

RESPOSTA AO PEDIDO DE ESCLARECIMENTOS Nº 005

REFERENTE AO EDITAL DE CHAMAMENTO PÚBLICO Nº 001/2020/MTI (GESTÃO DE CONSIGNADOS)

Em resposta a solicitação da ZETRASOFT LTDA, empresa de direito privada, interessada no Chamamento Público, registrada no CNPJ/MF sob o nº 03.881.239/0001-06, sediada na Rua Pernambuco, 1077, 1o, 2o, 7o e 8o andares, bairro Savassi, Belo Horizonte/MG, CEP: 30.130-155, conforme preceituado no Edital na Seção V do Edital de Chamamento Público no 001/2020/MTI, à Comissão Especial vem responder os questionamentos abaixo relacionados:

1.1) O edital estabelece que se trata de um Chamamento Público para um possível parceiro. Quais serão os critérios objetivos que o MTI seguirá para determinar que haverá ou não a celebração da parceria?

R: Aproveitando as oportunidades trazidas pela Lei 13.303/2016, em seu Art. 28, § 3º, inciso II, que diz:

nos casos em que a escolha do parceiro esteja associada a suas características particulares, vinculada a oportunidades de negócio definidas e específicas, justificada a inviabilidade de procedimento competitivo.

A MTI, realizou desde 2018 um amplo estudo sobre as oportunidades desta lei, e sua aplicação no Brasil, vendo movimentações e acórdãos do TCU, e estudando parcerias realizadas por empresa federais como Correios, Petrobras, Eletrobras, Serpro e Dataprev, e com o apoio de todo o ecossistema de controle do Estado de Mato Grosso, estabeleceu um processo para estabelecer parcerias estratégicas que foi normatizado em seu regulamento de licitações e contratos, e na Instrução Normativa 002/2019/MTI, cujos links estão ao final desta resposta.

Este processo foi construído para garantir transparência, robustez e ser completamente desinteressado com várias esferas de decisão para garantir que os valores e princípios previstos na administração pública, quais sejam, legalidade, impessoalidade, moralidade administrativa, publicidade e eficiência, sejam respeitados. Esse controle vai ao encontro do que preconiza o grande jurista Marçal Justen Filho:

“É indispensável que a redução do formalismo e a flexibilização dos procedimentos de contratação das estatais sejam compensados por mecanismos de controle igualmente adequados e satisfatórios.”

Vamos recorrer ao que preconiza a IN 002/2019/MTI:

Art. 2º A formação de parceiras descrita no Art. 6º, inciso II do Regulamento Licitações e Contratos da MTI e do Art. 28, § 3º, inciso II da Lei nº 13.303/2016 ficará condicionada ao atendimento concomitante dos seguintes requisitos:

I - a definição e especificação da oportunidade de negócio a ser atendida pela futura parceria, por meio de documentação comprobatória;

II - demonstração das características específicas e diferenciadas do potencial parceiro e da vinculação dessas características à oportunidade de negócio; e

III - justificativa e comprovação de inviabilidade de procedimento competitivo.

§ 1º Existindo uma pluralidade de sujeitos em situação equivalente, se for necessário apenas um parceiro, caberá realizar a escolha com fundamento em avaliação discricionária e justificada.

§ 2º Em outros casos, a MTI poderá dirigir convite a particulares determinados, que tenham sido identificados em virtude de critérios apropriados (tal como desempenho anterior e reputação no mercado).

§ 3º Em certas situações, a MTI caberá estabelecer relacionamento com um específico e determinado sujeito, reputado como detentor das condições mais satisfatórias para executar a prestação pretendida em virtude de atributos diferenciados, mediante documentos comprobatórios.

Art. 3º A escolha do parceiro deve estar associada a suas características particulares, como por exemplo:

Para uma formalização de parceria, precisamos definir uma oportunidade de negócios, ou seja o Inciso I, neste caso um produto voltado a gestão de consignados, que foi deliberado como meta estratégica pelo Conselho de Administração da MTI. É necessário justificar também o porque daquele parceiro específico, o que justifica a inviabilidade do procedimento competitivo. Este é o ponto mais crítico, porque inviabilizar o procedimento competitivo não significa ausência de concorrência, mas que precisamos selecionar nosso parceiro, com critérios objetivos. Assim, este processo, tão somente é a primeira fase do processo de parceria estabelecido pela MTI, a seleção do parceiro.

