

São Paulo, 20 de fevereiro de 2024.

Ao Ilmo. Pregoeiro da Pré-Sal Petróleo (PPSA)

Assunto: Declaração de Exequibilidade de Preço para o Lote 2

Ref.: Pregão Eletrônico PE.PPSA.001/2024

Prezado Pregoeiro,

NOVENTIQ INTERNATIONAL BRASIL COMÉRCIO E LICENCIAMENTO DE SOFTWARE LTDA., pessoa jurídica de direito privado, inscrita no CNPJ sob o n. 19.509.519/0001-28, com sede estabelecida na Av. Francisco Matarazzo, n. 1705, Portão B1, Água Branca, São Paulo/SP, CEP 05.001-200, vem por intermédio do presente, e em atenção a requisição de diligência, formalizada por intermédio de correspondência eletrônica enviada a esta licitante, na data de 16 de fevereiro de 2024, apresentar, nos termos abaixo, as informações, esclarecimentos e, regular comprovação da exequibilidade do preço proposto para o Lote 2, no âmbito do Pregão Eletrônico em referência.

I – Da Tempestividade

Aos 16 dias do mês de fevereiro de 2024, foi encaminhada correspondência eletrônica para a licitante, Noventiq, visando promover diligência, no sentido de facultar a esta a comprovação da exequibilidade do preço proposto para o Lote 2, no âmbito do Pregão Eletrônico PE.PPSA.001/2024, nos termos do item 13.9 do referido Edital.

Na oportunidade, restou consignado que o prazo para a resposta ao diligenciamento seria as 16h do dia 20 de fevereiro de 2024.

Isso posto, considerando o envio dentro da data e horário limites fixados, tem-se como tempestivo esta manifestação de exequibilidade.

II – Esclarecimentos prévios

Consoante consta da minuta de Edital, após encerrada a etapa de negociação para os lotes, esse Ilmo. Pregoeiro deverá proceder com o exame da proposta classificada em primeiro lugar, de forma a verificar a adequação quanto ao objeto e à compatibilidade do preço, em relação ao máximo estipulado para a contratação (subitem 12.1 do Edital).

Com efeito, conforme já registrado em nossa peça recursal a inexecuibilidade de preço não pode ser apontada, simplesmente pelo comparativo do preço proposto com o preço máximo estimado por essa administração, tendo em vista que o orçamento é classificado como sigiloso.

Feita essa premissa, esclarece-se que a comprovação da exequibilidade de preços da licitante Noventiq não será balizada no parâmetro fixado no art. 56, § 3º da Lei 13.303/2016¹, a um porque esse dispositivo traduz regra

¹ Art. 56 Efetuado o julgamento dos lances ou propostas, será promovida a verificação de sua efetividade, promovendo-se a desclassificação daqueles que:
(...)

exclusiva para apuração da inexecuibilidade de preços em “licitações de obras e serviços de engenharia”, o que não é o caso da presente licitação, e a duas, porque, conforme já afirmado, não foi divulgado o preço máximo estimado por essa PPSA, em razão do grau de sigilo. Tal estimativa sequer fora informada, para fins da diligência ora aberta.

Pois bem, considerando, ainda que o Edital não trouxe em seu bojo as regras claras e objetivas para fixação dos critérios de inexecuibilidade de preços, a Noventiq demonstrará, a seguir, a exequibilidade de seus preços, mediante comparativos balizados em sua expertise e execução de contratos semelhantes ao objeto da licitação, detalhando, portanto, a composição dos preços na forma como ofertado, para ao final confirmar a exequibilidade da proposta ofertada, no valor global de R\$ 399.854,78 (trezentos e noventa e nove mil, oitocentos e cinquenta e quatro reais e setenta e oito centavos).

III – Da presunção relativa da inexecuibilidade da proposta e ônus da prova

Tendo em vista que, com base nos critérios legais, a proposta apresentada pela Noventiq é classificada como exequível, a sua desclassificação somente poderia ocorrer em caso de prova em sentido contrário, tal como posicionamento firmado pela jurisprudência pátria:

AGRAVO. MEDIDA DE URGÊNCIA. LICITAÇÃO. INEXEQUIBILIDADE. PRESUNÇÃO RELATIVA. "A licitação visa a selecionar a proposta mais vantajosa à Administração Pública, **de maneira que a inexecuibilidade prevista no mencionado art. 48 da Lei de Licitações e Contratos Administrativos não pode ser avaliada de forma absoluta e rígida**. Ao contrário, deve ser examinada em cada caso, averiguando-se se a proposta apresentada, embora enquadrada em alguma das hipóteses de inexecuibilidade, pode ser, concretamente, executada pelo proponente. Destarte, a presunção de inexecuibilidade deve ser considerada relativa, podendo ser afastada, por meio da demonstração, pelo licitante que apresenta a proposta, de que esta é de valor reduzido, mas exequível" (Resp 965839 -STJ- Min. DENISE ARRUDA). Não provimento do agravo regimental.

REPRESENTAÇÕES FORMULADAS POR LICITANTES. CONHECIMENTO. PREGÃO ELETRÔNICO PARA CONTRAÇÃO DE SERVIÇOS DE ORGANIZAÇÃO DE EVENTOS NO ÂMBITO DO MINISTÉRIO DA PREVIDÊNCIA SOCIAL. FIXAÇÃO DE PREÇO MÍNIMO COMO CRITÉRIO DE ACEITABILIDADE DAS PROPOSTAS. VEDAÇÃO LEGAL EXPRESSA. **PRESUNÇÃO RELATIVA DE INEXEQUIBILIDADE**. NECESSIDADE DE COMPROVAÇÃO DA COMPATIBILIDADE DOS CUSTOS DO LICITANTE COM OS CUSTOS DE MERCADO. EXIGÊNCIA DE DESCONTO LINEAR SOBRE TODOS OS ITENS. AUSÊNCIA DE PREVISÃO LEGAL. NULIDADE DO CERTAME. DETERMINAÇÕES. CIÊNCIA AOS INTERESSADOS. ARQUIVAMENTO. 1. Em licitação para contratação de serviços comuns, a Lei de Licitações (art. 40, inciso X) veda a fixação de preços mínimos como critério de aceitabilidade das propostas. 2. O valor mínimo de 70% - ou desconto máximo de 30% - sobre a média de preços das propostas na licitação -, previsto no art. 29, § 5º, da Instrução Normativa SLTI/MPOG nº 2/2008, consiste em parâmetro objetivo abaixo do qual se presume inexecuível o preço ofertado pelo licitante, até prova em contrário. 3. Exceto em situações extremas nas quais se veja diante de preços simbólicos, irrisórios ou de valor zero, a teor do § 3º do art. 44, a norma não outorga à

§ 3º Nas licitações de obras e serviços de engenharia, consideram-se inexecuíveis as propostas com valores globais inferiores a 70% (setenta por cento) do menor dos seguintes valores:

I – média aritmética dos valores das propostas superiores a 50% (cinquenta por cento) do valor do orçamento estimado pela empresa pública ou sociedade de economia mista; ou

II – valor do orçamento estimado pela empresa pública ou sociedade de economia mista.

