

PEDIDO DE ESCLARECIMENTO

REF.: CHAMADA PÚBLICA CP-01/2019 – FOMENTA RIO

PROCESSO: 04/080.003/2019.

OBJETO: Seleção de parceiro empresarial, especializado no gerenciamento e operacionalização de empréstimos consignados e desconto em folha de pagamento, compreendendo o fornecimento de solução de software e execução de serviços correlatos: instalação do software, implantação e hospedagem do sistema, serviços de capacitação de gestores e de usuários, serviços de suporte técnico e produção, bem como a manutenção do software, nas condições devidamente descritas no Edital, no Termo de Referência e no Contrato de Parceria.

A Comissão de Membros da Diretoria, instituída pela Portaria “P” FR/PRE nº 01, de 26 de junho de 2019, acusa o recebimento tempestivo de pedido de esclarecimento apresentado pela empresa EXPRESSOCARD ADMINISTRADORA DE CARTÕES S/A, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 07.502.724/0001-82, conforme item 1.3 do Edital. Abaixo relacionamos as perguntas e respostas visando a dar conhecimento a todos que retiraram o referido Edital.

QUESTIONAMENTO 1

No item 11.5 consta a seguinte fórmula para se obter a pontuação da proposta comercial:

11.5. A pontuação da proposta comercial será obtida por meio da seguinte fórmula:

$$PPC = 10 \times \frac{\text{Lance Final do Proponente}}{\text{Menor Lance}}$$

11.5.1. O menor lance será aquele de menor expressão numérica, após o encerramento da rodada de lances verbais.

A licitante gostaria de esclarecer se esse “menor lance” se refere a lances dados por todas as proponentes ou apenas entre os lances ofertados pela própria licitante? Ainda, porque esse critério de dividir os lances para se obter a pontuação da proposta comercial, uma vez que se entende que a licitante que encaminhar a melhor proposta comercial poderá ser prejudicada no cálculo final (PF=PPT+PPC)?

RESPOSTA: O “menor lance” que consta na fórmula do item 11.5 do Edital se refere ao menor lance válido de todas as proponentes, após o encerramento da etapa de lances verbais, sendo considerado sempre o último lance de cada proponente. A proposta comercial contabilizará pontos (“PPC”), conforme a

fórmula do item 11.5 do Edital, a serem adicionados aos pontos da proposta técnica (“PPT”), resultando em uma pontuação final (“PF”) que balizará a escolha do parceiro de negócio. A fórmula para obtenção do PPC visa que as proponentes que oferecerem maior percentual de participação no negócio para a FOMENTA RIO computem mais pontos do que as proponentes que oferecerem menor percentual de participação.

QUESTIONAMENTO 2

No Termo de Referência consta que “Serão atribuídos pontos adicionais pela experiência comprovada, na proporção de 01 (um) ponto para cada 250.000 (duzentos e cinquenta mil) linhas de processamento por mês que ultrapasse o mínimo estabelecido no item 5, isto é, que esteja acima de 500.000 (quinhentas mil) linhas por mês”. A licitante gostaria de esclarecer o motivo que levou a Administração em fazer essa solicitação, uma vez que a Fomenta Rio exige a comprovação de apenas 500.000 (quinhentas mil) linhas processadas?

RESPOSTA: Por se tratar de seleção de parceiro empresarial para o desenvolvimento conjunto de um negócio com esta empresa estatal, por conveniência da Administração foi estabelecido tal critério, a fim de que a experiência e a capacidade em termos de processamento de dados tenham peso na seleção do parceiro. Entretanto, após a publicação do Edital, para que esse peso não se tornasse desproporcional, tal regra sofreu uma revisão, limitando a pontuação por esse quesito a um teto de 05 (cinco) pontos, conforme errata publicada no Diário Oficial de 16 de julho de 2019, página 71, 3ª coluna.

QUESTIONAMENTO 3

No anexo D – Plano de Negócio, consta como recursos principais os seguintes pontos:

7. RECURSOS PRINCIPAIS

Físicos	Infraestrutura de rede, central de atendimento.
Intelectuais	<i>Software</i> de gestão de empréstimos consignados.
Humanos	Programadores, analistas de TI, força de vendas e gerente de contas/comercial.

Da análise desta redação, entende-se que tais itens deveriam constar no Termo de Referência como requisitos obrigatórios/mandatório. Contudo, da análise dos itens 8, 9 e 16 do tópico 6 – “Especificações Técnicas e Critérios de Funcionalidade”, constata-se que os requisitos que dizem respeito a este tema não estão tidos como obrigatórios/mandatórios, vejamos:

<p>8. Deverá disponibilizar estrutura física (central de atendimento) na cidade, com ambiente climatizado; espaço de espera, atendentes treinados com conhecimento de todo o processo de consignação para atender as demandas dos servidores. O parceiro técnico deverá apresentar cadastro nacional de pessoa jurídica de uma estrutura já existente e suas respectivas fichas de registros de funcionários, mínimo de 8 (oito), acompanhado de atestado emitido pela empresa contratante para comprovar que a contratada presta este serviço por um período igual ou superior a 2 (dois) anos.</p>	
<p>9. Possuir experiência no atendimento a consignatárias (bancos, operadoras de cartões, sindicatos, associações, etc.) apresentando cópia de 10 contratos com consignatárias.</p>	
<p>16. Oferecer a transferência de titularidade de todas as linhas de produtos, negócios, marcas, patentes e invenções existentes previamente ao contrato que sejam incorporadas aos projetos e negócios desenvolvidos na parceria, bem como aquelas geradas no decurso da mesma, por meio de assinatura de contrato específico de cessão de direitos à FOMENTA RIO, ao término do contrato de parceria.</p>	

Assim, solicitamos esclarecimento do porquê desses itens não estarem constando como requisito obrigatório/mandatório, uma vez que esta solicitante entende que o termo de referência e o Plano de Negócio estariam divergindo sobre o assunto.

RESPOSTA: O item 7 do Plano de Negócios versa sobre os recursos principais que deverão ser mobilizados e serão necessários para a operacionalização do negócio por parte de ambos os parceiros, privado e estatal, cada um dentro de suas atribuições, conforme disposto na minuta do contrato de parceria (Anexo B), sem que eles estejam necessariamente disponíveis no ato da formação da parceria. Portanto, não há divergência alguma entre o Plano de Negócios e o Termo de Referência, tendo em vista que há previsão de pontuação para a proponente que já possua tais recursos disponíveis, sendo computados pontos adicionais à sua proposta técnica.

QUESTIONAMENTO 4

Solicitamos esclarecimento quanto ao fato de não constarem no edital vinculação entre as 500.000 (quinhentas mil) linhas processadas obrigatórias e a central de atendimento já que tratam de itens pedidos.

RESPOSTA: Não há relação entre a capacidade de processamento computacional e a central de atendimento.