

RESPOSTA AO PEDIDO DE ESCLARECIMENTO DA EMPRESA L8 GROUP – (PE- RP Nº 016/2025) – WAAP

QUESTIONAMENTO 1:

Referente a Habilitação Técnica item 4.2 “O(s) atestado(s) deverá demonstrar o cumprimento de um quantitativo mínimo de 30% do volume estimado para o item 1 do Lote II (ADC)”, desta forma apresentar comprovação de 6 unidades.

O objeto do Lote é a contratação de um **Appliance de Controle de Entrega de Aplicação (ADC) e Balanceamento Dinâmico de Carga**. Para garantir que os licitantes comprovem experiência com o objeto específico da contratação, solicitamos a confirmação de que os atestados de capacidade técnica apresentados devem ser compatíveis com as funcionalidades de um equipamento ADC.

Isso significa que **não deverão ser aceitos atestados de equipamentos de naturezas distintas**, tais como Firewalls ou Switches, ainda que estes possuam funcionalidades secundárias de balanceamento de carga, pois tais equipamentos não correspondem à totalidade das funcionalidades exigidas para o Appliance ADC.

Essa medida é fundamental para assegurar a isonomia entre os participantes e a contratação de um fornecedor com a expertise necessária para o objeto em questão, conforme previsto nas especificações técnicas do edital.

Entendemos que para o Lote II (ADC) será aceito apenas equipamentos que possuam funcionalidades de um Appliance de controle de Entrega de Aplicação (ADC) e Balanceamento Dinâmico de Carga não sendo aceito equipamentos com funcionalidades secundárias. Está correto nosso entendimento?

RESPOSTA: Sim, o entendimento está correto. O licitante deverá demonstrar o fornecimento prévio de appliances ADC. Neste caso, não serão aceitas declarações de fornecimento de outro tipo de appliance.

QUESTIONAMENTO 2:

Para garantir a segurança da Administração quanto à capacidade da licitante entregar e instalar a solução ofertada entendemos que independente do fabricante ofertado para os Lotes as licitantes devem ser revendas oficiais. Essa exigência não fere os princípios da competitividade e da isonomia:

- **Garantia de Qualidade e Capacidade:** A exigência de ser revenda oficial assegura que a empresa tem um vínculo direto com o fabricante. Isso significa que ela provavelmente possui **treinamento técnico, acesso a suporte especializado e canais de distribuição legítimos**. Para a Administração Pública, isso se traduz em maior segurança de que a solução ofertada será entregue e instalada corretamente.
- **Mitigação de Riscos:** Exigir a revenda oficial minimiza o risco de a licitante oferecer produtos de origem duvidosa, falsificados, ou que não possuam garantia e suporte adequados. Isso **protege a Administração de futuros problemas** com a manutenção e o funcionamento do equipamento.
- **Competitividade Preservada:** Essa exigência não restringe a competição de forma indevida, pois **diversos fabricantes podem atender às especificações**. Ao invés de restringir a participação a um único produto ou fabricante, a regra apenas garante que qualquer empresa participante tenha a credibilidade e o respaldo do fabricante para a solução que está propondo. Isso mantém o campo de jogo justo para todos.

A exigência de ser revenda oficial é, portanto, uma medida prudente que visa proteger o interesse público e garantir que o contrato seja executado da forma mais segura e eficiente possível. O entendimento de que a **licitante deve ser revenda oficial** para garantir a capacidade de entrega e instalação da solução é sólido e alinhado com as boas práticas em processos licitatórios. Está correto nosso entendimento?

RESPOSTA: Não está correto o entendimento. Não é exigido que o licitante seja uma revenda oficial do fabricante da solução, o que restringiria a concorrência de forma injustificada à luz da Lei de Licitações e Contratos Administrativos.