Foi definido no edital a SEÇÃO IX – CRITÉRIOS E PARÂMETROS PARA A SELEÇÃO DAS MANIFESTAÇÕES, que define os critérios objetivos para seleção desse parceiro.

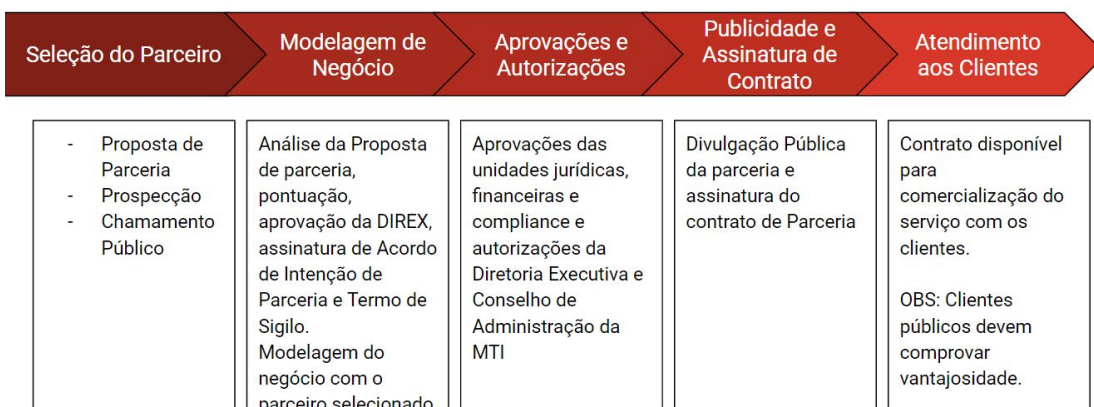
Como dito no Edital questionado respectivamente no anexo II “Minuta da Proposta Comercial”, através deste processo busca-se o melhor parceiro para a oportunidade de negócio, para juntos através do processo de parceria da MTI, que segue a Instrução Normativa 02/2019/MTI e o Regulamento de Licitações e Contratos, criarmos conjuntamente um produto voltado a gestão de consignados, que irá abranger uma série de serviços que serão prestados conjuntamente, incluindo também, o objeto deste

chamamento, sendo que nem todos os serviços do objeto serão fornecidos pelo proponente, uma vez modelado o produto final da parceria.

Após a homologação do vencedor, continuando o processo, serão assinados um Acordo de Intenção de Parceria e um Termo de Sigilo, entre o vencedor e a MTI, e a partir daí iniciaremos o processo de celebração de parceria, que envolve a modelagem do negócio, “Gestão de Consignados” que será feita a quatro mãos, obter as aprovações da Diretoria da MTI e do seu Conselho Administrativo, precisará passar pelo parecer jurídico da MTI e da Procuradoria Geral do Estado, para só então, realizar a assinatura o contrato de parceria, e disponibilizar em nosso portfólio, o novo produto. Este contrato de parceria, é um contrato no âmbito comercial e empresarial, que irá respaldar futuros contratos de fornecimento e prestação de serviços, realizados por entes públicos que nos contratarem.

A figura abaixo ilustra o processo de parceria, que se iniciará depois da seleção do parceiro, que no caso é o próprio chamamento:

Processo de Parceria



Neste ponto é importante frisar que ao final do processo e após a assinatura do contrato, e disponibilização do novo produto no portfólio da MTI, nada garante que este produto será contratado nem mesmo pelo nosso principal cliente, é um risco inerente a qualquer empresa que atue em qualquer mercado, de eventualmente não conseguir vender seu produto. Mas entendemos que com um produto bem construído e com vantagens em termos de qualidade de serviço, tecnologias modernas, diferenciais competitivos e vantajosidade econômica, este terá um grande apelo comercial e poderemos em

conjunto oferecer e buscar clientes em todas as esferas do serviço público no Brasil, entregando uma solução tecnológica de maneira moderna e inovadora.

