

**CONVITE Nº. 11/15**

**Processo nº. 1908/2015**

A INDÚSTRIA QUÍMICA DO ESTADO DE GOIÁS S/A - IQUEGO, convida V.Sa. na forma da Lei nº 8.666/93 com as alterações posteriores, Lei Complementar nº 123/06 e a Lei Estadual de Licitações nº. 17.928/12 , para apresentar às 14:00 horas do dia **24/09/2015**, na sala de Licitações, Av. Anhanguera, 9.827, Bairro Ipiranga, Propostas para execução dos serviços descritos no objeto desta Licitação, na modalidade Convite do tipo MENOR PREÇO, Processo nº 1908/2015.

1

Na hipótese de não haver expediente na data acima referida, fica a licitação automaticamente transferida para o primeiro dia útil subsequente aquele na mesma hora e local.

**1 - DO OBJETO**

1.1 – Esta Licitação tem por objeto a **CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NA PRODUÇÃO DE MATERIAL GRÁFICO INSTITUCIONAL** de acordo com as especificações e quantidades estabelecidas no Termo de Referência, para atender as necessidades da Indústria Química do Estado de Goiás S/A – IQUEGO.

**2 - CONDIÇÕES GERAIS**

2.1 - A presente Licitação será regida pela Lei nº 8.666/93 com as alterações posteriores, Lei Complementar nº123/06 e a Lei Estadual de Licitações nº. 17.928/12 e pelas disposições deste Convite.

2.2 - Poderão participar deste Convite as Firms/Empresas formalmente convidadas pela IQUEGO ou ainda aquelas cadastradas que manifestarem seu interesse com antecedência de até 24 (vinte e quatro) horas da apresentação das Propostas.

2.3 – É expressamente vedada a participação de empresas que tenham sócios servidor ou dirigente na IQUEGO.

2.4 – É vedada também, a participação simultânea de empresas, cujos sócios ou diretores, pertençam simultaneamente a mais de uma das empresas licitantes.

2.5 - Para avaliação das Propostas, o tipo desta Licitação será o de **MENOR PREÇO**.

2.6 – As Microempresas e Empresas de Pequeno Porte terão tratamento favorecido previsto no Decreto Estadual nº. 7.466/2011, Lei Estadual nº. 17.928/12 e na Lei Complementar 123/2006, quanto à documentação exigida para efeito de comprovação de regularidade fiscal, mesmo que apresente alguma restrição, deverão apresentar no certame, toda documentação fiscal.

2.7 – O enquadramento como Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte, para efeito do tratamento diferenciado previsto no Decreto Estadual nº. 7.466/201, na Lei

Complementar 123/2006 e na Lei Estadual nº. 17.928/12 deverá ser comprovada mediante a apresentação dos seguintes documentos:

2.7.1 – Certidão que ateste o enquadramento expedida pela Junta Comercial ou documento gerado pela Receita Federal por intermédio de consulta realizada no sítio [www.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional](http://www.receita.fazenda.gov.br/simplesnacional), podendo ser confrontado com as peças contábeis apresentadas no certame licitatório.

2

2.7.2 – Declaração assinada pelo representante legal da Licitante, de que cumprem as exigências legais para usufruírem dos direitos previstos, conforme modelo a seguir:

**DECLARAÇÃO (DENTRO DO ENVELOPE PROPOSTA)**

REF. CONVITE Nº . . . . .

(NOME DA EMPRESA) . . . . . CNPJ n.º . . . . .  
, sediada (endereço completo) . . . . ., por intermédio de seu representante legal o (a) Sr. (Sra.) . . . . ., portador(a) da Carteira de Identidade nº . . . . ., CPF nº . . . . ., DECLARA, sob as penas da lei, que cumpre os requisitos legais da qualificação como Microempresa ou Empresa de Pequeno Porte e esta apto para usufruir do tratamento favorecido, estabelecidos nos artigos 42 a 49 da Lei complementar nº. 123/2006, Decreto Estadual nº. 7.466/2011 e Lei Estadual nº. 17.928/12.

**Local e Data**

(a): \_\_\_\_\_  
Nome e Número da Identidade do declarante

2.8 - DECLARAÇÃO firmada pelo representante legal da empresa licitante, de não haver nenhum dos impedimentos previstos nos incisos do § 4º do Artigo 3º da Lei Complementar 123/06.

**DECLARAÇÃO (DENTRO DO ENVELOPE PROPOSTA)**

REF. CONVITE Nº . . . . .

(NOME DA EMPRESA) . . . . . CNPJ n.º . . . . .  
, sediada (endereço completo) . . . . ., por intermédio de seu representante legal o (a) Sr. (Sra.) . . . . ., portador(a) da Carteira de Identidade nº . . . . ., CPF nº . . . . ., DECLARA, sob as penas da lei, para fins legais de tratamento diferenciado no Convite nº . . . . ., previsto na Lei Complementar nº123/06, não haver nenhum dos impedimentos previstos nos incisos do § 4º do Artigo 3º da Lei Complementar 123/06.

**Local e Data**

(a): \_\_\_\_\_  
Nome e Número da Identidade do declarante

### 3 - DA DOCUMENTAÇÃO

Os licitantes deverão apresentar a documentação a seguir indicada que comporá o envelope 1, em original ou cópias autenticadas.

3.1 - Ato Constitutivo, Estatuto ou Contrato Social em vigor (empresas ou sociedades), devidamente registrado, em se tratando de Sociedades Comerciais, e no caso de Sociedades por Ações, acompanhado de documentos de eleição de seus atuais administradores ou cópia do CRC para as empresas cadastradas na IQUÉGO, ou em outro órgão da Administração Pública.

3.2 – Cédula de Identidade e CPF do(s) representante(s) legal(is) da Empresa.

3.3 – Prova de inscrição no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica – CNPJ (empresas ou sociedades)

3.4 – Prova de inscrição no Cadastro de Contribuintes Estadual e Municipal, se houver, relativo ao domicílio ou sede da licitante, pertinente ao seu ramo de atividade e compatível com o objeto contratual.

3.5 – Prova de regularidade para com a Fazenda Federal - Certidão de Regularidade de Tributos e Contribuições Federais.

3.6 – Prova de regularidade para com a Fazenda Estadual do domicílio do licitante.

3.7 – Prova de Regularidade para com a Fazenda Municipal do domicílio do licitante.

3.8 – Prova de Regularidade para com a Fazenda Pública do Estado de Goiás.

3.9 – Certidão Negativa de Débitos com o INSS - Instituto Nacional de Seguridade Social

3.10 – Certidão de Regularidade com o FGTS - Fundo de Garantia por Tempo de Serviço.

3.11 – Certidão Negativa de Débitos Trabalhista - CNDT

3.12 – Certidão Negativa de Falência ou Concordata expedida pelo Cartório Distribuidor da sede da pessoa jurídica.

3.13 – Atestado(s) emitido(s) por pessoa jurídica de direito público ou privado, comprovando experiência do licitantes no fornecimento do objeto desta licitação. O atestado deverá conter especificação dos fornecimentos, nome da empresa, data e assinatura do responsável.

3.14 - Declaração de Situação Regular no Ministério do Trabalho conforme Modelo ANEXO “D”.

3.15 – As certidões apresentadas que não tiverem a data de validade prevista, será considerada válida por 90 (noventa) dias, contados da data da expedição.

3.16 - Não serão autenticadas cópias de documentos durante a Licitação, nem mesmo pelo Presidente da Comissão de Licitação e nem pelos integrantes da equipe de apoio.

3.17 - Para microempresa e empresa de pequeno porte, em cumprimento a Lei Complementar nº 123/2006, caso haja alguma restrição na comprovação da regularidade fiscal, será assegurado o prazo de 05 (cinco) dias úteis para a regularização da documentação, contados do momento em que o proponente for declarado o vencedor do certame.

#### 4 - DA PROPOSTA DE PREÇOS

4.1 - As empresas deverão apresentar a PROPOSTA DE PREÇO que comporá o Envelope 2, Opaco e Fechado, em papel timbrado onde deverá constar razão social e C.N.P.J. da firma, sem emendas, rasuras ou entrelinhas, assinada por seu(s) representante(s) legal(is), contendo:

4.1.1 – Descrição do objeto em conformidade com o ANEXO “A”

4.1.2 – PLANILHA DE PREÇOS com todos os custos necessários ao cumprimento integral do objeto deste Convite devidamente assinadas pelo representante legal da licitante.

4.1.3 – Nos preços deverão estar inclusos todos os custos diretos e indiretos, despesas tais como: salários, todos os encargos sociais, trabalhistas, e tributos incidentes e outros necessários ao cumprimento integral do objeto deste Convite.

4.1.4 – **Declarar expressamente que os preços contidos na proposta incluem todos os custos e despesas descritas no subitem 4.1.3 deste Convite.**

4.1.5 – Prazo de validade da proposta, não inferior a 60(sessenta) dias contados da data de sua apresentação.

4.1.6 – Indicação do banco, o número da conta corrente e da agência (código e endereço) da empresa licitante, bem como nome, número da Carteira de Identidade, CPF, estado civil e endereço residencial do representante da empresa, para fins de assinatura do contrato.

4.1.7 – **Declaração expressa de aceitação das condições do presente Convite, da Minuta Contratual, bem como de sujeição às condições fixadas pela IQUEGO.**

#### 5 - DO JULGAMENTO

5.1 - Será considerada como primeira classificada, portanto, a vencedora, aquela firma dentre as classificadas, que apresentar o MENOR PREÇO.

5.1.1 - Serão desclassificadas, com base em critérios objetivos, as Propostas que forem incompatíveis com as exigências deste Convite, bem como, aquelas que apresentarem preços irrisórios ou abusivos.

5.2 – Na licitação será assegurada, como critério de desempate, sorteio, em ato público, para a qual todas as licitantes serão convocadas.

5

## **6 - DA REVOGAÇÃO/ANULAÇÃO**

6.1 - A IQUEGO poderá revogar a presente Licitação, no todo ou em parte, devendo anulá-la por ilegalidade, sempre em decisão fundamentada, de ofício ou mediante provocação, conforme Art. 49 da Lei Federal nº 8.666/93.

## **7 - DO PRAZO E CONDIÇÕES DE EXECUÇÃO**

7.1 - A Adjudicatária se obriga a assinar o Contrato (Minuta em Anexo) com a IQUEGO, no prazo de até 03(três) dias úteis, a contar da homologação, desde que lhe seja dado ciência.

7.2 - A IQUEGO emitirá Ordem de Compra à Contratada e será encaminhado via e-mail em até 03 (três) dias úteis pela Assessoria de Comunicação a arte do objeto para confecção da amostra.

7.2.1 - A Contratada deverá encaminhar amostra física prévia no quantitativo 01 (uma) unidade da pasta completa com todas as lâminas a Assessoria de Comunicação em até 05 (cinco) dias úteis, após o recebimento da arte, nas mesmas condições descritas no Termo de Referência.

7.2.2 - A IQUEGO terá até 03 (três) dias úteis para avaliar a amostra prévia (aprovando ou reprovando), devendo notificar a Contratada via e-mail, em qualquer dos casos:

7.2.2.1 – No caso de aprovação a Contratada deverá proceder à confecção e entregar o material na sua totalidade em até 15 (quinze) dias após a notificação. O recebimento do lote do referido material está condicionado a esta prévia aprovação.

7.2.2.2 – No caso de reprovação a Contratada deverá encaminhar nova amostra com as devidas correções especificadas no prazo máximo de 05 (cinco) dias úteis.

7.2.2.3 – Após a segunda reprovação, o contrato será rescindido e será convocado o segundo colocado na ordem de classificação da licitação para apresentação das amostras, conforme subitem 7.2.1.

