

RESPOSTA A IMPUGNAÇÃO

CHAMAMENTO PÚBLICO N.º 001/2020/MTI

Trata-se do Processo n° 96735/2020, cujo objeto é o “*Planejamento da solução para Gestão de Consignações em Folha de Pagamento(Sistema de Consignações), incluindo serviços de implantação, automação de processos de negócio, sustentação da solução, manutenções evolutivas, integração com sistemas legados, migração de dados, treinamento, transferência de tecnologia, suporte e garantia das soluções supracitadas, sustentação de infraestrutura tecnológica e serviços de apoio operacional ao negócio*”.

Em atenção ao pedido de **IMPUGNAÇÃO** apresentado pela empresa **CONSIGNUM** referente ao Edital do Chamamento Público n° **001/2020/MTI**, temos a informar o que segue:

1- RELATÓRIO DA IMPUGNAÇÃO

A Impugnante, assevera acerca da modalidade chamamento público, fase de avaliação bloco documental/técnico, bloco da proposta comercial, especificação de requisitos e quanto ao anexo II – minuta de proposta comercial.

Sob estes argumentos, a Impugnante requer a suspensão do Chamamento Público n° 001/2020, que o Edital seja adequado com os apontamentos acima.

II - DA FUNDAMENTAÇÃO

- **DO EDITAL**

Primeiramente insta informar que a MTI é empresa pública regida pela Lei Federal n° 13.303/2016 e seu Regulamento de Licitações e Contratos conforme explanado em seu edital.

Quanto aos questionamentos acerca da modalidade de Chamamento Público referenciando-se que o mesmo é regido pela Lei n° 13.019/2014 que trata de parceria entre OSCIPS e a Administração Pública, a Comissão Especial acredita que houve uma questão de desentendimento quanto a interpretação do Edital, posto que o mesmo é baseado na legalidade da modalidade escolhida, trazida pela inovadora Lei 13.303/2016.

Os princípios da impessoalidade e da eficiência impõem que a empresa estatal realize um procedimento competitivo para a escolha do particular adaptado às práticas empresariais pertinentes à formação de parcerias estratégicas. O procedimento deve contemplar requisitos de qualificação e critérios de julgamento de ordem técnica, financeira, estratégica, dentre outros parâmetros que, a um só tempo, viabilizem a formação de parceria mais vantajosa para a empresa estatal e a observância dos princípios contemplados no caput do art 37 da Constituição Federal. Para tanto, a empresa estatal pode adotar arquiteturas semelhantes às modalidades de licitação **previstas na Lei n. 13.303/2016 ou estruturar um chamamento público** com etapas que variam conforme as características da oportunidade de negócio, com maior ou menor grau de objetividade, inclusive com a possibilidade de negociação e de manutenção do sigilo comercial em determinadas etapas.

Verifica-se novamente, que a Impugnante se baseou em legislação diversa e não aplicável ao presente caso, posto que esta Empresa Pública é regida pela Lei 13.303/2016 bem como seu Regulamento de Licitações e Contratos.

Desta forma, conforme embasado no art. 28, §3º, I da Lei 13.303/2016 em conjunto com o Art. 7º, §2º do Regulamento de Licitações e Contratos da MTI, aqui transcrito:

“Art. 7º A contratação direta a que se refere o inciso II do Art. 6º deverá ser precedida de divulgação pública ou de chamamento público.

(...)

§ 2º **Em casos complexos, onde fica evidente a pluralidade de parceiros e a dificuldade de definição de parceria específica ou quando estrategicamente para a MTI seja oportuna a competição deverá ser realizado chamamento público sobre o objeto da parceria a fim de definir a melhor proposta comercial para a empresa.**

(...)

A corroborar, acosta-se também o art. 8º do Regulamento de Licitações e Contratos da MTI, qual estabelece as etapas do Chamamento Público de Oportunidade de Negócio:

Art. 8º O chamamento público de oportunidade de negócios deve, no mínimo, observar o seguinte:

I - elaboração de edital com os critérios para a seleção do(s) parceiro(s), que podem considerar, entre outros aspectos, proposta econômico-financeira, plano de investimentos, custos de investimento e de operação, plano de comercialização ou de posicionamento no mercado, metas, metodologia, qualificação técnica e econômico-financeira dos proponentes, sustentabilidade ambiental, desenvolvimento regional e aderência ao programa de conformidade da MTI;

II - aprovação do edital pela Unidade Jurídica e autorização pela autoridade competente;

III - publicação do resumo do edital no Diário Oficial do Estado de Mato Grosso e, facultativamente, ainda em portal específico da MTI na internet e das informações não sigilosas do modelo de negócios no sítio eletrônico oficial da MTI, conferindo-se o prazo de, no mínimo, 10 (dez) dias úteis para a apresentação das propostas; (Redação dada pela Resolução N° 002/2020, de 20 de abril de 2020, do Conselho de Administração da MTI).

