

Análise da Instrução Normativa (IN) nº1 de 4 de abril de 2019

Compras Públicas de TI

Julho de 2019

Introdução

Este documento apresenta a visão da Brasscom sobre a Instrução Normativa nº 1 de 4 de abril de 2019 que dispõe sobre as contratações de soluções de Tecnologia da Informação e Comunicação - TIC pelos órgãos e entidades integrantes do Sistema de Administração dos Recursos de Tecnologia da Informação (SISP) do Poder Executivo Federal. O uso do poder de compra do Estado é ação estratégica fundamental para se alcançar um Governo Digital e Inovador. Para tanto, é por importante haver sólida parceria entre a Administração Pública Federal e o setor privado, visando o aproveitamento das soluções já ofertadas e o desenvolvimento de novas soluções com base em tecnologia de ponta.

Para que o desenvolvimento do mercado de TIC seja sustentável, é mister que a contínua evolução dos produtos e serviços seja acompanhada do amadurecimento do ambiente de negócios, por intermédio do fomento à competição justa, à sólida governança e da adoção de práticas saudáveis nos processos licitatórios.

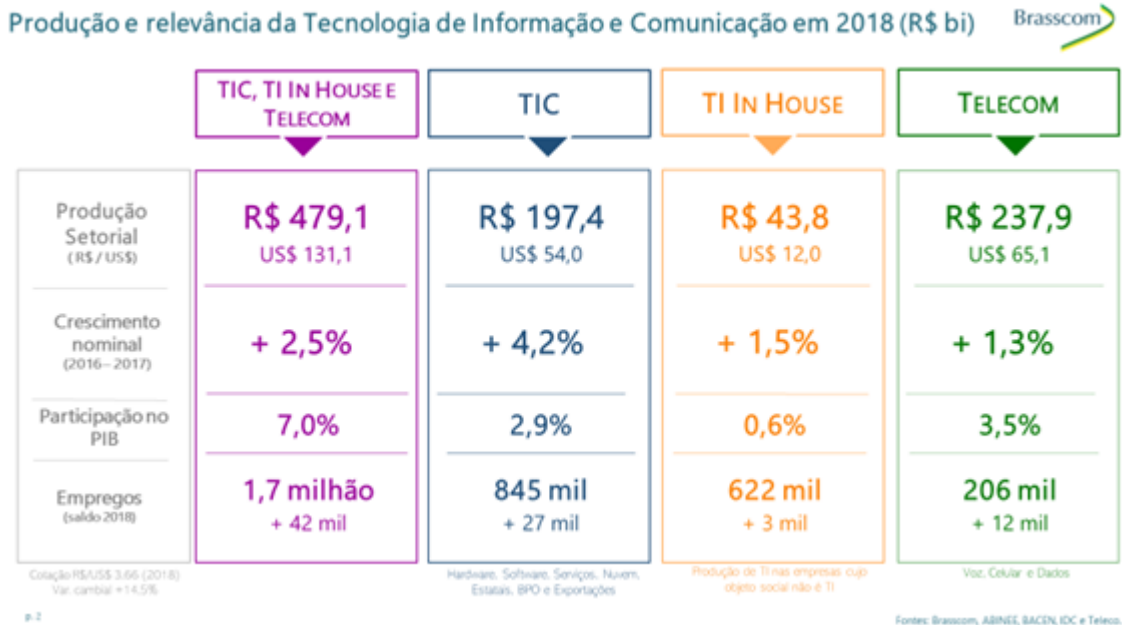
A contribuição da associação representa um convite para uma atuação conjunta e responsável entre tomadores de serviços e contratados. Assim, estas reflexões se debruçam sobre o debate, com enfoque nas características dos serviços e produtos do setor de TIC, destacando aspectos importantes como:

- i. Relações contratuais, à exemplo de vedações para mais de um produto em um mesmo contrato; e publicações do inteiro teor dele. No primeiro caso, certos impedimentos da contratação, como o acima exposto pode implicar em custos operacionais e administrativos para as licitações governamentais. Ademais, o estabelecimento da obrigatoriedade da publicação de contratos tem de ser visto como medida necessária a transparência, contudo, é importante garantir o controle de acesso, bem como garantir a observância com os procedimentos previstos na Lei de Acesso Informação, a fim de resguardar as estratégias de negócios das empresas;
- ii. Cláusulas de indenização e cobranças retroativas tendo em vista que ao aumentar as possibilidades indenizatórias, tal medida pode implicar em um aumento dos custos de contratação ou, no pior dos cenários, inviabilizar o projeto. Ademais, no que tange as cobranças retroativas, cria-se um ambiente de insegurança jurídica ignorando-se por completo o investimento contínuo existente sobre o custeio do capital intelectual que aperfeiçoa e agrega funcionalidades ao programa originalmente licenciado;
- iii. Cessão de direitos e propriedade intelectual, embora haja casos em que seria plausível a cessão de direitos e propriedade intelectual, ao aplicar uma regra genérica e abstrata aumenta-se a insegurança jurídica, visto que além do fato um dos maiores ativos das empresas de TIC reside justamente no capital intelectual.
- iv. Questões relacionadas ao preço, como sua estimativa, discriminação de preços individuais, pesquisa de preço direto. Tais condutas devem ser observadas a fim de contribuir para a razoabilidade e economicidade dos contratos.