Av. Francisco Matarazzo, 1705 - Portão B1 – Água Branca – São Paulo – SP | CEP 05001-200

<https://noventiq.com.br/>

Administração poder para desclassificar proposta sem que esteja demonstrada, no procedimento licitatório, a incompatibilidade entre os custos dos insumos do proponente e os custos de mercado, bem como entre os seus coeficientes de produtividade e os necessários à execução do objeto. 4. Caso o edital conceda meios para que o proponente demonstre a viabilidade de seus preços, em atenção ao art. 48, inciso II, da Lei nº 8.666/1993, exigindo-lhe, v.g., a apresentação de composições de custo unitário ou facultando-lhe a juntada de cotações de fornecedores, a Administração terá à sua disposição instrumentos objetivos de aferição da exequibilidade da proposta. De outro lado, caso o instrumento convocatório não imponha a abertura de custos como requisito de aceitabilidade da proposta, deverá conferir ao licitante oportunidade de comprovar que os seus custos suportam os preços por ele ofertados, o que não impede, paralelamente, a adoção das medidas previstas no § 3º do art. 29 da IN/SLTI nº 2/2008

(TCU 01570920116, Relator: AUGUSTO NARDES, Data de Julgamento: 10/08/2011)

REPRESENTAÇÃO. LICITAÇÃO PARA A IMPLANTAÇÃO DE SISTEMA DE ABASTECIMENTO DE ÁGUA NO MUNICÍPIO DE BOA HORA/PI. ANULAÇÃO DA CONCORRÊNCIA 002/2015. REALIZAÇÃO DO RDC PRESENCIAL 1/2015 COM O MESMO OBJETO. OFENSA AO PRINCÍPIO DA PUBLICIDADE. RESTRIÇÃO AO CARÁTER COMPETITIVO DO CERTAME. CONTRATAÇÃO POR PREÇOS COMPARATIVAMENTE ELEVADOS. CONCESSÃO DE MEDIDA CAUTELAR POR MEIO DO ACÓRDÃO 1.482/2016 - PLENÁRIO. OITIVA DO MUNICÍPIO E DA EMPRESA CONTRATADA. NÃO ACOLHIMENTO DAS JUSTIFICATIVAS APRESENTADAS. ESTIPULAÇÃO DE PRAZO PARA ANULAÇÃO DO CERTAME, BEM COMO DO CONTRATO DELE DECORRENTE. DETERMINAÇÕES. AUDIÊNCIAS DOS RESPONSÁVEIS. CIÊNCIA À REPRESENTANTE, AO MUNICÍPIO E À FUNDAÇÃO NACIONAL DE SAÚDE. 1. **A desclassificação de proposta por inexecuibilidade deve ser objetivamente demonstrada, a partir de critérios previamente publicados e deve ser franqueada a oportunidade de cada licitante defender a respectiva proposta e demonstrar a sua capacidade de bem executar os serviços, nos termos e condições exigidos pelo instrumento convocatório, antes que ele tenha a sua proposta desclassificada.** 2. Constatadas ilegalidades no procedimento licitatório que possam ter contribuído para a restrição do caráter competitivo do certame, determina-se à entidade promotora que adote as providências visando à anulação da licitação, bem como do contrato dela decorrente.

(TCU - RP: 00604620169, Relator: MARCOS BEMQUERER, Data de Julgamento: 24/05/2017, Plenário)

ADMINISTRATIVO. MANDADO DE SEGURANÇA. LICITAÇÃO. PREGÃO ELETRÔNICO. INEXEQUIBILIDADE DA PROPOSTA APRESENTADA. DECISÃO ADMINISTRATIVA FUNDAMENTADA. VINCULAÇÃO AO INSTRUMENTO CONVOCATÓRIO. Em que pese o princípio de vinculação ao instrumento convocatório seja de suma importância às licitações, este deve ser sopesado junto aos demais princípios que norteiam as contratações públicas, inclusive aquele que diz com os objetivos fundamentais do procedimento licitatório, que é a procura da proposta mais vantajosa ao interesse público. **A inexecuibilidade prevista no artigo 48 da Lei nº 8.666/93 não pode ser avaliada de forma absoluta e rígida, de modo a inviabilizar o alcance do interesse público de forma plena.**

(TRF-4 - AG: 50131438420214040000 5013143-84.2021.4.04.0000, Relator: VICTOR LUIZ DOS SANTOS LAUS, Data de Julgamento: 30/06/2021, QUARTA TURMA)

Isso posto, eventual declaração de inexequibilidade deverá ser balizada em critérios objetivos e já consignados no Edital, visto que sua presunção é relativa, o que, conforme já retratado em sede recursal, não se fez constar do instrumento convocatório.

Assim, conforme comprovação detalhada a seguir, a proposta ofertada para o Lote 2, pela Noventiq, não é classificada como irrisória, eis que balizada em preços já praticados no mercado, não podendo ser declarada inexequível.

Destarte, a Noventiq pugna pela classificação da sua proposta, porquanto em estrita conformidade com a Lei e com o Edital e atende ao princípio da obtenção da competitividade, eis que reflete ser a proposta mais vantajosa para essa Administração.

A seguir constam todos os esclarecimentos acerca da demonstração da exequibilidade do preço.

IV – Dos Pedidos

A licitante Noventiq pugna pela classificação de sua proposta ofertada para o Lote 2, no âmbito do Pregão Eletrônico PE.PPSA.001/2024, asseverando, desde já o que segue:

- (i) A licitante está disposta a promover maiores esclarecimentos sobre sua proposta, caso entenda-se necessário, e caso se indique qual elemento não restou devidamente esclarecido;
- (ii) Registra que anexa a prova de viabilidade dos seus preços, de forma complementar, como os atestados de capacidade técnica e certificações ISO;
- (iii) Requer, seja mantido em sigilo a composição dos preços trazidos pela licitante, eis que retratam as regras de negócio da licitante e que não deverão ser divulgadas aos demais concorrentes de mercado;
- (iv) Requer, por fim, caso não se entenda que tenha sido devidamente comprovada a exequibilidade de sua proposta, que seja apresentado o respectivo parecer técnico especificando os itens de desconformidade e, após, aberto prazo para apresentação do competente recurso administrativo.