IV - avaliação das propostas por equipe da empresa previamente definida;

V - publicação da avaliação das propostas no sítio eletrônico oficial da MTI, conferindo-se o prazo de 5 (cinco) dias úteis para recurso e o prazo de 5 (cinco) dias úteis para contrarrazões;

VI - pareceres da área demandante e do (a) pregoeiro/comissão de licitação/Unidade Jurídica sobre recursos e contrarrazões;

VII - decisão definitiva sobre a avaliação das propostas e seleção dos parceiros pela autoridade competente.

Desta forma, buscamos confeccionar um edital com base em estudo técnico que definiu de maneira precisa o que realmente contempla o interesse público, sem olvidar dos ditames legais mormente a Lei das Estatais, o Regulamento de Licitações e Contratos da MTI e a Instrução Normativa nº 02/2019/MTI todos disponíveis no site da MTI para consulta e citados no edital impugnado, portanto não há que se falar em ilegalidade, restrição de competição ou omissão de informações no referido edital.

• **ITEM 9.2.- FASE DE AVALIAÇÃO BLOCO DOCUMENTAL/TÉCNICO - ITEM 01 – NESTE ITEM, APESAR DE FORMA VAGA, MENCIONA-SE “ATESTADOS” DE CAPACIDADE TÉCNICA, EXIGINDO QUE NELES APENAS CONTENHAM A “DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS PRESTADOS, DURAÇÃO DA PRESTAÇÃO DO SERVIÇO E COMO ESTES FORAM REALIZADOS COMPROVANDO SUA PONTUALIDADE E QUALIDADE”.**

Verifica-se que a Impugnante se baseou em legislação diversa da qual é regida esta Empresa Pública, qual seja a Lei 13.303/2016 bem como seu Regulamento de Licitações e Contratos.

Desta forma, a fundamentação legal baseada nas legislações que não regem esta Estatal, não pode ser fundamento para impugnação, uma vez que foge totalmente do embasamento jurídico-legal que possa ser discutido.

• **ITEM 1.2 - NESSE ITEM É PREVISTO (COMO FATOR DE PONTUAÇÃO) UM PERCENTUAL FINANCEIRO ANUAL DE RETORNO À MTI A CADA R\$ 300.000,00. INOBTANTE ESSA PREVISÃO SER CLARA, NÃO MENCIONA REFERIDO ITEM AS CONSEQUÊNCIAS EM CASO DE NÃO FATURAMENTO DA EMPRESA. FICARÁ A EMPRESA ISENTA DE EFETUAR ESSE CASHBACK?**

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.

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.

- **ITEM 1.5 – ESSE ITEM TRATA DA “PONTUAÇÃO DO FATOR PUBLICIDADE E EVENTOS – PFPE”. NÃO HÁ A POSSIBILIDADE DE PROPOSITURA DE UM VALOR SE NÃO SE SABE QUANTO E MUITO MENOS SE HAVERÁ FATURAMENTO QUE PERMITE TAL DESEMBOLSO. NOVAMENTE, SE ESBARRA NO MESMO QUESTIONAMENTO DO ITEM ACIMA: SE NÃO HOVER FATURAMENTO SUFICIENTE QUE PERMITE O “INVESTIMENTO” PROPOSTO, A EMPRESA FICARÁ ISENTA DESSA ATRIBUIÇÃO?**

Os critérios relacionados de ranqueamento de modelo de negócio, são critérios opcionais, cabendo ao proponente decidir se oferece ou não qualquer valor, obviamente apenas após a execução de contratos de prestação de serviços efetivamente celebrados pela parceria através da MTI com novos clientes, passarão a entrar em vigor. Os mecanismos e gatilhos podem e deverão ser estabelecidos no modelo de negócios a ser desenvolvido entre os parceiros em fase posterior ao presente chamamento público, e referenciados na celebração do contrato de parceria entre os entes ao final do processo. A mera oferta no certame não representa compromisso de desembolso. É importante frisar que todos que apresentarem propostas serão devidamente pontuados proporcionalmente conforme a fórmula estabelecida no edital. E as propostas realizadas serão o insumo para as fases posteriores do certame. No modelo de negócios elaborado conjuntamente em fase posterior, serão definidos os mecanismos e gatilhos condicionantes para acionar essa cláusula dentro de uma razoabilidade para ambos os lados.

