# LICITANTE: 18 Comunicação

	PONTUAÇÃO		PONTUAÇÃO DOS MEMBROS			PONTUAÇÃO
QUESITOS		MÁXIMA	MEMBRO 1	MEMBRO 2	MEMBRO 3	FINAL
5	Capacidade de Atendimento	10 pontos	9	9	9,5	9,16
6	Repertório	10 pontos	9	9	9	9
7	Relatos de Soluções de Problemas de Comunicações - cases	10 pontos	7,5	7	8,5	7,6
8	Experiência Anterior	5 pontos	5	5	5	5

#### Justificativa

Quesito 5: A licitante não apresentou experiência no atendimento a casas legislativas, elemento relevante para a compreensão das particularidades da CMBH e para o enfrentamento dos desafios de comunicação associados aos Programas Câmara Itinerante e Censo Temático. Quesito 6: Embora, de forma geral, os produtos analisados tenham qualidade, parte das peças gráficas são pouco marcantes e não produzem o impacto necessário para garantir que elas se destaquem entre as demais, no contexto de onipresença e profusão de imagens que marca o mundo contemporâneo.

Quesito 7: Material gráfico convencional e pouco impactante, sobretudo na campanha Belotur/Arraiá de Belô. A licitante, além disso, não demonstrou com clareza como os resultados apontados podem ser associados às ações de comunicação adotadas pela empresa.

Quesito 8: Pontuação compatível com o número de atestados de capacidade técnica apresentados.

Belo Horizonte 25 de Wellie de 2013

Roberto Edson de Almeida

### LICITANTE: Inovate

	PONTUAÇÃO		PONTU	PONTUAÇÃO		
QUESITOS		PONTUAÇÃO - MÁXIMA	MEMBRO 1	MEMBRO 2	MEMBRO 3	FINAL
5	Capacidade de Atendimento	10 pontos	5	6	6	5,6
6	Repertório	10 pontos	5	5,5	6	5,5
7	Relatos de Soluções de Problemas de Comunicações - cases	10 pontos	5	5	5	5
8	Experiência Anterior	5 pontos	5	5	5	5

#### Justificativa

Quesito 5: A licitante apresenta uma estrutura relativamente pequena para atender a CMBH. Além disso, a empresa não demonstrou experiências anteriores no atendimento a casas legislativas. Por fim, de acordo com o histórico disponibilizado, a Inovate não atuou de modo independente ao atender alguns de seus clientes. Embora o trabalho consorciado seja comum no mercado da publicidade, a situação gera incerteza quanto a extensão da efetiva capacidade de atendimento da licitante.

Quesito 6: As peças de comunicação apresentadas são limitadas do ponto de vista do refinamento e da qualidade estética. Dessa forma, os produtos que compõem o repertório da agência são pouco impactantes, carecendo de criatividade e de força para inovar, elementos relevantes para o sucesso de uma campanha publicitária.

Quesito 7: Na apresentação dos cases, a licitante não demonstrou com clareza a concatenação entre a estratégia de comunicação e a resolução dos problemas apresentados.

Quesito 8: Pontuação compatível com o número de atestados de capacidade técnica apresentados.

Belophorizonte 25 de fewelli de 2013

Character Garzon Mineiro

Labela Moreira Maurício Fiuza

Roberto Edson de Almeida

Roberto Edson de Almeida

## LICITANTE: FazCom!

	PONTUAÇÃO		PONTUAÇÃO DOS MEMBROS			PONTUAÇÃO
QUESITOS		MÁXIMA	MEMBRO 1	MEMBRO 2	MEMBRO 3	PONTUAÇÃO FINAL
5	Capacidade de Atendimento	10 pontos	6	6,5	6,5	6,3
6	Repertório	10 pontos	8	8	7,5	7,8
7	Relatos de Soluções de Problemas de Comunicações - cases	10 pontos	6,5	6,5	6,5	6,5
8	Experiência Anterior	5 pontos	5	5	5	5

#### Justificativa

Quesito 5: A licitante apresentou uma estrutura relativamente pequena, além de ainda não possuir um histórico longo no mercado.

Quesito 6: Os produtos comunicacionais apresentados pela agência possuem qualidade. Algumas das peças, no entanto, carecem de força e de capacidade para apresentar de forma direta e sintética a mensagem pretendida, exigindo do leitor/expectador um excessivo esforço de assimilação, algo capaz de comprometer o sucesso de uma campanha.