Nestes termos pede deferimento.

São Paulo, 20 de fevereiro de 2024.

NOVENTIQ INTERNATIONAL BRASIL COMÉRCIO E LICENCIAMENTO DE SOFTWARE LTDA.

DEMONSTRAÇÃO DA EXEQUIBILIDADE DO PREÇO PROPOSTO PARA O LOTE 2

INTRODUÇÃO

SOBRE A NOVENTIQ

A Noventiq (Noventiq Holdings PLC) é uma provedora líder global de soluções e serviços em transformação digital e segurança cibernética, com sede em Londres e fundada em 1993. A empresa permite, facilita e acelera a transformação digital para os negócios de seus clientes, conectando mais de 80.000 organizações em uma ampla gama de setores com os melhores fornecedores de TI da categoria, além de seus próprios serviços e soluções.

O rápido crescimento da empresa é sustentado por sua estratégia tridimensional para expandir sua penetração no mercado, seu portfólio de produtos e seus canais de vendas. Isso é apoiado por uma abordagem ativa de fusões e aquisições, posicionando a Noventiq para capitalizar a consolidação contínua do setor. Com cerca de 6.400 funcionários em todo o mundo, a Noventiq opera em aproximadamente 60 países com potencial de crescimento significativo em várias regiões, incluindo América Latina, EMEA e APAC, com uma presença notável na Índia.

Em maio de 2023, a Noventiq anunciou sua intenção de ser listada na Nasdaq por meio de uma proposta de combinação de negócios com a Corner Growth Acquisition Corp.

PARCERIA MICROSOFT

Destacamos a consolidada trajetória de 26 anos de colaboração com a Microsoft, uma década da qual dedicada exclusivamente ao Azure. Como **Parceiro Global Certificado Azure Expert MSP**, a Noventiq orgulha-se de suas conquistas significativas, incluindo a implementação de 901 projetos Azure para mais de 190 clientes MSP em mais de 60 países. Somos especializados no avanço das migrações Windows & SQL Server, Linux e bancos de dados open-source, Kubernetes no Azure, Windows Virtual Desktop, segurança na nuvem, gerenciamento de identidade e acesso, proteção e governança de informações e proteção contra ameaças. Além disso, fornecemos soluções avançadas em dados, AI, análises avançadas, BI, serviços cognitivos industrializados, IOT, machine learning, serviços de integração para ISVs, e serviços NOC e SOC 24x7, reforçando nossa parceria estratégica e aprimorando continuamente nossos serviços de governança na nuvem.

OBJETIVO DO DOCUMENTO

Este documento tem como principal objetivo apresentar uma justificativa detalhada e fundamentada dos valores propostos pela Noventiq para a prestação de serviços de Soluções de Suporte para Ambientes em Nuvem, Migração do Data Center da PPSA e Treinamentos, conforme solicitado no Edital do Pregão Eletrônico nº PE.PPSA.001/2024. Através de uma abordagem focada na demonstração de valor, expertise técnica e estratégias de execução eficientes, pretendemos esclarecer como os valores propostos são não apenas viáveis, mas também competitivos e alinhados com as expectativas de qualidade e eficiência da PPSA.

Neste contexto, destacaremos a capacidade única da nossa empresa em fornecer soluções de alta qualidade, segurança e inovação, aproveitando nossa infraestrutura global, parcerias estratégicas e vasta experiência em projetos de grande escala. A intenção é assegurar ao cliente que os valores cobrados estão diretamente

relacionados à entrega de serviços excepcionais, garantindo assim um retorno sobre o investimento (ROI) significativo e sustentável para a PPSA.

Em suma, este documento visa reforçar a confiança na Noventiq como o parceiro ideal para este projeto, demonstrando que nossa proposta financeira reflete um profundo entendimento das necessidades do projeto e um compromisso com a excelência operacional e a satisfação do cliente.

RESUMO DO ESCOPO DE SERVIÇOS

A Noventiq compromete-se a executar um conjunto abrangente de serviços destinados a atender às necessidades específicas da Pré-Sal Petróleo S.A. (PPSA), conforme delineado no Edital do Pregão Eletrônico nº PE.PPSA.001/2024. O escopo desses serviços inclui, mas não se limita a, três áreas-chave:

SUPORTE PARA AMBIENTES EM NUVEM

A Noventiq oferecerá suporte técnico especializado para ambientes em nuvem, utilizando a infraestrutura do Microsoft Azure. Nosso objetivo é garantir a eficiência operacional, segurança e otimização dos recursos na nuvem da PPSA, por meio de uma parceria estratégica que fornece acesso a expertise técnica avançada e suporte contínuo.

MIGRAÇÃO DO DATA CENTER DA PPSA

Nos comprometemos com a migração segura e eficaz de todos os dados, aplicações e serviços do data center atual da PPSA para a nuvem, especificamente para a plataforma Microsoft Azure. Este processo busca promover uma maior flexibilidade, escalabilidade e otimização de custos, assegurando a transição sem interrupções operacionais e dentro do prazo estipulado de 60 dias corridos.

TREINAMENTOS

A Noventiq também será responsável por fornecer um total de cinco treinamentos especializados, destinados a capacitar até cinco participantes por sessão, durante o período de execução do contrato. Estes treinamentos visam aprimorar o conhecimento e as habilidades dos profissionais da PPSA em relação ao uso e gerenciamento do ambiente Microsoft Azure, garantindo que a equipe esteja bem equipada para maximizar os benefícios da migração para a nuvem.

Cada uma dessas áreas foi cuidadosamente planejada para atender às especificações e expectativas estabelecidas pela PPSA, com o objetivo de fornecer soluções de TI que não apenas atendam, mas superem os requisitos do projeto. A Noventiq se dedica a garantir a entrega de serviços de alta qualidade, utilizando as melhores práticas e tecnologias disponíveis no mercado.

ABORDAGEM E METODOLOGIA

A Noventiq adota uma abordagem sistemática e orientada por melhores práticas para a prestação dos serviços especificados no Edital do Pregão Eletrônico nº PE.PPSA.001/2024. A seguir, detalhamos nossa metodologia para cada um dos principais itens do escopo de serviços.