1. O setor de TIC em números

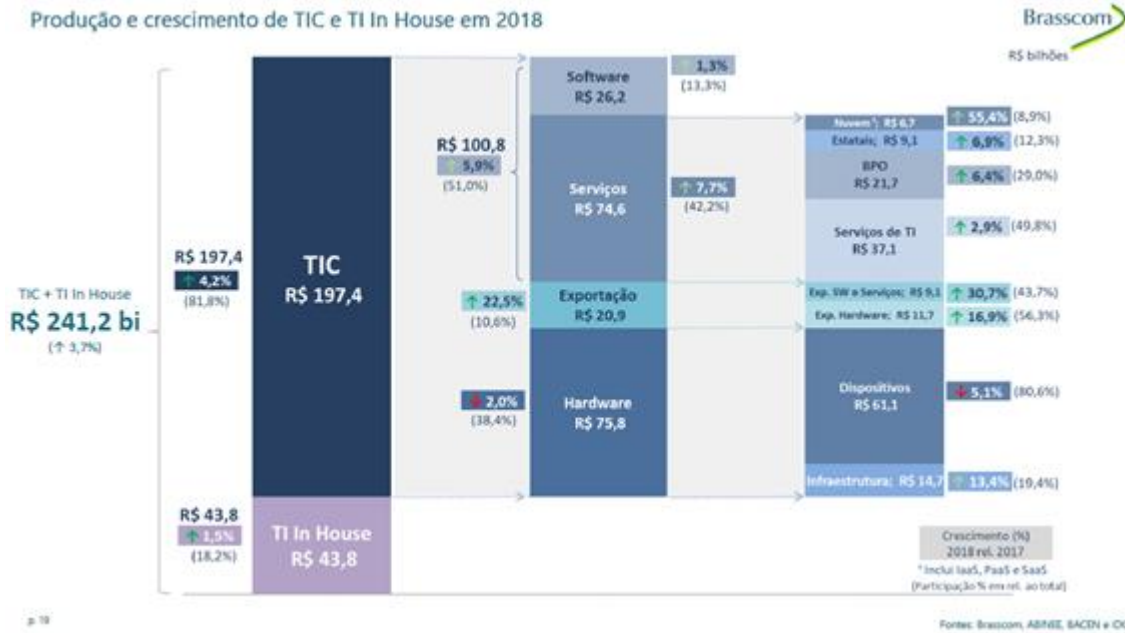
1.1 A produção do setor de TIC

O setor de Tecnologia da Informação e Comunicação tem sido nos últimos anos um propulsor de desenvolvimento e crescimento, desassociado da economia geral, que tem sofrido para entrar em rota de estabilização e crescimento.



Nesse sentido, cabe ressaltar que o mercado de TIC é marcado pela inovação e desenvolvimento constantes de produtos e soluções. O setor representa conforme gráfico acima 7,0% do PIB nacional, com produção em 2018 de R\$ 479,1 bilhões. A tecnologia digital ganha contornos e significados vultosos através da intensificação dos serviços a elas atrelados. A transformação do setor se reflete nos números do mercado brasileiro conforme gráfico abaixo, com destaque para o crescimento do setor do segmento de software e serviços que cresceu 5,9% em 2018 em relação ao ano anterior, atingindo o valor de R\$ 100,8 bilhões. Neste segmento, chama-se a atenção para serviços em nuvem, cujo crescimento é da ordem de 55,4 % em relação ao ano anterior.

Produção e crescimento de TIC e TI In House em 2018



Logo, as características do setor podem resultar na complexidade de modelos de comercialização utilizados pela indústria de TIC, os quais precisam considerar as peculiaridades dos produtos, soluções e serviços oferecidos pelos fabricantes de software e fornecedores de outros serviços de tecnologia a exemplo da computação em nuvem.

