Pregão Eletrônico nº 016/2026
Processo: 5141001 000040/2026

Esclarecimentos e Impugnações

Objeto: Operacionalização Acordo de Preços GOOGLE, ORACLE, AWS e IBM.

Esclarecimento 009

Solicitação recebida no dia **11/08/2026 às 17h:23min** enviada por: **CLARO S.A**

A Empresa CLARO S.A., CNPJ nº 40.432.544/0001-47, sediada na Rua Henri Dunant, nº 780, Torres A e B, Bairro Santo Amaro, CEP: 04.709-110, na Cidade e Estado de São Paulo - Brasil, para fins de resposta ao Pregão Eletrônico em referência a respeito da análise dos elementos técnicos no provimento e prestação dos serviços, de acordo com as especificações técnicas que constam do Termo de Referência e seus anexos, vem promover:

PEDIDO DE ESCLARECIMENTOS

1. Termo de Referência – itens 6.6.1 a 6.6.5 / Edital itens 7.8.1 e 7.21. Comprovação das parcerias com fabricantes – habilitação e preexistência da condição.

Os itens 6.6.1 a 6.6.4 reconhecem que a abrangência e a criticidade do objeto exigem forte vínculo entre a PRODEMGE, o fabricante e a LICITANTE, mas exigem na habilitação apenas declaração unilateral de ciência e compromisso, transferindo a comprovação efetiva da parceria para a celebração do contrato. Como essa parceria é condição essencial para autorizar a revenda ao setor público, acessar as condições comerciais do fabricante e executar o objeto, a declaração desacompanhada de validação externa não permite verificar objetivamente a capacidade técnico-operacional na fase de habilitação. Considerando os princípios da igualdade, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e da seleção da proposta exequível previstos no art. 31 da Lei nº 13.303/2016, bem como a qualificação técnica prevista no art. 58, inciso II, da mesma Lei, entendemos que os documentos comprobatórios das parcerias devem ser apresentados na fase de habilitação, no prazo do item 7.8.1 do Edital, e demonstrar que a condição já existia na data de apresentação da proposta ou, no máximo, na data de abertura da sessão. Sugerimos a retificação dos itens 6.6.1 a 6.6.4 para impedir que a parceria seja constituída ou regularizada somente após o resultado do certame. Está correto o nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Não haverá retificação dos itens 6.6.1 a 6.6.4. O mecanismo vigente é constituído por ato discricionário da PRODEMGE sendo suficiente para qualificação deste certame.

2. Termo de Referência – itens 6.6.1 a 6.6.5. Comprovação das parcerias – autenticidade, data de emissão e validação junto ao fabricante.

Considerando que uma declaração emitida pela própria LICITANTE não comprova, por si só, a existência e a vigência da autorização comercial concedida pelo fabricante, solicitamos que a

PRODEMGE defina objetivamente os documentos aceitos para cada lote — tais como contrato, carta de parceria, certificado consultável em portal oficial, adendo de setor público e declaração emitida diretamente pelo fabricante —, todos com validade verificável e data anterior à sessão pública. Solicitamos, ainda, a confirmação de que a PRODEMGE realizará diligência diretamente junto ao fabricante, ou por meio de portal oficial de parceiros, para confirmar a autenticidade, a vigência e o escopo da autorização apresentada, especialmente quando o documento não possuir mecanismo eletrônico de validação. Está correto o nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

O rol constante do item 6.6.5, alínea "a", do Termo de Referência é exemplificativo, admitindo-se contrato, atestado ou carta de certificação de parceria, desde que emitidos em nome da LICITANTE e comprovem a autorização vigente para comercialização, a órgãos, instituições e empresas governamentais no Brasil, dos itens que compõem o respectivo lote. Documentos eletrônicos somente serão aceitos se for possível comprovar sua autenticidade, conforme a alínea "b" do mesmo item. A PRODEMGE poderá promover diligência para verificação de autenticidade, vigência e escopo da autorização apresentada, inclusive mediante consulta a sítios eletrônicos oficiais, nos termos dos itens 7.8 e 7.11 do Edital, sem que disso decorra obrigação de realizá-la em todos os casos.

3. Termo de Referência – item 6.6.2. Lote 3 – Oracle – critérios objetivos para equivalência OPN/eOPN e transição de programa.

O item 6.6.2 admite parceiros em nível inferior ao eOPN Level 2 ou ainda não integralmente aderentes ao novo programa, desde que apresentem comprovações equivalentes. Para preservar o julgamento objetivo e evitar tratamentos distintos entre licitantes, solicitamos a relação taxativa dos documentos e requisitos mínimos que caracterizarão tal equivalência, incluindo: contrato vigente de revenda/distribuição, Public Sector Addendum – PSA aplicável ao Brasil, autorização para os cinco pilares do lote, Oracle Expertise pertinente e confirmação oficial da Oracle sobre a validade da condição durante a transição. Entendemos que declaração unilateral da LICITANTE, ou documento genérico que não identifique o setor público, o território e as modalidades comerciais autorizadas, não será aceito como equivalência. Está correto o nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Os requisitos caracterizadores da equivalência já constam do próprio item 6.6.2 do Termo de Referência, que a condiciona à demonstração de contratos vigentes, de autorizações previamente concedidas pela Oracle e de habilitação válida para revenda de produtos e serviços Oracle a clientes do setor público.

4. Termo de Referência – itens 6.6.1 a 6.6.5 / Edital item 7.13. Não comprovação da parceria – efeitos sobre habilitação e adjudicação.

Caso seja mantida a exigência de comprovação apenas na celebração do contrato, solicitamos esclarecer as consequências da não apresentação, da apresentação de documento inválido ou da constatação de que a parceria foi obtida somente após a sessão. Entendemos que, por se tratar de requisito de qualificação técnico-operacional, a ausência da condição preexistente deverá

resultar na inabilitação da licitante e no exame da proposta subsequente, sem concessão de prazo para adquirir ou negociar a parceria após a classificação, sem prejuízo das sanções cabíveis por declaração inexata. Está correto o nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

A comprovação da condição de parceiro é exigida por ocasião da celebração do contrato. A não apresentação, a apresentação de documento inválido ou a constatação de que a autorização não abrange os itens do lote acarretam a decadência do direito à contratação, nos termos do item 10.2 do Edital, facultando-se à PRODEMGE adotar as providências e aplicadas as sanções previstas no Edital, no Termo de Referência e no RILC da PRODEMGE.

