



CONSELHO FEDERAL DE MEDICINA

*Manoela*

**ATA CONCORRÊNCIA Nº002/2023**  
**SUBCOMISSÃO DE ANÁLISE TÉCNICA**  
**VIA IDENTIFICADA**

Conforme previsto nos termos do edital nº 002/2023, cujo objeto é a contratação de serviços de comunicação digital, os membros da Subcomissão de Análise Técnica (os quais assinam este documento), realizaram, entre os dias 03/09/2024 e 26/09/2024, a análise das propostas participantes do referido certame.

De imediato, os membros da Subcomissão Técnica estabeleceram a Sra. Rejane Maria Medeiros como presidente e a Sra. Beatriz de Oliveira Paiva como secretária. E a Sra. Alessandra de Mello Duarte Pereira, convidada externa, compôs o grupo de análise.

1. A Subcomissão de Análise Técnica avaliou os 10 invólucros não identificados dos proponentes, como previsto em edital, cabendo as observações elencadas a seguir.

2. A Subcomissão Técnica entendeu que, apesar dos proponentes não seguirem à risca o edital, o julgamento não seria prejudicado.

2.1 O excesso de formalismo no processo licitatório, neste caso, acabaria gerando prejuízo para o CFM. Conforme entendimento, as licitações públicas destinam-se, conforme dispõe o art. 3º da Lei no 8.666/1993, a garantir que a proposta mais vantajosa seja selecionada pela Administração.

2.2. Durante a análise, a Subcomissão Técnica teve a máxima cautela para não infringir os princípios licitatórios. Porém, respeitando o processo seletivo de análise técnica, entendeu-se que as empresas atenderam os requisitos do edital e não tiveram benefícios no que diz respeito ao julgamento técnico.

**Do julgamento das propostas**

*[Assinatura]*

*[Assinatura]*



*Almeida*

3. No que tange à análise individualizada das propostas VIA IDENTIFICADA, sobre a capacidade de atendimento, as notas estão no **ANEXO II** e a Subcomissão pontuou que:

### 3.1 Empresa 1 - **Brasil 84 Comunicação**

Relação dos principais clientes – Apresentou relação de clientes adequada, porém, com atendimento majoritariamente regional e com foco em publicidade e propaganda.

Qualificação e experiência dos profissionais – Cumpriu os critérios exigidos, destacando a equipe que atenderá o CFM.

Infraestrutura – Boa estrutura, que atende às necessidades do CFM.

Sistemática operacional de atendimento – A forma proposta de atendimento atende às necessidades do contrato.

Relatos – Apresentou relatos que evidenciam ótimo planejamento e resultados, mas a solução visual não teve o mesmo desempenho em um dos relatos.

### 3.2 Empresa 2 - **Moringa**

Relação dos principais clientes – Apresentou relação de clientes adequada, com contas públicas e privadas, de diferentes portes.

Qualificação e experiência dos profissionais – Cumpriu os critérios exigidos, com profissionais premiados em seu quadro.

Infraestrutura – Boa estrutura, que atende às necessidades do CFM.

Sistemática operacional de atendimento – A forma proposta de atendimento atende às necessidades do contrato.

Relatos – Excelentes, com boas soluções para os problemas propostos. Apresentado o dimensionamento dos resultados alcançados.

### 3.3 Empresa 3 - **Apex**

*[Handwritten signature]*

*[Handwritten signature]*



*Wagner*

Relação dos principais clientes – Relação de clientes de portes variados, com poucas especificações de atendimentos em comunicação digital.

Qualificação e experiência dos profissionais – Cumpriu os critérios exigidos.

Infraestrutura – Boa estrutura, que atende às necessidades do CFM.

Sistemática operacional de atendimento – A forma proposta de atendimento atende às necessidades do contrato.

Relatos – Soluções medianas que não demonstram clareza na estratégia. Não foram enviadas imagens de uma das campanhas.

### 3.4 Empresa 4 - **I Comunicação**

Relação dos principais clientes – Relação de clientes adequada, cumpre os critérios.

Qualificação e experiência dos profissionais – Cumpriu os critérios exigidos.

Infraestrutura – Boa estrutura, que atende às necessidades do CFM.

Sistemática operacional de atendimento – A forma proposta de atendimento atende às necessidades do contrato.

Relatos – Relatos não demonstram clareza na estratégia e no dimensionamento do alcance das ações de comunicação.

### 3.5 Empresa 5 - **Partners**

Relação dos principais clientes – Cumpriu os critérios exigidos.

Qualificação e experiência dos profissionais – Cumpriu os critérios exigidos.

Infraestrutura – Boa estrutura, que atende às necessidades do CFM.

Sistemática operacional de atendimento – A forma proposta de atendimento atende às necessidades do contrato

*Wagner*

*Wagner*



*Almeida*

Relatos – Boas soluções apresentadas, com dimensionamento dos resultados alcançados.

### 3.6 Empresa 6 - **Impacto**

Relação dos principais clientes – Relação de clientes adequada, mas foi genérico na especificação dos serviços prestados.