Além disso, os grandes fabricantes de software e de soluções de TIC são empresas multinacionais com presença e atuação global, que utilizam soluções de fornecimento padronizadas em diversos mercados. Para fins de cumprimento de políticas rígidas de transparência, governança e compliance, as práticas comerciais dessas empresas observam modelos internacionais a serem replicados nos diferentes mercados em que desenvolvem atividades, havendo, conseqüentemente, necessidade de adoção de determinados parâmetros por vezes extensos e numerosos.

Pelas características singulares das soluções oferecidas por cada empresa, é natural que os modelos de comercialização sejam diferentes para cada player do mercado. Assim, cada empresa possui uma forma individual de negociar e comercializar licenças e serviços, de acordo com suas próprias políticas, o que confere mais transparência, segurança e previsibilidade para seus contratantes, sejam eles privados ou públicos. Por esses motivos, a adoção de modelos rígidos, que impõem ao mercado a padronização de parâmetros e de formatos de contratação, pode minar o dinamismo característico do setor, dinamismo este essencial para o oferecimento de soluções e modelos mais eficientes para a Administração Pública. Diante desse cenário, apresentamos a seguir nossas percepções acerca da IN nº. 1.

#	Dispositivo da IN nº. 1	Resumo do Dispositivo	Contribuição	Sugestões de redação
01	Art. 3º, inc. I c/c Art. 12, §4º	Proibição da contratação de mais de uma solução por contrato	<p>O mercado de licenciamento de softwares e serviços de TIC usualmente trabalha com o conceito de venda de “solução” e não de produtos ou serviços isolados. Assim, vedar a possibilidade da contratação de mais de um produto em um mesmo contrato vai de encontro ao próprio funcionamento do mercado e ao atingimento do interesse público cujo atendimento a contratação busca alcançar.</p> <p>Além disso, as vedações parecem demasiadamente genéricas, o que, atreladas à definição abrangente prevista no inc. VII do art. 2o, podem (i) criar insegurança jurídica ao gestor público e à contratada; (ii) impactar no ganho de escala e economicidade de futuros contratos, e; (iii) afastar a viabilidade de modelos contratuais comumente utilizados no setor, tais como de soluções complexas e/ou ofertas de preços fechados. Ademais, não acreditamos que os itens conflitem com os parágrafos 2 e 3 do artigo 12, mas tão somente cumprem funções diferentes para modelos contratuais distintos (iv) custos operacionais e administrativos de processos licitatórios.</p>	Exclusão do art. 3º, inc. I e do art. 12, §4º

<p>02</p>	<p>Art. 5º, inc. X</p>	<p>Menção a regras externas de fabricantes, fornecedores ou prestadores de serviços que possam acarretar na alteração unilateral do contrato por parte da contratada</p>	<p>Sabemos o quão dinâmico é o setor, que exige a constante atualização de guias e políticas que visam justamente conferir maior transparência, segurança e integridade no funcionamento das soluções de TIC. Elas acontecem em escala global, de maneira automática, com foco na operacionabilidade do produto, sendo que a customização não é factível. A melhor prática busca concentrar as alterações necessárias no instrumento contratual e respectivos anexos que prevalecem em caso de conflito, garantindo a proteção necessária à entidade contratante. Observe que, o que se defende aqui não é o direito-dever de notificar a outra parte sobre alterações, mas tão somente que não se impeça a citação de documentos externos. Esta regra deve ser flexibilizada para permitir alterações nas especificações dos serviços, decorrentes do aperfeiçoamento destes e das práticas de mercado. A norma poderia prever diretrizes de quando ou não aceitar, mas eventual restrição absoluta poderá impactar as negociações de contratos, especialmente aqueles relativos a produtos e serviços comuns, gerando forte ineficiência e custo transacional entre as partes na contramão do proposto.</p>	<p>X - fazer referências, em edital ou em contrato, a regras externas de fabricantes, fornecedores ou prestadores de serviços que possam acarretar na alteração unilateral do contrato por parte da contratada, <u>excetuados manuais, suplementos e outros documentos de natureza eminentemente técnica para adequação às inovações e aperfeiçoamentos dos produtos;</u> e</p> <p><u>Parágrafo único: No caso de serviços, caso a Administração comprove que alguma alteração permitida no inciso X deste artigo reduziu as funcionalidades da produtos, poderá rescindir o contrato com a prestadora da solução de TIC, sem que caiba nenhum tipo de compensação a qualquer das partes.</u></p>
-----------	------------------------	--	---	---