5. Termo de Referência – itens 6.6.1 a 6.6.5 e 10.2.1, alínea “f”. Manutenção das parcerias durante a execução contratual.

Considerando a obrigação de manutenção das condições de habilitação durante toda a execução, solicitamos confirmar que a CONTRATADA deverá apresentar comprovação periódica da vigência da parceria e comunicar imediatamente qualquer suspensão, rebaixamento, expiração ou restrição imposta pelo fabricante. Solicitamos também esclarecer o prazo de saneamento, quando juridicamente admissível, e as consequências contratuais caso a autorização deixe de abranger o setor público brasileiro ou os produtos e serviços do lote.

Resposta PRODEMGE:

Confirma-se que a CONTRATADA deverá manter, durante toda a execução do contrato, as mesmas condições de habilitação, nos termos do item 10.2.1, alínea “f”, do Termo de Referência e do item 10.3 do Edital, e comunicar à PRODEMGE qualquer fato superveniente que afete a autorização concedida pelo fabricante. A comprovação da vigência poderá ser exigida a qualquer tempo pela Equipe de Fiscalização do Contrato, não havendo periodicidade previamente fixada.

6. Edital item 4.2.2 / Termo de Referência itens 5.1.2, 5.5.2 e Anexo II. Lote 3 – Oracle – vinculação dos descontos X1 a X5 durante a etapa de lances.

O sistema receberá como lance o índice único de Desconto Adicional Ponderado – DA, enquanto a proposta comercial deve informar cinco descontos distintos e vinculantes (X1 a X5). Sem regra para a decomposição de cada novo lance de DA, uma licitante poderia redistribuir os descontos entre pilares após conhecer o resultado da disputa, preservando o mesmo índice de julgamento, porém alterando materialmente os preços executados em cada pilar.

$$DA = (10{,}00 \times X1 + 12{,}22 \times X2 + 10{,}00 \times X3 + 57{,}48 \times X4 + 10{,}30 \times X5) / 100$$

Solicitamos definir o mecanismo de atualização de X1 a X5 a cada lance, vedando sua redistribuição discricionária após o encerramento. Sugerimos que cada lance seja acompanhado da nova tabela por pilar ou que o Edital estabeleça regra matemática prévia e uniforme de redução. Os descontos finais X1 a X5 deverão reproduzir exatamente a decomposição do lance vencedor, sem ajuste posterior que altere os preços relativos. Está correto o nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

O critério de julgamento é pelo DA, devendo a INTERESSADA enviar proposta inicial e em caso de convocação sua distribuição de X1 a X5 que atenda ao seu lance ofertado.

7. Termo de Referência – itens 5.1.2, 5.5.2 e 3.2. Lote 3 – Oracle – memória dos pesos, classificação por pilar e risco do mix de demanda.

Considerando que os pesos do DA representam a distribuição referencial da demanda, sem obrigação de consumo mínimo, e que o UCM concentra 57,48% do julgamento, solicitamos a publicação da memória de cálculo que originou os pesos, do histórico ou projeção de consumo por pilar e da relação de produtos do Acordo Oracle classificados em cada pilar. Solicitamos esclarecer também como serão tratados produtos novos ou cuja classificação seja ambígua. Essas informações são necessárias para avaliar exequibilidade e evitar assimetria informacional entre parceiros que possuam diferentes níveis de acesso comercial junto à Oracle.

Resposta PRODEMGE:

Os pesos referenciais constantes dos itens 5.1.2 e 5.5.2 do Termo de Referência refletem estimativa referencial de distribuição da demanda e não constituem compromisso de consumo, nos termos do próprio item 5.1.2 e do item 5.5.3.6. O volume ou mix projetado, foram estimados em valores financeiros por fabricante e por lote, conforme o item 3.2 do Termo de Referência, sem estabelecimento de percentuais de distribuição como premissa vinculante. A classificação de cada produto por família tecnológica consta da Tabela de Produtos e Serviços que integra o Acordo Corporativo de Preços nº 005/2025, documento público indicado no Anexo III do Termo de Referência. Produtos incorporados ao catálogo durante a vigência observarão a classificação que lhes for atribuída no próprio Acordo ou em seus aditivos.

8. Termo de Referência – itens 9.3.5.1 e 9.3.6 / 1º Aditivo ao Acordo Google 001/2024. Lotes 1 e 2 – descontos progressivos do fabricante (D) por faixa de consumo – tratamento na fórmula de preço.

O 1º Termo Aditivo ao Acordo Corporativo de Preços nº 001/2024 (Google) introduz descontos progressivos por faixa de consumo mensal PAYG (0% até US$ 50k; 4% de US$ 50k a US$ 100k; 7% de US$ 100k a US$ 250k; 10% de US$ 250k a US$ 500k; 14% acima de US$ 500k), aplicados por faixa e descritos como 'adicionais aos descontos obtidos através do contrato de operacionalização'. Considerando que a fórmula do TR (item 9.3.5.1) define Preço Final = VTP × (1 − D) × (1 − DL), onde D é o 'percentual de desconto concedido pelo fabricante, conforme previsto no Acordo Corporativo de Preços e respectivos aditivos vigentes', solicitamos esclarecer:

(i) se os descontos progressivos do 1º Aditivo integram o fator D da fórmula ou se são creditados separadamente na fatura mensal como redução direta ao consumo;
(ii) se a aplicação é por faixa (progressiva) ou sobre o volume total do mês;
(iii) se esses descontos se aplicam também ao Google Cloud Marketplace (Lote 1) ou apenas a GCP Services;
(iv) qual será a base para demonstração do D na proposta comercial, considerando que o desconto efetivo varia conforme o consumo mensal realizado.

