



**Beberibe**  
PREFEITURA



**PREFEITURA MUNICIPAL DE BEBERIBE-CE**

**CONCORRÊNCIA Nº 27.11.002-2025**

**ATA DE JULGAMENTO PELA SUBCOMISSÃO TÉCNICA DO INVÓLUCRO Nº 3 –  
CAPACIDADE DE ATENDIMENTO, REPERTÓRIO E RELATOS DE SOLUCÕES DE  
PROBLEMAS DE COMUNICAÇÃO**

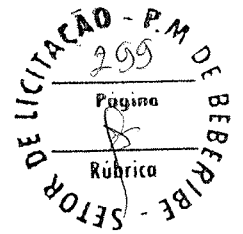
Na quinta-feira 05 de fevereiro de 2026 reuniram-se os membros da Subcomissão Técnica, abaixo assinados, para análise individualizada e julgamento da Capacidade de Atendimento, Repertório e Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação – Invólucro Nº 3 das licitantes **BALLISTA PUBLICIDADE – CNPJ: 31.364.963/0001-06, REGISTER PUBLICIDADE - CNPJ: 02.373.982/0001-92**, proponentes da **Concorrência Pública Nº 27.11.002-2025**, cujo objeto é a contratação de 01- (uma) empresa especializada na prestação de serviços de publicidade. Os procedimentos foram realizados de acordo com o item 5–**DA PROPOSTA TÉCNICA**, e com respeito aos critérios detalhados nos itens 6.1.2 a 6.1.4 do Edital - Do Julgamento das Propostas Técnicas.

A Subcomissão Técnica então elaborou planilha de avaliação, considerando os três quesitos e respectivas pontuações que totalizam 35 (trinta e cinco pontos), no máximo. Os referidos quesitos são: Capacidade de Atendimento (máximo de 15 pontos); Repertório (máximo de 10 pontos) e Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação (máximo de 10 pontos).

As alíneas de cada um desses quesitos são os critérios observados no julgamento. Procedeu-se a leitura da Capacidade de Atendimento e logo após a apreciação das peças do Repertório. Por fim, leitura e avaliação das peças dos Relatos de Soluções de Problemas de Comunicação. Uma vez finalizado o julgamento foi preenchida a planilha com as notas de cada membro, a média das notas do licitante e as razões que as fundamentaram.



**Beberibe**  
PREFEITURA



A Subcomissão Técnica junta a essa Ata, as planilhas de classificação cuja média aritmética teve por base a avaliação individual de seus membros, as justificativas correspondentes e, ainda, os invólucros de nº 3, cadernos específicos e peças para integrarem o Processo.

**Beberibe - CE, 05 de Fevereiro de 2026**

Francisco Iagrino Cartaxo Gama Alves

**FRANCISCO IAGRINO CARTAXO GAMA ALVES - CPF: 10460988379**

Pedro Lisboa de Almeida Barbosa

**PEDRO LISBOA DE ALMEIDA BARBOSA - CPF: 02903157396**

Roberto Wanderson Oliveira de Moraes

**ROBERTO WANDERSON OLIVEIRA DE MORAIS - CPF: 04992653359**



**NOTAS DA CAPACIDADE DE ATENDIMENTO – REPERTÓRIO – RELATOS DE SOLUÇÕES DE PROBLEMAS DE COMUNICAÇÃO**

| EMPRESA              | CAPACIDADE DE ATENDIMENTO | RELATOS DE SOLUÇÕES DE PROBLEMAS DE COMUNICAÇÃO | REPERTÓRIO | TOTAL |
|----------------------|---------------------------|---|------------|-------|
| BALLISTA PUBLICIDADE | 11,7                      | 9,1   | 9,3        | 30,1  |
| REGISTER PUBLICIDADE | 14,2                      | 7,8   | 7,8        | 29,8  |

