



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

Editais de Licitação para Outorga de Rádio e TV

1. Problemas dos critérios atuais:

- a) O aspecto financeiro é decisivo, inadequado para um serviço que tem grande interesse social.
- b) Grupos locais não tem prioridade.
- c) Constituição da empresa não tem influência (sócios, capital etc.).
- d) Decisão extremamente demorada (inviabiliza o empreendimento).
- e) Proposta técnica utópica (pontuação máxima compulsória e inexistência de fiscalização posterior para confirmar cumprimento).

2. Alterações propostas:

- a)** O MCOM poderia criar a figura da “Pré-qualificação”, ou seja, uma entidade que pretende participar de concorrências de Radiodifusão (mesmo antes de aberta a licitação), poderia encaminhar ao Ministério a documentação exigida objetivando obter um documento no qual seria declarada apta em termos de Habilitação Jurídica, Qualificação Econômico-Financeira e Regularidade Fiscal. Esta pré-qualificação teria a validade de um ano. Opcionalmente pode ser utilizado o serviço do SICAF.

A adoção desta “Pré-qualificação” simplificaria o processo licitatório, evitaria os constantes recursos, reduziria em muito os documentos que a Comissão tem que conferir e aceleraria a decisão.

A documentação da “Pré-qualificação” seria examinada pela Comissão de Licitação e seria esta que forneceria o documento de habilitação.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

O proposto encontra apoio no artigo 80º da Lei 14.133/2021 (ali tratado exatamente como Pré-Qualificação).

b) Extinguir a Fiança bancária ou caução: A Lei de Licitações (Lei 14.133/2021) em seu artigo 96º estabelece que a exigência da caução é opcional, ficando a critério da “autoridade competente”. O assunto é tratado na referida Lei na parte que trata dos “Contratos Administrativos” (Título III) e não na fase de habilitação ou licitação propriamente dita.

Com a cobrança pela outorga (pagamento à vista ou parcelado), o Poder Concedente tem integral garantia de receber os valores contratados, caso contrário pode, de forma simples e inquestionável, cancelar a outorga. A exigência de caução traz uma dificuldade e ônus extra às pretendentes à execução do serviço, em especial, às pequenas empresas. Sugerimos suprimir a exigência uma vez que a Lei 14.133/2021 não a impõe. Muita burocracia seria suprimida.

c) Faixa de Fronteira: Como a tramitação do Assentimento demora mais de ano, isto constitui um entrave à liberação da outorga. Soma-se a isto a tramitação na Câmara e no Senado, teremos, no mínimo, três anos passados, no que se constitui em fator incompatível com a implantação de qualquer empreendimento. Desta forma, constatamos que, mesmo com o MCOM tentando simplificar e acelerar a tramitação das licitações para Rádio e TV, existem fatores externos que permanecem, tornando-as morosas e inviáveis em termos empresariais. Estudar possibilidade de ser feita anuência prévia, antes mesmo do Edital ser publicado.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

d) Homologação no Congresso: simplesmente ser atendido o estabelecido no artigo 223 § 1º da CF, o qual impõe o prazo previsto no artigo 64 § 2º, ou seja, de 45 dias para tramitação (na atualidade isto não é respeitado e tem levado cerca de 5 anos para a homologação da outorga, o que torna o empreendimento inviável – além da constante correção do valor ofertado).

Da mesma forma que, para as Rádios Comunitárias, foi criada a figura da “Licença Provisória”, caso não seja possível o Congresso liberar a outorga no prazo de 45 dias, a estação poderia iniciar a operar precariamente – já pagando pelo valor da outorga – assumindo o risco de a homologação ser negada.

3. Considerações específicas à Proposta Técnica (PT)

Os parâmetros que regem a Proposta Técnica envolvem especificamente o conteúdo a ser irradiado.

A fórmula que rege a pontuação final da proposta faz com que a pontuação da Proposta Técnica seja sempre a máxima possível, pois qualquer ponto perdido na PT forçará a elevação de PP (Proposta de Preço) a ponto de fazer com que o empreendimento fique inviável sob o aspecto econômico.

Desde que foi adotado este modelo de concorrência, todas as vencedoras das licitações apresentaram pontuação máxima na Proposta Técnica.

Tal fato, obrigaria as emissoras a terem seu quadro funcional ampliado para fazer frente aos compromissos assumidos na PT, o que torna a emissora inviável economicamente. Assim pode-se afirmar que nenhuma emissora está cumprindo integralmente o que assumiu na Proposta Técnica.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

O pior é que, nem o MCOM e nem a Anatel possuem (e provavelmente jamais possuirão) meios de fiscalizar o cumprimento do que constou nas Propostas Técnicas.