## **8 – DO RECEBIMENTO DO OBJETO**

8.1 - O objeto será recebido em conformidade com o disposto no inc. II do art. 73 da Lei n.º 8.666/93, da seguinte maneira:

a) Provisoriamente: pelo responsável por seu acompanhamento e fiscalização, mediante termo circunstanciado, assinado pelas partes em até 15 (quinze) dias da comunicação escrita do contratado;

b) Definitivamente: por servidor ou comissão designada pela autoridade competente, mediante termo circunstanciado, assinado pelas partes, após o decurso do prazo de observação, ou vistoria que comprove a adequação do objeto aos termos contratuais observados o disposto no art. 69 da Lei 8.666/1993; a adequação do objeto ao contrato

6

8.2 – A Administração rejeitará, no todo ou em parte, serviços em desacordo com as condições pactuadas.

8.3 - O recebimento provisório ou definitivo não exclui a responsabilidade civil pela solidez e segurança do serviço, nem a ético-profissional pela perfeita execução do contrato, dentro dos limites estabelecidos pela lei ou pelo contrato.

8.4 – O recebimento do objeto, em caráter definitivo, não retira da contratada a responsabilidade sobre o serviço executado e o material aplicado, que se apresentar qualquer irregularidade, deverá ser corrigido, sujeitando-se a contratada, ainda, as penalidades previstas neste contrato e na lei.

## **9 - DO PAGAMENTO**

9.1 - O pagamento será efetuado no prazo de até 30 (trinta) dias, após o atesto da nota fiscal e aceite definitivo pela Assessoria de Comunicação.

9.1.2 - A IQUEGO somente efetuará o pagamento de Notas Fiscais, contra ela emitidas, à contratada vencedora, estando vedada a negociação com terceiros.

9.1.3 – A efetivação do pagamento fica condicionada à comprovação pela CONTRATADA da manutenção das condições habilitatórias exigidas neste edital.

9.1.4 – O pagamento será creditado em favor da CONTRATADA, através da emissão de ordem de bancária no estabelecimento bancário indicado na proposta comercial.

9.1.5 – No caso de rejeição da nota fiscal, por incompatibilidade ou erros de preenchimentos, o prazo será contado a partir da sua correção.

9.1.6 - A IQUEGO poderá deduzir do montante a pagar, os valores correspondentes a multas ou indenizações devidas pela contratada, nos termos desta licitação.

## **10 – DA DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA**

10.1 – As despesas decorrentes desta Licitação correrão por conta dos recursos financeiros advindos do de recursos próprios, através da Venda de Medicamentos para o Ministério da Saúde e venda paralela de medicamentos.

## **11 – DA GESTÃO E FISCALIZAÇÃO DO CONTRATO**

11.1 - A fiscalização do contrato será acompanhada pela Coordenadora de Contratos e a fiscalização ficará a cargo da Assessoria de Comunicação da IQUEGO.

11.2 – Cabem ao gestor e ao fiscal do contrato fiscalizar, acompanhar e verificar sua perfeita execução, em todas as fases até o recebimento total do objeto, competindo, primordialmente, sob pena de responsabilidade:

7

11.2.1 – Ao Gestor:

11.2.1.1 – dar imediata ciência a seus superiores dos incidentes e ocorrências da execução que possam acarretar a imposição de sanções ou rescisão contratual;

11.2.1.2 – fiscalizar a obrigação da CONTRATADA de manter, durante toda a execução do contrato, em compatibilidade com as obrigações assumidas, as condições de habilitação e as qualificações exigidas na licitação, bem como o regular cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias.

11.2.2 – Ao Fiscal:

11.2.2.1 - anotar, em registro próprio, as ocorrências relativas à execução do contrato, determinando as providências necessárias à correção das falhas ou defeitos observados;

11.2.2.2 – transmitir à CONTRATADA instruções e comunicar alterações de prazos e cronogramas de entrega;

11.2.2.3 – adotar, as providências necessárias para a regular execução do contrato;

11.2.2.4 – promover a verificação do objeto, atestando as notas fiscais/faturas ou outros documentos hábeis e emitindo a competente habilitação para o recebimento de pagamentos;

11.2.2.5 – esclarecer prontamente as dúvidas da CONTRATADA, solicitando ao setor competente da Administração, se necessário, parecer de especialistas;

11.2.2.6 – verificar a qualidade dos materiais e/ou dos serviços entregues, podendo exigir sua substituição ou refazimento, quando não atenderem aos termos do que foi contratado;

11.2.2.7 – observar se as exigências do edital e do contrato foram atendidas em sua integralidade.

11.3 – A fiscalização por parte da IQUEGO não exclui e nem restringe a responsabilidade da CONTRATADA na execução dos serviços.

## **12 – DAS SANÇÕES ADMINISTRATIVAS**

12.1 - O licitante que, convocado dentro do prazo de validade de sua proposta, não celebrar o contrato, deixar de entregar ou apresentar documentação falsa exigida para o

certame, ensejar o retardamento da execução do seu objeto, não mantiver a proposta, falhar ou fraudar na execução do contrato, comportar-se de modo inidôneo ou cometer fraude fiscal, garantido o direito prévio da ampla defesa, ficará impedido de licitar e contratar com a IQUEGO, pelo prazo de até 02 (dois) anos, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição ou até que seja promovida a reabilitação perante a própria autoridade que aplicou a penalidade, sem prejuízo das multas previstas legalmente. A inexecução contratual, inclusive por atraso injustificado na execução do contrato ou instrumento equivalente, sujeitará a contratada, além das cominações legais cabíveis, à multa de mora, graduada de acordo com a gravidade da infração, obedecida os seguintes limites máximos:

I - 10% (dez por cento) sobre o valor do contrato ou instrumento equivalente, em caso de descumprimento total da obrigação, inclusive no caso de recusa do adjudicatário em firmar o contrato dentro de 10 (dez) dias contados da data de sua convocação;

II - 0,3% (três décimos por cento) ao dia, até o trigésimo dia de atraso, sobre o valor da parte do serviço não realizado;

III - 0,7% (sete décimos por cento) sobre o valor da parte do serviço não realizado, por cada dia subsequente ao trigésimo.

12.2- Antes da aplicação de qualquer penalidade será garantido à contratada o direito ao contraditório e à ampla defesa.

12.3 - No caso de descumprimento ou negligência no cumprimento do contrato, a IQUEGO poderá rescindir o contrato, ficando a licitante impedida de participar de licitações realizadas pela mesma por um período de 02 (dois) anos.

### **13 - DAS DISPOSIÇÕES FINAIS**

13.1 – O presente Convite será afixado no QUADRO DE AVISOS DA IQUEGO.

13.2 – O não comparecimento da Licitante aos atos públicos, implicará na aceitação das decisões da Comissão.

13.3 – Demais casos não previstos no presente edital, será considerada Lei 8.666/93.

13.4 – Não serão aceitos protocolos de entrega ou solicitação de documento em substituição aos documentos requeridos no presente Edital e seus anexos.

13.5 - É facultado ao Presidente da CPL ou Autoridade Competente, em qualquer fase da licitação, a promoção de diligência destinada a esclarecer ou complementar a instrução do processo, vedada a inclusão posterior de documento ou informação que deveria constar na proposta.

13.6 - A anulação do procedimento licitatório por motivo de ilegalidade não gera obrigação de indenizar.



13.7 - Os proponentes assumirão todos os custos de preparação e apresentação de suas propostas e a IQUÉGO não será, em nenhum caso, responsável por esses custos, independentemente da condução ou do resultado do processo licitatório.

13.8 Para dirimir as questões relativas ao presente edital, elege-se como foro competente o de Goiânia – Estado de Goiás, com exclusão de qualquer outro.

9

Assessoria de Licitação da Indústria Química do Estado de Goiás S.A - IQUÉGO, aos 08 dias do mês de setembro do ano de dois mil e quinze.

Luciane Rodrigues Dutra  
Assessora de Licitação

ANEXO "A"



**TERMO DE REFERÊNCIA**



**CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NA PRODUÇÃO DE MATERIAL GRÁFICO INSTITUCIONAL, CONFORME ARTE EM ANEXO.**

**1 - DO OBJETO**

CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NA PRODUÇÃO DE MATERIAL GRÁFICO INSTITUCIONAL de acordo com as especificações e quantidades estabelecidas neste termo, para atender as necessidades da Indústria Química do Estado de Goiás S/A – IQUEGO.

**02 – DA JUSTIFICATIVA**

A fim de conquistar vantagens competitivas e alcançar determinados patamares de desempenho é fundamental que as organizações definam sua estratégia de atuação e tenham ferramentas compatíveis para uma atuação efetiva.

Portanto é necessária a criação e produção de material para divulgação institucional nas tratativas comerciais da IQUEGO.

Dessa forma, objetiva-se divulgar a importância da IQUEGO em produzir e comercializar, aos governos, medicamentos com qualidade e a preços competitivos com o objetivo de prover o Sistema Único de Saúde (SUS) com medicamentos essenciais à atenção básica de saúde, com fármacos considerados estratégicos pela política nacional de saúde, garantindo o acesso gratuito à população e também a prospectar investimentos e negócios com parceiros nacionais e internacionais em rodadas de negócios, reuniões técnicas, apresentações, etc.

E como a IQUEGO não possui recursos técnicos próprios para atender a demanda para produção de material impresso, é imprescindível a contratação de uma empresa especializada nessa prestação, portanto, solicitamos a contratação de empresa especializada para produção de material institucional gráfico.

**03 – DA PLANILHA DE QUANTITATIVO E PREÇO ESTIMADO:**

ITEM	OBJETO	QUANT.	UNIDADE
01	Pastas com bolsa, com 30 lâminas	200	Un

**04 – DA ESPECIFICAÇÃO DO OBJETO:**

ITEM	ESPECIFICAÇÃO
01	Pasta interiça tamanho 64x44cm, 4x0 cores, tinta escala em triplex 250g com prova contratual. Lâminas: 30 páginas, 21x29,7, 4cores, tinta escala em couche brilho 170g. CTP com prova contratual. Corte especial (pasta interiça), com faca especial (pasta interiça), dobrado (pasta interiça), BOPP fosco = 1 lado pasta interiça. Lâminas, conforme texto em inglês, em anexo.

4.1 - A ARTE segue anexo ao termo de referência onde o fornecedor deverá cumprir integralmente a especificação.

**05 – DOS PRAZOS, DAS CONDIÇÕES E DO LOCAL DE EXECUÇÃO:**

5.1 O objeto será recebido em conformidade com o disposto no inc. II do art. 73 da Lei n.º 8.666/93, da seguinte maneira:

a) Provisoriamente: pelo responsável por seu acompanhamento e fiscalização, mediante termo circunstanciado, assinado pelas partes em até 15 (quinze) dias da comunicação escrita do contratado;

b) Definitivamente: por servidor ou comissão designada pela autoridade competente, mediante termo circunstanciado, assinado pelas partes, após o decurso do prazo de observação, ou vistoria que comprove a adequação do objeto aos termos contratuais observados o disposto no art. 69 da Lei 8.666/1993;

5.2- A IQUEGO emitirá Ordem de Compra à Contratada e será encaminhado via e-mail em até 03 (três) dias úteis pela Assessoria de Comunicação a arte do objeto para confecção da amostra.

5.2.1 - A Contratada deverá encaminhar amostra física prévia no quantitativo 01 (uma)



**GOVERNO DE  
GOIÁS**

unidade da pasta completas com todas as lâminas a Assessoria de Comunicação em até 05 (cinco) dias úteis, após o recebimento da arte, nas mesmas condições descritas nas especificações.

12

5.2.2 - A IQUEGO terá até 03 (três) dias úteis para avaliar a amostra prévia (aprovando ou reprovando), devendo notificar a Contratada via e-mail, em qualquer dos casos:

5.2.2.1 – No caso de aprovação a Contratada deverá proceder à confecção e entregar o material na sua totalidade em até 15 (quinze) dias após a notificação. O recebimento do lote do referido material está condicionado a esta prévia aprovação.