A resposta impacta diretamente a formação do DL exequível. Está correto nosso entendimento de que o D da fórmula é variável e depende do consumo mensal?

Resposta PRODEMGE:

Os descontos progressivos previstos no 1º Termo Aditivo ao Acordo Corporativo de Preços nº 001/2024 integram o fator D, na qualidade de desconto do fabricante a que se refere o item 9.3.6 do Termo de Referência, que expressamente o qualifica como mensal. São aplicados nas respectivas faixas de consumo, na fatura mensal, ao serem atingidos os patamares da tabela, na forma do item 2.7 do referido Aditivo. Não se aplicam ao Google Cloud Marketplace, uma vez que o item 2.6 do Aditivo restringe sua incidência aos Serviços de Google Cloud Platform contratados na modalidade Pay As You Go. Não há demonstração do fator D na proposta comercial: a proposta contempla exclusivamente o desconto linear adicional ofertado pela licitante, conforme o Anexo II do Termo de Referência. Procede o entendimento de que o desconto do fabricante é apurado mensalmente conforme o consumo realizado, esclarecendo-se que essa apuração pertence à execução contratual e não à formulação da proposta.

9. Termo de Referência – itens 9.3.2, 9.3.5, 12.1 e Anexo III — Incompatibilidade entre o fator D único e os múltiplos descontos previstos nos Acordos Corporativos.

O Termo de Referência utiliza um único fator D nas fórmulas de formação do preço, sem apresentar índice por item, grupo, pilar ou faixa de consumo e sem estabelecer metodologia para cálculo de um desconto efetivo ponderado. Entretanto, os Acordos Corporativos não produzem um percentual D único para os Lotes 1, 3 e 5:

• Lote 1 – Google: os percentuais variam de 0% a 14% conforme as faixas de consumo mensal de GCP PAYG, além de existirem itens, como Google Cloud Marketplace, cuja sujeição ao desconto progressivo não está definida;

• Lote 3 – Oracle: o desconto é de 5% para quatro pilares e de 0% para Outros Serviços;

• Lote 5 – IBM: o desconto é de 10% para o Grupo A e de 1% para o Grupo B.

Assim, para converter esses percentuais em um único D por lote, seria necessário conhecer previamente o volume e o mix futuro de consumo de cada grupo, pilar, SKU ou faixa. Como o fornecimento será realizado sob demanda, sem consumo mínimo ou distribuição garantida, essa ponderação dependeria de uma projeção elaborada por cada licitante. Projeções diferentes resultariam em valores D diferentes e, consequentemente, em bases econômicas distintas para formação e análise de exequibilidade das propostas.

Considerando que o D decorre dos Acordos Corporativos e não constitui variável comercial ofertada pela licitante, solicitamos que a PRODEMGE retifique a metodologia de formação de preços, afastando a necessidade de cada participante estimar o consumo futuro para determinar esse parâmetro. Para tanto, solicitamos:

1. Lote 1 – Google: definir um percentual de referência Dref, comum a todas as licitantes, para formação e análise da proposta, e estabelecer separadamente a metodologia de apuração do desconto efetivo Dm durante a execução, com base no consumo mensal realizado;

2. Lote 3 – Oracle: substituir o D único por um Di específico para cada pilar, aplicando-se 5% aos quatro primeiros pilares e 0% a Outros Serviços, sem cálculo de desconto médio baseado em projeção de mix pela licitante;

3. Lote 5 – IBM: substituir o D único por um Di específico para cada grupo ou SKU, aplicando-se 10% ao Grupo A e 1% ao Grupo B, igualmente sem cálculo de desconto médio pela licitante;

4. Esclarecer que os pesos definidos para julgamento do Lote 3 não deverão ser utilizados para obtenção de um D médio, salvo se a própria PRODEMGE definir expressamente esse percentual e sua aplicação;

5. Caso a PRODEMGE opte por manter um único D por lote, divulgar no edital o respectivo percentual fixo, a memória de cálculo, os volumes e o mix utilizados em sua ponderação, estabelecendo que esse valor será obrigatório e comum a todas as licitantes;

6. Adequar as fórmulas, exemplos de cálculo, tabelas de preços máximos e modelo de proposta à metodologia definida.

Solicitamos, portanto, confirmar que não caberá à licitante projetar consumo futuro, estimar o mix de produtos ou interpretar os Acordos para determinar o D aplicável à sua proposta, devendo esse parâmetro ou sua metodologia ser objetivamente definido pela PRODEMGE. Caso a alteração interfira na formação das propostas, solicita-se a correspondente retificação do instrumento convocatório e reabertura do prazo aplicável.

Resposta PRODEMGE:

Não procede o entendimento nem o pedido de retificação. O fator D é objetivamente definido pelos Acordos Corporativos de Preços, item a item, não cabendo à licitante interpretá-lo, projetá-lo ou estimá-lo para formular sua proposta. A proposta da licitante contempla exclusivamente o desconto adicional por ela ofertado, único e linear por lote, ou, no caso do Lote 3, os descontos por pilar tecnológico e o respectivo índice de desconto adicional ponderado.

10. Termo de Referência – itens 9.3.5, 9.3.6, 9.3.8 a 9.3.10 e 9.6.1. Catálogo dinâmico, descontos fixos e atualização durante a vigência.

Entendemos que apenas o desconto adicional ofertado pela CONTRATADA permanecerá fixo, enquanto o VTP, o catálogo e os descontos do fabricante poderão ser atualizados conforme os Acordos e seus aditivos vigentes. Solicitamos detalhar: (i) periodicidade e rito de atualização; (ii) data de eficácia de inclusões, alterações e descontinuações de SKU; (iii) trilha de auditoria das versões; (iv) tratamento de aumento de preço ou redução do desconto do fabricante; e (v) aplicação das mesmas regras nas prorrogações que podem estender a contratação por até dez anos. Está correto o nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

A periodicidade, o rito e a data de eficácia das inclusões, alterações e descontinuações de itens observarão as cláusulas de atualização previstas em cada Acordo Corporativo de Preços e em seus aditivos, publicados no sítio institucional da PRODEMGE e indicados no Anexo III do Termo de Referência.

