

**PREGÃO Nº 17/2017  
PERGUNTAS E RESPOSTAS-7**

---

**Pergunta 1:** Atualmente vocês utilizam a Amazon AWS. Se pensarmos que a AWS possui um preço que pode variar (ocorrem reajustes) e também pensando que o melhor modelo atualmente é contratar fora do país em outra moeda (custo mais baixo), isso faz com que o modelo solicitado por vocês não seja muito adequado, pois, precisamos informar um valor/hora para uma instância EC2 por exemplo e óbvio, teríamos que colocar uma gordura para arcar com eventuais oscilações da moeda + impostos + IOF.

Nenhum parceiro AWS (a não ser ela própria), consegue reduzir o valor/hora. Apenas a própria AWS (e estamos tentando diretamente) poderia entrar com alguma espécie de crédito para oferecer algo melhor que o disponibilizado no próprio site.

Penso que de alguma forma esta prestação de serviço deveria ser separada, colocando os licitantes para competir na prestação do serviço de NOC, visto que este sim, cada fornecedor tem o seu preço.

Desta forma, vocês evitariam que os fornecedores também ganhem sobre o valor da infraestrutura e os fornecedores também não assumem riscos de estar pagando uma conta que pode ficar mais cara.

O edital por exemplo, poderia fixar os valores da infraestrutura AWS colocando os valores atuais praticados, informando que estes seriam os valores pagos e que poderão ocorrer reajustes nestes valores que serão aprovados mediante análise do órgão.

Desta forma por exemplo, em acordo com o órgão, poderia ser contratadas instâncias reservadas (mediante uma garantia em contrato) para reduzir os valores em aproximadamente 30%.

Difícilmente, outro fornecedor conseguirá oferecer os mesmos recursos da AWS no mesmo modelo de pagamento. Digo isso pois já utilizamos a AWS a 8 anos e os outros players tem modelos similares mas não iguais, e não oferecem todos os serviços que a AWS oferece cobrando no mesmo formato. Posso citar diversos serviços, tais como, auto scaling, elastic load balance, o próprio WAF, elastic IP, tráfego e etc.

É como se vocês estivessem querendo precificar uma receita de pão que apenas 1 padaria sabe fazer.

**Resposta 1:** Os preços unitários de cada produto/serviço descritos no termo de referência devem ser formados pelos licitantes prevendo os seus respectivos custos de operação independente do provedor, não entraremos no mérito de cada player. Apesar de estarmos utilizando AWS atualmente, não existe uma premissa de permanência.

A AWS foi utilizada como referência para simplificar o entendimento e por existirem modelos similares no mercado. A licitação é do tipo menor preço global, a composição desse preço deve considerar as exigências apresentadas no edital/termo de referência.

VIDE: item 6. do termo de referência.

**Pergunta 2:** Outro ponto é sobre o processo de migração. No formato solicitado de vocês teríamos que diluir todo um custo “estimado” de uma migração que não fazemos a mínima ideia de quanto poderá custar pois vocês mesmo irão ditar o andar das coisas. O correto seriam vocês realizarem uma pesquisa (cotação de preços) no mercado para a migração da infraestrutura atual, coletando informações sobre esforço em horas e custo para tal migração. Desta forma, o edital conteria um item que seria a migração e este item teria um valor e esforço de referência. Por exemplo, 200h, R\$24 mil.

Imputar este risco aos licitantes faz com que os valores aumentem consideravelmente e ou pela falta de informação os licitante assumam riscos que não irão conseguir cumprir, gerando prejuízos e etc.

É necessário dar mais visibilidade e transparência pois é sabido que escopo fechado para projetos como estes sempre geram prejuízos.

Um formato por exemplo que foi utilizado em uma licitação recente que participamos, foi definido um volume de unidades de serviço, por exemplo, 400 unidades de serviços que seriam uma espécie de horas. Vocês licitam o valor da unidade de serviço, criam um catálogo de serviços, por exemplo, migrar um servidor EC2 gasta 8 unidades de serviço. Vocês não assumem o compromisso de utilizar todo o volume de unidades de serviço e a utilização será feita mediante aprovação de vocês para os casos não previstos. É uma forma segura para os licitantes e para vocês. Estaremos licitando horas de serviço e vocês definem referências para não ocorrer abusos.

**Resposta 2:** O processo de migração será conduzido de forma conjunta entre a contratada e os especialistas/fornecedores da contratante. O edital prevê um período de 10 dias corridos para

elaboração de um plano de projeto para realização da etapa de setup e migração. Nesse período serão levantados os riscos e impactos desse processo considerando a plataforma selecionada.

Somente após a seleção do fornecedor será possível mensurar o esforço de adaptação das aplicações mas é importante considerar que os ajustes/adaptações serão realizados pela contratante(itens 4.2.4.1. e 9.5.1. do TR), sendo a contratada responsável por acompanhar o processo e dar todo o apoio/suporte necessário no momento da execução. Para dimensionamento das etapas de setup e migração, os licitantes devem considerar o volume de serviços/produtos dispostos no edital(setup) e período de execução da migração(30 dias corridos) com a equipe técnica necessária. Vale ressaltar que os conhecimentos/perfis exigidos nessas fases, serão os mesmos que a contratada deverá disponibilizar na fase de operação(item 9.4.3.).

VIDE: itens 4.2.4.1. ,9.3., 9.4 e 9.5 do termo de referência.

**Para todos os efeitos este documento passa a integrar o edital em referência.**

Brasília, 24 de agosto de 2017.

Comissão Permanente de Licitação - CPL