5.2.2.2 – No caso de reprovação a Contratada deverá encaminhar nova amostra com as devidas correções especificadas no prazo máximo de 05 (cinco) dias úteis.

5.2.2.3 – Após a segunda reprovação, o contrato será rescindido e será convocado o segundo colocado na ordem de classificação da licitação para apresentação das amostras, conforme subitem 5.2.1.

5.3 O objeto será recebido definitivamente, após verificação de sua qualidade e quantidade, devendo a CONTRATADA ficar ciente de que o ato do recebimento definitivo não importará a aceitação do objeto que vier a ser recusado por apresentar defeitos, imperfeições, alterações, irregularidades e reiterados vícios ao longo do prazo de validade/garantia e/ou apresente quaisquer características discrepantes às descritas no Termo de Referência.

5.4 Verificando-se defeito(s) na execução do(s) serviços(s), a CONTRATADA será notificada para saná-lo(s), parcialmente ou na sua totalidade, a qualquer tempo, no prazo máximo de 05 (cinco) dias, às suas expensas, ainda que constatado depois do recebimento definitivo.

5.5 A recusa injustificada da CONTRATADA em executar o objeto no prazo estipulado caracteriza descumprimento total da obrigação assumida, sujeitando-o às penalidades



previstas em lei, exceção feita aos licitantes remanescentes que se negarem a aceitar a contratação.

13

#### **06 – DO PAGAMENTO**

6.1 - O pagamento será efetuado no prazo de até 30 (trinta) dias, após o atesto da nota fiscal e aceite definitivo pela Assessoria de Comunicação.

#### **07 – DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA**

7.1 - Todos os encargos decorrentes da execução do ajuste, tais como: obrigações civis, trabalhistas, fiscais, previdenciárias assim como despesas com transporte distribuição e quaisquer outras que incidam sobre a contratação, serão de exclusiva responsabilidade da CONTRATADA.

7.2 - Prestar todos os esclarecimentos que lhe forem solicitados pelo CONTRATANTE, no que referir-se ao objeto, atendendo prontamente a quaisquer reclamações;

7.3 - Providenciar a imediata correção das deficiências, falhas ou irregularidades constatadas, sem ônus para o CONTRATANTE, caso verifique que os mesmos não atendem as especificações deste Termo de Referência;

7.4 - Comunicar, por escrito e imediatamente, ao gestor responsável, qualquer motivo que impossibilite execução dos serviços, nas condições pactuadas;

7.5 - Refazer, sem custo para o CONTRATANTE, todo e qualquer procedimento, se verificada incorreção e constatado que o erro é da responsabilidade da CONTRATADA.

7.6 - Manter, durante o período de vigência do contrato, todas as condições de habilitação e qualificação exigidas na licitação.

7.7 - Encaminhar ao CONTRATANTE a Nota Fiscal/Fatura após a execução dos serviços.

7.8 - Aceitar, nas mesmas condições constantes do contrato, os acréscimos e supressões que se fizerem necessários até o limite de 25% (vinte e cinco por cento) do valor inicial atualizado, desde que o pedido de acréscimo ou supressão ocorra em data anterior ao cumprimento integral daquele e antes de efetuado o pagamento.

#### **08 – DAS OBRIGAÇÕES DO CONTRATANTE**

8.1 - Dar conhecimento à CONTRATADA de quaisquer fatos que possam afetar a execução do objeto;

8.2 - Emitir a correspondente Ordem de Compra, com todas as informações necessárias, em favor da CONTRATADA;



8.3 - Verificar se os serviços executados pela CONTRATADA atendem todas as especificações contidas no Termo de Referência e Anexos;

8.4 - Notificar à CONTRATADA, formalmente, caso a execução do objeto esteja em desconformidade com o estabelecido no Termo de Referência e Anexos, para que essa proceda às correções necessárias.

8.5 - Efetuar, em favor da CONTRATADA o pagamento, nas condições estabelecidas neste Termo de Referência;

#### **09 – DA GARANTIA**

9.1 - A contratada deverá fornecer Garantia Legal do objeto.

#### **10 – DA VIGÊNCIA CONTRATUAL**

10.1 - O Contrato terá vigência 03 (três) meses.

#### **11 – DA GESTÃO E FISCALIZAÇÃO DO CONTRATO**

11.1 – O contrato será acompanhado pela Coordenação de Contratos, Patrícia Sodré de Oliveira e fiscalizado pela Assessoria de Comunicação, Renata Chaves da Costa.

11.2 – Cabem ao gestor e ao fiscal do contrato fiscalizar, acompanhar e verificar sua perfeita execução, em todas as fases até o recebimento total do objeto, competindo, primordialmente, sob pena de responsabilidade:

11.2.1 – Ao Gestor:

11.2.1.1 – dar imediata ciência a seus superiores dos incidentes e ocorrências da execução que possam acarretar a imposição de sanções ou rescisão contratual;

11.2.1.2 – fiscalizar a obrigação da CONTRATADA de manter, durante toda a execução do contrato, em compatibilidade com as obrigações assumidas, as condições de habilitação e as qualificações exigidas na licitação, bem como o regular cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias.

11.2.2 – Ao Fiscal:

11.2.2.1 – anotar, em registro próprio, as ocorrências relativas à execução do contrato, determinando as providências necessárias à correção das falhas ou defeitos observados;

11.2.2.2 – transmitir à CONTRATADA instruções e comunicar alterações de prazos e cronogramas de entrega;

11.2.2.3 – adotar, as providências necessárias para a regular execução do contrato;

IQUEGO – Indústria Química do Estado de Goiás S/A - Av. Anhanguera, nº 9827 – Bairro Ipiranga.  
Cx. Postal 15.102 – CEP 74.450-010 – Goiânia-GO -- Fone: (62) 3235-2900 | Fax: (62) 3297-1910  
[www.iquego.com.br](http://www.iquego.com.br)



11.2.2.4 – promover a verificação do objeto, atestando as notas fiscais/faturas ou outros documentos hábeis e emitindo a competente habilitação para o recebimento de pagamentos;

11.2.2.5 – esclarecer prontamente as dúvidas da CONTRATADA, solicitando ao setor competente da Administração, se necessário, parecer de especialistas;

11.2.2.6 – verificar a qualidade dos materiais e/ou dos serviços entregues, podendo exigir sua substituição ou refazimento, quando não atenderem aos termos do que foi contratado;

11.2.2.7 – observar se as exigências do edital e do contrato foram atendidas em sua integralidade.

11.3 – A fiscalização por parte da IQUEGO não exclui e nem restringe a responsabilidade da CONTRATADA na execução dos serviços.

## 12 - DAS SANÇÕES ADMINISTRATIVAS

12.1 - O licitante que, convocado dentro do prazo de validade de sua proposta, não celebrar o contrato, deixar de entregar ou apresentar documentação falsa exigida para o certame, ensejar o retardamento da execução do seu objeto, não mantiver a proposta, falhar ou fraudar na execução do contrato, comportar-se de modo inidôneo ou cometer fraude fiscal, garantido o direito prévio da ampla defesa, ficará impedido de licitar e contratar com a IQUEGO, pelo prazo de até 02 (dois) anos, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição ou até que seja promovida a reabilitação perante a própria autoridade que aplicou a penalidade, sem prejuízo das multas previstas legalmente. A inexecução contratual, inclusive por atraso injustificado na execução do contrato ou instrumento equivalente, sujeitará a contratada, além das cominações legais cabíveis, à multa de mora, graduada de acordo com a gravidade da infração, obedecidos os seguintes limites máximos:

I - 10% (dez por cento) sobre o valor do contrato ou instrumento equivalente, em caso de descumprimento total da obrigação, inclusive no caso de recusa do adjudicatário em firmar o contrato dentro de 10 (dez) dias contados da data de sua convocação;

II - 0,3% (três décimos por cento) ao dia, até o trigésimo dia de atraso, sobre o valor da parte do serviço não realizado;


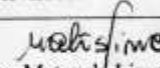



III - 0,7% (sete décimos por cento) sobre o valor da parte do serviço não realizado, por cada dia subsequente ao trigésimo.

12.2- Antes da aplicação de qualquer penalidade será garantido à contratada o direito ao contraditório e à ampla defesa.

12.3 - No caso de descumprimento ou negligência no cumprimento do contrato, a IQUEGO poderá rescindir o contrato, ficando a licitante impedida de participar de licitações realizadas pela mesma por um período de 02 (dois) anos.

Goiânia, 06 de julho de 2015.

Elaborado:	Revisado:	Autorizado por:
 Renata Chaves de Costa Assessora de Comunicação	 Wellington Matos de Lima Superintendente de Novos Negócios	 Andrea Aurora Guedes Vecci Diretora Presidente





## Brazilian Economy

**F**aced with a challenging internal and external environment, the recent Brazilian macroeconomic scenario does not appear very favorable to great improvements due to the low GDP growth and uncertainty in the market, high inflation pushed by administered prices, low volume of rain that affects the generation of energy and water supply for consumption, mainly in the Brazilian Southeast.



## Brazilian Economy

Nevertheless, there are significant changes that demonstrate a signal of possible improvements, such as the depreciation of the Real and expansion of the US economy and incentive in the Chinese economy, mainly focused on the expansion of consumption.

After a long period of expansionary economic policies, using the increase of credit, interest reduction and exoneration of taxes to escape the 2008 and 2009 global crisis, the Brazilian economy shows signs of stagnation. According to the Brazilian Institute of Geography and Statistics (IBGE), Brazil's GDP grew less than 2% on average over the last four years and with downward trend. According to the latest available data, the third quarter of 2014 closed with expansion of 0.2%, compared to the same period last year.

From the perspective of production, there was expansion of 0.9% in the agriculture and services sectors, and reduction of 1.4% in the industrial sector, caused by the downturn in civil construction (-3.3%) and manufacturing (-1, 8%). These two industrial activities have suffered strong impact of economic instability and low investment, which can be proved by the fall of 7.4% in-gross fixed capital formation in that quarter.

As for inflation, uprising food prices and housing led the official inflation rate in the country, measured by the Broad Consumer-Price Index (IPCA), accumulated high of 6.41% in 2014, the highest since 2011. In 2015, the market projects inflation over 6%, which will be influenced by the rise in administered prices such as electricity and fuel, as probing the Central Bank of Brazil.

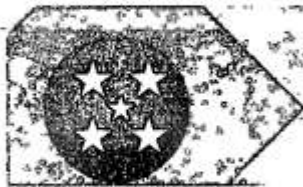
The combination of an unstable internal environment, with the decrease of demand in the international market for commodities, affected the trade balance in 2014. According to the Ministry of Development, Industry and Foreign Trade (MDIC), the balance closed in a deficit of US\$ 3.9 billion, after 13 years obtaining surplus. This outcome was due to the fall in commodity prices, especially of iron ore, which fell almost 50% in the year and the economic crisis in Argentina, which is one of the main buyers of domestic products.

For the upcoming years is expected the return of stability of Brazilian economy, initiated by the fiscal adjustment in progress, in order to create atmosphere of confidence of investors and consumers. On the external field, it is expected that exports be positively influenced by the higher growth of major trading partners scenery and due to devaluation of Real.



## Goiás Economy

**P**rospects bring uncertainties to 2015. From a macroeconomic level, the drop in investment, the deceleration in household consumption, as well as increase in their level of indebtedness, high interest rates and inflation, and the European and Argentine economic crisis, as already pointed out, are factors that will affect the Brazilian economy and along the process it will also affect Goiás.



## Goias Economy

Regarding local activities, farming activities shall decline due to the irregularity in the rainfall distribution, which forecast is below the average for 2015. Some crops are estimated to reduce planting area, and others to reduce production.