03	Art. 12, §4º	<p>Nas licitações por preço global, cada serviço ou produto do lote deverá estar discriminado em itens separados nas propostas de preços, de modo a permitir a identificação do seu preço individual na composição do preço global</p>	<p>A discriminação de preços individuais na composição do preço global de uma solução não fornece uma informação precisa dos custos individuais de cada produto, uma vez que estes valores variam de acordo com métricas, composição e volume dos softwares licenciados e serviços contratados, e a estratégia de preços e de <i>go-to-market</i> definidas pelas empresas vigentes naquele momento. Estes fatores podem – e usualmente não serão – os mesmos aplicáveis a outras contratações, o que torna a utilidade e acuracidade de tais preços individuais bastante frágil, bem como impacta o comparativo de preços nos contratos e a funcionalidade de alguns produtos que dependem de outros para o mesmo contrato.</p>	<p>§ 4º Nas licitações por preço global, cada serviço ou produto do lote deverá estar discriminado em itens separados nas propostas de preços, ficando dispensada de modo a permitir a identificação do seu preço individual de cada item na composição do preço global, esem prejuízo da eventual incidência sobre cada item das margens de preferência para produtos e serviços que atendam às Normas Técnicas Brasileiras - NTB, de acordo com o art. 3º, § 5º da Lei nº 8.666, de 1993.</p>
04	Art. 17, inc. II, 'c'	<p>Obrigação de reparo a danos diretamente causados à contratantes ou terceiros</p>	<p>Cláusulas de indenização devem refletir, de forma apurada, uma pré-estimativa dos danos aos quais a contratante estaria disposta a assumir dentro das condições contratuais em tela. Nesse sentido, contratos de TIC buscam limitar as indenizações devidas em decorrência de danos diretos causados pela solução licenciada. Com efeito, ampliação do dever de indenizar resultaria em exposição a riscos imensuráveis para cada contratação, o que poderia, em melhor hipótese, aumentar os custos de contratação ou, no pior dos cenários, inviabilizar o projeto.</p>	<p>c) reparar quaisquer danos diretamente diretos causados à contratante ou a terceiros por culpa ou dolo de seus representantes legais, prepostos ou empregados, em decorrência da relação contratual, não excluindo ou reduzindo a responsabilidade da fiscalização ou o acompanhamento da execução dos serviços pela contratante;</p>

05	Art. 17, inc II, 'd'	<p>Propiciar todos os meios necessários à fiscalização do contrato pela contratante, cujo representante terá poderes para sustar o fornecimento, total ou parcial, em qualquer tempo, sempre que considerar a medida necessária</p>	<p>Importante notar que a legislação de contratações públicas já confere uma série de prerrogativas para o gestor público, inclusive as chamadas cláusulas exorbitantes que, se por um lado dão mecanismos de administração contratual bastante úteis para os representantes do setor público, em contrapartida resultam usualmente em custos mais elevados que se comparados aos preços praticados em contratos com objeto semelhante com entidades do setor privado. A ampliação destas faculdades do gestor público, especialmente a possibilidade de sustação da execução do contrato "sempre que considerar a medida necessária", sem maiores detalhamentos, amplia a insegurança do contratado de que o contrato será efetivamente cumprido, se tornando mais um fator ofensivo do preço final, em contrapartida a um benefício bastante incerto para o gestor público.</p>	<p>d) propiciar todos os meios necessários à fiscalização do contrato pela contratante, cujo representante terá poderes para sustar o fornecimento, total ou parcial, em qualquer tempo, <u>desde que previamente comprovado, em processo administrativo específico e após manifestação do contratado, inadimplemento que justifique a rescisão do respectivo contrato</u>sempre que considerar a medida necessária;</p>
----	----------------------	---	---	--

06	Art. 17, inc. I, 'h'	Cessão de direitos de propriedade Intelectual e direitos autorais da solução de TIC	<p>A associação entende que pode até haver, a depender do objeto contratado, especialmente nos casos de desenvolvimento conjunto de aplicações e de estudos/projetos, previsão da cessão de propriedade intelectual e direitos autorais à Administração, mas de maneira alguma esta deveria ser uma regra genérica e abstrata prevista em norma, e muito menos deveria aplicar-se a código-fonte. Essa situação geraria insegurança jurídica a fornecedores principalmente àquelas que possuem justamente no capital intelectual seus maiores ativos e que, de maneira geral, não são objetos da transação.</p>	<p>h) prever que os direitos de propriedade intelectual e direitos autorais da solução de TIC sobre os diversos artefatos e produtos produzidos em decorrência cuja criação seja objeto da relação contratual, incluindo a documentação, e código fonte de aplicações, os modelos de dados e as bases de dados, pertençam à Administração;</p>
----	----------------------	---	---	---

