, **salvo quanto ao conteúdo das propostas, até a respectiva abertura**.

O edital do certame em comento também foi inequívoco ao estabelecer envelopes (2 e 3) e momentos distintos (segunda e terceira sessão) para a divulgação do conteúdo das propostas técnicas e de preços:

8.1.4 Os documentos integrantes da **Proposta Técnica deverão ser entregues acondicionados no Envelope nº 2.**

8.7.1.1 Os documentos integrantes da **Proposta de Preços deverão ser entregues acondicionados no Envelope nº 3.**

8.10.1 Somente serão abertos os Envelopes - Proposta de Preços das licitantes cujas Propostas Técnicas tenham sido classificadas, ficando os envelopes das licitantes desclassificadas sob a guarda da CONTRATANTE.

12.2. A abertura do envelope da Proposta Técnica será:

12.2.1. Nesta **segunda sessão**, os envelopes "02" - PROPOSTA TÉCNICA e "03" - PROPOSTA DE PREÇO dos licitantes não habilitados serão devolvidas aos mesmos. O conteúdo dos envelopes "02" – PROPOSTA TÉCNICA dos licitantes habilitados serão examinados pela Comissão Permanente de Licitação

12.3.3. A abertura do envelope da Proposta de Preços será na terceira sessão, sendo devolvidos, devidamente lacrados os envelopes de preços das licitantes desclassificadas na fase de análise de proposta técnica. Os conteúdos dos envelopes "03" – PROPOSTA DE PREÇOS dos licitantes habilitados e classificados serão examinados pela Comissão Permanente de Licitação.

Ora, ao inserir em sua proposta técnica informações acerca do preço a ser cobrado pela prestação dos serviços, a licitante Up Soluções violou o art. 3º, §3º, da Lei 8.666/93, bem como os itens 8.1.4, 8.7.1.1, 8.10.1, 12.2, 12.2.1 e 12.3.3 do edital.

Portanto, a licitante Up Soluções deverá ser desclassificada do certame por flagrante violação ao previsto na Lei 8.666/93 e no edital, conforme apontado acima.

Nesse contexto, indispensável que a Administração Pública licitante, no exercício do seu dever de autotutela, desclassifique a Up Soluções, preservando-se, dessa forma, a legalidade do procedimento licitatório. A respeito da autotutela, cita-se as Súmulas 346 e 473 do Supremo Tribunal Federal:

“Súmula 346 do STF

A Administração Pública pode declarar a nulidade dos seus próprios atos.”

“Súmula 473 do STF

A administração pode anular seus próprios atos, quando eivados de vícios que os tornam ilegais, porque deles não se originam direitos; ou revogá-los, por motivo de conveniência ou oportunidade, respeitados os direitos adquiridos, e ressalvada, em todos os casos, a apreciação judicial.”

Nas licitações do tipo técnica e preço é obrigatória a dissociação entre a análise das propostas técnicas e de preços. Nesse sentido, leciona o Professor Marçal Justen Filho¹:

Reitere-se que, em licitação de técnica e preço, não há cabimento em prever que as propostas serão apresentadas em envelope único. Também é inviável promover a abertura simultânea dos diferentes envelopes.

¹ In Comentários à Lei de Licitações e Contratos Administrativos. 15ª ed. São Paulo: Dialética, p.690.

Como se vê, imperiosa a desclassificação da proposta da Up Soluções, sob pena de macular todo o certame de ilegalidade insanável.

2.2. Das solicitações da Up Soluções para redução de notas técnicas da Partners

Contudo, no intuito de mostrar a máxima transparência e desejo de esclarecer qualquer possível equívoco, demonstrando seu respeito à Subcomissão Técnica e à Comissão Especial de Licitação, a Partners não se eximirá de responder aos questionamentos feitos à sua proposta técnica pela Up Soluções: embora, como demonstramos, tal peça não possa ser acolhida e não devesse, sequer, existir.

- **Quanto à suposta contradição entre as avaliações dos quesitos 1 e 3** – como afirmado anteriormente, a nota favorável atribuída à Partners no quesito 1 veio da percepção acertada da Subcomissão Técnica sobre a robustez de sua proposta, que incluía detalhamentos da grade de programação que satisfizeram amplamente aos critérios estabelecidos pela Subcomissão Técnica. Não há pelo que a Up Soluções tentar estabelecer correlações gratuitas entre os critérios utilizados para julgamento de dois quesitos diferentes, para tentar nublir o entendimento dos avaliadores.