Maize, for instance, is estimated to reduce production and area in 20%. For cotton, the estimated reduction is 40% both in planting area and in production. The first harvest of beans expects decline in profits due to prices. However, the soybean, the main product of Goiás agriculture, should remain stable.

On the other hand, the scenario remains positive for 2015, with even more optimistic prospects for livestock due to forecasts of good prices and expansion of international sales. The projection for exports of pork and poultry is more modest compared to beef cattle, however, the expectation is also of strong gains.

Concerning trade, the expectation is of stagnation in 2015, once 2014 was not a good year. Household debt goes against the expectations toward trade, which has a growing tendency and reaches 57.6% of Goiás families, as well as the confidence

index of entrepreneurs that dropped by 9.3% in 2014, the lowest level since 2011.

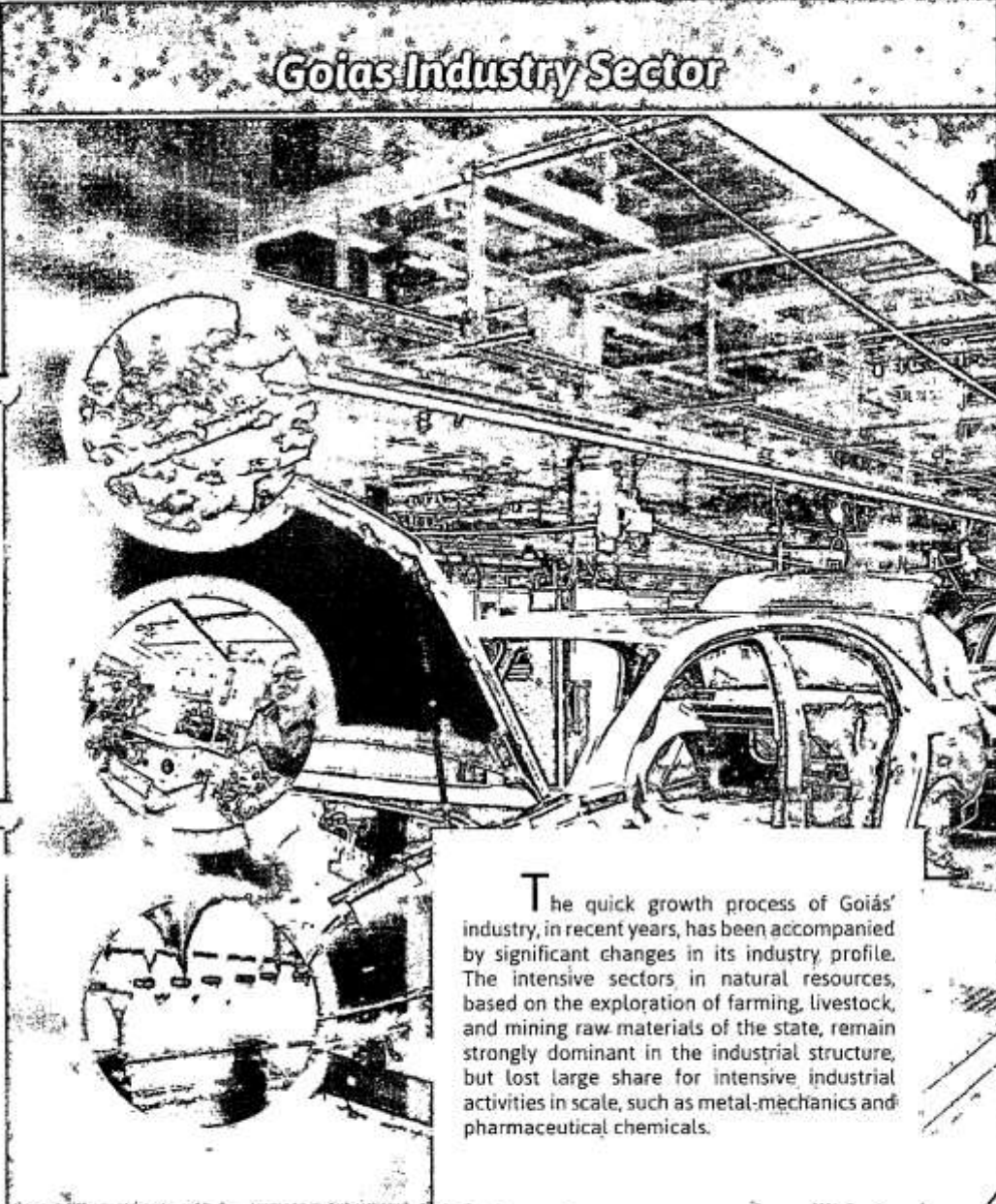
The industry also expected to stagnate in 2015, not surpassing 2014 growth rates. Regarding the industry of Goiás, it increased by 1.6%. Wages did not increase as productivity, devaluating the exchange rate, affecting the cost of imported goods; thus, these are challenges to overcome. Industrial production has already shown negative performance in Goiás in the automotive sector, in mining production and chemical and metallurgy products.

Despite the unfavorable scenario, Goiás still has a review far above the national average. Between 2010 and 2014, Goiás' GDP increased in actual real terms, at an average rate of 4.4% per year, above the national performance, which was 1.6%. This good performance places Goiás in the 9th place among the state economies.

According to Mauro Borges Institute (IMB), Goiás' GDP totaled R\$ 144.276 billion in 2014, an amount equivalent to a stake of 2.8% in the Brazilian GDP. The estimated growth rate for this year was 2%, once again above the national average, which has forecast below 1%.



### Goiás Industry Sector



The quick growth process of Goiás' industry, in recent years, has been accompanied by significant changes in its industry profile. The intensive sectors in natural resources, based on the exploration of farming, livestock, and mining raw materials of the state, remain strongly dominant in the industrial structure, but lost large share for intensive industrial activities in scale, such as metal-mechanics and pharmaceutical chemicals.



## Goiás Industry Sector

The Food and Beverage segment, which experienced strong process of growth, modernization, and increased integration with agriculture and livestock, remains leading the industry of Goiás. Currently, its share is 43%. It is noteworthy that segment suffers ups and downs, mainly due to the seasonality of its raw material. In the past few years, the segment has been showing low growth rates. In contrast, their production is of first need and it has guaranteed market.

The mining industry has been driven by a set of large investments that enabled strong growth, in the segment and an improvement in its verticalization. The mining complex located in Goiás places the state as national prominence in producing various ores: 1st in nickel, vermiculite, and asbestos, and 2nd place in phosphate, copper, gold, and niobium. The mining sector participates with some of the most important products of Goiás export list, and therefore, depends on the good performance of prices in the international market. Over the past two years, the recovery of mineral prices exported by Goiás was notorious.

Goiás has reached diversity in its industry in the most recent period. New industries emerged as a result of the tax incentive policy implemented by the

government, more aggressively since 2000. The automotive industry and agricultural machinery, virtually non-existent until late 1990's, has already reached a share of 9.1% in the industry of Goiás, whereas the automotive industry currently has three plants in Goiás territory. The automaker Hyundai motors in the city Anápolis, Mitsubishi in Catalão and, more recently, Suzuki in Itumbiara, under implementation. With such automakers, according to Anfavea, Goiás became the sixth in vehicle production in Brazil with 2.6% of national share.

The sugar and ethanol segment, which also had a minimal share in the local economy until the late 1990s, now represents 4.5% of the industry of Goiás. In the 1990s, there were only 10 distilleries in Goiás. Currently, there are 37 plants in operation, two under implementation and one under project. With this industrial park, Goiás is the 2nd largest national ethanol producer whose production in 2013/2014 harvest reached 3.8 billion liters.

The trading sector in Goiás is of utmost importance for the growth and development of the state, once it represents 15.0% of all economic activities. Its performance has contributed in the recent years to generate new jobs, mainly for full time jobs.



## Goias Trade Sector



**T**he trading sector in Goiás is of utmost importance for the growth and development of the state, once it represents 15.0% of all economic activities. Its performance has contributed in the recent years to generate new jobs, mainly for full time jobs.

According to data from the Social Data Yearbook (RAIS), in the last four years the number of jobs in this sector had a growth of 20.65%.



## Goiás Trade Sector

The strong expansion of income and favorable conditions for job market, allied to the actual increase in the minimum wage, contributed for this strong growth in Goiás trade sector.

The retail sector has stronger representation in the industry (60.0%). The volume of retail sales in Goiás (restricted) in the last four years, had a growth rate of 24.1%, and expanded one, which includes part of wholesale activities, expanded 20.0% in the same period, according to the Brazilian Institute for Stats (IBGE).

The segment that stood out the most was books, newspapers, magazines, and stationery products, with a growth of 115.8% in the period. The excellent performance is related to the performance of large companies of this area in the state and also to the diversification of the product line.

Another segment with good performance was the pharmaceutical, medical, orthopedic and cosmetic products, with growth of 83.1% in the period, mainly due to the adjustment below the Brazilian Consumer Price Index (IPCA), to the essential use nature of these products.

The personal and household products segment, with growth of 66.9%, which covers department stores, eye glasses and

sun glasses, jewelry, sporting goods, and toys, was motivated by the diversity of items that are sold, generally favored by the sales peaks on special dates, such as the Christmas holidays, Childrens day, and Mothers' day.

Moreover, the growth in sales of furniture and household appliances of 38.1% was benefited by the gradual reduction of the Tax on Industrialized Products (IPI), mainly for home appliances.

For 2015, the expectation takes into account the consumption expansion, continuity of segments that mostly rely on income, such as a perfumery, pharmacies, fuel and, to a lesser extent the sales in supermarkets and consumer goods such as clothing and footwear, for products from civil construction, the tendency is for sales growth. In the home appliances segment, we expected positive rates, but with deceleration, once the sector has grown in the World Cup period. For car sales, these will remain constrained, reflecting the return of the Tax on Industrialized Products (IPI) and the strong growth in recent years. In general, the conditions for trade still remain positive, taking into account the low debt of the population and the continuity of the social mobility process.





## Goias Service Sector

The service sector has been a major contributor to boost Goiás' economic growth in the last years, through the jump of household consumption, by the increase of average income and credit, and by the positive effect on the expansion of industry and farming activities, by activities of support and income-generated by these sectors.



In terms of GDP, the composition of the service sector is among trade, public administration, leases, financial intermediation, transport services, and other services, which include services provided to companies and households. Its participation is growing in Goiás' GDP. In 2002, the first year of the current calculation series, it represented 57.4% and in 2012, latest available, corresponded to 60.5%.



Concerning the extended retail trade, the growth of 20.0% in the period was strongly influenced by the tax exemption policy adopted by the Federal Government. This policy was based on the gradual reduction of the Tax on Industrialized Products (IPI) for vehicles and products used in the civil construction.

In the same comparison of the GDP, Goiás' services sector accounts for employing 71.17% of 1,534,728 full time jobs in 2014, according to the Ministry of Labor and Employment (MTE), which shows the high share of the services sector in Goiás. In four years, from 2011 to 2014, the services sector was accountable for generating 229,344 full time jobs, which represents 70.48% of the total of 325,418 new jobs created.

By removing trade activities and public administration, the most dynamic activities (largest job generators) of the services sector in the period were housing and communications (31.17%), followed by professional technical management services (31.07%), which include services provided to companies in the area of trade and real estate management.



## Goias Mining Sector



**M**ining is an important productive activity in Goiás and its expansion was paramount in increasing the economic growth of the State. The mining industry, here including the extraction and processing of ores, represents 17% of all industrial production in Goiás. The representation has been higher, but this industrial segment was one that lost share to new segments that got stronger.



## Goiás Mining Sector

The fact is that the state holds ore reserves of great economic importance, including the farming lime, phosphate, lime, asbestos, copper, nickel, vermiculite, gold, emerald, niobium and cobalt.

