

Pedido de Informações (RFI)

Novo Sistema Comercial – SANEACRE/AC

Instruções Importantes

Antes de responder aos questionamentos deste RFI, **é obrigatório que a empresa leia atentamente o Documento de Sondagem de Mercado** disponibilizado no website oficial da Secretaria de Estado de Planejamento (<https://seplan.ac.gov.br/progestao-acre/>). Neste documento estão apresentados o contexto do projeto, os objetivos da contratação e as necessidades detalhadas da Administração Pública.

Esta abordagem está sendo realizada publicamente, garantindo isonomia e transparência ao disponibilizar as mesmas informações para todo o mercado, permitindo oportunidades iguais de manifestação a todos os interessados.

Contexto do Projeto

A SANEACRE encontra-se em fase de planejamento para a contratação de uma solução tecnológica integrada, com foco nos seguintes eixos:

- **Prestação de serviços de cadastramento da base de clientes da SANEACRE;**
- **Aquisição e/ou licenciamento de um sistema comercial**, com vistas à modernização da gestão comercial da Companhia.

O presente **Request for Information (RFI)** tem por objetivo coletar informações qualificadas junto ao mercado acerca das alternativas tecnológicas disponíveis, dos modelos de aquisição e licenciamento de software e da **viabilidade de contratação conjunta**, em um mesmo objeto licitatório, dos serviços de cadastramento de clientes e da solução de sistema comercial.

As informações obtidas por meio deste RFI subsidiarão a elaboração do **Estudo Técnico Preliminar (ETP)** e o planejamento das futuras etapas do processo de contratação, **não gerando, neste momento, qualquer obrigação ou compromisso contratual** por parte da SANEACRE.

Formulário de Triagem de Fornecedores

Nome da empresa: _____

CNPJ: _____

Responsável pelo contato: _____

E-mail: _____

Telefone: _____

Perfil de atuação da empresa (marque todas as opções que se aplicam):

- ☐ Prestadora de serviços de cadastro e cadastramento (*Executa atividades de cadastramento e cadastramento de usuários e ativos para utilities, tais como saneamento, energia elétrica, gás ou telecomunicações*)
- ☐ Fornecedor de software de mercado (*Comercializa e implementa soluções consolidadas de terceiros, próprias ou licenciadas*)
- ☐ Desenvolvedora de soluções sob demanda (*Desenvolve sistemas ou módulos personalizados conforme requisitos específicos do contratante*)
- ☐ Integradora de sistemas (*Especializada na integração entre diferentes sistemas, plataformas e bases de dados*)
- ☐ Consultoria especializada em Tecnologia da Informação (*Atua em diagnóstico, desenho de arquitetura, modelagem de processos e apoio à implantação de soluções de TI*)
- ☐ Outro: _____

Perguntas ao Mercado

1. Estrutura de Contratação, Escopo e Modelo de Execução

1.1 Licenciamento e Atualizações

- As funcionalidades ofertadas estão integralmente cobertas pela licença do software?
- Em caso de aquisição ou licenciamento, como funcionam as atualizações, evoluções e correções (patches, versões, melhorias incrementais)?

1.2 Modelo de Consórcio ou Arranjo Empresarial

- Quais tipos de empresas fariam parte, na visão de sua empresa, de um eventual consórcio para atendimento ao escopo completo do projeto (ex.: empresa de software, empresa de implantação, empresa especializada em migração e integração de dados, empresa de serviços de campo para recadastramento cadastral)?

1.3 Viabilidade de Contratação Integrada

- Na experiência de sua empresa, a contratação integrada envolvendo aquisição/licenciamento de software comercial, implantação, customização, integração, migração de dados e execução de atividades de recadastramento é comum no mercado de saneamento?
- Considera viável a realização de uma concorrência pública com esse escopo integrado?

1.4 Alternativas de Estrutura de Contratação

- Caso não considere adequada a contratação integrada, qual modelo de contratação seria mais indicado?
 - Contratações separadas para:
 - a) aquisição/licenciamento do software;
 - b) implantação e integração;
 - c) serviços de recadastramento;
 - Ou outra estrutura (descrever).

1.5 Estimativa de Distribuição de Custos

- Considerando o preço global do escopo, qual seria, de forma estimativa, a distribuição percentual dos custos?
 - Aquisição/licenciamento e implantação do software comercial;
 - Serviços de recadastramento cadastral;
 - Outra proporção sugerida (especificar).

1.6 Execução Paralela das Atividades

- É tecnicamente e operacionalmente viável executar as atividades de recadastramento de forma concomitante (pari passu) à implantação do sistema, de modo que, ao final da implantação, o novo sistema comercial já esteja operando com o cadastro de clientes atualizado?