SUPORTE PARA AMBIENTES EM NUVEM

O Global Delivery Center (GDC) da Noventiq é um pilar central na estratégia de entrega global de serviços de TI, ofertando uma ampla gama de soluções de transformação digital e segurança cibernética. Com uma presença global em 14 localidades e suporte em 13 idiomas, o GDC possui uma estrutura robusta, permitindo a entrega de serviços gerenciados, migração para a nuvem, modernização de infraestrutura e segurança de TI com eficiência e escalabilidade. A expertise abrange desde a pré-venda até a implementação e suporte, garantindo uma abordagem integrada e personalizada para atender às necessidades específicas de cada cliente.

O GDC se destaca pela sua competência em trabalhar com tecnologias de ponta e plataformas variadas, incluindo soluções em nuvem, segurança avançada, dados e inteligência artificial. A equipe é altamente qualificada, com certificações e experiência prática em diversas áreas de TI, o que permite oferecer soluções inovadoras e customizadas que impulsionam a transformação digital das organizações. A abordagem centrada no cliente e a capacidade de oferecer suporte técnico multilíngue 24/7 reforçam o compromisso do GDC em fornecer um serviço excepcional.

O serviço de NOC (Network Operation Center) oferecido pelo GDC da Noventiq é um componente vital na gestão e monitoramento de ambientes em nuvem, garantindo operações ininterruptas e seguras. Este serviço proativo 24x7 abrange monitoramento, gestão de incidentes, otimização de desempenho e segurança, oferecendo às empresas a confiança de que seus sistemas e dados estão sendo cuidadosamente vigiados e gerenciados por especialistas, assegurando assim a continuidade dos negócios e a eficiência operacional.

As ofertas do NOC no Plano Gold incluem o monitoramento de desempenho de aplicação, gestão de banco de dados, gestão de rede, e gestão de recuperação após desastres, com um compromisso de resposta de suporte em menos de 30 minutos. Este plano é projetado para oferecer uma gestão abrangente e profunda da infraestrutura Azure, assegurando alta disponibilidade, segurança, e otimização de custos para ambientes em nuvem. As consultorias especializadas e o suporte técnico multilíngue reforçam a capacidade do GDC em entregar soluções personalizadas e eficazes, destacando a qualidade e a exequibilidade dos serviços propostos para o Lote 2.

Além dos serviços avançados do GDC e do Plano Gold do NOC, a Noventiq se apoia no Suporte Premier para Parceiros da Microsoft para abordar questões técnicas complexas, tipicamente de nível L4. Este suporte oferece acesso direto a uma rede global de especialistas da Microsoft, assistência acelerada para resolução de problemas e serviços de planejamento e rollout. Esse nível de suporte garante que a Noventiq possa gerenciar e resolver eficientemente qualquer desafio técnico avançado nos ambientes em nuvem de seus clientes, complementando perfeitamente as capacidades internas do GDC e reforçando a exequibilidade e qualidade dos serviços propostos para o Lote 2.

O processo de escalação de chamados começa no suporte de nível 1 (L1) com atendimento básico e monitoramento 24x7. Casos não solucionados são escalados para o nível 2 (L2), onde especialistas em nuvem tratam de casos mais críticos. Se ainda não resolvidos, procede-se ao nível 3 (L3), focado em defeitos de arquitetura e soluções complexas. Para questões extremamente especializadas, recorre-se ao suporte da Microsoft (L4), garantindo assim a resolução de problemas em todos os níveis.



SERVIÇOS PROATIVOS

- Monitoramento e notificação de infraestrutura em nuvem 24x7
 - ✓ Eventos críticos de infraestrutura
 - *Recursos de Computação (vCPU, Memória, Disco & Network)*
 - *Sistema Operacional (Windows & Linux)*
 - *Banco de dados (SQL, MySQL, Mongo DB etc.)*
 - *Monitoramento de uso de recursos*
 - *Monitoramento de eventos em Antivírus*
 - *Monitoramento de eventos de Segurança*
 - ✓ Desempenho de infraestrutura, aplicativos e banco de dados
- Relatório dos backups realizados (*notificação diária/semanal/mensal*)
- Gerenciamento de atualizações críticas (patches) para infraestrutura
- Cloud Health Assessment: Serviços de verificação de integridade (otimização de arquitetura, gastos, segurança e licenças). Realizado uma vez por ano.

SERVIÇOS REATIVOS

- Gerenciamento de identidade e acesso, incluindo MFA
- Serviços gerenciados de banco de dados
- Serviços gerenciados para rede
- Gerenciamento de antivírus e antimalware
- Recomendação de otimização de custos
- Manutenção e limpeza programadas
- Incidentes de infraestrutura (ilimitados)
- Solução de problemas e RCA
- Suporte SME para incidentes
- Solicitações de alteração de configuração (ilimitadas)
- Horas de suporte: SLA de resposta crítica – 30 minutos

ENTREGAS DO SUPORTE PARA AMBIENTES EM NUVEM

- Resolução ilimitada de incidentes de infraestrutura
- Alterações ilimitadas na configuração da infraestrutura

Av. Francisco Matarazzo, 1705 - Portão B1 – Água Branca – São Paulo – SP | CEP 05001-200

<https://noventiq.com.br/>

- Relatório de Análise de Causas Básicas para Todos os Incidentes P1
- Checklist e relatório de prontidão operacional
- Runbook de operações em nuvem personalizado com processos acordados e cronograma de serviços
- Scripts e modelos de implantação de infraestrutura específicos da PPSA (se aplicável)
- Relatório de resumo de negociação mensal e sessão de revisão

CUSTOMER SUCCESS MANAGER

Como parte dos serviços é designado um profissional para executar o papel de Customer Success Manager, que pode orientar a PPSA para o desenvolvimento de serviços ou contratação de recursos, necessários para atender a quaisquer requisitos de serviço. Atua como a voz do cliente para fornecer a melhor solução e experiência do cliente. O Gerente de Sucesso do Cliente também é a primeira linha de escalonamento de gestão. Ele também é responsável por renovar os serviços, subscrever e colocar a PPSA em contato com a equipe apropriada caso o ela tenha uma nova demanda.

ACORDOS DE NÍVEL DE SERVIÇO – SLA

Na gestão de operações em nuvem, a qualidade do serviço entregue é avaliada pela agilidade na resposta às prioridades dos tickets, abrangendo tanto solicitações de incidentes quanto de serviços, como parte do processo inicial de resolução de problemas. Esta prática se aplica a incidentes tanto proativos, identificados por alertas de monitoramento, quanto reativos, reportados pelo cliente. Assim, o SLA (Acordo de Nível de Serviço) de resposta representa um indicador crítico de sucesso em serviços baseados na nuvem.