The most prominent minerals extracted in Goiás are the following, along with their respective position in the national ranking: asbestos, vermiculite and nickel - first place; phosphate, copper, niobium and gold - second place.

The representativeness of the cities in the extraction and processing of ores, especially for the five highest ranked cities in the state concerning production of major ore production can be seen in the following map.

In this economic segment, the northern portion of the state holds the largest share, with emphasis for the cities of Niquelândia, Barro Alto, Minaçu, Alto Horizonte and Crixás, which together involved more than 60% of the extraction and processing activities of minerals in Goiás. In the southern there are the neighboring cities of Catalão and Ovidor.

The drop in demand for mineral commodities in the international market, added to Brazil's slowdown in industrial production, contributed to the growth pace

decline of the industry in Goiás. However, once the investments in the sector require a long time to mature, there are large investments taking place right now in mining projects. The last survey on expected investments held by Institute Mauro Borges 2014 indicates that the Mining and Processing activity is in the leadership for the expected investments. It may hold for 24.2% of investments in Goiás, which are 35 implementation and expansion projects, in an amount of R\$ 6.34 billion.

One of the important projects is from the mining company Anglo American in the city of Catalão, which announced investments of US\$ 1.35 billion to increase niobium and phosphate production. It will invest US\$ 1 billion to double the phosphate production, from the second half of this year, and US\$ 350 million to increase niobium production.

Other important project is the implementation of an industry to explore ores in rare lands - set of chemical elements used in several industries - planned for the city of Minaçu, northern region of the state. The expected investment is of up to R\$ 1.2 billion, by Mineração Serra Verde, a company part of the Mining Ventures Brazil Group (MVB).



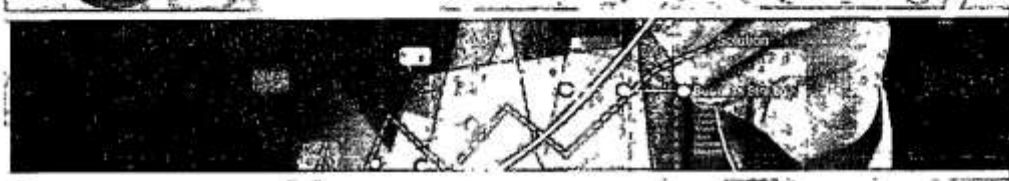
## Goiás Foreign Trade Sector

**G**oiás' foreign trade has been increasingly prominent in the last years. In early 2000, its GDP average share was around 5%, the estimate for 2014 is of 11.4%. That is, its share over doubled during this period.

This contributed to Goiás to increase the openness level of economy, however, like Brazil, this level is still far from the so-called BRICs (Brazil, Russia, India, China, and South Africa), 57%, and from Latin America, 74% (both without Brazil).



## Goiás Foreign Trade Sector



That is, there are still opportunities so the foreign trade can increase jobs and income in the State as well in Brazil.

However, the exporting agenda of Goiás still gives great focus on primary products, basically soy, corn, meats, and ores. The historical average is 75% of primary products export and 25% of industrialized ones, which are basically semi-manufactured.

The destination of Goiás products goes primarily to China, followed by the Netherlands (NED). Moreover, the importance is small (chart). The expansion of destinations can be a strategy to expand the foreign trade of Goiás.

Goiás exports leaves the state almost through the sea, 94.6% of the revenue, which is natural due to the characteristics the main products exported by the State, that is, products involving large mass. The second modality, by air, gets the second higher revenue (3.4%), usually includes product with high added value and lower volume (eg. gold).

Still, there are some exporting activities made by road transportation, and by own means, usually for countries bordering with Brazil.

The Port of Santos, estate of São Paulo (52.3%), and the Port of Vitória-ES (19.9%) lead the output of Goiás products followed the Port of Paranaguá, state of Paraná, And São Francisco do Sul, estate of Santa Catarina. This situation is expected to change with the onset of North-South Railway operation later this year.

In the last years, the main products exported were crushed soybeans, or its residues that come from oil extraction, corn grains, beans, copper sulfide, iron-nickel, niobium, poultry, pork, beef, and sugar cane. The history of these products export products is quite long in the state of Goiás, and it can be reduced to 03 (three) complex: soybean (33.3% share in 2014), beef (23.4%), and ore (19.4%).

The estimate for 2015 is of improvement in Goiás' balance of trade. However, the positive performance should be more feasible by the drop in imports than by a significant increase in the exports. This is due to the drop, without expectation for improvement, of the commodity prices that Goiás exports to the international market, particularly those linked to mining, such as iron ore, copper ore and food such as soy and maize.



## Farming, Livestock and Irrigation sector



**B**razilian farming has excelled on the world scenario and shown potential to compete in the international market, influencing the price formation. The leadership in the production and export of several farming products, such as coffee, sugar, alcohol, and fruit juices and the significant presence in exports of soy, beef, and pork, in addition to the strong potential in the production of biofuels, place Brazil in a position to claim equal access for their products to the consuming markets.



## Farming, Livestock and Irrigation sector

Thus, Goiás farming is quite representative at national level, with 7.2%, and also concerning farming activities in the region, once it is the second largest, with 33.3%.

The value of Goiás' farming production has shown each year its growth potential, by the development of farming production, whether through expansion of the planting areas, but mainly by remarkable productivity gains resulting from the technological progress that occurred in the sector in the past years.

The state has increased its share in the national production, especially in soybean, sugarcane and corn crops. Goiás' grain production accounts for 10% of national production. In the past years, Goiás jumped from the fourth to the third largest producer of soybeans in the country.

For maize, Goiás held the fifth largest production in 2010, however, the latest IBGE stats pointed out the state as the third largest domestic producer, as well as in the production of cane sugar in Goiás, which is the third largest producer in Brazil. Goiás also holds the leadership in the national production of sorghum and tomato, as mentioned before.

In livestock, the state increased the beef cattle, and in 2010 it earned the fourth national place, and the last IBGE's national survey (2013), it earned the third largest herd of the country 21,580,398 heads of cattle. The state is among the top ten producers of pork (6th place), hotses (4th place), birds (6th place), milk (4th place), and eggs (7th place). The state is quite competitive in beef cattle, pork, and poultry slaughtering.

In Brazil, irrigated farming takes an area of only 4.5 million hectares, approximately 8.5% of the grain area, and the country has the potential to incorporate another 30 million of irrigated hectares, mainly in the Northeast, Midwest, and South regions, according to the Ministry of Agriculture.

In a recent survey, the Farming, Livestock and Irrigation Executive Superintendence pointed out that Goiás has 3,254 irrigation systems, with 1,534 irrigators incorporated to the production process, with an area of 171,465.61 hectares.

Irrigated farming in Goiás has also had positive results through some irrigating public projects implemented by the Federal Government in partnership with the State Government.

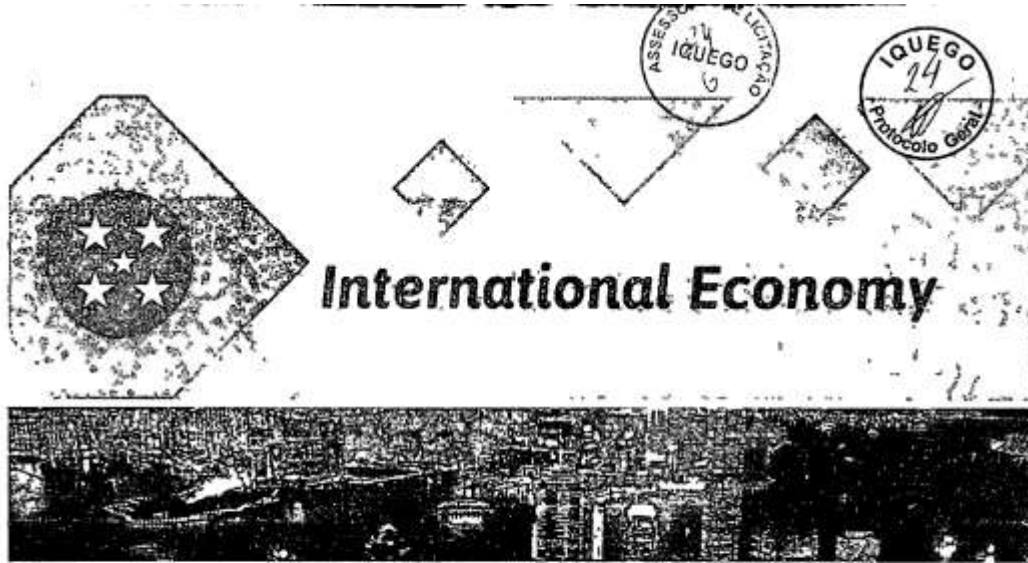




## International Economy



**A**fter the great financial crisis of 2008 and 2009, large economies have been gradually recovering, but still far from the pace observed in earlier periods. This delaying to stabilize the world economy did slow down the demand for commodities, especially mineral ones, affecting countries suppliers of primary goods, such as Brazil.



## International Economy

In the United States, it is possible to perceive the increasing production of goods and services, as indicated by its GDP, which growth rate has been above 2% since 2010. The recovery of the US economy has significantly increased job opportunities, but wage growth and inflation are still low, which implies a concern about moving out of a long period of stagnation. The central banking of the United States has indicated that interest rates, which are at historical lows, may remain as such for longer. The relief comes from American imports that are growing at much higher rates than exports, so the strength of the American economy may serve as a lever for other economies.

However, it is noteworthy that the improvement in the US economic environment could lead, in the near future, the US central banking to gradually remove the monetary stimulus implemented during the crisis. Once the interest rates come to rise in US, the securities in emerging markets, such as Brazil, will become less attractive, and will raise the interest rates for credit.

Eurozone countries have prevented a collapse in the economy, but there are difficulties in restoring moderate levels of growth. Japan still struggles to fight deflation, but the results are not yet indicating such. The

monetary expansion is still being implemented in Europe and Japan.

The Chinese economy has recovered more quickly from the global financial crisis, as it is supported by a strong stimulus from the government. However, incentive policies have created distortions, with investments above desired levels, which caused elevation of idle capacity in several productive sectors. Perhaps the encouragement about the Chinese economy is the change in profile, in the productive structure, so far focused on investments, particularly governmental, right now by all indications moving towards more consumption.

The personal income of the Chinese grew 8% in 2014, higher than the average growth of the economy of 7.4%, dragging retail sales that grew over 12%. While countries like the United States household consumption represents 70% of GDP, in China, in 2014, which exceeded 51%, indicating that consumption will still have major expansion in that country.

In sum, the high growth of the Chinese economy, in previous years, was driven by investments in infrastructure, which caused a strong increase of mineral commodities, having slowed down in more recent periods. However, a change to a consumer society opens opportunities for countries like Brazil, which has potential in the food supply.



**IQUEGO** The Public Pharmaceutical Industry of the State of Goiás

**Sustainable Development, Integrity, Commitment, Quality, Innovation, Skills, Proactivity, Team Work, Respect for People and the Environment**

The Public Pharmaceutical Industry of the state of Goiás -IQUEGO is a government regulated company that started its activities in 1964. With a production capacity of 1 billion tablets a year, it is the only public pharmaceutical industry in the Central region of Brazil, Goiás.



Beyond the pharmaceutical industry IQUEGO plays an important social function in the State of Goiás and in Brazil, due to its location and quality of its product portfolio.

Our production is distributed in every region of the country, via the National Health System - SUS, ensuring the population free access to essential medicines. IQUEGO is strategic for Brazil given its capability to provide the government with the production of drugs for the diseases of little or limited commercial interest to the private sector, such as malaria, leprosy, digestive diseases, high blood pressure, diabetes, chemotherapeutical, and tuberculosis drugs in addition to the antiretroviral for the treatment of AIDS.