IN 02/2019:

<http://www.mti.mt.gov.br/documents/2458894/7592240/Instru%C3%A7%C3%A3o+Normativa+n%C2%B0+002-2019-MTI+%28Republica%C3%A7%C3%A3o%29/2c359f6b-246e-0c68-4ac7-426ba78abf5a>

Regulamento de Licitações e Contratos:

<http://www.mti.mt.gov.br/documents/2458894/7592240/Regulamento+de+Licita%C3%A7%C3%B5es+e+Contrata%C3%A7%C3%B5es+-+Vigente+com+a+modifica%C3%A7%C3%A3o+Resolu%C3%A7%C3%A3o+002-2020/56878d16-e646-a498-4aa8-65df20f4f216>

1.2) Quais serão os empecilhos para que a empresa vencedora do certame não tenha uma parceria estabelecida com o MTI?

R: Como explicado acima, o transcorrer do processo que envolve efetivamente a modelagem de negócio entre a MTI e o parceiro selecionado, os diversos níveis de aprovação, incluindo documentações legais a serem exigidas num segundo momento do próprio parceiro podem resultar em algum impedimento que pode ser solucionável ou não solucionável. Precisamos que a Diretoria possa analisar e aprovar o modelo de negócio, esta encaminhe para o Conselho de Administração aprovar ou não o modelo de negócio, encaminhar para elaboração do parecer jurídico positivo da MTI e PGE/MT para enfim, partirmos para a assinatura do contrato. Até mesmo na fase de modelagem de negócio pode ocorrer um desacordo comercial, ou se chegar a algum impedimento que não torne o negócio viável. Deste modo não conseguindo a MTI e o possível parceiro chegar ao final e efetivamente celebrar o contrato de parceria.

1.3) Qual o prazo estabelecido para a duração da possível parceria? O Edital é omissivo em apresentar por quanto tempo seria firmada essa parceria.

R: É um questionamento pertinente mas não cabe estipular na etapa de seleção do parceiro, que é essa que está em curso. O prazo inicial de duração da parceria é estipulado pela MTI juntamente com o parceiro no capítulo “REGRAS COMERCIAIS” do modelo de negócios, em fase posterior no processo de parceria, e depois ratificado no contrato de parceria. Não tem um prazo máximo e nem mínimo, os aditivos de renovação não precisam passar por todo processo novamente, sendo de comum acordo entre os parceiros, aditivados quanto ao prazo.

2.1) Intentado que o Edital deve ser claro e objetivo, questiona-se, para que a empresa possa com segurança verificar se o sistema atende a estrutura exigida: Como é à formatação organizacional do Poder Executivo Estadual?

R: Temos o Governo do Estado como Raiz do organograma, órgãos da administração direta ligados a raiz governo, e outros órgãos da administração indireta ou direta ligados aos órgãos centrais das diretas.

Exemplo: Secretaria de Gestão e Planejamento de Mato Grosso - SEPLAG COD 11.101

Vinculada a ela a Empresa Mato Grossense de Tecnologia da Informação - MTI COD 11.601

Temos também estruturas internas num segundo nível de controle que se organiza da seguinte forma:

Unidades Orçamentárias-**UO** (99.999) que seriam os órgãos centrais.

No segundo nível Unidades Gestoras-**UG** (9999) ligadas aos órgãos centrais.

Ex: Secretaria de Estado de Segurança Pública. SESP COD **UO** 19.101 . **UG** 0000

- Sede SESP **UO** 19101 . **UG** 0001
- Polícia Militar **PM** **UO** 19101 . **UG** 0002
- Corpo de Bombeiros **CBM** **UO** 19101 . **UG** 0003
- Polícia Judiciária Civil **PJC** **UO** 19101 . **UG** 0004
- Polícia Técnica **POLITEC** **UO** 19101. **UG** 0005

Deste modo é importante que o sistema seja parametrizável para que possamos configurar essa estrutura hierárquica, para as diversas unidades de gestão de pessoas operacionalizar o sistema.