Diante destes fatos, acreditamos que não é possível que se continue a utilizar um critério que, na prática, é falso, e que, na licitação propriamente dita, não faz justiça.

A Lei 14133 é voltada mais para compras e serviços, sendo que a programação de uma estação de Radiodifusão envolve critérios outros, abstratos e intangíveis (culturais e informativos).

4. Adoção de novos critérios de pontuação:

- Os sócios integrantes do quadro social comprovarem que residem no município objeto da outorga. Isto evitaria que as outorgas fossem dadas a pessoas sem vínculo algum com a localidade e que, depois, colocam no ar uma programação produzida externamente, sem nenhum interesse para os habitantes da área (ou, pior, participam apenas no intuito de posteriormente negociar a outorga).

- A entidade ou os sócios comprovarem que efetivamente possuem os recursos financeiros para o empreendimento (ou que o capital social integralizado seja suficiente). O capital mínimo seria igual ou maior ao valor a ser pago pela outorga.

- Os sócios da empresa (e seus dirigentes) terem formação compatível com os meios de comunicação.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

Em todos estes casos, uma pontuação específica seria estabelecida e a pontuação substituiria a Proposta Técnica.

- O Decreto-Lei 236/1967 limita o número de outorgas para a mesma entidade. Em substituição ao mesmo, propomos a perda de pontos caso a entidade já possua outorga que atende a mesma área.

5. Considerações específicas sobre a demora nas outorgas:

Temos que ter em mente que, na essência, uma estação de radiodifusão é uma empresa e estes longos prazos que são praticados são incompatíveis com qualquer atividade empresarial.

Para agravar a situação, outras mídias surgiram no mercado (Internet, Rádio Web etc.) que absorveram parte das receitas publicitárias antes destinadas à radiodifusão (a participação do meio “Rádio” era, décadas atrás da ordem de 8 % do bolo publicitário e, na atualidade, deve estar em torno da metade disto). Este aspecto é muito importante e deve ser considerado para o estabelecimento do preço pela outorga.

Nível de exigência: é tal que leva a concluir que existe a pré-disposição interna de negar as outorgas. Se não existe a vontade política de, efetivamente, liberar as outorgas, é preferível não abrir editais pois acabam por gerar desgaste, despesas inúteis e desilusão. Cerca de 2.000 municípios do país não possuem nenhum serviço de Radiodifusão, o que é inadmissível em pleno Século XXI.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

Com a migração de canais de Ondas Médias para a faixa de FM, a Anatel arbitrariamente suprimiu muitos canais vagos para poder criar outros em municípios próximos que tinham OM para migrar.

Este fato agravou a situação de cerca dos 2.000 municípios que não dispõem de serviço de radiodifusão, podendo almejar, no máximo, uma Rádio Comunitária (com cobertura restrita à área urbana da sede do município).

O prazo para liberação de uma simples Rádio Comunitária, por sua vez, tem levado cerca de cinco anos... (também com nível de exigência absurdo).

Este quadro desalentador é consequência direta da inexistência de um planejamento para a Radiodifusão e os Editais de concorrência são elementos de fundamental importância no processo.

Da mesma forma que existem os PNO (Planos Nacionais de Outorgas) para as Rádios Comunitárias, seria ótimo que o mesmo ocorresse para as Rádios FM e para a Televisão. Esta providência permitiria que, bem antes da publicação dos Editais, as entidades interessadas se programassem e adiantassem providências (Pré-qualificação). No entanto, os PNO's deverão ser efetivamente postos em prática e não da forma como ocorre com as RadCom's, onde se constata que nenhum deles foi seguido e completado.

6. Considerações sobre as propostas de preço:

Na minuta, a pontuação final é resultado de uma composição entre os valores de PT e PP com porcentuais diferentes em função do Grupo de enquadramento.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

Na prática, a vencedora é a proposta de maior valor (maior PP), pois, como já tivemos oportunidade de citar, todas apresentam Propostas Técnicas pelo valor máximo. Em síntese, apesar das diversas fórmulas e critérios, o Edital é decidido como se fosse um leilão (vence o maior lance).