Aside its commercial presence by the creation of jobs and wealth for the state, IQUEGO plays an important educational role by way of its corporate responsibilities by offering the opportunity of further education to its employees, in partnership with universities and educational institutions. IQUEGO invests in the improvement and talent of its team, seeking to overcome challenges and difficulties. The guarantee of the quality of our products is our corporate philosophy.

#### Unit of production

Iquego is an industry located in

Goiânia, Goiás, in the Midwest of Brazil, with an area of 38.750m<sup>2</sup>. The laboratories, units of production and of storage facilities strictly follow the guidelines established by ANVISA and operate within the QUALITY system established in the strategic plan of the institution, maintaining a process of continuous improvement.

The lines of production involve the manufacturing of solids, antiretroviral, liquids, salts for rehydration, oral and penicillin medication.

#### Logistics

Because it is the most central state of Brazil, Goiás, has a privileged and strategic location, with easy access to markets and resources.

#### Products.

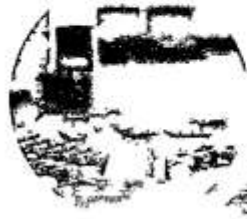
IQUEGO products comply with a national strategy founded on two key pillars of the country's health:

1. the Brazilian Health Care System -
2. SUS and technological development.

SUS provide the population with the essential drugs considered strategic to the national health care policy and free at the point of delivery. Technological development continues in a never ending search for new drugs, investment in R&D and in the forming of public/private partnerships.



## Business Model



### **P**roduct Development Partnership - PDP

The PDP business model is very attractive to potential partners with IQUEGO. The model of partnership involves cooperation by agreement between public institutions and private entities for the development, transfer and absorption of technology, production, productive and technological capabilities of the country in strategic products to meet the SUS demands.



IQUEGO has, beyond the PDP federal model, a business model of its own, using state procurement in a decentralized manner. The main public client would be the states and municipalities of Brazil, where the principles of business and procurement are respected.

It involves cooperation by agreement with other public institutions and private entities for the development of technology transfer, production and technological capabilities in strategic products in order to meet the demand of the Brazilian Health Care System - SUS.

**Our Goal**

- a) Increase the access to strategic products for the population;
- b) Search for price, quality, technology and social benefits;
- c) Promote development of technology and exchange of knowledge;
- d) Search for technological and economic sustainability in order to increase the productive and innovation capacity;
- e) To encourage the development of public

production in a sustainable environment.

**The business**

The partnership will be valid for 05 (five) years and shall perform an execution schedule:

YEAR	PHASES
1	Registration of the drug in Brazil. Production by the partners and marketing by IQUEGO.
2 <sup>a</sup>	Production by the partners and marketing by IQUEGO.
3 <sup>a</sup>	Start of know-how transfer.
4 <sup>a</sup>	Production by the partners and marketing by IQUEGO.
5 <sup>a</sup>	End of know-how transfer. Production and marketing by IQUEGO.

As compensation for the training, technical knowledge and technology transfer, IQUEGO will pay the partner:

- a) In the 48 (forty-eight) months of the partnership, a fixed amount per product;
- b) From the 48 (forty-eight) month, until the end of the contract, a percentage to be negotiated, on gross revenues from the sales of the product.



## Health care in Brazil

The health care industry in Brazil is undergoing profound transformations and experiencing new business dynamics, making the domestic market one of the most promising and attractive in the world, despite being extremely complex. One striking aspect is the fact that the country is the only one in the world to have a universal and free public health care system.



## Health care in Brazil

The taxes paid by Brazilians cover all kinds of services and treatments offered by the national health system ("Sistema Único de Saúde (SUS)") without charging any additional amounts to the user.

At the same time, Brazil has higher expenditures in the private health system than in the government system. In 2010, health care expenditures in Brazil totalled US\$ 393.09 billion, according to the World Bank and the World Health Organization (WHO). Of this total, 47% of the revenues came from the public sector, through SUS, and the other 53% from the private sector.

SUS's share of industry expenditures, which include Federal, State and Municipal governments, has grown over the years. These have grown from 41.7% in 2006, to the current level of 47%. In addition, starting in 2013, the country has determined that at least 12% of state and 15% of municipal resources available for investment be applied to health care.

Another form of financing and expanding public health services already operating

in Brazil is the implementation of Public Private Partnerships (PPPs), which has significant growth recently. These contracts are currently concentrated in hospital construction and operation and outpatient service facilities.

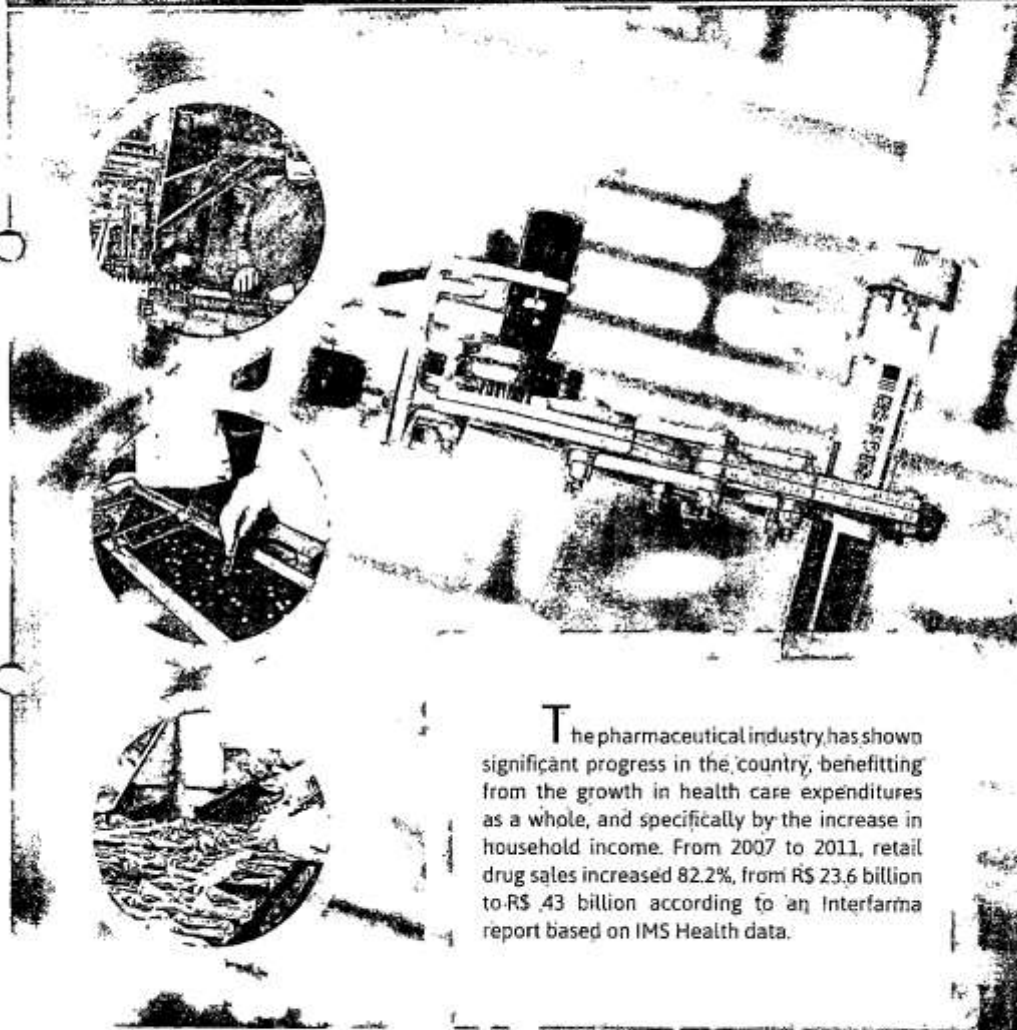
SUS is a vital structure for health care in Brazil, as a significant portion of the Brazilian population is unable to access the private health system. However, with the growth in income and expansion of the labor market, more and more people have joined private health plans as they believe the services offered are of higher quality than those provided by the government system.

Participation rates in health plans in Brazil are still relatively low compared to the total population. According to data from the Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS), the government organ responsible for regulating private health plans, close to 48 million Brazilians, or less than 25% of the population, had health plans at the end of 2012.

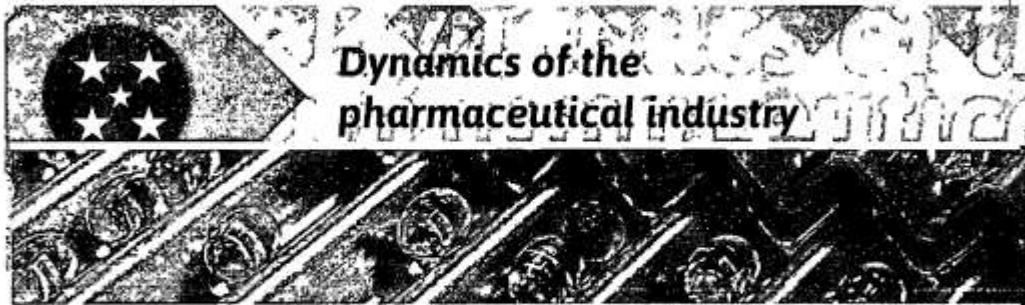




## Dynamics of the pharmaceutical industry



The pharmaceutical industry has shown significant progress in the country, benefitting from the growth in health care expenditures as a whole, and specifically by the increase in household income. From 2007 to 2011, retail drug sales increased 82.2%, from R\$ 23.6 billion to R\$ 43 billion according to an Interfarma report based on IMS Health data.



## Dynamics of the pharmaceutical industry

○ According to another study performed by Scrip Insights, of the total retail pharmaceutical sales of US\$ 25.8 billion in 2011, US\$ 18.3 billion represented prescription drugs and US\$ 7.5 billion over the counter. In the group of prescription drugs, 25.2% of the prescriptions were for generic products, a 42.5% increase over the previous year. Similar products accounted for 18.8% of prescription drug sales, a 33.8% increase. Although leading the prescription market with 40.8% of sales, brand name medication showed a smaller growth rate, 7.6% in 2011, over the prior year.

○ Despite having increased over the past few years, the Brazilian population's purchasing power is still relatively low. This factor, together with the popularity of generic and similar drugs, ensures a leadership position for local manufacturers in drug sales.

On the list of the best-selling medication in Brazil are those to reduce cholesterol and control high blood pressure, in addition to a significant portion of drugs not requiring prescriptions and others.

related to lifestyle, such as Cialis and Viagra, for example. Close to 80% of medication expenditures are for low-cost products, which is a phenomenon related to the low purchasing power of the local population as compared with developed markets. In addition, although the profile of illnesses in Brazil is getting closer to that found in more developed countries, like the United States, diseases common in underdeveloped countries are still prevalent, such as dengue fever, yellow fever and Chagas disease.

**82.2%**  
The so-called "demographic bonus" will last until

**2025**  
Of the US\$ 25.8 billion in pharmaceutical retail sales in 2011

**18,3 US\$ billion**  
refer to prescription drugs



## Marketing and sales



**D**rug market in Brazil is also characterized by an important set of peculiarities. For example, there is price control, a regime administered by the Câmara de Regulação do Mercado de Medicamentos (CMED) (the "Drug Market Regulation Chamber"). It is CMED's responsibility to define maximum product prices, define the annual price adjustments and ensure that the pharmaceutical industry complies with these determinations.



## Marketing and sales

○

Prices of new drugs are defined based on overall reference values.

The cost in Brazil may not exceed the lowest price charged in nine different markets (United States, New Zealand, Australia, Greece, Portugal, Italy, Spain, France, Canada, and, possibly, the country where the drug comes from). In this case, the price control and freeze system applies for one year. It is the pharmaceutical industry's responsibility to negotiate discounts with the retail trade.