- **ITEM 1.6 – IGUAL AOS ITENS 1.2 E 1.5, O ITEM 1.6 DETERMINA UM VALOR MÍNIMO ANUAL PARA INVESTIMENTO, PORÉM NESTE ITEM, O INVESTIMENTO SERÁ NA INFRAESTRUTURA (TECNOLÓGICO OU FISCAL) SEM, CONTUDO, ESCLARECER O QUE OCORRERÁ CASO NÃO HAJA FATURAMENTO DA EMPRESA.**

Os critérios relacionados de ranqueamento de modelo de negócio, são critérios opcionais, cabendo ao proponente decidir se oferece ou não qualquer valor, obviamente apenas após a execução de contratos de prestação de serviços efetivamente celebrados pela parceria através da MTI com novos clientes, passarão a entrar em vigor. Os mecanismos e gatilhos podem e deverão ser estabelecidos no modelo de negócios a ser desenvolvido entre os parceiros em fase posterior ao presente chamamento público, e referenciados na celebração do contrato de parceria entre os entes ao final do processo, se assim ficar definido. A mera oferta no certame não representa compromisso de desembolso. É importante frisar que todos que apresentarem propostas serão devidamente pontuados proporcionalmente conforme a fórmula estabelecida no edital. E as propostas feitas serão o insumo para as fases posteriores do certame.

Caso não haja faturamento, os gatilhos e mecanismos estabelecidos no modelo de negócios não serão utilizados.

- **ITEM 1.7 – A MTI NESTE ITEM, PRETENDE QUE A EMPRESA VENCEDORA PROPONHA UMA CARGA HORÁRIA PARA APERFEIÇOAR**

SERVIDORES DO MTI? QUAL A FINALIDADE DESSE APERFEIÇOAMENTO SE QUEM VAI EXERCER AS FUNÇÕES SERÃO OS FUNCIONÁRIOS DA EMPRESA VENCEDORA? QUAL A RELAÇÃO DESSE APERFEIÇOAMENTO COM O SERVIÇO OBJETO DO CERTAME?

O certame, visa a seleção de parceiro para possível celebração de parceria. Uma parceria de negócios vai ao encontro de uma possibilidade em que os parceiros possam compartilhar conhecimentos, tecnologias e estabelecer uma sinergia. Quanto maior a sinergia, melhor a parceria e seus resultados alcançados. Nesse viés, como o parceiro vem trazendo uma tecnologia que pode inclusive não ser de domínio do MTI, e também, conhecimento de negócio, como parte dos serviços serão também prestados pela MTI, após a definição dos papéis e responsabilidades na fase de modelagem de negócios. Talvez seja necessário que o parceiro capacite técnicos da MTI na tecnologia utilizada, ou possa prover um nivelamento de conhecimento de negócio buscando nivelar as equipes, otimizar a capacidade de entrega e obter maior eficiência na operação da solução. Este item diz claramente: *sobre assuntos relacionados ao objeto da parceria na cidade de Cuiabá-MT, enfatizando que a capacitações serão realizadas em Cuiabá sem necessidade de deslocamento.*

• **ITEM 1.8 – IGUAL AO ITEM ANTERIOR, NESTE A EMPRESA PRECISA INFORMAR QUANTOS EMPREGADOS DA MTI SERÃO CAPACITADOS ANUALMENTE FORA DO ESTADO. QUAL A FINALIDADE CONSIDERANDO QUE QUEM VAI EXECUTAR OS SERVIÇOS SÃO OS EMPREGADOS DA EMPRESA E NÃO DA MTI?**

É importante frisar que em nenhum momento no edital, estão estipulados os papéis e responsabilidades de cada um na entrega da solução final, e nem mesmo a solução final, já que todos estes detalhes estarão nos capítulos, oportunidade de negócio, regras comerciais, especificação técnica e acordo de nível de serviço do modelo de negócios, a ser definido a quatro mãos em fase posterior a esse certame que visa a seleção de um parceiro.