07	Art.18, inciso IV	Pagamento mediante resultado obtido	As modalidades de serviços de suporte técnico e atualização não compreendem a forma de pagamento por meio de resultados obtidos, em virtude dos serviços serem reativos.	IV - forma de pagamento, que será efetuado em função <u>do atendimento dos resultados obtidos</u> <u>requisitos contratualmente estabelecidos</u> ; e
----	-------------------	-------------------------------------	--	---

08	Art. 20 §1	A estimativa de preço derivada exclusivamente de propostas de fornecedores somente deverá ser utilizada mediante justificativa, nos casos em que não for possível obter preços de contratações similares de outros entes públicos ou do Painel de Preços	A utilização de preços individuais obtidos em contratações similares de outros entes públicos ou de painel de preços tende a não fornecer uma informação precisa dos custos individuais de cada produto, uma vez que estes valores variam de acordo com métricas, composição e volume dos softwares licenciados e serviços contratados, estratégia de preços e de <i>go-to-market</i> definidas pelas empresas vigentes no momento de cada contratação similar, que foi utilizada para obter os preços ou como base para alimentação do painel de preços, usualmente não serão necessariamente os mesmos aplicáveis a outras contratações, o que torna a utilidade e acuricidade de tais preços individuais bastante frágil. Insta salientar que, para este tema no tocante a serviços de suporte técnico, destacamos que a definição do valor do suporte depende da negociação realizada na venda da licença, com relação a quantitativos (desconto por volume), métricas e outras formas de vendas.	§ 1º <u>No caso da contratação de mais de uma solução de TIC,</u> a estimativa de preço derivada exclusivamente de propostas de fornecedores somente deverá ser utilizada mediante justificativa, nos casos em que não for possível obter preços de contratações similares de outros entes públicos ou do Painel de Preços.
----	------------	--	---	---

<p>09</p>	<p>Art. 20 §2</p>	<p>Cotação de preços diretamente junto a fabricantes</p>	<p>É importante entender que os revendedores possuem custos adicionais e diferentes dos do fabricante. Logo, o preço praticado pelo fabricante diretamente não costuma refletir os custos do parceiro (revendedor), especialmente considerando os impactos tributários e da assunção pelo parceiro dos riscos e condições específicas de contratação com a administração pública (aceitação de atrasos de até 90 dias no pagamento sem possibilidade de rescisão do contrato, acréscimos e diminuições de até 25% do objeto contratual, pagamentos com prazo mínimo de 30 dias, manutenção de condições de habilitação, etc) e, não raras vezes, de níveis de serviço e condições mais benéficas à entidade pública que aquelas oferecidas pelos fabricantes. Logo, é muito possível que os preços praticados pelo fabricante têm pouca utilidade para aferir a razoabilidade e economicidade dos preços praticados pelos parceiros</p>	<p>§ 2º A pesquisa de preço descrita no parágrafo anterior deverá considerar, sempre que possível, os valores praticados pelos distribuidores e revendedores oficiais diretamente pelos fabricantes.</p>
------------------	-------------------	--	---	---

<p>10</p>	<p>Art. 23 inc IV</p>	<p>Vedação de exigência, para fins de qualificação técnica na fase de habilitação, de atestado, declaração, carta de solidariedade, comprovação de parceria ou credenciamento emitidos por fabricantes</p>	<p>É necessário esclarecer melhor o que se pretende com esta previsão. Há que se observar que é lícito aos fornecedores de software e soluções de TIC a definição de políticas comerciais de go to Market, inclusive para o setor público. Neste caso, é possível que em alguns casos as empresas optem por atender apenas de forma direta a toda ou parte das entidades do setor público, considerando aspectos como complexidade e valor, de forma a assegurar o adequado fornecimento ou prestação de serviços à Administração Pública. De forma análoga, embora não seja aceitável que as empresas estabeleçam exclusividade a algum parceiro para fornecimento a entidade(s) do setor público, é certo que interessa ao setor público contratar com alguma empresa que tenha algum vínculo formal e oficial com o fabricante, de modo a assegurar um mínimo de qualidade e o acesso ao fabricante em caso de problemas que eventualmente surjam com a fruição do software ou solução de TIC. Neste caso, não se trata de carta de "exclusividade", mas de comprovação de relação oficial com o fabricante.</p>	<p>IV - a vedação de exigência, para fins de qualificação técnica na fase de habilitação, de atestado, declaração, carta de solidariedade, <u>ou</u> comprovação de parceria ou credenciamento emitidos por<u>com os</u> fabricantes, <u>exceto nos casos em que a relação de parceria seja uma exigência dos fabricantes para manutenção da garantia ou acesso a determinados produtos ou serviços;</u></p>
-----------	-----------------------	--	---	--