2.2) O Governo do Estado do Mato Grosso já é um cliente do MTI? Já foi celebrado a contratação específica desse objeto com esse Governo?

R: Sim obviamente para outros produtos da MTI, mas não voltado para gestão de consignados. Esta é uma oportunidade de negócios identificada pela camada estratégica da MTI e priorizada pelo seu conselho de administração. Se conseguirmos um produto vantajoso tecnicamente e financeiramente, iremos oferecer aos nossos clientes e entre eles o Governo do Estado de Mato Grosso.

3.1) *Quais são os termos e obrigações deste Termo de Convênio que está sendo exigido da empresa que será vencedora do certame?*

R: Apenas registramos neste edital, que caso futuramente o contrato de parceria seja celebrado, e a MTI fechar um contrato com o Governo do Estado de Mato Grosso, com o produto gerado pela parceria, o possível parceiro esteja ciente sobre essa necessidade. O Desenvolve MT, é uma empresa do Governo do Estado, que atua na área de fomento, e tem interesse de viabilizar um produto Cartão de Crédito utilizando a Margem Consignável com diferenciais no mercado. Os termos e obrigações serão ainda negociados entre o Desenvolve MT e o parceiro da MTI e quatro mãos.

3.2) *Em qual prazo para que a empresa vencedora do chamamento público celebre esse Termo de Convênio com a Desenvolve MT?*

R: Será necessário a celebração deste Termo, apenas caso fecharmos o contrato com o Governo do Estado de Mato Grosso, momento que será estabelecido um plano de trabalho.

3.3) *Quais são os aspectos exigidos do sistema e da parte comercial da empresa vencedora para que seja celebrado esse Termo de Convênio com a Desenvolve MT?*

R: Tecnicamente um módulo de gestão de consignações em cartão, com relação a outras questões, será discutido entre os cooperantes em momento oportuno dentro da viabilidade e possibilidade dos mesmos.

3.4) *A empresa vencedora do Chamamento deverá fornecer esse cartão de crédito consignado?*

R: Esta é um assunto que só poderá ser respondido no momento da negociação para o estabelecimento do termo de cooperação. Conforme a resposta 3.3.

4.1) *Qual é o montante de capital social mínimo para que seja considerado assegurado o adimplemento?*

R: Em cima de seu valor proposto o capital mínimo exigido será de 10% do capital social da empresa interessada.

4.2) *Qual é o montante de patrimônio líquido mínimo para que seja considerado assegurado o adimplemento?*

R: Patrimônio líquido igual ou superior a 10% (dez por cento) do valor estimado da contratação.

4.3) *Quais garantias serão aceitas para que seja considerado assegurado o adimplemento?*

R: Nesta etapa não há necessidade de apresentar garantia.

5.1) *Serão aceitos Atestados de Capacidade Técnica de convênios com menos de 350.000 linhas?*

R: Sim, serão aceitos, o objetivo é que a soma dos atestados possa comprovar ao menos a gestão de 350 mil linhas mês, pelos motivos explicados no edital. Caso tenha um atestado que comprove a quantidade, já é o suficiente, ou vários atestados que somados cheguem a esse montante.

5.2) *Haverá possibilidade de somatório de linhas processadas em diversos convênios?*

R: Sim, poderão ser somadas as linhas, o objetivo é que a soma dos atestados possa comprovar ao menos a gestão de 350 mil linhas mês, pelos motivos explicados no edital. Caso tenha um atestado que comprove a quantidade, é o suficiente, ou, vários atestados que somados cheguem a esse montante.

5.3) *A proposta da empresa interessada deverá conter o percentual financeiro que a empresa pagará ao MTI à cada R\$300.000,00 de lucro que a mesma detiver?*

R: Estes são critérios opcionais, cabendo ao proponente decidir se oferece ou não qualquer valor, obviamente apenas o que for faturado e quando for faturado, a mera oferta no certame não representa compromisso de desembolso, isso será devidamente negociado e registrado no modelo de negócio e no contrato de parceria, e só entrará em vigor quando tivermos efetivado algum contrato de prestação de serviços. É importante frisar que todos que apresentarem propostas serão devidamente pontuados proporcionalmente conforme a fórmula estabelecida.