An important challenge in Brazil is related to the generic drug industry. With tighter margins, many companies have revised their aggressive discount policies, which in many cases went as high as 90%. The increased product costs and resultant reduced margins have led some companies to lessen discounts granted on medication. By law, generic drugs are 35% cheaper than the corresponding reference drug. But average discounts on these products exceed 50%.

Other important aspect in the domestic market is the high market concentration in the hands of a few regional and national companies: between 65% and 75% of medication is delivered by local distributors, while only 25-35% goes directly to retailers. Retail chains also have started to attract interest from domestic and foreign companies aiming to consolidate the

industry. In August 2011, Drogasil and Droga Raia announced a merger of their operations followed, in the same month by a similar transaction between the Drogaria SP and Drogaria Pacheco chains. In February 2013, the American group CVS bought the operations of the Onofre drugstore chain.

SUS is also responsible for the sale and distribution of medication in Brazil, especially those requiring continuous use and for low income consumers. There are three national programs for the sale and distribution of medication, but these drugs must appear on the Relação Nacional de Medicamentos Essenciais (Rename) ("National List of Essential Drugs"). For purchases made by SUS, continuous use drugs must include a 35% price discount, which is the result of applying a "price adjustment coefficient". This includes, for example, drugs used for several kinds of cancer treatment, HIV infection and chronic diseases, such as schizophrenia, rheumatism and arthritis.

Another government drug distribution initiative is the Programa Farmácia Popular, (the "Popular Pharmacy Program") aimed essentially at supplying low cost generic and similar drugs to the low income population. This attempt, however, has not succeeded due to the difficulty people have in accessing this system: less than 10% of the market is supplied by this program.



## Regulation and investments



The regulatory agenda is another point which has deserved attention from the government and concerns companies operating in the local market. Although Brazil has made some important adjustments in recent years, there are still fragilities which need to be addressed.



This is the case, for example, of the long period required for the approval of new drugs by the Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) (National Sanitary Vigilance Agency) and recognition of intellectual property on some new drugs. Making this situation worse, there is also a dispute between Anvisa and the Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI) (National Intellectual Property Institute) as to which of the two organs is responsible for recognizing drug patents.

Frequently there is also concern about potential risks related to brand protection and an environment which combines excessive bureaucracy and a complex tax regime.

These adversities are obviously reflected in Research and Development (R&D) expenditures: local pharma. labs received only US\$ 140 million of the US\$ 40 billion invested worldwide in this area in 2009.

Despite these challenges, there is no question that Brazil appears as an emerging market and a key one for pharmaceutical

companies interested in offsetting the slowdown in sales in developed markets. Thus, many multinationals have chosen to acquire local companies as a strategy to enter the Brazilian market. In 2009, according to IMS Health, the local industry had 378 players controlled by 45 laboratories who received 91.7% of total industry sales.

The local pharmaceutical industry is dynamic and growing and there are a large number of initiatives aimed at developing biotechnology projects. Additionally, the government has attracted new investment in the area through its program to support the development of a Health Care Industrial Complex (Profarma) of the National Economic and Social Development Bank (BNDES).

The main objective is to substitute imports with local products and form partnerships between foreign and domestic companies. Thus, several organizations have strengthened their presence in Brazil through mergers and acquisitions, expansion of operations and new product launches.



**IQUEGO** The Public Pharmaceutical Industry of the State of Goiás

**Sustainable Development, Integrity, Commitment, Quality, Innovation, Skills, Proactivity, Team Work, Respect for People and the Environment**

The Public Pharmaceutical Industry of the state of Goiás - IQUEGO is a government regulated company that started its activities in 1964. With a production capacity of 1 billion tablets a year, it is the only public pharmaceutical industry in the Central region of Brazil, Goiás.



Beyond the pharmaceutical industry IQUEGO plays an important social function in the State of Goiás and in Brazil, due to its location and quality of its product portfolio.

Our production is distributed in every region of the country, via the National Health System - SUS, ensuring the population free access to essential medicines. IQUEGO is strategic for Brazil given its capability to provide the government with the production of drugs for the diseases of little or limited commercial interest to the private sector, such as malaria, leprosy, digestive diseases, high blood pressure, diabetes, chemotherapeutical, and tuberculosis drugs in addition to the antiretroviral for the treatment of AIDS.

Aside its commercial presence by the creation of jobs and wealth for the state, IQUEGO plays an important educational role by way of its corporate responsibilities by offering the opportunity of further education to its employees, in partnership with universities and educational institutions. IQUEGO invests in the improvement and talent of its team, seeking to overcome challenges and difficulties. The guarantee of the quality of our products is our corporate philosophy.

**Unit of production**

Iquego is an industry located in

Goiânia, Goiás, in the Midwest of Brazil, with an area of 38.750m<sup>2</sup>. The laboratories, units of production and of storage facilities strictly follow the guidelines established by ANVISA and operate within the QUALITY system established in the strategic plan of the institution, maintaining a process of continuous improvement.

The lines of production involve the manufacturing of solids, antiretroviral, liquids, salts for rehydration, oral and penicillin medication.

**Logistics**

Because it is the most central state of Brazil, Goiás has a privileged and strategic location, with easy access to markets and resources.

**Products**

IQUEGO products comply with a national strategy founded on two key pillars of the country's health:

- 1. the Brazilian Health Care System
- 2. SUS and technological development.

SUS provide the population with the essential drugs considered strategic to the national health care policy and free at the point of delivery. Technological development continues in a never ending search for new drugs, investment in R&D and in the forming of public/private partnerships.



**ANEXO “B”**

**PLANILHA DE PREÇO ESTIMADO  
CONVITE nº. 11/15**

49

ITEM	OBJETO	QUANT.	UND	VALOR UNITÁRIO R\$	VALOR TOTAL R\$
01	Pastas com bolsa, com 30 lâminas	200	Un	188,30	37.660,00

Planilha de preços elaborada pela Gerência de Compras, conforme Mapa de Cotações nº. 117/2015

ANEXO “C”

**MINUTA DO CONTRATO**

CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NA PRODUÇÃO DE MATERIAL GRÁFICO INSTITUCIONAL QUE ENTRE SI CELEBRAM A **INDÚSTRIA QUÍMICA DO ESTADO DE GOIÁS S.A. – IQUEGO** E A EMPRESA **XXXXX**, EM CONFORMIDADE COM O TERMO DE REFERÊNCIA E DEMAIS ANEXOS.

50

Pelo presente instrumento de Contrato, de um lado a **INDÚSTRIA QUÍMICA DO ESTADO DE GOIÁS S/A – IQUEGO** – Sociedade de Economia Mista, situada na Avenida Anhanguera, 9.827, Bairro Ipiranga, Goiânia – Goiás, inscrita no CNPJ sob o nº 01.541.283/0001-41, Inscrição Estadual nº 10.021.292-1, neste ato representada pelos seus Diretores que este subscrevem, de ora em diante designada **CONTRATANTE** e, de outro lado, **XXXXX**, pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o nº **XXXXXX**, neste ato representada por seu sócio administrador **XXXXX**, RG nº **XXXX**, inscrito no CPF sob o nº **XXXXX**, de ora em diante designada **CONTRATADA**, têm justo e combinado o seguinte, mediante as cláusulas e condições abaixo.

**CLÁUSULA PRIMEIRA – FUNDAMENTO LEGAL**

1.1 – O presente Contrato vincula-se às determinações da Lei nº 8.666/1993 e suas alterações posteriores, à Lei nº 17.928/2012, ao Edital do CONVITE nº **11/2015**, ao Processo nº **1908/2015** e à proposta de preços apresentada em XX de XXXX de 2015.

**CLÁUSULA SEGUNDA – OBJETO E ESPECIFICAÇÕES**

2.1 – CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NA PRODUÇÃO DE MATERIAL GRÁFICO INSTITUCIONAL EM CONFORMIDADE COM TODOS OS REQUISITOS CONSTANTES DO TERMO DE REFERÊNCIA DE ACORDO COM O QUE SEGUE:

ITEM	OBJETO	QUANT.	UNIDADE
01	Pastas com bolsa, com 30 lâminas	200	Un

2.2 – O objeto tem a seguinte especificação:

ITEM	ESPECIFICAÇÃO
01	Pasta inteiriça tamanho 64x44cm, 4x0 cores, tinta escala em tríplice 250g com prova contratual.  Lâminas: 30 páginas, 21x29,7, 4cores, tinta escala em couché brilho 170g. CTP com prova contratual.  Corte especial (pasta inteiriça), com faca especial (pasta inteiriça), dobrado (pasta inteiriça), BOPP fosco = 1 lado pasta inteiriça.  Lâminas, conforme texto em inglês, em anexo.

51

2.3 - A arte consta dos anexos do Termo de Referência e a CONTRATADA deverá cumprir integralmente a especificação.

### **CLÁUSULA TERCEIRA – PREÇO**

3.1 – A CONTRATADA fornecerá os serviços inclusas todas as despesas, sobretudo com impostos e encargos de toda natureza pelo preço total de **R\$ XXXX (XXXXX)**.

### **CLÁUSULA QUARTA – PRAZOS, CONDIÇÕES E LOCAL DE EXECUÇÃO**

4.1 - O objeto será recebido em conformidade com o disposto no Art. 73 da Lei n.º 8.666/93;

4.2 – Será encaminhado via e-mail em até 03 (três) dias úteis pela Assessoria de Comunicação a arte do objeto para confecção da amostra.

4.2.1 - A Contratada deverá encaminhar amostra física prévia no quantitativo 01 (uma) unidade da pasta completa com todas as lâminas à Assessoria de Comunicação em até 05 (cinco) dias úteis, após o recebimento da arte, nas mesmas condições descritas nas especificações.

4.2.2 - A IQUERO terá até 03 (três) dias úteis para avaliar a amostra prévia (aprovando ou reprovando), devendo notificar a Contratada via e-mail, em qualquer dos casos:

4.2.2.1 – No caso de aprovação, a CONTRATADA deverá proceder à confecção e entregar o material na sua totalidade em até 15 (quinze) dias após a notificação. O recebimento do lote do referido material está condicionado a esta prévia aprovação.

4.2.2.2 – No caso de reprovação, a CONTRATADA deverá encaminhar nova amostra com as devidas correções especificadas no prazo máximo de 05 (cinco) dias úteis.

4.2.2.3 – Após a segunda reprovação, o contrato será rescindido e será convocado o

segundo colocado na ordem de classificação da licitação para apresentação das amostras, conforme subitem 4.2.1.

4.3 - O objeto será recebido definitivamente, após verificação de sua qualidade e quantidade, devendo a CONTRATADA ficar ciente de que o ato do recebimento definitivo não importará a aceitação do objeto que vier a ser recusado por apresentar defeitos, imperfeições, alterações, irregularidades e reiterados vícios ao longo do prazo de validade/garantia e/ou apresente quaisquer características discrepantes às descritas no Termo de Referência.

52

4.4 - Verificando-se defeito(s) na execução do(s) serviço(s), a CONTRATADA será notificada para saná-lo(s), parcialmente ou na sua totalidade, a qualquer tempo, no prazo máximo de 05 (cinco) dias, às suas expensas, ainda que constatado depois do recebimento definitivo.

4.5 - A recusa injustificada da CONTRATADA em executar o objeto no prazo estipulado caracteriza descumprimento total da obrigação assumida, sujeitando-o às penalidades previstas em lei, exceção feita aos licitantes remanescentes que se negarem a aceitar a contratação.