<p>11</p>	<p>Art. 33 inc XI</p>	<p>Faz parte do Monitoramento da execução do contrato a verificação da manutenção da necessidade, economicidade e oportunidade da contratação, a cargo do Fiscal Requisitante do Contrato</p>	<p>Importante notar que a legislação de contratações públicas já confere uma série de prerrogativas para o gestor público, inclusive as chamadas cláusulas exorbitantes que, se por um lado dão mecanismos de administração contratual bastante úteis para os representantes do setor público, em contrapartida resultam usualmente em custos mais elevados que se comparados aos preços praticados em contratos com objeto semelhante com entidades do setor privado. A ampliação destas faculdades do gestor público, especialmente a possibilidade do fiscal requisitante do contrato verificar a “manutenção da necessidade, economicidade e oportunidade da contratação”, sem maiores detalhamentos, amplia a insegurança do contratado de que o contrato será efetivamente cumprido, se tornando mais um fator ofensivo do preço final, em contrapartida a um benefício bastante incerto para o gestor público.</p>	<p>XI - verificação da manutenção da necessidade, economicidade e oportunidade da contratação, a cargo do Fiscal Requisitante do Contrato, com apoio dos Fiscais Técnico e Administrativo do Contrato, <u>quando faltar menos de 6 (seis) meses para encerramento do prazo de vigência ou renovação do respectivo contrato;</u></p>
------------------	-----------------------	---	---	--

12	Art. 34 inc II	O órgão ou entidade deverá providenciar a publicação em sítio eletrônico de fácil acesso, observando a legislação específica relativa à proteção de informações, do inteiro teor do contrato e seus Termos Aditivos, se houver, em até 30 (trinta) dias após suas assinaturas	Os contratos podem conter condições específicas que serão aplicadas exclusivamente naquela contratação considerando as características daquela oportunidade, não extensíveis, necessariamente, a outros cliente, quer eles sejam públicos ou privados, de tal modo que, para se manter o sigilo das condições comerciais daquela contratação, o ideal seria que os contratos não fossem disponibilizados na internet sem algum controle de acesso, mas sim de acordo com os procedimentos previstos na Lei Federal nº 12.527/2011 ("Lei de Acesso à Informação"), sem prejuízo de sua disponibilização integral do contrato aos órgãos de controle.	Excluir o art. 34, inciso II.
13	Anexo, Item 1.4.5.	Obrigação de avaliação do custo-benefício de contratação de serviços técnico e atualizações de versões	Em sentido similar, o suporte técnico básico, atrelado à disponibilização e adequado funcionamento do programa, para fins inclusive de cumprimento da Lei 9.609, nem sempre pode ser desmembrado do serviço de atualização, seja pelo lhiame técnico existente (pois são indissociáveis), seja pelo enquadramento fiscal ou até mesmo em virtude de representar valor baixo dentro do total, o que tornaria sua contratação apartada prejudicada ou mais onerosa	1.4.5. Avaliar o custo-benefício de contratar os serviços agregados de suporte técnico e de atualização de versões, sejam ambos ou somente um deles, ou de não contratar nenhum desses serviços, considerando elementos como a necessidade de negócio e os riscos envolvidos

<p>14</p>	<p>Anexo, Itens 1.5.1. a 1.5.2</p>	<p>Cobrança de valores retroagidos ("Back Maintenance")</p>	<p>Ao vedar a possibilidade de cobrança retroativa, de restabelecimento e/ou de correção de versão posterior sem a devida cobertura contratual, ignora-se por completo o investimento contínuo existente sobre o custeio do capital intelectual que aperfeiçoa e agrega funcionalidades ao programa originalmente licenciado. Ao alocar o incentivo errado de não renovação da subscrição, a disponibilização de novas versões perde o sentido, além de criar um ambiente claramente desleal entre os contratantes que enxergam valor na atualização, e aqueles que deixam de renovar para depois exigir todos os mesmos benefícios desprovido de cobertura contratual. Ademais, criar-se-á insegurança jurídica para o fornecedor que não consegue assegurar que o pacote de ajustes técnicos de uma versão mais nova é aplicável a uma versão mais antiga que não acompanhou a evolução do produto.</p> <p>Os serviços compreendidos no pacote de suporte e manutenção são indissociáveis e interdependentes. É comum que empresas do setor público não renovem o contrato a tempo ou estabeleçam uma nova contratação desses serviços imediatamente após o término do contrato em vigor, de tal sorte que por algum período indeterminado o contrato de suporte e manutenção não continua em vigor enquanto não foi renovado ou uma nova contratação tenha sido celebrada entre as partes. Ao reativar o contrato, o cliente recebe acesso a todas melhorias, atualizações, pacotes de suporte, patches, correções, entre outros, que foram desenvolvidos durante o prazo em que</p>	<p>Exclusão do Item 1.5.1 e 1.5.2.</p>
------------------	------------------------------------	---	---	--