5.4) *Como trata-se de um percentual financeiro anual do volume de R\$300.000,00, o que ocorrerá se a empresa não detiver um volume de negócios anual que atinja R\$300.000,00?*

R: O Cashback entra em vigor a cada 300.000 recebidos, por exemplo, se a proposta oferecida por remunerar a MTI anualmente com R\$ 5.000,00 a cada R\$ 300.000,00 faturados, e se na execução de um contrato o proponente faturou R\$ 1.200.000,00 no ano, a remuneração devida a MTI seria de R\$ 20.000,00, ou seja 4 vezes R\$ 5.000,00.

Caso o faturamento seja inferior a R\$ 300.000,00 essa cláusula não entraria em vigor naturalmente.

5.5) O valor proposto a ser cobrado mensalmente como remuneração por linha transmitida (VF). Esse valor refere-se ao que será cobrado das consignatárias que utilizarão o sistema ou dos convênios que o utilizar? Como se dá o modelo de cobrança de linhas transmitidas que o MTI está exigindo?

R: Isso se refere ao que é remunerado pelo bancos por linha transmitida, poderemos negociar também com outras consignatárias que atualmente não realizam remunerações, mesmo que com valor diferenciado.

Pensamos em continuar utilizando a forma de remuneração por linha. O VF é justamente a proposta que o proponente faz para prestação do serviço, e no PRM, de cada linha, qual percentual seria repassado a MTI nesse processo, sempre lembrando que buscamos um produto final que seja vantajoso também para o consumidor, ou seja os servidores que realizam empréstimos consignados.

5.6) Quanto à Remuneração MTI (PRM), trata-se da proposta do percentual do valor adquirido por linha transmitida que caberá ao MTI. Pelo que se verificou, o MTI deverá deter um percentual mínimo de arrecadação por linha transmitida e também um percentual em cima de cada R\$300.000,00 que a empresa vencedora do certame detiver de lucro. Está correto esse entendimento?

R: Quanto a primeira questão, o entendimento está correto, com relação ao percentual referente ao PFIP, é um bônus totalmente opcional que o parceiro pode ou não oferecer na sua proposta, mas que contará pontos no cômputo geral para ranqueamento das propostas, que ajuda a demonstrar a apetite do parceiro em construir esse produto com a MTI.

Resumindo, o PRM é o obrigatório, a parte que o parceiro julga fazer jus aos esforços que a MTI realizará na entrega da solução, e o PFIP um bônus opcional.

5.7) Além do valor cobrado por linha transmitida aos consignatários mensalmente, a empresa poderá efetuar outras cobranças das consignatárias e do convênio?

R: Na modelagem de negócio e na negociação com os clientes existe a possibilidade. Sempre seguindo os preceitos da administração pública e sem criar ônus para o cliente final que é o servidor.

6.1) Caso a empresa interessada utilize de Sistema de Consignações de propriedade intelectual dela, inclusive com sua propriedade intelectual já devidamente registrada no INPI, para o cumprimento dos serviços exigidos na parceria, não haverá nenhuma

transferência, cessão desse sistema/produto para o MTI. Está correto esse entendimento?

R: Está correto o entendimento. A idéia é apenas que o sistema seja operado na Infra da MTI.

6.2) Toda a atualização do Sistema de Consignações e desenvolvimento que for efetuado exclusivamente pela empresa vencedora do Chamamento Público, ela deterá a propriedade intelectual do mesmo, sem nenhuma transferência e cessão para o MTI. Está correto esse entendimento?

R: Está correto o entendimento.

6.3) Todo o desenvolvimento dos produtos de propriedade da empresa vencedora do Chamamento Público que foram desenvolvidos exclusivamente por ela para seus outros clientes, serão de propriedade intelectual exclusiva da empresa, sem nenhuma transferência e cessão para o MTI. Está correto esse entendimento?

R: Está correto o entendimento.

6.4) É o entendimento da empresa interessada que o MTI apenas deterá direito de propriedade intelectual aos produtos e sistemas em que o MTI ter desenvolvido. Está correto o nosso entendimento?

R: Está correto o entendimento.