- O SLA de Resposta é estabelecido como o intervalo necessário para que o analista da Noventiq reconheça o ticket na plataforma ITSM e comunique ao cliente a confirmação de recebimento.
- O cumprimento do SLA de Resposta é determinado pelo percentual de tickets atendidos dentro do SLA estipulado pela equipe Noventiq, em relação ao total de tickets recebidos pela mesma equipe.

Os SLAs padrões oferecidos à PPSA são apresentados a seguir.

GERENCIAMENTO DE INCIDENTES

Gravidade do Incidente	Tempo de Resposta	Tempo de Resolução*	SLA de Resolução KPIs de Desempenho
Prioridade 1 (Crítica)	< 15 minutos	4 horas	>=95%
Prioridade 2 (Alta)	< 30 minutos	8 horas	
Prioridade 3 (Médio)	< 60 minutos	16 horas	
Prioridade 4 (Baixa)	< 90 minutos	24 horas	

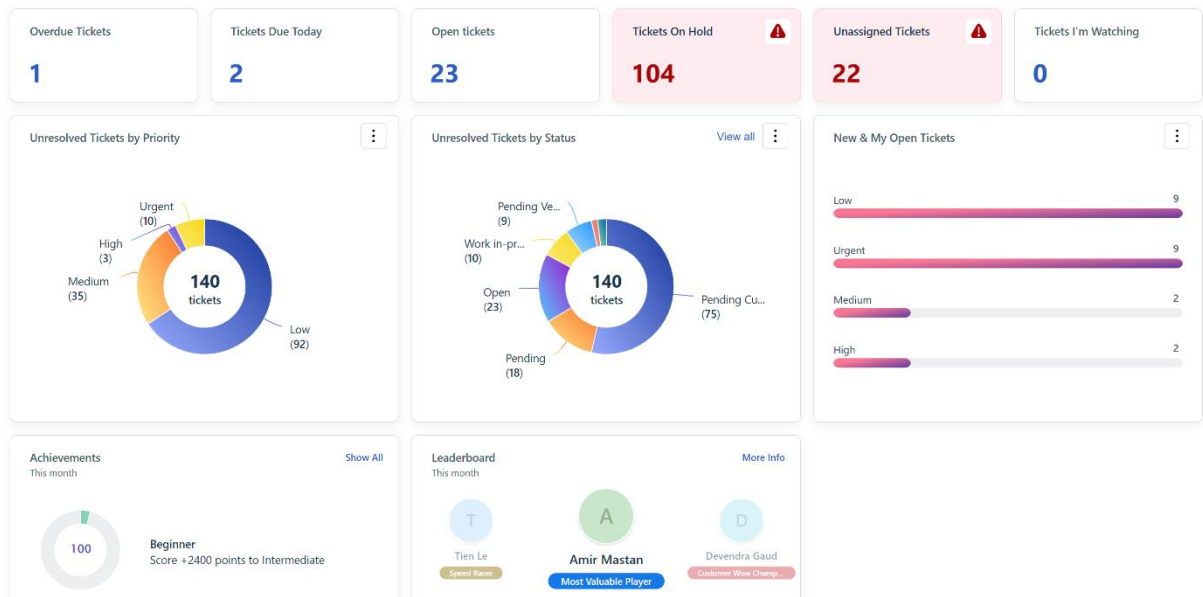
* Caso um incidente relatado pelo evento de monitoramento ou pelo cliente exija o suporte do Provedor de Produto, os SLAs de Resolução fornecidos pela Noventiq não serão aplicáveis ou devem ser computados para o desempenho do SLA ou requisição de crédito por Violações de SLA.

SOLICITAÇÕES DE SERVIÇOS

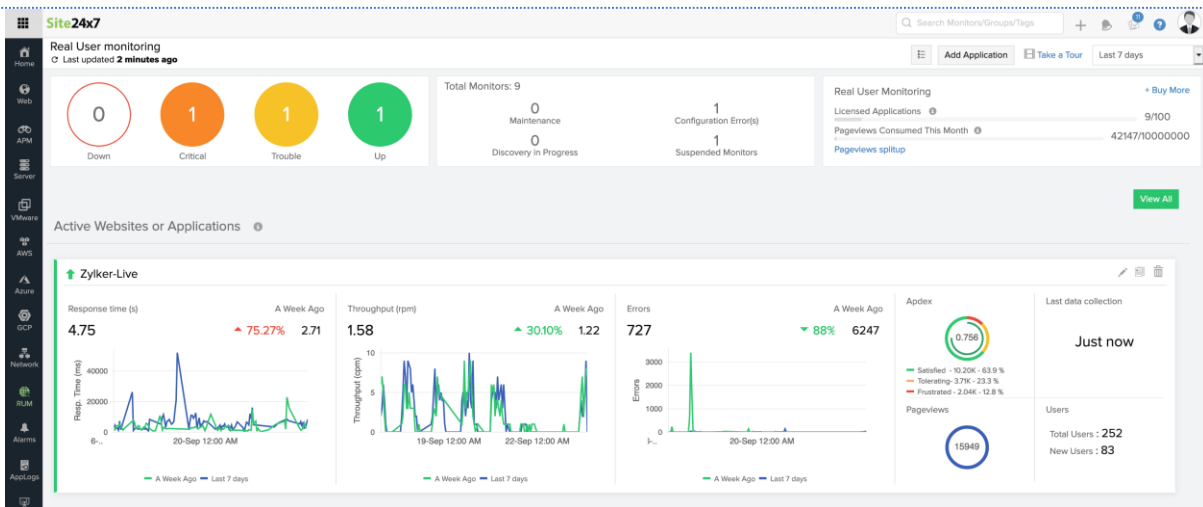
Requisito de Serviço	Tempo de Resposta	SLA de Resposta KPIs de Desempenho
Prioridade 1 (Alta)	< 1 hora	>=95%
Prioridade 2 (Normal)	< 8 horas	