11. Termo de Referência – itens 3.2, 5.1.1 e 5.5.1.3 a 5.5.1.6. Lotes 1, 2, 4 e 5 – desconto linear único e ausência de perfil de consumo.

O desconto linear adicional deverá incidir uniformemente sobre todos os produtos e serviços de cada lote, mas o Edital não apresenta distribuição estimada por SKU, família comercial, modalidade de compromisso ou margem de canal. Como produtos do mesmo fabricante podem possuir condições comerciais substancialmente distintas, solicitamos fornecer o histórico e a projeção de consumo por família ou, alternativamente, uma cesta representativa ponderada para avaliação da exequibilidade do desconto linear.

Resposta PRODEMGE:

Os quantitativos foram estimados em valores financeiros por fabricante e por lote, com base no histórico de consumo e nos contratos vigentes, nas demandas identificadas junto às áreas clientes e nas projeções de novas iniciativas, nos termos do item 3.2 do Termo de Referência.

12. Termo de Referência – itens 1.1.2, 5.1.1 e 9.3.5.1.Lote 1 – Google Cloud Marketplace – desconto linear e tributação de terceiros.

O Lote 1 reúne serviços próprios do Google Cloud Platform e produtos de terceiros do Google Cloud Marketplace sob um único desconto linear. Considerando que itens de Marketplace podem não possuir desconto de fabricante ou margem de revenda, além de poderem ter condições tributárias e de faturamento distintas, solicitamos esclarecer se o DL será aplicado também aos produtos de terceiros. Caso afirmativo, solicitamos publicar as regras de elegibilidade, os percentuais D e a composição tributária aplicável; caso não seja possível assegurar uniformidade, sugerimos segregar o Marketplace em item ou lote próprio, em consonância com a transparência da formação de preços e com os riscos apontados pelo Acórdão nº 157/2024 – TCU Plenário para aquisições via Marketplace.

Resposta PRODEMGE:

O desconto linear adicional ofertado pela licitante será aplicado de forma uniforme a todos os produtos e serviços integrantes do Lote 1.

13. Termo de Referência – itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3. Lotes Google e AWS – PTAX, taxa de administração e valor inferior negociado.

$$VTP = \text{valor da tabela em US\$} \times TA\ (1{,}1383) \times PTAX$$

Solicitamos esclarecer: (i) o número de casas decimais e a regra de arredondamento da PTAX; (ii) a fonte oficial e a data exata de consulta; (iii) se a TA de 1,1383 permanecerá fixa inclusive nas prorrogações; (iv) como será demonstrado e auditado o “valor inferior” de câmbio eventualmente negociado com o fabricante; e (v) se essa taxa inferior será aplicada a todos os itens da solicitação ou apenas aos itens expressamente contemplados pela negociação.

Resposta PRODEMGE:

A taxa de câmbio de referência é a taxa de venda PTAX divulgada pelo Banco Central do Brasil, com as casas decimais constantes da divulgação oficial, referente ao último dia útil do mês

imediatamente anterior à data de emissão do Termo de Solicitação. A taxa de administração de 1,1383 constitui fator de multiplicação fixo, definido no item 9.3.5.3 do Termo de Referência, aplicável aos lotes cujas tabelas de preços são expressas em dólar norte-americano e sem impostos; eventuais alterações contratuais observarão os arts. 160 a 167 do Regulamento Interno de Licitações e Contratos da PRODEMGE, na forma da Cláusula Décima Oitava da Minuta de Contrato. A expressão "ou valor inferior, se comprovadamente negociado com o fabricante" refere-se a cotação inferior à PTAX de referência, efetivamente praticada e comprovada, hipótese em que prevalecerá a cotação menor; a comprovação será apresentada juntamente com o relatório mensal previsto nos itens 7.4.17 e 7.4.18 do Termo de Referência, acompanhada da respectiva memória de cálculo, e integrará a análise prevista nos itens 9.1.4 e 9.1.5. A cotação inferior aplica-se aos itens expressamente contemplados pela negociação comprovada.

14. Termo de Referência – itens 9.3.5, 9.3.6 e 9.3.8 a 9.3.10. Descontos do fabricante, incentivos de canal e comprovação comercial.

Solicitamos distinguir objetivamente: (i) o desconto D do Acordo Corporativo; (ii) descontos especiais de projeto concedidos ao cliente; (iii) promoções públicas; (iv) créditos por SLA; e (v) incentivos, rebates ou 5 margens do programa de canal concedidos à revenda. Entendemos que os três primeiros e os créditos vinculados ao consumo da PRODEMGE devem ser refletidos no preço conforme o Edital, enquanto incentivos internos de canal, não vinculados ao item faturado e destinados a remunerar a operação da revenda, não se confundem automaticamente com desconto de fabricante a ser repassado. Solicitamos confirmar o entendimento e definir a comprovação exigida, preservando o sigilo comercial dos contratos entre fabricante e parceiro.

Resposta PRODEMGE:

Procede o entendimento.

15. Edital item 6.3 / Termo de Referência itens 5.1.3, 5.5.5.7 e 5.5.7. Critérios objetivos e abrangência da demonstração de exequibilidade.

Considerando que o edital admite descontos de 0% a 100%, solicitamos informar os parâmetros objetivos que caracterizarão indício de inexequibilidade em cada lote.

Solicitamos confirmar que a comprovação deverá considerar todos os custos e obrigações contratuais e fundamentar-se exclusivamente em condições comerciais preexistentes à abertura da proposta, formalizadas, vinculantes e sustentáveis durante a execução, abrangendo todos os grupos ou pilares alcançados pelo desconto ofertado.

Solicitamos confirmar que não serão admitidas condições futuras ou incertas, descontos condicionados a volumes não garantidos, créditos promocionais temporários, projeções de mix favorável, compensações com outros contratos ou negociações realizadas após a abertura das propostas.