Dizer, ainda, que não foi apontada o tipo de programação que será produzida é um disparate, como comprovam os trechos ilustrativos dispostos a seguir. Todos foram retirados da proposta técnica da Partners e inseridos, nestas contrarrazões, em caráter apenas ilustrativo, já que o descritivo do tipo de programação é claro e amplamente detalhado na proposta técnica apresentada, e repeti-lo na íntegra seria desnecessário e exaustivo:

“Proposta de vídeos e programas jornalísticos e culturais

Seguindo a linha pela qual normalmente se organizam as TVs, trabalharemos sempre sobre dois núcleos: o de jornalismo e o de programação.

Núcleo de programação

Produção de Revista semanal “Maricá Tudo de Bom”

1h30min de duração - Veiculação: semanal – Total: 52 programas/ano.

Característica: revista cultural. Programa pré-gravado e pré-editado, feito a partir de externas com coberturas em off de locução.

Para propor uma grade de programação que atenda às expectativas atuais da Prefeitura Municipal de Maricá é preciso que a produção tenha um olhar holístico, disposto a explorar e a valorizar as vertentes históricas, socioeconômicas e culturais desse município de 160 mil habitantes, mas que possui características ímpares que o destacam: em especial, suas belezas naturais, cultura diversificada e a busca recente por uma estratégia própria de desenvolvimento sustentável que está transformando a cidade em referência em inovação, educação e em expansão da indústria do turismo, para a qual possui grande vocação.

Assim, a grade da revista semanal “Maricá Tudo de Bom” será pensada para valorizar todos os aspectos positivos da cidade, ontem e hoje. As propostas apresentadas a seguir dão indicações de temas que podem ser abordados em pautas inteligentes, sob a forma de entrevistas jornalísticas, matérias especiais e vídeos de diversos formatos (inclusive, séries, documentários e videodocumentários), tornando a programação rica e diversificada.

Os quadros não são fixos, terão entre 12 e 15 minutos de duração, em média, e podem ser alternados a cada programa, dependendo do tema abordado, permitindo melhor planejamento das etapas de pré-produção, produção e pós-produção, criando matérias com abordagens atualizadas, mas, também, atemporais.”

“Programa “Maricá em Debate”

1h de duração - Veiculação: semanal – Total: 52 programas/ano.

Característica: Debate com convidados, mediador e plateia. Programa pré-gravado em estúdio e pré-editado.

Produzido por conteúdo pré-gravado em estúdio e pré-editado, terá o formato de *talk show*, com cenário que abrigue confortavelmente um moderador e dois convidados que conversarão sobre um tema de interesse da população, a cada semana. Os convidados serão selecionados entre pessoas reconhecidamente conhecedoras e atuantes na área/tema contemplado.”

- **Das afirmações de que a Partners não indicou equipamentos e equipe necessários, ou profissionais adequados** – como já comprovado anteriormente, a Partners indicou o número de profissionais adequados à realização do contrato, e não deixou de destacar nenhum equipamento essencial, especialmente ilhas de edição, como demonstrado na imagem já anexada neste documento, na resposta ao recurso da Coopas. Ao contrário, oferece tudo o que necessário para cumprir com o contrato com segurança, alta qualidade técnica e precisão na utilização dos recursos públicos, como pontua a concorrência.

- **Sobre a alegada “utilização da programação jornalística da tarde no programa noturno”** – a afirmação de que o tratamento dado pela Partners à programação jornalística “afetaria a audiência” demonstra que a Up Soluções não tem qualquer *expertise* real no tratamento de um material jornalístico e/ou não tem ciência de como é realizada a gestão das notícias em uma grade desta natureza. Nunca ouvimos falar, nem mesmo nos jornais das grandes TVs abertas, que voltar a contemplar a notícia da tarde na edição noturna, **desde que no mesmo dia e com as devidas atualizações**, seja uma prática não recomendada ou “prejudicial à audiência”. O que se dá é justamente o contrário, pois a notícia, quando devidamente trabalhada com atualizações pertinentes, atrai o interesse renovado do público, que se sente atendido com uma informação mantida com devida fluidez e correção. Da mesma forma, os quadros adicionais previstos criam variedade e atratividade à programação. Por respeito à boa prática jornalística, o tratamento dado à notícia é diferente do que é conferido à grade de variedades.