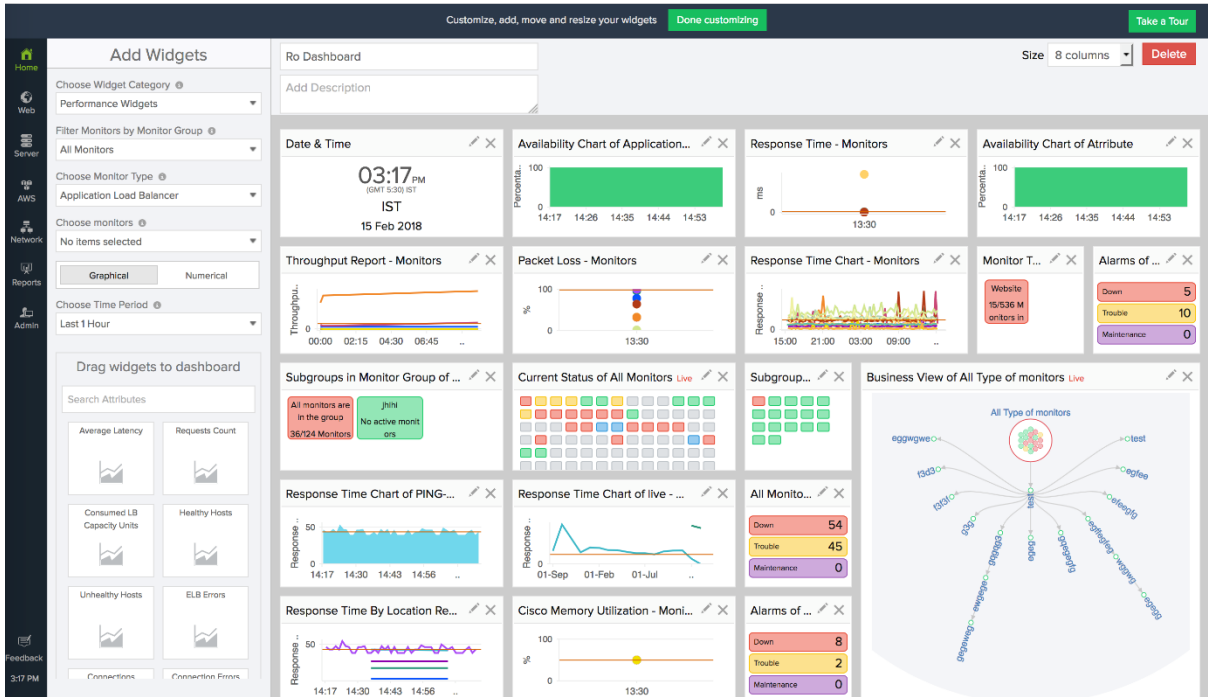
FERRAMENTAS E PORTAIS

FRESH SERVICE ONLINE PORTAL (CUSTOMER FACING)

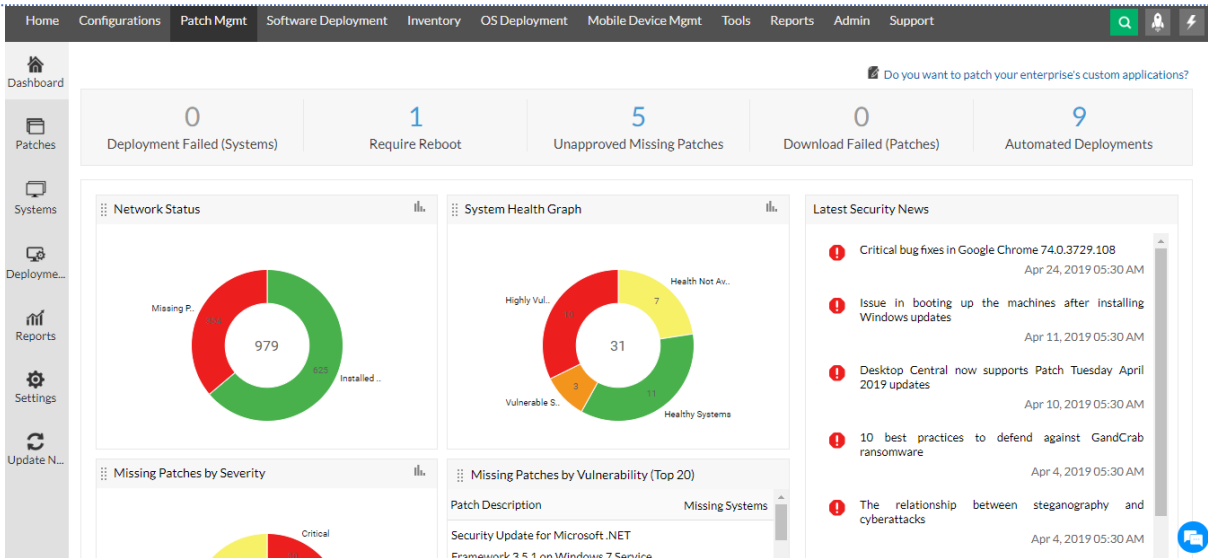


SITE 24X7 MONITORING TOOL





PATCHING DASHBOARD



Home Patches Systems Deployment Reports Agent Admin Support

Summary Useful Links

System Health Graph

Computers By Operating System

Latest Security News

- Use-after-free zero day vulnerability in Chrome (Nov 1, 2019 05:30 AM)
- "Aw, Snap!" messages in the latest Chrome M78 update (Oct 30, 2019 05:30 AM)
- [Blog] A catastrophic flaw in Linux sudo command has been discovered. (Oct 16, 2019 05:30 AM)
- Adobe has addressed 82 security vulnerabilities in its out-of-band security update (Oct 16, 2019 05:30 AM)
- Apple iTunes and iCloud for Windows - Zero-day vulnerability patched (Oct 11, 2019 05:30 AM)
- 59 vulnerabilities patched - Patch Tuesday October 2019 update summary (Oct 9, 2019 05:30 AM)
- [Blog]Microsoft Patch Tuesday October 2019: Everything you need to know (Oct 9, 2019 05:30 AM)
- Patches released for eight highly critical vulnerabilities in Foxit Reader

Windows 10 Computers by Version

Network Status

CMP REPORTING DASHBOARD

Consumption: 0.00K 25.45K

VM by Location, instances

VM by OS Type, instances

VM by Size Group, instances

VM Resource Group, instances

Data Logged: Select all (2019, 2020, Qtr 1, Qtr 2, Qtr 3, Qtr 4)

SLA Response, %: 100%

SLA File: 15

Open events for the period: 13

Closed for the period: 2

Open events for the period: 15

Event ID	Date of registration	Client name	Event	Organization	Technology	Problem summary	Current Status	Current Status Update
107939	10.12.2020		Normal	MSP Demo User	47124e7-1650-4801-b320-8713d1f14039 (Operate - OnVirtuor)	Linux Deploy 2	Open	Waiting for update from client
107938	10.12.2020		Normal	MSP Demo User	47124e7-1650-4801-b320-8713d1f14039 (Operate - OnVirtuor)	Linux deployment	Open	Waiting for update from client
107937	10.12.2020		Normal	MSP Demo User	47124e7-1650-4801-b320-8713d1f14039 (Operate - OnVirtuor)	Test Deployment 04	Open	Waiting for update from client
107909	10.12.2020		Normal	MSP Demo User	47124e7-1650-4801-b320-8713d1f14039 (Operate - OnVirtuor)	Test Deploy 2	Open	Waiting for update from client