Por fim, solicitamos confirmar que a análise utilizará o D oficialmente definido pela PRODEMGE, que documentos contendo segredo comercial terão acesso restrito nos limites legais e que nenhuma proposta será desclassificada sem prévia diligência, oportunidade de comprovação e decisão motivada.

Resposta PRODEMGE:

Não serão fixados previamente parâmetros numéricos caracterizadores de indício de inexequibilidade. Havendo indícios, o Pregoeiro, auxiliado pela área técnica, fixará prazo, mediante diligência, para que a licitante demonstre a exequibilidade do desconto ofertado, por meio de justificativas, de planilha de custos elaborada pela própria licitante, de contratos em andamento com preços semelhantes e de outros documentos julgados pertinentes, nos termos do item 6.3 do Edital e dos itens 5.5.5.7 e 5.5.7 do Termo de Referência. Os documentos que contenham informação de natureza comercial sensível terão seu acesso resguardado nos limites da legislação aplicável.

16. Anexo I do Termo de Referência – itens 1.1 a 1.4 e 1.7. Suporte técnico ilimitado e sem ônus adicional – composição do custo.

O Anexo I exige canal em português, chamados ilimitados e suporte para instalação, configuração, migração, mudanças de topologia e outras ações, sem ônus adicional, porém não existe item específico de remuneração do suporte. Solicitamos esclarecer se: (i) o custo do suporte operacional da CONTRATADA deve ser integralmente absorvido no desconto/margem dos produtos; (ii) planos pagos de suporte do fabricante serão itens faturáveis do catálogo; (iii) há franquia de horas ou limite para atividades consultivas e migrações; e (iv) atividades que caracterizem projeto ou serviço profissional serão objeto de Termo de Solicitação e SKU específico.

Resposta PRODEMGE:

O custo do suporte técnico prestado pela CONTRATADA deve ser considerado na formulação do desconto ofertado, não havendo linha própria de remuneração, franquia de horas ou limite de acionamentos, podendo ser abertos chamados em número ilimitado durante a vigência do contrato, sem ônus adicional, nos termos dos itens 1.3 e 1.4 do Anexo I. Os planos de suporte eventualmente ofertados pelos fabricantes constituem itens dos respectivos catálogos e, quando demandados pela PRODEMGE, serão contratados mediante Termo de Solicitação e faturados na forma do item 9.3.5.1. As atividades previstas no item 1.2.1 do Anexo I integram o suporte técnico contratado, possuem caráter executivo e não dependem de Termo de Solicitação específico; eventuais serviços não abrangidos pelo referido item dependerão de contratação específica.

17. Termo de Referência – item 9.2 / Anexo I itens 1.8 a 1.17. SLA da CONTRATADA, SLA do fabricante e base das deduções.

Solicitamos confirmar que os indicadores IInicDP e IConclDP medem exclusivamente o atendimento sob responsabilidade da CONTRATADA, descontando-se os períodos formalmente suspensos por dependência do fabricante, conforme item 1.9 do Anexo I. Solicitamos, ainda, definir a base de cálculo das deduções de 5%, 10%, 15% e do limite acumulado de 20%, uma vez que o suporte não possui preço separado: fatura integral do lote, somente os produtos afetados ou valor atribuído ao serviço de suporte. Falhas de disponibilidade do CSP deverão gerar os créditos previstos pelo fabricante, sem duplicidade de penalidade à CONTRATADA pelo mesmo fato. Está correto o nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Confirma-se que os indicadores IInicDP e IConclDP aferem exclusivamente o atendimento sob responsabilidade da CONTRATADA, interrompendo-se a contagem de tempo nas hipóteses em que a causa raiz do problema não esteja no escopo do serviço da CONTRATADA, nos termos do item 1.9 do Anexo I. A base de cálculo dos descontos é o total da fatura do respectivo período no lote correspondente, observado o limite acumulado de 20% (vinte por cento), conforme expressamente estabelecido no item 1.17 do Anexo I, não havendo parcela autônoma de remuneração do suporte técnico sobre a qual o desconto pudesse incidir. Confirma-se, ainda, que os créditos ou descontos devidos por descumprimento do acordo de nível de serviço do próprio fabricante são devidos à PRODEMGE, na forma do item 9.3.11 do Termo de Referência, e não se confundem com os descontos do item 1.17 do Anexo I, cujos fatos geradores são distintos, quais sejam, o atraso no início e na conclusão de atendimentos registrados no canal de suporte.

18. Anexo I do Termo de Referência – item 1.5. Gestão de consumo – alerta de 70% e bloqueio no limite contratado.

Diversos serviços de nuvem pública não oferecem mecanismo nativo de bloqueio rígido de consumo, e uma interrupção automática pode causar indisponibilidade de aplicações críticas. Entendemos que a obrigação será atendida por alertas, budgets, quotas, políticas e automações tecnicamente disponíveis no fabricante, com bloqueio somente quando suportado e previamente autorizado pela PRODEMGE. Solicitamos confirmar que a CONTRATADA não responderá por consumo excedente quando demonstrar que emitiu os alertas e aplicou os controles nativos acordados, mas o serviço não admitir bloqueio técnico seguro.

Resposta PRODEMGE:

Não procede o entendimento. A utilização das funcionalidades nativas de monitoramento, orçamento, quotas, políticas e alertas disponibilizadas pela plataforma do fabricante constitui meio operacional de cumprimento da obrigação e não exclui a responsabilidade da CONTRATADA. Nos termos do item 1.5 do Anexo I, compete à CONTRATADA gerir o consumo, alertar a PRODEMGE a partir de 70% (setenta por cento) do volume contratado, bloquear o consumo adicional quando atingido o limite, informar a PRODEMGE e assumir os custos decorrentes de eventual continuidade de consumo além do limite sem autorização prévia.

19. Termo de Referência – itens 7.5.6, 7.5.13 e 7.5.16. Transição contratual – tráfego de saída, mídias e custos de migração.