o contrato esteve inativo, e é por esses serviços que ele paga o back maintenance, logo, se este valor não é pago, configura-se enriquecimento ilícito (sem causa) do ente público.

15	Anexo, Item 1.5.3	Vedação a cláusula que a cobrança de valores relativos a serviço de correção de erros, inclusive retroativos, nos termos do CDC	<p>As relações jurídicas relacionadas ao uso e comercialização de software são objeto de legislação específica, a Lei Federal nº 9.609/1998 (“Lei do Software”), e não pelo Código de Defesa do Consumidor. Vale ressaltar ainda que não existe relação de hipossuficiência técnica dos entes públicos em relação aos fornecedores de software e serviços de TIC, uma vez que praticamente todo ente público possui um departamento e/ou área específica de TI, com profissionais especializados no tema, com os conhecimentos necessários, ou com condições de obtenção de tais conhecimentos, para entender e definir de forma objetiva e completa as soluções que estiver contratando. Por outro lado, a expressão “correção de erros” pode incluir não apenas vícios aparentes e ocultos das soluções, mas também incompatibilidades que surjam do acréscimo de funcionalidades e dos chamados <i>ad ons</i> às soluções, não se configurando como vícios, mas como novas necessidades de compatibilização entre a solução original e as melhorias desenvolvidas para ela.</p>	Exclusão do Item 1.5.1 e 1.5.2.
----	-------------------	---	--	---------------------------------

<p>16</p>	<p>Anexo, Item 1.5.4</p>	<p>Comercialização de serviços de suporte técnico e atualização de versões</p>	<p>Os serviços compreendidos no pacote de manutenção (inclusive, mas não apenas, suporte técnico e atualização de software) são indissociáveis e interdependentes. Os serviços de suporte técnico (abertura de chamados, incidentes de suporte) se presta a corrigir o mau funcionamento do software, visto que nenhum software é totalmente livre de erros e sendo que aplicação de notas, correções e melhorias pode fazer-se necessário para a solução do problema. Frequentemente, um serviço de suporte técnico, caracterizado pela abertura de um incidente, levará à recomendação de aplicação de nota, patches de correção, pacote de suporte, ou upgrade de versão</p>	<p>1.5.4. Incluir cláusula que direta ou indiretamente exija a contratação conjugada de serviços agregados de suporte técnico e de atualização de versões, quando não houver a necessidade de ambos; e</p>
<p>17</p>	<p>Anexo, Item 1.6</p>	<p>Pagamento apenas de licenças e serviços agregados demandados, fornecidos e efetivamente implantados</p>	<p>É prática usual do mercado de software e serviços de TIC a venda de solução customizada para as necessidades e escopo específicos de cada cliente. Desde o momento em que o contrato é assinado os softwares são disponibilizados para o uso do cliente, sendo, portanto, devidos os pagamentos pelas taxas de licença do software e conseqüentemente pelas taxas de atualização, suporte e manutenção, independentemente da sua implantação</p>	<p>1.6. O órgão ou entidade deverá demandar, <u>quando economicamente vantajoso para a Administração,</u> os volumes de licenças e serviços agregados, de forma gradual, seguindo cronograma de implantação, cabendo o pagamento apenas sobre os quantitativos demandados, fornecidos e efetivamente implantados <u>(disponibilizados)</u>.</p>

<p>18</p>	<p>Anexo, Item 1.7</p>	<p>exigência da não ocorrência do registro de oportunidade</p>	<p>Exigir das empresas licitantes declaração que ateste a não ocorrência do registro de oportunidade poderá impedir a atuação de revendedores, ignorando que alguns deles possam ter maior experiência em determinados setores/temas e, assim, acaba por impedir a oferta de contratos mais benéficos à Administração.</p> <p>Justificativas Adicionais:</p> <p>Terminologia demasiadamente ampla (registro de oportunidade) baseado no conceito que o TCU verificou em um agente do setor especificamente.</p> <p>Qualquer sistema centralizado de solicitação de pedido/preço pode eventualmente utilizar a nomenclatura de registro e, como se trata de uma oportunidade de negócio, pode estar atrelada a registro, mas isso não necessariamente significa que a fabricante restrinja o acesso a um nível de desconto adequado apenas para um único revendedor</p>	<p>1.7. O órgão ou entidade deverá exigir das empresas licitantes declaração que ateste não ter sofrido restrição injustificada no acesso a preço junto à fabricante, de modo a garantir o princípio constitucional da isonomia e a seleção da proposta mais vantajosa para a Administração Pública, conforme disposto na Lei nº 8.666, de 1993.”</p>
-----------	----------------------------	--	---	--