Subscription Name and ID

Impact: 10

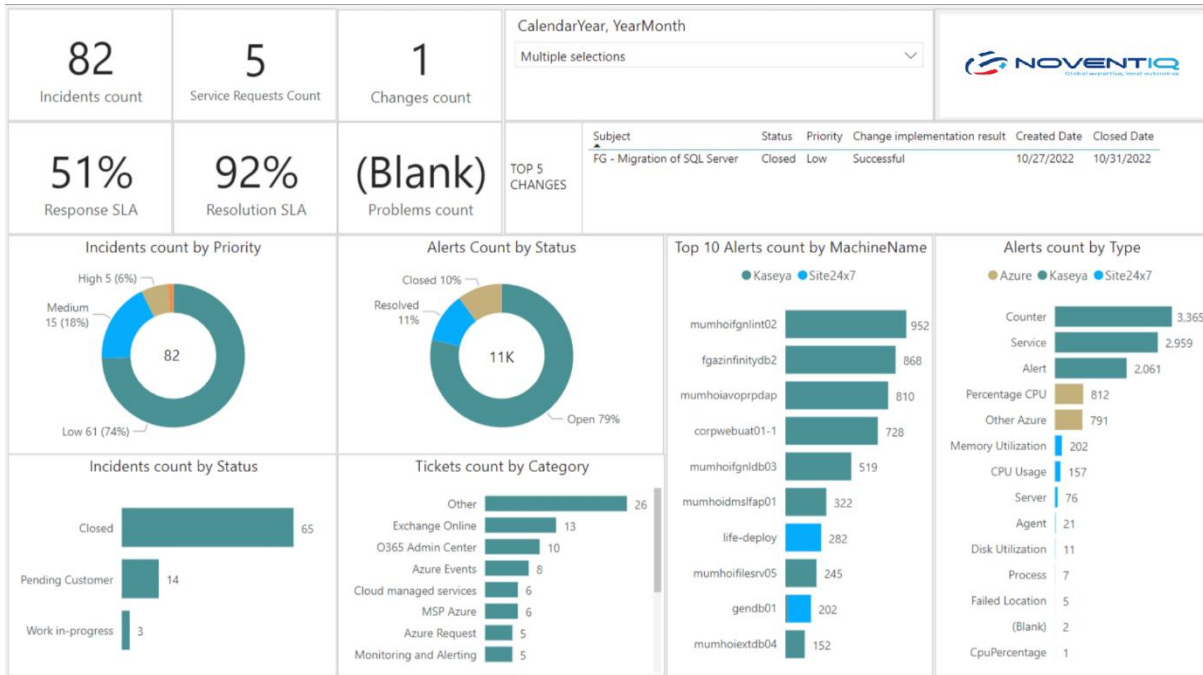
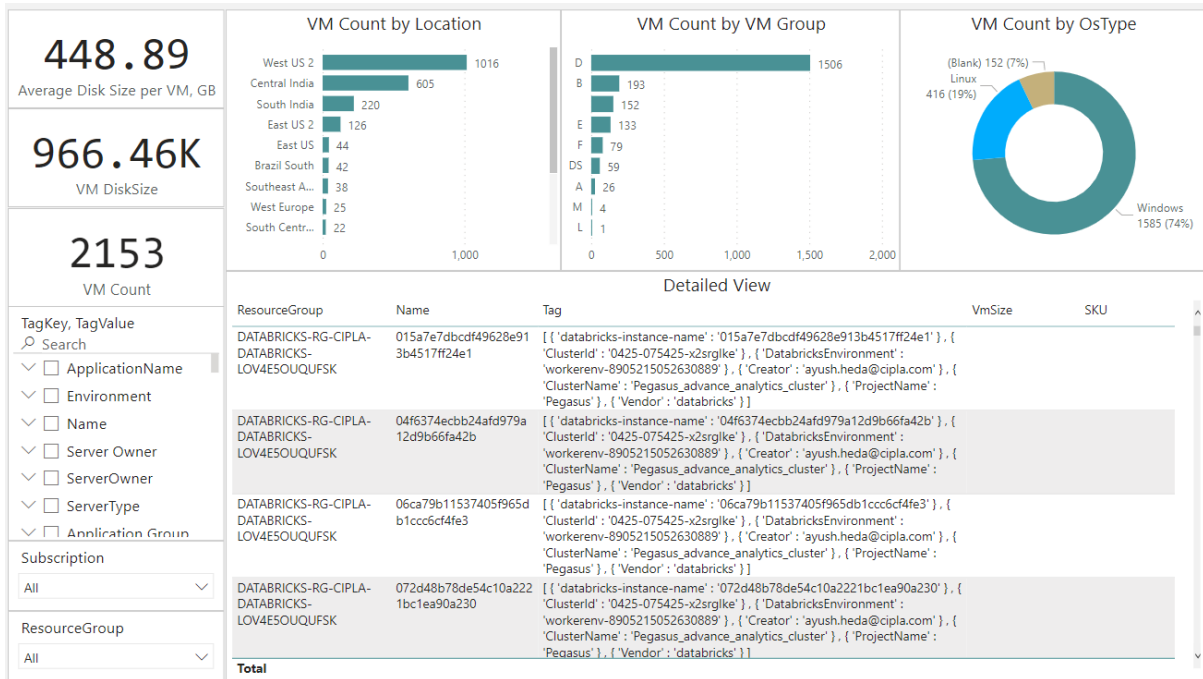
Cost: 10

High Availability: 10

Operational Excellence: 10

Security: 7

Category	Impact	Recommendation	# of affected resources
Cost	High	Buy virtual machines reserved instances to save money over pay-as-you-go rates	3
HighAvailability	High	Right-size or shut down underutilized virtual machines	4
HighAvailability	Medium	Enable virtual machine backup to protect your data from corruption and accidental deletion	12
HighAvailability	Medium	Enable virtual machine migration to protect your applications from regional outages	12
HighAvailability	Medium	Upgrade the operating disks attached to your premium-support VM to premium disks	1
OperationalExcellence	High	Enforce Azure vltra start do not use managed disks using Azure Policy	1



MIGRAÇÃO DO DATA CENTER DA PPSA

A migração do Data Center da PPSA para a nuvem Azure será conduzida utilizando a metodologia estruturada da Noventiq, apoiada pelo Global Delivery Center (GDC) e pelo seu Network Operation Center (NOC) para garantir uma transição suave, eficiente e segura. A abordagem inclui cinco fases principais: avaliação e descoberta, planejamento e design, migração para a nuvem, testes e transição, e suporte contínuo. Essas etapas asseguram uma compreensão profunda da infraestrutura atual da PPSA, incluindo máquinas virtuais, armazenamento de dados, e serviços críticos como AD Connect, Active Directory, DNS, e DHCP, permitindo um planejamento detalhado e a execução de uma migração sem interrupções.