Beberibe - CE, 05 de Fevereiro de 2026

Francisco Iagrino Cartaxo Gama Alves

**FRANCISCO IAGRINO CARTAXO GAMA ALVES - CPF: 10460988379**

Pedro Lisboa de Almeida Barbosa

**PEDRO LISBOA DE ALMEIDA BARBOSA - CPF: 02903157396**

Roberto Wanderson Oliveira de Moraes

**ROBERTO WANDERSON OLIVEIRA DE MORAIS - CPF: 04992653359**



**6.1.2. QUESITO 2 – CAPACIDADE DE ATENDIMENTO - Pontuação máxima: 15 (quinze) pontos**

**EMPRESA: BALLISTA COMUNICAÇÃO**

**A) O porte e tradição dos clientes como anunciantes publicitários, e o período de atendimento a cada um.**

**Pontuação: 2,3 / 3,0**

**Justificativa:**

A Ballista Publicidade apresenta portfólio com clientes relevantes, porém com menor diversidade de anunciantes de grande porte e histórico de atendimento continuado quando comparada à concorrente neste quesito específico.

**B) A experiência dos profissionais da licitante e a adequação das qualificações e das quantificações desses profissionais às necessidades de comunicação publicitária da contratante**

**Pontuação: 2,4 / 3,0**

**Justificativa:**

A equipe demonstra qualificação técnica e experiência compatíveis com a execução do contrato, porém com estrutura mais enxuta, o que reduz a capacidade de absorção simultânea de demandas complexas e contínuas.

*Richardson*  
8



**C) A adequação das instalações, da infraestrutura e dos recursos materiais que estarão à disposição da execução do contrato**

**Pontuação: 2,3 / 3,0**

**Justificativa:**

A infraestrutura apresentada atende às necessidades básicas do contrato, mas com menor robustez operacional e tecnológica em comparação à REGISTER PUBLICIDADE, especialmente no que se refere à escala de atendimento.

**D) A operacionalidade do relacionamento entre a Prefeitura de beberibe e a licitante, esquematizado na proposta**

**Pontuação: 2,4 / 3,0**

**Justificativa:**

O modelo de relacionamento é funcional e tecnicamente adequado, porém menos detalhado quanto à divisão de responsabilidades e fluxos operacionais contínuos.

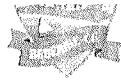
**E) A relevância e a utilidade das informações de marketing e comunicação, das pesquisas de audiência e da auditoria de circulação e controle de mídia que a licitante colocará a disposição da prefeitura de Beberibe, sem ônus adicional, durante a vigência do contrato**

**Pontuação: 2,3 / 3,0**

**Justificativa:**

Os recursos informacionais ofertados são pertinentes, mas mais limitados em profundidade e

*Proch...*  
*[Handwritten signature]*



**BEBERIBE**  
PREFEITURA



abrangência quando comparados aos instrumentos apresentados pela PUBLICIDADE REGISTER

**TOTAL – BALLISTA COMUNICAÇÃO: 11,7 / 15,0 PONTOS**

Francisco Iagrino Cartaxo Gama Alves

**FRANCISCO IAGRINO CARTAXO GAMA ALVES - CPF: 10460988379**

Pedro Lisboa de Almeida Barbosa

**PEDRO LISBOA DE ALMEIDA BARBOSA - CPF: 02903157396**

Roberto Wanderson Oliveira de Moraes

**ROBERTO WANDERSON OLIVEIRA DE MORAIS - CPF: 04992653359**



### 6.1.3. QUESITO 3 – REPERTÓRIO - Pontuação máxima: 10 (dez) pontos

#### EMPRESA: BALLISTA COMUNICAÇÃO

A) A Ideia criativa da peça apresentada, sua pertinência ao problema que a licitante se propôs a resolver e a sua adequação a natureza do cliente ao público-alvo e ao desafio de comunicação

Pontuação: 5,5 / 6,0

#### Justificativa:

O repertório apresentado pela Ballista evidencia alto nível conceitual e estratégico, com peças que partem de problemas reais de comunicação e entregam soluções criativas alinhadas ao contexto de cada cliente. Observa-se diversidade de segmentos atendidos, domínio de linguagem institucional, promocional e mercadológica, além de clara adequação ao público-alvo e aos desafios propostos em cada caso.

B) A clareza e precisão das mensagens e a adequação da linguagem as características dos meios e públicos-alvo

Pontuação: 1,9 / 2,0

#### Justificativa:

As mensagens são claras, objetivas e bem adaptadas aos meios de veiculação apresentados (digital, impresso e mídia exterior). A linguagem demonstra maturidade criativa e domínio técnico, respeitando o perfil dos públicos e as características de cada canal.