1.7 Customizações e Funcionalidades Padrão

- Quais funcionalidades e requisitos normalmente demandam customização específica para operadores de saneamento?
- Quais funcionalidades já estão contempladas como padrão em sua solução?

1.8 Riscos Contratuais e Técnicos

- Quais riscos e limitações podem ser previstos em modelos de contratação que envolvam:
 - aquisição do software (licença perpétua);
 - licenciamento do software (SaaS ou similar)?

2. Viabilidade de Desenvolvimento

2.1 Prazos e Metodologia

- Qual seria o prazo estimado para entrega de uma solução customizada, considerando as etapas de:
 - levantamento de requisitos;
 - desenvolvimento;
 - implantação;
 - treinamento e entrada em operação?
- Quais metodologias de desenvolvimento e implantação sua empresa utiliza ou já utilizou em projetos?
- Quais os clientes onde a solução já está implantada? Quais o escopo do sistema e módulos implantados em cada um deles?

3. Modelos de Licenciamento e Sustentabilidade de Longo Prazo

3.1 Modelo de Licenciamento Recomendado

- Considerando que se trata de um sistema de uso contínuo e de longo prazo, com potencial de elevada escalabilidade, qual modelo de licenciamento sua empresa recomenda?
 - Licença perpétua, com contratações pontuais de melhorias;
 - Licença mensal ou anual no modelo SaaS (Software as a Service);
 - Outro modelo (especificar).
- Conforme mencionado no item anterior, quais são os modelos de contratação adotados por seus clientes (ex.: licença perpétua, licenciamento mensal ou anual, modelo SaaS, entre outros)?

3.2 Critérios de Escolha do Modelo

- Quais fatores devem ser considerados para a escolha do modelo mais vantajoso, tais como:

- custos de manutenção e suporte;
- atualização tecnológica;
- flexibilidade contratual;
- escalabilidade;
- Obsolescência
- segurança da informação?

4. Escalabilidade, Suporte e Evolução da Solução

4.1 Escalabilidade Técnica e Operacional

- Como a solução proposta lida com o crescimento do número de usuários, unidades atendidas?
- Como solução lida com integrações com novos softwares do mercado, que porventura sejam adquiridos para melhorar o serviço de saneamento?

4.2 Suporte e Evolução Contínua

- Quais práticas de suporte, manutenção, atualização e evolução contínua são oferecidas para garantir a sustentabilidade da solução ao longo do tempo?
- Como a solução lida com a integração a novos softwares do mercado que, eventualmente, venham a ser adquiridos para aprimorar a prestação dos serviços de saneamento?

5. Estratégia de Contratação: Solução Única Integrada ou Soluções Segmentadas

5.1 Avaliação Estratégica

- Considerando que o projeto envolve demandas de diferentes módulos (ex.: faturamento/billing, CRM, omnichannel), como sua empresa avalia:
 - a contratação de uma solução única e integrada;
 - a contratação segmentada de soluções específicas para cada módulo?

5.2 Análise Comparativa

- Quais vantagens e desvantagens podem ser observadas em cada abordagem, especialmente em relação a:
 - integração entre sistemas;
 - custos;
 - manutenção;
 - flexibilidade;
 - escalabilidade;
 - atendimento a necessidades específicas?

5.3 Integração entre Soluções

- Em caso de contratação segmentada, qual a importância da existência de integrações nativas entre as diferentes soluções?
- A solução de sua empresa já possui integração nativa com outros sistemas comumente utilizados no setor público e no saneamento?

5.4 Definição de Escopos

- Caso recomende a contratação segmentada, quais critérios deveriam ser considerados para a definição do escopo de cada solução?

6. Boas Práticas

- Há sugestões de boas práticas ou abordagens metodológicas que poderiam ser incorporadas à modelagem da solução?

Campo para Manifestação de Interesse em Reunião Individual

A empresa entende necessária e tem interesse em reunião individual com a equipe do projeto para esclarecimento de dúvidas e explanação de sua proposta?

☐ Sim

☐ Não

Observação: Caso haja manifestação de interesse, será disponibilizado igual direito a todos os interessados (o agendamento será realizado através do e-mail informado neste RFI). As reuniões serão gravadas e ficarão disponíveis ao público, garantindo total transparência e isonomia no processo.

Campo Livre para Informações e Observações Adicionais

Orientações para Resposta

- As respostas devem ser encaminhadas por escrito (em formato de PDF), preferencialmente com exemplos de casos similares já atendidos no setor público.
- Informar estimativas de prazo e condições técnicas/comerciais.
- Esclarecer eventuais restrições, limitações ou requisitos adicionais para implantação.

A Saneacre/AC agradece antecipadamente pela colaboração e ressalta que este RFI não constitui compromisso de contratação, servindo exclusivamente para subsidiar o Estudo Técnico Preliminar e orientar futuras etapas do processo.