#### **CLÁUSULA QUINTA – OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA**

São obrigações da CONTRATADA:

5.1 – Todos os encargos decorrentes da execução do ajuste, tais como: obrigações civis, trabalhistas, fiscais, previdenciárias, assim como despesas com transporte e distribuição e quaisquer outras que incidam sobre a contratação, serão de exclusiva responsabilidade da CONTRATADA;

5.2 – Manter, durante o período de vigência do contrato, todas as condições de habilitação e qualificação exigidas na licitação;

5.3 – Prestar todos os esclarecimentos que lhe forem solicitados pelo CONTRATANTE, atendendo prontamente a quaisquer reclamações;

5.4 – A CONTRATADA deverá providenciar a imediata correção das deficiências, falhas ou irregularidades constatadas, sem ônus para o CONTRATANTE, caso verifique que os mesmos não atendem as especificações do Termo de Referência;

5.5 – Comunicar, por escrito e imediatamente, ao Gestor responsável, qualquer motivo que impossibilite a entrega dos serviços, nas condições pactuadas;

5.6 – Responsabilizar-se pela entrega dos serviços no dia, forma e local indicados;

5.7 – Refazer, sem custo para a CONTRATANTE, todo e qualquer procedimento, se verificada incorreção e constatado que o erro é da responsabilidade da Contratada;

5.8 – Encaminhar à CONTRATANTE Nota Fiscal/Fatura após a execução dos serviços;

5.9 - Aceitar, nas mesmas condições constantes do contrato, os acréscimos e supressões que se fizerem necessários até o limite de 25% (vinte e cinco por cento) do valor inicial atualizado, desde que o pedido de acréscimo ou supressão ocorra em data anterior ao cumprimento integral daquele e antes de efetuado o pagamento.

5.10 – Sujeitar-se, nos casos omissos, às normas da Lei Federal nº 8.666/1993 e suas alterações posteriores.

## **CLÁUSULA SEXTA – OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE**

São obrigações da CONTRATANTE:

6.1 – Dar conhecimento à CONTRATADA de quaisquer fatos que possam afetar a execução dos serviços;

6.2 - Emitir a correspondente Ordem de Compra/Serviço, com todas as informações necessárias, em favor da CONTRATADA;

6.3 - Verificar se os serviços entregues pela CONTRATADA atendem todas as especificações contidas no Termo de Referência e Anexos;

6.4 - Notificar a CONTRATADA, formalmente, caso os serviços estejam em desconformidade com o estabelecido no Termo de Referência, para que essa proceda à correção e execução necessárias;

6.5 - Prestar quaisquer esclarecimentos que venham a ser formalmente solicitados pela CONTRATADA, pertinentes ao objeto do contrato;

6.6 - Efetuar, em favor da empresa CONTRATADA o pagamento, nas condições estabelecidas no Termo de Referência.

## **CLÁUSULA SÉTIMA - CONDIÇÕES DE PAGAMENTO E DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA**

7.1 – Os recursos para o custeio das despesas oriundas deste CONTRATO estão assegurados pela venda de medicamentos para o Ministério da Saúde e venda paralela de medicamentos;

7.2 - O pagamento será efetuado no prazo de até 30 (trinta) dias, após o aceite e o atestado de recebimento na Nota Fiscal pela Assessoria de Comunicação;

7.3 – As Notas Fiscais deverão ser encaminhadas ao Fiscal do contrato juntamente com o relatório descritivo das atividades desempenhadas pela Contratada;

7.4 - Na ocorrência de rejeição da nota fiscal, motivada por erro ou incorreções, os prazos para pagamento estipulados acima passarão a ser contados a partir da data da sua reapresentação;

7.5 – A CONTRATANTE somente efetuará o pagamento de notas fiscais ou duplicatas, contra ela emitidas, à CONTRATADA, estando vedada a negociação de tais títulos com terceiros;

7.6 - A efetivação do pagamento ficará condicionada à comprovação, por parte da CONTRATADA, da manutenção de todas as condições habilitatórias exigidas em Edital;

54

7.7 - O pagamento será creditado em favor da CONTRATADA, através de emissão de Ordem Bancária e creditado no estabelecimento bancário indicado em sua proposta comercial, devendo constar o nome e número do banco, agência, localidade e número da conta corrente;

## **CLÁUSULA OITAVA – CESSÃO E TRANSFERÊNCIA**

8.1 – É vedada a cessão total ou parcial do objeto contratado, ressalvado a hipótese de expresso consentimento da CONTRATANTE, nos termos do art. 72 da Lei nº 8.666/1993.

## **CLÁUSULA NONA – VIGÊNCIA DO CONTRATO**

9.1 – O contrato terá vigência de 03 (três) meses.

## **CLÁUSULA DÉCIMA – GESTÃO E FISCALIZAÇÃO DO CONTRATO**

10.1 – O presente contrato será acompanhado pela Coordenadora de Gestão de Contratos, Patrícia Sodré de Oliveira e fiscalizado pela Assessora de Comunicação, Renata Chaves da Costa;

10.2 – Cabem ao gestor e ao fiscal do contrato fiscalizar, acompanhar e verificar sua perfeita execução, em todas as fases até o recebimento total do objeto, competindo, primordialmente, sob pena de responsabilidade:

10.2.1 – Ao Gestor:

10.2.1.1 – Dar imediata ciência a seus superiores dos incidentes e ocorrências da execução que possam acarretar a imposição de sanções ou rescisão contratual;

10.2.1.2 – Fiscalizar a obrigação da CONTRATADA de manter, durante toda a execução do contrato, em compatibilidade com as obrigações assumidas, as condições de habilitação e as qualificações exigidas na licitação, bem como o regular cumprimento das obrigações trabalhistas e previdenciárias.

10.2.2 – Ao Fiscal:

10.2.2.1 - Anotar, em registro próprio, as ocorrências relativas à execução do contrato, determinando as providências necessárias à correção das falhas ou defeitos observados;

10.2.2.2 – Transmitir à CONTRATADA instruções e comunicar alterações de prazos e cronogramas de entrega;

10.2.2.3 – Adotar, as providências necessárias para a regular execução do contrato;

10.2.2.4 – Promover a verificação do objeto, atestando as notas fiscais/faturas ou outros documentos hábeis e emitindo a competente habilitação para o recebimento de pagamentos;

10.2.2.5 – Esclarecer prontamente as dúvidas da CONTRATADA, solicitando ao setor competente da Administração, se necessário, parecer de especialistas;

10.2.2.6 – Verificar a qualidade dos serviços entregues, podendo exigir sua substituição ou refazimento, quando não atenderem aos termos do que foi contratado;

10.2.2.7 – Observar se as exigências do edital, termo de referência e do contrato foram atendidas em sua integralidade.

10.3 – A fiscalização por parte da IQUEGO não exclui e nem restringe a responsabilidade da CONTRATADA na execução dos serviços.

## **CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – SANÇÕES ADMINISTRATIVAS**

11.1 - A CONTRATADA, garantido o direito prévio à ampla defesa, ficará sujeita às sanções previstas na Lei nº 8.666/1993, na Lei Estadual nº 17.928/2012 e no Decreto Estadual nº 7.468/2011, se na contratação deixar de entregar ou apresentar documentação falsa exigida para contratação, ensejar o retardamento da execução do seu objeto, falhar ou fraudar na execução do contrato, comportar-se de modo inidôneo ou cometer fraude fiscal, ficando impedida de licitar e contratar com a Administração, pelo prazo de até 02 (dois) anos, enquanto perdurarem os motivos determinantes da punição ou até que seja promovida a reabilitação perante a própria autoridade que aplicou a sanção, sem prejuízo das multas previstas no subitem 11.2 e seus incisos, sem prejuízo das demais cominações legais.

11.2 – A inexecução contratual, inclusive por atraso injustificado na execução do contrato, sujeitará a CONTRATADA, além das cominações legais cabíveis, à multa de mora graduada de acordo com a gravidade da infração, obedecidos os seguintes limites máximos:

I – 10% (dez por cento) sobre o valor do contrato, em caso de descumprimento total da obrigação;

II – 0,3% (três décimos por cento) ao dia, até o trigésimo dia de atraso, sobre o valor da parte do fornecimento não realizado;

III – 0,7% (sete décimos por cento) sobre o valor da parte do fornecimento não realizado, por cada dia subsequente ao trigésimo;

11.3 – As multas serão descontadas, *ex-officio*, de qualquer crédito da CONTRATADA existente na IQUEGO, em favor desta última. Na existência de créditos que respondam pelas multas, a CONTRATADA deverá recolhê-las no prazo de 10 (dez) dias sob pena de sujeição à cobrança judicial;

11.4 – As sanções previstas nos itens 11.1, 11.3 e 11.4 poderão ser aplicadas concomitantemente com o item 11.2 e seus incisos.

56

## **CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA – RESCISÃO**

12.1 – A CONTRATANTE poderá rescindir o presente contrato por Ato Administrativo unilateral, nas hipóteses previstas no art. 78, incisos I a XII, da Lei nº 8.666/1993, sem que caiba à CONTRATADA qualquer indenização, sem embargo da imposição das penalidades que se demonstrarem cabíveis em processo administrativo regular.

## **CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA – FORO**

13.1 – As partes elegem o foro da Comarca de Goiânia, capital do Estado de Goiás, com renúncia de qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E por estarem justas e contratadas, assinam o presente instrumento em 03 (três) vias de igual teor e forma, na presença de 02(duas) testemunhas.

Goiânia XX de XXXX de 2015.

## **CONTRATANTE: INDÚSTRIA QUÍMICA DO ESTADO DE GOIÁS S/A – IQUEGO**

Andréa Aurora Guedes Vecci  
Diretora Presidente

Luciano Cesar Dantas Jales  
Diretor Administrativo e Financeiro

**CONTRATADA: XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX**  
(Carimbo e Assinatura)

### **TESTEMUNHAS:**

Nome \_\_\_\_\_  
Ass. \_\_\_\_\_  
RG nº \_\_\_\_\_  
CPF: \_\_\_\_\_

### **TESTEMUNHAS:**

Nome \_\_\_\_\_  
Ass. \_\_\_\_\_  
RG nº \_\_\_\_\_  
CPF: \_\_\_\_\_



**ANEXO “D”**

**CONVITE nº. 11/15**

**DECLARAÇÃO DE SITUAÇÃO REGULAR NO MINISTÉRIO DO TRABALHO**

57

Eu .....  
.(nome completo), representante legal da empresa .....  
..... (nome da pessoa jurídica),  
interessada em participar do Convite nº. 11/15, declaro sob as penas da lei, que, nos  
termos do artigo 27, inciso V, da Lei Federal nº. 8.666/93, que a mesma se encontra em  
situação regular perante o Ministério do Trabalho, no que se refere à observância do  
disposto no inciso XXXIII, do artigo 7º, da Constituição Federal.

....., ..... de\_..... de 2015.

.....  
.....  
**NOME E ASSINATURA DO REPRESENTANTE LEGAL**

FAVOR ACUSAR O RECEBIMENTO DO CONVITE NESTE RECIBO COM ASSINATURA, NOME DA EMPRESA E NÚMERO DO C.N.P.J., RETORNANDO-O EM SEGUIDA PARA A IQUEGO PELO EMAIL: [luciane.dutra@iquego.com.br](mailto:luciane.dutra@iquego.com.br) OU PELO FONE (62) 3235-2915

58

RECIBO

LICITAÇÃO MODALIDADE CONVITE Nº. 11/15

Recebi(emos) da INDÚSTRIA QUÍMICA DO ESTADO DE GOIÁS S/A - IQUEGO, o CONVITE Nº. 11/15, para CONTRATAÇÃO DE EMPRESA ESPECIALIZADA NA PRODUÇÃO DE MATERIAL GRÁFICO INSTITUCIONAL de acordo com as especificações e quantidades estabelecidas no Termo de Referência, para atender as necessidades da Indústria Química do Estado de Goiás S/A – IQUEGO.data da abertura 24/09/2015, às 14:00 horas.

NOME DA EMPRESA: .....

CNPJ: .....

ASSINATURA: .....

RESPONSÁVEL PARA CONTATO: .....

TELEFONE. (...). .....

DATA: ...../...../.....

.....

ASSINATURA