O item referenciado é um bônus a MTI, onde o parceiro discricionariamente, pode fazer uma oferta, não realizar uma proposta neste item não é critério de eliminação. Mas este conjunto de itens visa a medir o apetite da empresa para entrar nesse negócio com a MTI, uma parceria naturalmente têm envolvidos investimentos e contrapartidas para o estabelecimento da parceria e disponibilização de um novo produto. Um exemplo útil desse investimento: É sabido que entidades públicas têm dificuldade para enviar seus quadros para treinamento por toda uma questão burocrática que envolve emissão de passagens e diárias. E o parceiro poderá ajudar a enviar quadros da MTI para se capacitar em um evento ou em um congresso que envolva o objeto deste certame.

• **11.1.2. – CONFORME DESCRITO NESSE ITEM, OS DIREITOS REFERENTES À PROPRIEDADE INTELECTUAL DEVERÃO SER REPASSADOS À MTI. PERGUNTA-SE: A EMPRESA CONTRATADA TERÁ QUE CEDER SEU SISTEMA SEM QUALQUER CUSTO A MTI NUM SUPOSTO REGIME DE “PARCERIA”, PRESTAR UM SERVIÇO AO ESTADO, PAGAR POR PRESTAR ESSE SERVIÇO E AINDA TERÁ QUE TRANSFERIR À MTI TODOS OS DIREITOS REFERENTES À PROPRIEDADE INTELECTUAL, INCLUSIVE PARA FINS DE REGISTRO NO INPI? ISSO SÓ NÃO É ABSURDO COMO TOTALMENTE ILEGAL. QUAL A EXPLICAÇÃO SOBRE ISSO?**

A propriedade intelectual e todos seus direitos referentes ao software de gestão de consignados pertence ao proponente, e assim permanecerá mesmo caso se finde uma possível parceria,

o edital se refere apenas a novos ativos gerados na prestação direta dos serviços aos futuros clientes, como dados gerados, que deverão ser dos clientes, com a MTI como fiel depositário, documentos ou artefatos de especificação de requisitos, modelo de processos, novos códigos ou módulos desenvolvidos pela MTI, ou a pedido da MTI no âmbito da parceria ou na execução dos serviços.
Conforme cita o item 11.1.2.:

“A INTERESSADA e os profissionais alocados na execução dos serviços transferem à MTI, de forma incondicional, todos os direitos referentes à propriedade intelectual sobre os documentos produzidos no âmbito do contrato, inclusive para fins de registro no Instituto Nacional de Propriedade Industrial INPI.”

- **ANEXO I – ESPECIFICAÇÃO DE REQUISITOS**

- **23- O QUE VEM A SER TERMO DE GARANTIA DE ALUGUEL? ALUGUEL DO QUE?**

Termo de Garantia de Aluguel, é a possibilidade de se bloquear margem consignável como garantia do aluguel de imóveis residenciais pelo servidor em caso de inadimplência prevista na Lei Federal 1.046/1950. O Estado de Mato Grosso não utiliza essa possibilidade, mas estamos deixando como possibilidade para outros clientes já que algum novo cliente pode exigir este requisito.

- **33 – NOVAMENTE É MENCIONADO O TERMO DE GARANTIA DE ALUGUEL.**

Termo de Garantia de Aluguel, é a possibilidade de se bloquear margem consignável como garantia do aluguel de imóveis residenciais pelo servidor em caso de inadimplência prevista na Lei Federal 1.046/1950. O Estado de Mato Grosso não utiliza essa possibilidade, mas estamos deixando como possibilidade para outros clientes já que algum novo cliente pode exigir este requisito.

- **56 – NESTE ITEM MENCIONA O SISTEMA DE PAGAMENTO DO EXÉRCITO, INCLUSIVE COM PONTUAÇÃO.**

Já houve retificação quando a este item, qual encontra-se disponível no Diário Oficial de 24/04/2020, bem como no site da MTI, para constar como segue:

ONDE SE LÊ:

Item 56 - Gerir o fluxo de consignações, repassando para o Sistema de Pagamento do Exército as informações, inseridas pelas Entidades Consignatárias, sobre os descontos dos Consignados.