*Paulo Roberto*  
10  
R



**C) A qualidade da execução e do acabamento da peça e material**

**Pontuação: 1,9 / 2,0**

**Justificativa:**

As peças apresentam elevado padrão de acabamento, com bom tratamento visual, consistência gráfica, cuidado tipográfico e qualidade técnica compatível com produções profissionais de mercado. O repertório demonstra capacidade de entrega qualificada e padronizada.

**TOTAL – BALLISTA COMUNICAÇÃO: 9,3 / 10,0 PONTOS**

Francisco Iagrino Cartaxo Gama Alves

**FRANCISCO IAGRINO CARTAXO GAMA ALVES - CPF: 10460988379**

Pedro Lisboa de Almeida Barbosa

**PEDRO LISBOA DE ALMEIDA BARBOSA - CPF: 02903157396**

Roberto Wanderson Oliveira de Moraes

**ROBERTO WANDERSON OLIVEIRA DE MORAIS - CPF: 04992653359**



**BEBERIBE**  
PREFEITURA



**6.1.4. QUESITO 4 – RELATOS DE SOLUÇÕES DE PROBLEMAS DE COMUNICAÇÃO - Pontuação máxima: 10 (dez) pontos**

**EMPRESA: BALLISTA COMUNICAÇÃO**

**A) A Evidência de planejamento estratégico por parte da licitante na proposição da solução publicitária**

**Pontuação: 3,7 / 4,0**

**Justificativa**

No caderno da Ballista, os relatos seguem uma lógica estruturada de **diagnóstico do problema de comunicação, definição estratégica e solução adotada.**

Destaca-se o caso do **Shopping Aldeota**, no qual o problema é claramente identificado como a **necessidade de reposicionamento institucional**, diante de um conceito anterior já consolidado, porém pouco aderente ao novo momento da marca. O relato descreve o raciocínio que levou à adoção do conceito **“Onde você se encontra”**, explicando como ele responde ao desafio estratégico de atualizar a percepção do shopping como espaço urbano de convivência.

Esse tipo de abordagem evidencia planejamento estratégico explícito, indo além da simples execução criativa.

**B) A Demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente**

**Pontuação: 1,8 / 2,0**

*Racholinsou*  
@  
E

**Justificativa:**

Nos relatos apresentados, a Ballista demonstra relação direta entre solução e objetivo de comunicação. No exemplo citado, o objetivo de **reposicionar a marca e gerar nova leitura simbólica do espaço** é claramente conectado à solução criativa adotada.

O caderno demonstra que a campanha não se limitou à estética, mas foi construída para atender a um objetivo estratégico definido pelo cliente, evidenciando contribuição efetiva da comunicação.

**C) A Relevância dos resultados apresentados**

**Pontuação: 1,7 / 2,0**

**Justificativa:**

Os resultados apresentados pela Ballista são predominantemente **qualitativos**, destacando aceitação do conceito, clareza do reposicionamento e possibilidade de desdobramento da campanha em diferentes meios.

Embora não traga indicadores quantitativos aprofundados, os resultados são relevantes do ponto de vista estratégico e compatíveis com a natureza institucional e mercadológica dos casos relatados.

**D) A Concatenação lógica da exposição**

**Pontuação: 1,9 / 2,0**

**Justificativa:**

Os relatos da Ballista apresentam **narrativa bem encadeada**, partindo do contexto do cliente,

passando pelo problema de comunicação, pela estratégia adotada e chegando à solução e aos efeitos alcançados.

clareza da exposição facilita a compreensão do processo e demonstra domínio metodológico na apresentação dos casos.

**TOTAL – BALLISTA COMUNICAÇÃO: 9,1 / 10,0 PONTOS**

Francisco Iagrino Cartaxo Gama Alves

**FRANCISCO IAGRINO CARTAXO GAMA ALVES - CPF: 10460988379**

Pedro Lisboa de Almeida Barbosa

**PEDRO LISBOA DE ALMEIDA BARBOSA - CPF: 02903157396**

Roberto Wanderson Oliveira de Moraes

**ROBERTO WANDERSON OLIVEIRA DE MORAIS - CPF: 04992653359**



**6.1.2. QUESITO 2 – CAPACIDADE DE ATENDIMENTO - Pontuação máxima: 15 (quinze) pontos**

**EMPRESA: REGISTER PUBLICIDADE**

**A) O porte e tradição dos clientes como anunciantes publicitários, e o período de atendimento a cada um.**

**Pontuação: 2,8 / 3,0**

**Justificativa:**

A REGISTER PUBLICIDADE demonstra atendimento a clientes de porte relevante, com histórico consistente de relacionamento continuado, evidenciando estabilidade operacional e experiência acumulada em contratos de médio e longo prazo, compatíveis com demandas institucionais permanentes.