O item 7.5.16 determina que a entrega do acervo não terá custo adicional, inclusive de tráfego de rede, ressalvada previsão expressa no Acordo ou no Termo de Solicitação. Como os CSPs normalmente cobram egress, solicitamos confirmar que o tráfego de saída, as mídias e outros SKUs necessários à transição serão dimensionados e contratados no respectivo Termo de Solicitação, conforme a tabela do fabricante, não cabendo à CONTRATADA absorver custos variáveis e não quantificados. Está correto o nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Não procede, deve ser observado o previsto no edital mediante casos descritos no item 7.5.

20. Termo de Referência – item 6.6.6. Atestados de capacidade técnica – parâmetros objetivos, somatório e abrangência.

O item exige pelo menos dois atestados de serviços da mesma natureza e de complexidade igual ou superior, mas não define valor, volume, duração ou parcela de maior relevância para cada lote. Solicitamos estabelecer parâmetros objetivos de avaliação e esclarecer: (i) se será admitido o somatório de atestados; (ii) se contratos de revenda de nuvem, licenciamento e subscrição de fabricantes distintos serão aceitos quando equivalentes em natureza e complexidade; e (iii) se os dois atestados devem, individualmente, atingir eventual quantitativo mínimo.

Resposta PRODEMGE:

O item 6.6.6 do Termo de Referência não estabelece quantitativo, valor, volume ou duração mínimos, tampouco parcela de maior relevância. A aferição é qualitativa e recai sobre a natureza e a complexidade dos serviços atestados, que devem ser iguais ou superiores às do objeto do lote em que a LICITANTE concorrer.

21. Termo de Referência – item 6.4.2.1. Patrimônio líquido mínimo – base de cálculo do "valor da proposta".

O item exige patrimônio líquido de 10% do valor da proposta quando qualquer índice de liquidez for igual ou inferior a 1, porém a proposta e os lances são formulados em percentual de desconto, e não em valor monetário. Solicitamos esclarecer se a base será: (i) o valor estimado do lote; (ii) o valor estimado após aplicação do desconto adicional vencedor; (iii) o valor anual; ou (iv) outra base. Sugerimos que a regra seja expressamente definida antes da sessão para garantir tratamento isonômico.

Resposta PRODEMGE:

Será exigida a comprovação de Patrimônio Líquido correspondente a 10% (dez por cento) do valor anual estimado do respectivo lote. Ressalta-se, contudo, que a comprovação de Patrimônio Líquido mínimo somente será exigida caso o proponente não atenda à primeira condição estabelecida no Edital, ou seja, apresente resultado inferior ou igual a 1 (um) em qualquer dos índices de Liquidez Geral (LG), Solvência Geral (SG) ou Liquidez Corrente (LC), conforme previsto no subitem 5.17.1.

22. Termo de Referência – itens 4.2 e 6.6.2 / modelo de revenda dos Acordos. Vedação à subcontratação – fabricantes, distribuidores e cadeia autorizada.

Considerando que o objeto é executado por revendedores autorizados, que os produtos são provisionados pelos próprios fabricantes e que determinados programas comerciais — especialmente IBM — podem utilizar distribuidores autorizados, entendemos que a aquisição junto ao fabricante ou distribuidor, o provisionamento pelo CSP e o acionamento do suporte do fabricante constituem a cadeia regular de fornecimento e não configuram subcontratação do objeto. A CONTRATADA permanecerá integralmente responsável perante a PRODEMGE. Está correto o nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Procede o entendimento.

23. Termo de Referência – itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3 / Acordo AWS 006/2025. Lote 4 – AWS – ausência de desconto do fabricante (D) no Acordo e créditos promocionais.

O Acordo Corporativo de Preços nº 006/2025 (AWS), diferentemente dos Acordos Oracle e IBM, não define percentual de desconto do fabricante (D) a ser aplicado sobre a tabela de preços. Os itens 2.1 e 2.3 do Acordo estabelecem que os preços são determinados 'exclusiva e independentemente pelos Revendedores, sem envolvimento ou ingerência da AWS'. Adicionalmente, o Anexo II do Acordo prevê créditos promocionais de 10% da estimativa de uso nos primeiros 12 meses de projetos elegíveis (máximo US$ 25.000 por projeto e US$ 250.000 no total do Acordo), concedidos ao Revendedor.

Considerando a fórmula PF = VTP × (1 − D) × (1 − DL), solicitamos confirmar: (i) que D = 0% para o Lote 4 – AWS na formulação da proposta, salvo desconto eventualmente negociado e comprovado; (ii) que os créditos promocionais do Anexo II não integram o fator D e não devem ser considerados na formação do preço ao longo da vigência, por serem pontuais, limitados e vinculados a projetos em pré-produção; e (iii) como será tratada eventual concessão de desconto adicional pela AWS durante a execução contratual (item 9.3.6 e 9.3.9 do TR), especialmente no que se refere ao repasse obrigatório à PRODEMGE e à comprovação junto ao fabricante. Está correto nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Procede o entendimento quanto ao item (i) devendo ser observada qualquer condição comercial eventualmente negociada. Para o item (ii) os créditos serão concedidos ao projeto e deverão ser integralmente repassados a PRODEMGE. Quanto ao item (iii), eventual desconto concedido pelo fabricante durante a execução observará os itens 9.3.6 e 9.3.8 do Termo de Referência, com repasse integral à PRODEMGE, devendo ser demonstrado no relatório mensal previsto nos itens 7.4.17 e 7.4.18, com identificação dos descontos aplicados e da respectiva memória de cálculo.

24. Termo de Referência – itens 9.3.5.1, 5.5.1.4 e 5.5.5.7 / Acordo IBM 002/2025 item 2.2. Lote 5 – IBM – descontos bifurcados por grupo de SKU e exequibilidade do desconto linear.