- **Sobre a alegação de que a Partners pretendia “construir um estúdio em Maricá, em terreno cedido pela Prefeitura”** – temos, aqui, uma distorção tão grande do fato que chega a causar a sensação de que a empresa concorrente, de fato, não chegou a ler a Proposta Técnica da Partners, inferindo fantasias e possíveis prejuízos para a municipalidade maricaense, como afirmado no trecho a seguir de sua peça recursal:

Analizando a hipótese nada concreta, não há proveito para o Município de Maricá quanto à cessão ou não de terreno para à licitante.

Ora, caso esta possibilidade se concretize, deve-se observar que, no caso do terreno ser cedido pela Prefeitura, esta deixará de perceber os frutos desde.

Por outro lado, caso esta hipótese não se concretize, certamente haverá maior custo para que seja adquirido local físico a fim de sediar o projeto, onerando a proposta.

Ora, como fartamente demonstrado pela Partners em sua proposta técnica e em seu recurso, jamais se falou em qualquer “terreno” ou “construção”, e a Partners não se exime de destacar, em sua proposta, quantas horas diárias seriam necessárias, em estúdio alugado, para gerar toda a programação estabelecida. Apenas, atenta às solicitações do item 10.1 do edital, a Partners alinhou em sua proposta técnica uma série de soluções tecnológicas e de melhor aproveitamento de recursos técnicos e humanos, para apresentar uma solução devidamente adequada à expectativa da Prefeitura de Maricá. E, dentre essas muitas sugestões, inseriu a seguinte, apenas em caráter hipotético e como possível ação a ser discutida em período de pós-contratação:

“a) Proposta de infraestrutura e logística operacional

Quanto a esse item, **concebemos a utilização de estúdio por 5 horas por dia, por 22 diárias mensais, o que é suficiente para a produção de toda a grade proposta** nesse ambiente. **Contudo, uma possibilidade a discutir, após a contratação,** seria a disponibilização de um espaço da própria municipalidade para a montagem de um estúdio, com isolamento acústico e fundo *Chroma Key*, aparelhado com material cedido por nossa empresa, que o retiraria após o fim do contrato.” (grifos nossos)

Note-se que o se menciona é **a hipótese de otimização, a critério da municipalidade, de um possível espaço ocioso em prédio público já construído, com montagem de estúdio e equipagem às expensas da Partners, que se retiraria ao fim do contrato** – ou seja, a fantasia de que a empresa propõe “cessões de terrenos” e “construções” é, no mínimo, estapafúrdia.

De tudo, portanto, depreende-se que as tentativas da Up Soluções de encontrar falhas nesses quesitos são gratuitas, sem fundamento e se destinam a tumultuar um processo em que a concorrente, por ter cometido erro insanável, se debate contra o fato de que sua eliminação do processo é mandatória, tentando construir ilações sem substância alguma para invalidar as propostas técnicas das demais concorrentes.

IV – CONCLUSÃO E REQUERIMENTOS

Pelo exposto, requer-se sejam as presentes **CONTRARRAZÕES RECEBIDAS e PROVIDAS**, de modo que seja negado provimento aos recursos interpostos pelas licitantes COOPAS e Up Soluções, considerando-se a insustentabilidade técnica e jurídica das alegações expendidas pelas referidas licitantes.

Caso não seja este o entendimento de V. Sa., requer-se o encaminhamento das presentes Contrarrazões à autoridade superior, para que aprecie seu mérito.

Nestes termos,

PEDE PROVIMENTO

Belo Horizonte – MG, 28 de julho de 2023.

DAVID GONÇALVES DE ANDRADE SILVA

OAB/MG nº 52.334 IOAB/SP nº 160.031-A IOAB/DF nº 29.006

CPF nº 610.994.226-04

Ana Flávia Patrus

OAB/MG 98.000

CPF nº 037.730.486-70