**B) A experiência dos profissionais da licitante e a adequação das qualificações e das quantificações desses profissionais às necessidades de comunicação publicitária da contratante**

**Pontuação: 2,9 / 3,0**

**Justificativa:**

A equipe apresentada possui qualificação técnica sólida e quantitativo compatível com a execução simultânea de demandas estratégicas, operacionais e institucionais. Observa-se adequada distribuição de funções, com profissionais experientes em atendimento público e comunicação institucional.

*Handwritten signature and initials*



**C) A adequação das instalações, da infraestrutura e dos recursos materiais que estarão à disposição da execução do contrato**

**Pontuação: 2,8 / 3,0**

**Justificativa:**

As instalações e a infraestrutura descritas são compatíveis com a execução do contrato, incluindo recursos tecnológicos, equipamentos e ambiente de trabalho adequados para produção, gestão e acompanhamento das ações publicitárias, garantindo fluidez operacional.

**D) A operacionalidade do relacionamento entre a Prefeitura de beberibe e a licitante, esquematizado na proposta**

**Pontuação: 2,9 / 3,0**

**Justificativa:**

A proposta apresenta fluxo de relacionamento claro, com definição objetiva de interlocutores, processos de validação, acompanhamento e resposta às demandas da Prefeitura, o que favorece agilidade, previsibilidade e controle das ações.

**E) A relevância e a utilidade das informações de marketing e comunicação, das pesquisas de audiência e da auditoria de circulação e controle de mídia que a licitante colocará a disposição da prefeitura de Beberibe, sem ônus adicional, durante a vigência do contrato**

**Pontuação: 2,8 / 3,0**

**Justificativa:**

A REGISTER PUBLICIDADE disponibiliza instrumentos relevantes de apoio à gestão da

*Ja  
Ribeiro  
A*



**Beberibe**  
PREFEITURA



comunicação, incluindo dados de mercado, informações de audiência e controle de mídia, agregando valor técnico ao contrato sem custos adicionais para a Administração.

---

**TOTAL – REGISTER PUBLICIDADE: 14,2 / 15,0 PONTOS**

Francisco Iagrino Cartaxo Gama Alves

**FRANCISCO IAGRINO CARTAXO GAMA ALVES - CPF: 10460988379**

Pedro Lisboa de Almeida Barbosa

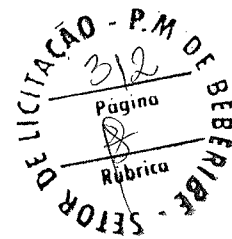
**PEDRO LISBOA DE ALMEIDA BARBOSA - CPF: 02903157396**

Roberto Wanderson Oliveira de Moraes

**ROBERTO WANDERSON OLIVEIRA DE MORAIS - CPF: 04992653359**



**Beberibe**  
PREFEITURA



### 6.1.3. QUESITO 3 – REPERTÓRIO - Pontuação máxima: 10 (dez) pontos

#### EMPRESA: REGISTER PUBLICIDADE

A) A Ideia criativa da peça apresentada, sua pertinência ao problema que a licitante se propôs a resolver e a sua adequação a natureza do cliente ao público-alvo e ao desafio de comunicação

**Pontuação: 4,6 / 6,0**

#### Justificativa:

O repertório da Register publicidade apresenta soluções criativas adequadas e corretas do ponto de vista técnico, porém com menor diversidade conceitual e menor aprofundamento estratégico quando comparado ao da Ballista Comunicação. As peças atendem aos problemas propostos, mas com abordagem mais convencional.