O Acordo Corporativo de Preços nº 002/2025 (IBM) define, em seu item 2.2, dois percentuais distintos de desconto do fabricante: (a) Grupo A – licenças perpétuas IPAA (Passport Advantage) + Subscrição & 7 Suporte: D = 10%; e (b) Grupo B – SaaS e Serviços de Processamento em Nuvem (IBM Cloud Platform): D = 1%.

Considerando que o TR exige desconto linear adicional único para todo o Lote 5, aplicado uniformemente sobre todos os produtos e serviços (itens 5.5.1.3 e 5.5.1.4), e que a fórmula PF = VTP × (1 − D) × (1 − DL) utiliza D como variável por item, solicitamos esclarecer: (i) se o D aplicável na fórmula será o do respectivo grupo do SKU (D=10% para Grupo A e D=1% para Grupo B), individualmente a cada item faturado; (ii) se, para fins de análise de exequibilidade (item 5.5.5.7 do TR), a PRODEMGE considerará que o DL deve ser exequível para o pior caso (Grupo B, D=1%); e (iii) se será publicada a distribuição estimada de demanda entre Grupo A e Grupo B para

permitir o cálculo de margem ponderada pelos licitantes. Está correto nosso entendimento de que o DL deve ser formulado para ser sustentável inclusive se 100% da demanda recair sobre o Grupo B?

Resposta PRODEMGE:

Vide resposta ao item 9.

25. Termo de Referência – itens 1.1.2 e 9.3.5.1 / Acordos Oracle item 1.7, IBM item 1.7 e Google. Marketplace de terceiros – exclusão dos Acordos e aplicabilidade da fórmula de preço.

Os Acordos Corporativos de Preços firmados com Oracle (item 1.7), IBM (item 1.7) e Google (escopo limitado a GCP Services, Maps Core Services e Google Cloud Marketplace apenas para produtos da própria Google ou por ela licenciados) excluem expressamente produtos e serviços de terceiros disponibilizados em ambiente 'Marketplace' ou que o fabricante não tenha exclusividade de fornecimento.

Contudo, o Lote 1 da licitação inclui 'Google Cloud Marketplace' em seu escopo (TR item 1.1.2), e o TR não distingue entre produtos próprios do Google e produtos de terceiros ali disponibilizados. Solicitamos esclarecer: (i) se o desconto linear DL do Lote 1 será aplicado igualmente a produtos de terceiros adquiridos via Google Cloud Marketplace; (ii) se o desconto progressivo do fabricante (1º Aditivo) incide sobre itens de terceiros no Marketplace; (iii) se a taxa de administração TA (1,1383) é aplicável a itens de Marketplace de terceiros cujos preços já sejam em USD na plataforma; e (iv) qual será o tratamento tributário e de faturamento para itens de Marketplace que possuem condições comerciais distintas dos serviços próprios Google, considerando os riscos apontados pelo Acórdão nº 157/2024 do TCU Plenário sobre aquisições via Marketplace sem regras claras no edital. Está correto nosso entendimento de que a ausência de distinção pode comprometer a exequibilidade e a transparência da formação de preços?

Resposta PRODEMGE:

Vide resposta ao item 12.

26. Termo de Referência – itens 1.1.1, 1.1.2 e 5.1.1. Escopo da contratação – abrangência dos modelos de serviço e limitações de parceria.

Considerando que o objeto abrange o fornecimento de serviços de computação em nuvem (IaaS, PaaS e SaaS), soluções baseadas em nuvem e itens de subscrição/licenciamento de software, e que os modelos de parceria com os fabricantes podem não abranger a totalidade do catálogo dinâmico, solicitamos esclarecer: (i) se a contratação é destinada exclusivamente ao fornecimento de serviços nos modelos IaaS, PaaS e SaaS; (ii) caso negativo, se as licitantes serão penalizadas por não possuírem o tipo ou modelo de parceria necessário para fornecimento de todo o rol previsto; e (iii) se a PRODEMGE remunerará as licitantes pela tributação específica e inerente a cada tipo de serviço, solução ou subscrição contratada, inclusive produtos de Marketplace. Está correto nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

O objeto abrange o fornecimento, sob demanda, de serviços de computação em nuvem, soluções baseadas em nuvem e itens de subscrição e licenciamento de software constantes dos catálogos dos fabricantes, nos termos do item 1.1 do Termo de Referência, não se restringindo aos modelos IaaS, PaaS e SaaS. A licitante deverá estar autorizada pelo fabricante a comercializar os itens que compõem o lote em que concorrer, nos termos dos itens 6.6.1 a 6.6.4. Não haverá remuneração adicional a título de tributação específica: o desconto ofertado deverá ser formulado de modo que o preço final resultante contemple todos os tributos, taxas, contribuições e demais encargos de responsabilidade da CONTRATADA, conforme o item 5.5.4 do Termo de Referência.

27. Termo de Referência – itens 1.1.2 e 9.3.8 a 9.3.10. Catálogo dinâmico dos fabricantes – atualização no início e durante a operação contratual.

Considerando que os Acordos Corporativos referem catálogos dinâmicos com quantidade de serviços, características, métricas e preços sujeitos a atualização pelos fabricantes, solicitamos confirmar: (i) se os catálogos deverão ser atualizados no início da operação contratual para refletir o portfólio vigente de cada fabricante; e (ii) como se dará a atualização periódica durante a execução, especialmente no que se refere à criação, alteração e supressão de serviços, soluções, licenciamentos e respectivos preços. Está correto nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Vide resposta ao item 10.

28. Edital item 6.3 / Termo de Referência itens 5.1.3 e 5.5.5.7. Isonomia na aferição de exequibilidade – composição do desconto e método de comprovação.

Considerando que o desconto adicional legítimo das licitantes advém do nível de parceria com o fabricante e que as licitantes são autônomas para ofertar seus descontos, solicitamos esclarecer: (i) como será aferida e atestada pela PRODEMGE a composição do percentual de desconto ofertado, incluindo eventuais descontos do ecossistema de parceiros; e (ii) como a PRODEMGE aferirá a exequibilidade quando uma licitante praticar descontos superiores aos descontos adicionais legitimamente disponibilizados pelos fabricantes ao seu ecossistema de parceiros. Está correto nosso entendimento de que a comprovação deve ser objetiva e uniforme para todas as licitantes?