A solução adotada não é a melhor, pois o fator econômico é preponderante, ficando o aspecto social em segundo plano. O que tem ocorrido é que acabam por ser ofertados valores irrealistas, muito elevados. Decidida a concorrência, o vencedor se depara com a realidade: a relação custo/benefício desfavorável (isto ocorre principalmente na área de TV) e a remota possibilidade de recuperação do capital investido.

Para evitarmos o problema relatado anteriormente, uma solução é estabelecer um valor único para a proposta de preço.

Adotando um valor racional para a proposta de preço, estimamos que este valor jamais deve superar o montante de investimento necessário para instalação da estação, caso contrário, em termos empresariais, a relação custo/benefício será desfavorável (por exemplo: recuperação do capital investido somente em prazo superior a cinco anos).

7. Adoção de novo critério de pontuação:

Sendo estabelecido que o valor ofertado será fixo (o Edital irá estabelecer de acordo com o detalhado adiante), a pontuação seria estabelecida baseado em critérios outros, a saber:

a) Sócios residem no local da outorga:

10 pontos



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

Caso nem todos os sócios residam no local da outorga, a pontuação será proporcional.

b) Capital integralizado compatível com o valor ofertado:

5 pontos.

c) Integrante do quadro societário (ou dirigente) ser jornalista ou radialista:

10 pontos.

d) A entidade já possui outorga do mesmo tipo de serviço de Radiodifusão:

- Na mesma localidade: (10) pontos - perda de dez pontos.

- Em localidade vizinha ou próxima com superposição parcial de coberturas: (5) pontos – perda de cinco pontos.

Nos casos de empate na pontuação, podem ser adotados os seguintes critérios:

- Acordo cooperativo: os sócios de uma das empresas passam a participar da outra ou uma das empresas passa a fazer parte da outra.

- Sorteio: no caso de não haver possibilidade de acordo.

Para efeitos práticos, será considerado empate sempre que a diferença de pontuação for igual ou menor que um ponto.

Dos 25 pontos em disputa, o fator econômico representaria, no máximo, 25 % (e não como na atualidade que, na prática, representa 100 %).



SUGESTÃO DE COMO ESTABELEECER O VALOR FIXO
PELA OUTORGA

1. IBGE ou FGV informa anualmente ao MCOM o montante em publicidade destinado ao setor de Rádio e ao setor de TV no ano anterior Índice VPT – Verba Publicitária Total.
- Unidade = Reais.
2. IBGE ou FGV informa também a porcentagem da verba publicitária destinada à cada Região do país e a porcentagem destinada às Regiões Metropolitanas (onde existir Região Metropolitana que envolva capitais de Estado, a porcentagem desta será descontada da porcentagem da Região respectiva) - Índice %R.
Unidade: porcentual.
3. Informa também a população de cada região.
Índice: PTR – População Total da Região.
Unidade: habitantes.
4. O MCOM calcula, para cada Região do país e para cada Região Metropolitana, o valor da verba publicitária destinada para Rádio ou TV
Índice VPR – Verba Publicitária da Região.
 $VPR = (VPT) \times (\%R)$
Unidade = Reais.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

5. Para cada caso, o MCOM soma as populações dos municípios abrangidos pelo contorno protegido teórico correspondente à Classe da emissora de Rádio ou TV (considerando apenas os municípios cuja sede esteja contida no contorno protegido).

(Índice PCP) – População do Contorno Protegido.

Unidade: habitantes.

Nota: Adotamos o contorno teórico porque a futura emissora (de TV ou FM) pode otimizar a cobertura por meio de estações complementares.

6. É feita uma regra de três entre:

PTR → VPR

PCP → X

Onde “X” é o potencial publicitário teórico bruto anual do canal em questão operando na classe prevista.

Nota: Não importa se existem ou não outras emissoras dando cobertura à mesma área ou parte dela. Esta é uma questão de livre concorrência em termos de audiência e capacidade de comercialização e não deve ser considerada nesta análise.

7. O valor da outorga é estabelecido em porcentagem de “X”:

Propomos que a porcentagem a ser adotada seja de 10 % (dez por cento) de “X”.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

Exemplo:

Supondo uma estação de Rádio FM Classe A4 localizada na cidade de Carazinho, RS:

Raio do Contorno Protegido teórico = 24,0 km

Localidades abrangidas pelo Contorno Protegido (somente considerando as localidades cujas sedes estejam contidas dentro do contorno protegido):

Localidade	População
Carazinho	61.949
Almirante Tamandaré do Sul	1.979
Coqueiros do Sul	2.327
Não-Me-Toque	17.484
Santo Antônio do Planalto	2.020
Total	85.759 = PCP

O faturamento no meio Rádio no Brasil é da ordem de R\$ 3,0 bilhões (VPT).