Quesito 7: No caso da campanha natalina apresentada pela agência, a conexão entre as soluções de comunicação adotadas e os resultados obtidos não foi demostrada com clareza. Da mesma forma, a licitante não conseguiu indicar até que ponto o resultado pretendido foi efetivamente alcançado.

Quesito 8: Pontuação compatível com o número de atestados de capacidade técnica apresentados.

Belo Horizonte 25 de Eduardo Garzon Mineiro Izabela Moreira Maurício Fiuza Roberto Edson de Almeida

## LICITANTE: ShineOn Comunicação

	PONTUAÇÃO		PONTU	PONTUAÇÃO		
QUESITOS		MÁXIMA	MEMBRO 1	MEMBRO 2	MEMBRO 3	FINAL
5	Capacidade de Atendimento	10 pontos	3	3	3	3
6	Repertório	10 pontos	2	2	2	2
7	Relatos de Soluções de Problemas de Comunicações - cases	10 pontos	2	2	2	2
8	Experiência Anterior	5 pontos	5	5	5	5

#### Justificativa

Quesito 5: O fato de a licitante não possuir, ainda, sede em Belo Horizonte pode comprometer a agilidade e a adequação do atendimento às demandas apresentadas pela CMBH. Além disso, a maioria dos clientes da agência são empresas e instituições de menor porte, o que pode indicar falta de experiência e/ou capacidade técnica e operacional para o enfrentamento dos complexos desafios de comunicação e lançamento dos programas Câmara Itinerante e Censo Temático.

Quesito 6: Nas peças apresentadas pela licitante percebemos erros nas fichas técnicas e incongruências na apresentação dos trabalhos. Nas páginas de descrição do repertório, por exemplo, algumas peças de comunicação não casam com as fichas técnicas e com as descrições fornecidas. Cumpre destacar, ainda, que os produtos audiovisuais, bem como as peças gráficas disponibilizadas carecem da sofisticação, da criatividade e da qualidade de acabamento necessários para o atendimento satisfatório das demandas de comunicação da CMBH.

Quesito 7: Em função da limitada qualidade das peças apresentadas, tanto do ponto técnico quanto estético e conceitual, a Agência não conseguiu apresentar soluções impactantes e criativas para o problemas de comunicação por ela descritos.

Quesito 8: Pontuação compatível com o número de atestados de capacidade técnica apresentados.

Belo (Horizonte 25 de Levereix) de 2013

Eduardo Garzon Mineiro

dardo Garzon Williemo

Japan Co

Roberto Edson de Almeida

Edundo

A P

**9** 

## LICITANTE: Lume

QUESITOS		PONTUAÇÃO - MÁXIMA	PONTUAÇÃO DOS MEMBROS			PONTUAÇÃO
			MEMBRO 1	MEMBRO 2	MEMBRO 3	FINAL
5	Capacidade de Atendimento	10 pontos	6	6	6	6
6	Repertório	10 pontos	6,5	7	7,5	7
7	Relatos de Soluções de Problemas de Comunicações - cases	10 pontos	6	6	6,5	6,3
8	Experiência Anterior	5 pontos	5	5	5	5

#### Justificativas

Quesito 5: Em face do desafios de comunicação propostos pela CMBH, a estrutura da empresa é relativamente pequena. Ao mesmo tempo, a licitante apresenta em sua cartela de clientes, sobretudo, instituições de menor porte, com predominância de marcas e entidades locais, o que indicaria experiência limitada para o atendimento da CMBH.

Quesito 6: Embora as peças de comunicação apresentadas possuam qualidade, elas não são marcantes e nem chamam atenção pela criatividade, algo importante para permitir que uma marca ou projeto alcance repercussão satisfatória.

Quesito 7: Os resultados alcançados com a campanha da UFSJ foram pouco expressivos, levando-se em conta o aumento pequeno de inscrições para o vestibular (em torno de 300 inscrições a mais, em relação aos números verificados no ano anterior). Ao mesmo tempo, as peças de comunicação apresentadas foram percebidas como pouco impactantes pelos membros da subcomissão.

Quesito 8: Pontuação compatível com o número de atestados de capacidade técnica apresentados.

Belo Horizonte 25 de 10 venero de 2013

Eduardo Garzon Mineiro

habila moreira mauricio Finza
Izabela Moreira Mauricio Finza

000 0000000

Roberto Edson de Almeida