7.1) Em diversos itens do Anexo I (por exemplo itens 1, 4, 40, 62), há a exigibilidade de funcionalidades e portal exclusivo para o “Ordenador de Despesa”. Do que se trata o “Ordenador de Despesa”? Quais funcionalidades o diferenciam do “Gestor”?

R: Gestor é o responsável por fazer a gestão dos consignados, geralmente faz parte do setor de gestão de pessoas de cada entidade, já o Ordenador de Despesa é a pessoa que responde financeiramente pelos pagamentos, assinando empenhos, liquidações, pagamentos e desembolsos. Vemos como perfis diferentes de acesso ao sistema.

Não seria um portal exclusivo, mas acesso às funcionalidades do perfil pertinente dentro do sistema ao estar logado.

7.2) No item 56 do Anexo I, prevê: “Gerir fluxo de consignações, repassando para o Sistema de Pagamento do Exército as informações, inseridas pelas Entidades Consignatárias, sobre os descontos dos Consignados.” Intentando que o Exército Brasileiro é um cliente da Zetrasoft, portanto que já possui um Sistema de

Consignações, por quê há a exigibilidade no Edital do MTI que o fluxo de consignações deverá ser repassado para o Sistema de pagamento do Exército?

R: Foi realizada uma retificação publicada no link abaixo corrigindo este trecho.

<http://www.mti.mt.gov.br/documents/2458894/7592240/EDITAL+DE+CHAMAMENT+O+P%C3%9ABLICO+001+-+2020+-+retificado/a9f270dc-de87-cc41-2b3e-9dd8738e311b>

7.3) No item 59 do Anexo I, prevê: “Cadastrar, alterar e excluir dados das Organizações Militares e das Entidades Consignatárias. Novamente considerando que todas as 5 Forças Armadas são clientes da Zetrasoft e possuem Sistema de Consignações, por quê há a exigibilidade no edital do MTI funcionalidades para Organizações Militares?”

R: Foi realizada uma retificação publicada no link abaixo corrigindo este trecho para “Cadastrar, alterar e excluir dados dos clientes e das Entidades Consignatárias.”

<https://www.iomat.mt.gov.br/ver-pdf/15894/#/p:44/e:15894?find=antonio%20marcos>

7.4) Nos itens 43, 62, 82, 102, 109, 113 e 120, o edital efetua a requisição a requisição de mensagens trocadas via Chat. Chat é a expressão designada às aplicações de conversação em tempo real, incluindo programas em páginas web ou mensageiros instantâneos. É o entendimento da licitante que o Chat para conversação online instantânea é necessário na plataforma em conversas em que o Gestor (empresa Comodatária) seja contatado pelo Ordenador de Defesa, Consignatárias e consignados. Quanto a comunicação a ser efetuada exclusivamente entre ordenador de despesas, consignados e consignatárias, a mesma deverá ser feita entre os canais próprios dos entes, não através da plataforma de sistema de Consignações. Isto porque, para que o Gestor (empresa comodatária) possa disponibilizar Chat de conversas, se é requisitado, por exemplo, que a Consignatária e os Consignados autorizem e integrem seu sistema de Chat interno ao sistema de Chat do Gestor (empresa Comodatária). Nosso entendimento está correto?

R: Entendemos Chat, SMS, E-mail, como mecanismos de comunicação entre os diversos grupos de usuários do sistema, inclusive SAC, para auxiliar inclusive os usuários. Então existem várias formas que a comunicação pode ocorrer dependendo da atividade. O SMS pode ser usado para atualizar um status de um processo, chat para atendimento ao cliente, a comunicação entre o cliente e as instituições também podem



ser potencializadas por e-mail. Deste modo a intenção é que estes canais estejam disponíveis para serem utilizados da melhor forma onde faça mais sentido.

Cuiabá, 11 de maio de 2020.

Comissão Especial:

Presidente:

Alci de Oliveira Junior: _____

Membros:

Paulo Márcio Pinheiro Macedo: _____

Sayuri Arake Joazeiro: _____

Ana Paula Fischer Cavalcante de Mattos: _____

Fabíola Colino Bispo Santos: _____