O percentual destinado à Região Sul é de 17,5 % desta verba (%R).

Multiplicando o faturamento do meio Rádio por 0,175 resulta:

$$\text{VPR} = (\text{VPT}) \times (\%R) = 3.000.000.000,00 \times 0,175 = \text{R\$ } 525.000.000,00$$

A Região Sul possui 27.400.000 habitantes = PTR

$$\text{PCP} = 85.759$$

$$\text{PTR} \rightarrow \text{VPR} \quad 27.400.000 \rightarrow 525.500.000,00$$

$$\text{PCP} \rightarrow X \quad 85.759 \rightarrow "X"$$



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

“X” = R\$ 1.645.000,00 - Potencial teórico de faturamento anual de um canal de FM de Classe A4 operando em Carazinho, RS, nas condições teóricas máximas da Classe A4 (valor arredondado).

Valor da outorga (VO):

Objetivando chegarmos a um valor viável para as empresas e compensador para o governo, propomos que o valor mensal a ser pago pela outorga seja de 10 % (dez por cento) de “X”, ou seja:

$$\text{“X”} \times 0,1 = \text{R\$ } 1.645.000,00 \times 0,1 = \underline{\text{R\$ } 164.500,00}.$$

Na licitação, a concorrente teria que comprovar um capital mínimo de R\$ 164.500,00 (o qual é coerente com a dimensão do empreendimento).

Observações:

1. No exemplo apresentado, do valor de %R (porcentagem de publicidade da Região Sul) deveria ter sido descontado o percentual destinado às Regiões Metropolitanas de Porto Alegre, Florianópolis e Curitiba.
2. Da mesma forma, na população total da Região Sul (PTR), deveria ter sido descontadas as populações das Regiões Metropolitanas de Porto Alegre, Florianópolis e Curitiba.
3. Não consideramos o número de emissoras já existentes na mesma região pois isto diz respeito à livre concorrência. Se o Edital foi aberto foi porque fica implícito que existe potencial econômico para tanto.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

4. Considerando que o MCOM publicou em 2022 a Consulta Pública nº 09 e tendo em vista que esta não incluiu o valor das outorgas, sugerimos que a Consulta seja reeditada e disponibilizadas as contribuições apresentadas na época.
5. Na atualidade, o vencedor da concorrência tem que pagar o valor da outorga antes da assinatura do contrato e depois do licenciamento. Esta inversão (primeiro licencia e depois assina o contrato) não trouxe vantagem alguma e somente serviu para misturar assuntos jurídicos com assuntos técnicos (mesmo porque um diz respeito ao MCOM e outro à Anatel). Propomos que se retorne à situação anterior (primeiro assinar o contrato e depois o licenciamento). A liberação da Licença (indispensável para possibilitar a entrada no ar) fica condicionada à comprovação do pagamento da outorga.
6. Antes da publicação da concorrência, seria de todo interessante que o MCOM publicasse uma Consulta Pública dando publicidade da intenção de licitar novos canais de Rádio ou TV para que a sociedade se manifeste contra ou a favor. Isto evitaria os atuais conflitos de interesses que resultam em causas judiciais.



ASSOCIAÇÃO TÉCNICA DA RADIODIFUSÃO BRASILEIRA

Conclusão:

As sugestões apresentadas não têm a pretensão de esgotar o assunto. Muitos outros detalhes certamente deverão ser abordados, analisados e considerados. Provavelmente novas análises deverão ser feitas até que se chegue a um modelo muito próximo do ideal. Um Grupo de Trabalho constituído por representantes do MCOM, Anatel, Tribunal de Contas, radiodifusores e engenheiros, certamente chegaria a bom termo.

O fato de o MCOM ter feito uma Consulta Pública é um excelente indício que existe a consciência que a situação atual não atende satisfatoriamente às necessidades, sendo que o fator social – de grande e fundamental importância – não está sendo contemplado.

Uma mudança de paradigma é necessária e indispensável: o Governo deve dar muito mais atenção ao conteúdo do que é irradiado e menos ao serviço em si.

Respeitosas saudações

Eng. Higinio Ítalo Germani
Presidente

Eng. Jayme Marques de Carvalho Neto
Diretor Executivo

Eng. João Pedro Cunha Nascimento
Diretor Administrativo