Resposta PRODEMGE:

Vide resposta ao item 15.

29. Termo de Referência – itens 9.3.2, 9.3.5 e 12.1 / Acordos Corporativos. Isonomia – cômputo do desconto do fabricante (D) na proposta das licitantes.

Considerando que os descontos ofertados pelos fabricantes, em sua maioria, são computados a partir de faixas de consumo progressivas, o cômputo desse desconto na proposta das licitantes pode gerar quebra da isonomia: enquanto uma licitante pode considerar a menor faixa de desconto

(cenário conservador), outra pode adotar a maior faixa (cenário otimista), tornando sua proposta aparentemente mais vantajosa sem que isso corresponda a uma efetiva redução de preço ao contratante. Solicitamos que a PRODEMGE defina objetivamente o percentual D a ser adotado por todas as licitantes na formulação de suas propostas, eliminando a subjetividade decorrente de interpretações divergentes dos Acordos Corporativos. Está correto nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Vide resposta ao item 9.

30. Termo de Referência – itens 9.3.5.1 e 9.3.5.3 / Acordos Corporativos. Inviabilidade da determinação do fator D pelas licitantes – granularidade e variabilidade dos descontos por faixa de consumo.

A utilização de um fator D único na fórmula de preço é inviável quando os descontos dos fabricantes são estruturados por faixas de consumo progressivas (Google: 0% a 14%), por pilares com percentuais distintos (Oracle: 5% e 0%) ou por grupos de SKU (IBM: 10% e 1%). A granularidade e as características próprias desses descontos impedem que as licitantes calculem, de forma objetiva e uniforme, um D aplicável à sua proposta. Solicitamos que a PRODEMGE defina o D de referência ou, alternativamente, reformule a fórmula de preço para contemplar os descontos por grupo, pilar ou faixa, conforme cada Acordo. Está correto nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Vide resposta ao item 9, a licitante deverá ofertar o seu DL.

31. Edital itens 4.1, 7.5 a 7.21 / CAGEF. Participação de empresas estrangeiras – credenciamento prévio e habilitação.

Considerando que o Edital exige credenciamento prévio no Portal de Compras do Estado de Minas Gerais (CAGEF), com ramo de atividade compatível com o objeto, e apresentação de documentos de habilitação exigidos nos itens 7.5 a 7.21, solicitamos confirmar: (i) se é viável a participação de empresas estrangeiras sem sede em território nacional; (ii) em caso afirmativo, como se dará a comprovação de capacidade técnica para revenda ao setor público brasileiro, incluindo atestado de operação contratual satisfatória por período mínimo de 12 meses; (iii) como se dará a assinatura contratual, o faturamento e o recolhimento de tributos nacionais; e (iv) se a participação de empresas estrangeiras não credenciadas previamente ofende o princípio da isonomia em relação às licitantes nacionais que cumprem integralmente os requisitos do Edital. Está correto nosso entendimento de que a participação de empresas sem operação regular no Brasil é inviável nas condições atuais do instrumento convocatório?

Resposta PRODEMGE:

Não há impedimento à participação de empresa estrangeira sem operação/funcionamento no Brasil, desde que esta possua representação legal no Brasil com os poderes expressamente exigidos no item 2.12.2 do Edital, esteja devidamente cadastrada/credenciada para participação no CAGEF/Portal de Compras e atenda aos demais requisitos de habilitação previstos no instrumento convocatório.

32. Termo de Referência – itens 9.3.5, 9.3.8 e 9.6.1. Prazo de vigência – manutenção de preços, descontos e condições dos Acordos.

Considerando o prazo de vigência contratual de 24 meses, solicitamos confirmar: (i) se todos os preços, descontos e condições dos Acordos Corporativos serão mantidos por toda a vigência; e (ii) caso não sejam, como se dará a atualização do catálogo e dos descontos dos fabricantes durante a execução contratual, especialmente diante da dinâmica de criação, atualização e supressão de serviços, soluções, licenciamentos e preços. Está correto nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Vide resposta ao item 10.

33. Termo de Referência – itens 3.2 e 5.5.1.3. Estimativa de consumo – previsibilidade, histórico e demandas identificadas.

Considerando os valores estimados anuais por lote, solicitamos esclarecer: (i) se existe previsibilidade quanto aos percentuais de consumo dos valores estimados; (ii) qual o percentual dos valores estimados, por lote e fabricante, que já está sendo efetivamente consumido pela PRODEMGE com base no histórico de contratos vigentes; e (iii) qual o percentual dos valores estimados que foi mapeado a partir de demandas já identificadas junto às áreas clientes e projeções de novas iniciativas estruturantes, conforme planejamento de contratação da PRODEMGE. Está correto nosso entendimento de que essas informações são essenciais para a avaliação de exequibilidade?

Resposta PRODEMGE:

Vide resposta ao item 11.

34. Termo de Referência – itens 9.3.5.1 e 1.1.2 / Acordo AWS 006/2025. Aplicação de descontos inexistentes a produtos de terceiros via Marketplace.

Conforme Esclarecimento nº 01 (Pergunta 1 – Telefonica BRASIL), entendemos que a exigência de aplicação de descontos inexistentes ou não aplicáveis, conforme o modelo de negócio e o Acordo AWS, a produtos e serviços de terceiros disponibilizados via Marketplace não pode ser imposta às licitantes, diante da imprevisibilidade desse consumo e do risco de dano financeiro ou inviabilidade econômica relevante.

Solicitamos confirmar que descontos oriundos de Acordos Corporativos não se aplicam a itens de terceiros cujo fabricante originário não participa dos referidos Acordos. Está correto nosso entendimento?

Resposta PRODEMGE:

Não procede o entendimento. Os percentuais de desconto do fabricante são exclusivamente os previstos em cada Acordo Corporativo de Preços, não se exigindo da licitante a aplicação de desconto de fabricante inexistente.

****