B) A clareza e precisão das mensagens e a adequação da linguagem as características dos meios e públicos-alvo

**Pontuação: 1,6 / 2,0**

#### Justificativa:

As mensagens são compreensíveis e funcionais, porém menos refinadas em termos de adaptação fina aos públicos e aos meios. Há clareza, mas com menor sofisticação narrativa.

C) A qualidade da execução e do acabamento da peça e material

**Pontuação: 1,6 / 2,0**

*Handwritten signature: R. João Tomaz Ferreira*



**Beberibe**  
PREFEITURA



**Justificativa:**

A execução é adequada, com padrão técnico aceitável, porém inferior ao observado no repertório da Ballista Comunicação, especialmente no acabamento visual e na consistência gráfica entre peças.

---

**TOTAL – REGISTER PUBLICIDADE: 7,8 / 10,0 PONTOS**

---

Francisco Iagrino Cartaxo Gama Alves

**FRANCISCO IAGRINO CARTAXO GAMA ALVES - CPF: 10460988379**

Pedro Lisboa de Almeida Barbosa

**PEDRO LISBOA DE ALMEIDA BARBOSA - CPF: 02903157396**

Roberto Wanderson Oliveira de Moraes

**ROBERTO WANDERSON OLIVEIRA DE MORAIS - CPF: 04992653359**



**Beberibe**  
PREFEITURA



**6.1.4. QUESITO 4 – RELATO DE SOLUÇÃO DE PROBLEMA DE COMUNICAÇÃO - Pontuação máxima: 10 (dez) pontos**

**EMPRESA: REGISTER PUBLICIDADE**

**A) A Evidência de planejamento estratégico por parte da licitante na proposição da solução publicitária**

**Pontuação: 3,1 / 4,0**

**Justificativa**

No caderno da Register, os relatos apresentam a descrição dos problemas enfrentados e das soluções implementadas, porém com **menor detalhamento da etapa de diagnóstico estratégico**.

Os casos relatados tendem a iniciar diretamente na ação publicitária desenvolvida, com explicitação limitada do raciocínio que orientou a escolha da estratégia. Há planejamento, mas ele aparece de forma mais implícita do que estruturada.

**B) A Demonstração de que a solução publicitária contribuiu para o alcance dos objetivos de comunicação do cliente**

**Pontuação: 1,6 / 2,0**

**Justificativa:**

A Register demonstra que as soluções atenderam aos objetivos dos clientes, porém essa relação é apresentada de maneira mais descritiva.

*id*  
*Felício*  
*de*



**Beberibe**  
PREFEITURA



Os relatos indicam que a comunicação foi eficaz, mas com **menor aprofundamento analítico** sobre como a solução publicitária impactou diretamente os objetivos estratégicos de comunicação.

### C) A Relevância dos resultados apresentados

**Pontuação: 1,5 / 2,0**

#### **Justificativa:**

Os resultados apresentados pela Register são pertinentes, mas aparecem de forma mais genérica, normalmente associados ao êxito da ação ou boa receptividade do público.

Há menor evidência comparativa entre o cenário inicial e o cenário após a solução, o que reduz a força demonstrativa dos resultados.

### D) A Concatenação lógica da exposição

**Pontuação: 1,6 / 2,0**

#### **Justificativa:**

A exposição dos relatos da Register é compreensível, porém em alguns casos apresenta **quebras na linearidade**, alternando descrição do problema, execução e resultado sem encadeamento metodológico tão claro quanto o observado no caderno da Ballista.

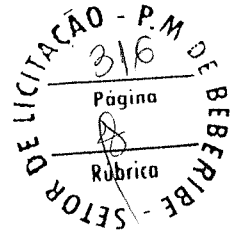
A narrativa é funcional, mas menos organizada do ponto de vista técnico.

**TOTAL – REGISTER PUBLICIDADE: 7,8 / 10,0 PONTOS**

*Handwritten signature*



**Beberibe**  
PREFEITURA



Francisco Iagrino Cartaxo Gama Alves

**FRANCISCO IAGRINO CARTAXO GAMA ALVES - CPF: 10460988379**

Pedro Lisboa de Almeida Barbosa

**PEDRO LISBOA DE ALMEIDA BARBOSA - CPF: 02903157396**

Roberto Wanderson Oliveira de Moraes

**ROBERTO WANDERSON OLIVEIRA DE MORAIS - CPF: 04992653359**