LEIA-SE:

Item 56 - Gerir o fluxo de consignações, repassando para o Sistema de Pagamento do cliente as informações, inseridas pelas Entidades Consignatárias, sobre os descontos dos Consignados.

• **59 – O QUE PODE SER CONSIDERADO “CADASTRAR, ALTERAR E EXCLUIR DADOS DAS ORGANIZAÇÕES MILITARES E DAS ENTIDADES CONSIGNATÁRIAS”? A MTI FARÁ A GESTÃO DE CONSIGNADO DO EXÉRCITO?**

Já houve retificação quando a este item, qual encontra-se disponível no Diário Oficial de 08/05/2020, bem como no site da MTI, para constar como segue:

ONDE SE LÊ:

Item 59 - Cadastrar, alterar e excluir dados das Organizações Militares e das Entidades Consignatárias.

LEIA-SE:

Item 59 - Cadastrar, alterar e excluir dados dos clientes e das Entidades Consignatárias.

• **87 – AQUI CONSTA COMO EXIGÊNCIA PARA PONTUAÇÃO “DIGITALIZAR” CONTRATOS E DOCUMENTOS DO CONSIGNADO, PORÉM, DEVERIA CONSTAR QUE O SISTEMA DEVE “APRESENTAR” DOCUMENTOS REFERENTES AO CONSIGNADO, O QUE PODE SER CONTRATO OU MESMO A ADF (AUTORIZAÇÃO PARA DESCONTO EM FOLHA).**

Entender como possibilitar que os documentos digitalizados sejam anexados aos devidos processos. Não entender literalmente que o sistema vai digitalizar o documento.

• **93 – A INFORMAÇÃO DE SALDO DEVEDOR É RESTRITA ÀS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS, NÃO PODENDO E NEM DEVENDO, TAL INFORMAÇÃO CONSTAR NO SISTEMA.**

Exatamente isso, por ser restrita por isso este item encontra-se no bloco de **capacidades das entidades consignatárias**. Só elas poderão consultar.

• **95- O QUE SERIA O RELATÓRIO DE INADIMPLÊNCIA? QUAL A FINALIDADE DO SISTEMA GERAR REFERIDO RELATÓRIO?**

Eventualmente por motivos diversos, podem ocorrer falhas em linhas processadas, com desconto a mais ou a menos, erros e outras ocorrências que podem gerar divergências nas informações. Ou mesmo a não consignação eventual em alguma operação. Deste modo ter um relatório que informe possíveis inconsistências ou erros, parece ser bem plausível.

• **ANEXO II – MINUTA DE PROPOSTA COMERCIAL NO ITEM QUE TRATA DE FONTES DE RECEITA, ENCONTRA-SE DESCRITO QUE A “INTERESSADA E A MTI VÃO PRECISAR DESCOBRIR QUANTO SEU PÚBLICO-ALVO ESTÁ DISPOSTA A PAGAR POR SEU PRODUTO E SERVIÇO”.**

O anexo em questão discute de forma prévia e genérica como o produto será modelado baseado em algumas premissas já definidas pela MTI para a fase de modelagem de negócios, a ser feita posteriormente à este chamamento público. A Minuta de Proposta Comercial é baseada no Canvas de Modelo de Negócios, o qual define um produto/serviço em todos os aspectos necessários para a sua criação: proposta de valor, segmento de clientes, canais, relacionamento com clientes, fontes de receitas, recursos principais, atividades principais, parceiros principais e estrutura de custos.

Na parte descrita no questionamento, está especificada as premissas necessárias de como será feita a cobrança do produto/serviço para cada segmento de cliente. Para exemplificar, uma das fontes de receita é como será feita a cobrança pelo produto vendido na modalidade SaaS com o custo por linha transmitida para o segmento de cliente do Estado de Mato Grosso. Durante a fase de modelagem de negócios na parte de composição de preço e produto, após discussões entre a MTI e a INTERESSADA, chega-se ao valor estipulado de R\$5,00 (cinco reais) por linha transmitida. Tal valor é inviável do aspecto econômico para o cliente em questão, ou seja, o valor do produto deve ser competitivo ao nível de mercado que deseja-se trabalhar.

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 Matos: _____

Fabiola Colino Bispo Santos: _____

Apoio Jurídico da Comissão Especial: _____