Qualificação e experiência dos profissionais – Cumpriu os critérios exigidos.

Infraestrutura – Boa estrutura, que atende às necessidades do CFM. A empresa disponibiliza um estúdio de gravação.

Sistemática operacional de atendimento – A forma proposta de atendimento atende às necessidades do contrato.

Relatos – Boas soluções apresentadas com ênfase para a produção de vídeos. Apresentou inconsistência em uma das peças.

### 3.7 Empresa 7 - **Klimt**

Relação dos principais clientes – Cumpriu os critérios exigidos.

Qualificação e experiência dos profissionais – Cumpriu os critérios exigidos.

Infraestrutura – Boa estrutura, que atende às necessidades do CFM. A empresa apresenta um diferencial na produção de vídeos.

Sistemática Operacional de atendimento – A forma proposta de atendimento atende às necessidades do contrato.

Relatos – Boas soluções apresentadas, apresentado o dimensionamento dos resultados alcançados. Identidade visual pouco atrativa em um dos relatos.

### 3.8 Empresa 8 - **AIS**

Relação dos principais clientes – Cumpriu os critérios exigidos.

*Red*

*Almeida*



CONSELHO FEDERAL DE MEDICINA

*Ulisses*

Qualificação e experiência dos profissionais – Os currículos não evidenciam a experiência profissional acumulada por cada integrante.

Infraestrutura – Atende as necessidades do contrato.

Sistemática operacional de atendimento – A forma proposta de atendimento atende às necessidades do contrato

Relatos – Solução gráfica pouco atrativa em um dos relatos.

### 3.9 Empresa 9 - **Brava**

Relação dos principais clientes – A relação de clientes não demonstra a capacidade de atendimento com a complexidade exigida pelo CFM.

Qualificação e experiência dos profissionais – Cumpriu os critérios exigidos.

Infraestrutura – Atende parcialmente as necessidades do contrato.

Sistemática Operacional de atendimento – O modelo apresentado tem pontos com baixo nível de exequibilidade.

Relatos – Os relatos apresentados têm baixa complexidade. Um deles não demonstra claramente os resultados alcançados.

4. Notas estabelecidas a partir do julgamento feito por membros da Subcomissão

Técnica e exemplificadas em tabelas em anexo.

5. Não mais tendo nada a tratar, o trabalho foi concluído no dia 26 de setembro de 2024, lavrando-se esta ata assinada pelos membros da Subcomissão de Análise Técnica.

Brasília, 26 de setembro de 2024.

*Regiane Maria de Medeiros*  
Regiane Maria Medeiros - CFM

*Ulisses*



CONSELHO FEDERAL DE MEDICINA

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Beatriz", written over a horizontal line.

Beatriz de Oliveira Paiva - CFM

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Alessandra", written over a horizontal line.

Alessandra de Mello Duarte Pereira - MPM



CONSELHO FEDERAL DE MEDICINA

ANEXO II

		PONT. MÁX.	Brasil 84				Moringa				Apex			
			A	B	C	M	A	B	C	M	A	B	C	M
11														
12	Relação dos principais clientes	6%	5,00	6,00	6,00	5,67	6,00	6,00	6,00	6,00	4,00	5,00	5,00	4,67
13	Qualificação e experiência dos profissionais	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
14	Infraestrutura	2%	2,00	2,00	1,95	1,98	2,00	2,00	1,95	1,98	2,00	2,00	1,80	1,93
15	Sistemática operacional de atendimento	2%	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
16	Relatos	15%	15,00	15,00	13,75	14,58	15,00	15,00	15,00	15,00	10,00	12,00	11,50	11,17
17	TOTAL					34,23				34,98				29,77

		PONT. MÁX.	Klind				AIS				Brawa			
			A	B	C	M	A	B	C	M	A	B	C	M
11														
12	Relação dos principais clientes	6%	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	3,50	4,00	4,00	3,83
13	Qualificação e experiência dos profissionais	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	9,00	10,00	10,00	9,67	10,00	10,00	10,00	10,00
14	Infraestrutura	2%	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,90	1,97	1,50	1,50	1,50	1,50
15	Sistemática operacional de atendimento	2%	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,90	1,40	1,40	1,27
16	Relatos	15%	15,00	15,00	14,50	14,83	15,00	15,00	12,00	14,00	14,00	11,00	10,50	11,83
17	TOTAL					34,83				33,63				28,43

		PONT. MÁX.	I Comunicação				Partners				In peço			
			A	B	C	M	A	B	C	M	A	B	C	M
11														
12	Relação dos principais clientes	6%	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	5,00	6,00	6,00	5,67
13	Qualificação e experiência dos profissionais	10%	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
14	Infraestrutura	2%	2,00	2,00	1,80	1,93	2,00	2,00	1,95	1,98	2,00	2,00	2,00	2,00
15	Sistemática operacional de atendimento	2%	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00
16	Relatos	15%	13,00	12,00	12,00	12,33	15,00	15,00	15,00	15,00	14,00	14,00	13,75	13,92
17	TOTAL					32,27				34,98				33,58

*Ulisses*  
*[Signature]*  
*[Signature]*