<p>19</p>	<p>Anexo, Item 1.8</p>	<p>Prazos e níveis de serviços assumidos pelos revendedores incompatíveis com os do fabricante</p>	<p>Frequentemente editais para contratações públicas apresentam níveis de serviço que não são compatíveis com os praticados pelos fabricantes. Nestes casos, não raras vezes os parceiros (revendedores), assumem a responsabilidade pelo atendimento destes níveis de serviço ao cliente final, se entender que estes estejam dentro de suas capacidades (exemplo: atendimento on-site, atendimento em idioma local para suporte técnico, relatórios em idioma local, suporte técnico para chamados <i>how to</i>, etc). Há empresas que não interferem ou participam nas especificidades da contratação entre o Parceiro e o cliente final. Os fabricantes não têm como garantir níveis de serviço diversos dos que pratica mundialmente a qualquer cliente e, portanto, não podem ser solidariamente responsáveis com os parceiros que aceitem aceitar níveis de serviço mais rígidos que os praticados pelos fabricantes.</p> <p>Justificativas Adicionais:</p> <p>A sugestão de modificação constante do Item 19 busca evitar situações como as seguintes:</p> <p>Situação A: O ente público contrata os serviços de suporte (também denominados serviços agregados) de um parceiro do fabricante.</p> <p>No contrato com o parceiro, o ente público exige SLA diferentes (superiores) aos oferecido pelo fabricante (ex. prazo de resposta a chamado inferior ao prazo de resposta que o fabricante</p>	<p>1.8. O órgão ou entidade, durante o planejamento da contratação, deverá compatibilizar se assegurar que os prazos e níveis de serviços dos termos contratuais são no mínimo iguais com as condições oferecidas pelo fabricante do produto, mesmo nos casos de contratação de revendedores.</p>
-----------	----------------------------	--	--	---

estabeleceu em suas políticas globais). Neste caso, quando o suporte depender de ação/resposta do fabricante, é bem possível que os SLA não sejam atendidos, o que, ainda que permita a aplicação de penalidades para o parceiro, frustra uma expectativa do ente público de obter a solução no prazo previsto no contrato com o parceiro quando, na realidade, já deveria ser esperado que este SLA não fosse respeitado.

Situação B:

O ente público contrata os serviços de suporte (também denominados serviços agregados) de um parceiro do fabricante.

No contrato com o parceiro, o prazo de prestação dos serviços de suporte é superior ao prazo de suporte contratado pelo parceiro junto ao fabricante (ex. o prazo de suporte contratado pelo parceiro junto ao fabricante se encerra antes do fim do contrato entre o ente público e o parceiro). Esta situação pode fazer com que o poder público fique, na prática, sem o suporte do fabricante por um período, mesmo com contrato vigente com o parceiro e, quando da recontração dos serviços de suporte com o fabricante, seja cobrado valores adicionais para o restabelecimento do serviço.

Justificativa da Sugestão de Alteração:

Havendo compatibilidade dos SLA oferecidos pelo fabricante com os previstos no contrato com o parceiro, e dos prazos de

			<p>vigência de serviços de suporte previstos no contrato com o parceiro e o prazo contratado pelo parceiro junto ao fabricante, as situações mencionadas acima podem ser evitadas</p>	
--	--	--	---	--

20	Anexo, Item 4.2	Observância das Contratações em Nuvem com a IN do GSI	O Decreto 9637/2018 institui a Política Nacional de Segurança da Informação e estabelece a Estratégia Nacional de Segurança da Informação como um de seus instrumentos. Ainda sob elaboração, espera-se que essa Estratégia seja submetida à consulta pública e editada ainda em 2019, trazendo a possibilidade de que a atual Norma Complementar 14/IN01/DSIC/SCS/GSIPR seja revogada e todo um novo arcabouço legal, em consonância com a futura Estratégia, seja constituído.	Exclusão do Item 4.2
----	-----------------	---	--	----------------------