Av. Francisco Matarazzo, 1705 - Portão B1 – Água Branca – São Paulo – SP | CEP 05001-200
<https://noventiq.com.br/>

O GDC oferece um espectro completo de habilidades técnicas e recursos, enquanto o pacote NOC Gold proporciona monitoramento proativo e gestão de incidentes 24x7, essenciais para manter a operacionalidade durante e após a migração. Este suporte abrangente é complementado pelo Suporte Premier da Microsoft para questões técnicas de alta complexidade (L4), garantindo que todos os aspectos da migração sejam cobertos por especialistas. A combinação desses recursos permite que a Noventiq não apenas atenda aos requisitos técnicos especificados no Anexo I do edital, mas também ofereça uma migração eficiente e exequível do data center da PPSA, reforçando o compromisso com a qualidade e a confiabilidade dos serviços prestados.

A metodologia de migração da Noventiq engloba uma abordagem holística e estruturada para a habilitação e operação de serviços em nuvem. Esta metodologia é composta pelas seguintes fases:

- **Avaliação e descoberta:** Nesta fase, a Noventiq realiza uma avaliação e uma descoberta completas do ambiente existente para entender o inventário de aplicativos e ambientes, identificar dependências e requisitos de aplicativos, realizar cálculos de custo total de propriedade e estabelecer referências de desempenho de aplicativos.
- **Planejamento e design:** Nesta fase, a Noventiq cria a infraestrutura de nuvem para as cargas de trabalho e planeja como moverá os aplicativos. Esse design e esse plano incluem o gerenciamento de identidade, a organização e a estrutura do projeto, a rede, a classificação dos aplicativos e o desenvolvimento de uma estratégia de migração priorizada.
- **Migração para a nuvem:** Nessa fase, a Noventiq prepara os pré-requisitos, o ambiente e executa um processo de implantação para mover cargas de trabalho e aplicativos para o Azure.
- **Testes e Cutover:** Nessa fase, a Noventiq realizará a validação de cargas de trabalho e aplicativos migrados, exercícios de Teste de Aceitação do Usuário (UAT), transferência e treinamento.

A Noventiq utiliza uma estratégia de migração fundamentada nos "7 R's", conforme descrito a seguir. Esta abordagem meticulosamente elaborada reflete nosso compromisso em assegurar uma transição eficiente e otimizada:

- **Realocação:** Realocação (migração no nível do hipervisor) - Move a infraestrutura para a nuvem sem comprar novo hardware, reescrever aplicativos ou modificar as operações existentes. Esse cenário de migração é quase específico do VMware Workload, que oferece suporte à compatibilidade de máquinas virtuais (VMs) e à portabilidade de cargas de trabalho entre seu ambiente local e o serviço de nuvem.
- **Rehospedagem (conhecida como "lift and shift").**
Mova os aplicativos sem alterações. A maioria desses aplicativos é hospedada novamente. A maior parte da rehospedagem pode ser automatizada com ferramentas (por exemplo, o Azure Migrate). Os aplicativos são mais fáceis de otimizar/rearquitetar quando já estão em execução na nuvem. Em parte, porque sua organização terá desenvolvido as habilidades para fazer isso e, em parte, porque a parte difícil - migrar o aplicativo, os dados e o tráfego - já foi feita.
- **Reformulação da plataforma (conhecida como "lift, tinker, and shift").**
Realiza algumas otimizações na nuvem para obter um benefício tangível, sem alterar a arquitetura principal do aplicativo. Por exemplo, reduzir o tempo gasto no gerenciamento de instâncias de banco de dados migrando para uma plataforma de Banco de Dados como Serviço, como o Azure SQL Database, ou migrar o aplicativo para uma plataforma totalmente gerenciada, como o Azure App Services.

- **Re-fatoração**
Reimagina como o aplicativo é arquitetado e desenvolvido usando recursos nativos da nuvem. Isso é motivado por uma forte necessidade comercial de adicionar recursos, escala ou desempenho que, de outra forma, seriam difíceis de obter no ambiente existente do aplicativo.
O objetivo é migrar uma arquitetura monolítica para uma arquitetura orientada a serviços (ou sem servidor) para aumentar a agilidade ou melhorar a continuidade dos negócios? Essa estratégia tende a ser a mais cara, mas também pode ser a mais vantajosa se houver uma boa adequação produto-mercado.
- **Recompra**
Mudar de licenças perpétuas para um modelo de software como serviço. Por exemplo, mudar de um Gerenciamento de Relacionamento com o Cliente (CRM) para o Salesforce.com, de um sistema de RH para o Workday ou de um Sistema de Gerenciamento de Conteúdo (CMS) para o Drupal.
- **Aposentadoria**
Remove os aplicativos que não são mais necessários. Depois de concluir a descoberta do ambiente, pergunta-se a quem pertence cada aplicativo. Cerca de 10% a 20% do portfólio de TI de uma empresa não é mais útil e pode ser desativado. Essa economia pode impulsionar o caso de negócios, direcionar a atenção da equipe para os aplicativos que as pessoas utilizam e reduzir o número de aplicativos que precisam ser protegidos.
- **Retenção**
Mantém os aplicativos que são essenciais para os negócios, mas que exigem uma grande refatoração antes de poderem ser migrados. É possível revisitar todos os aplicativos que se enquadram nessa categoria em um momento posterior.

O Edital especifica que a migração do data center da PPSA deve ser concluída em até 60 dias, impondo um prazo desafiador. Dada essa restrição temporal, a rehostedagem surge como a estratégia de migração mais viável. Essa abordagem, focada em transferir aplicações para a nuvem com mínimas alterações, permite uma migração rápida e eficiente, alinhando-se perfeitamente com o prazo estipulado pelo Edital, assegurando uma transição suave e sem interrupções dos serviços.

TREINAMENTOS

Para os treinamentos, nossa abordagem é focada na customização e relevância para a equipe da PPSA. Cada sessão de treinamento, com duração estimada de 16 horas, será desenhada para atender às necessidades específicas da equipe, com base em uma avaliação prévia dos conhecimentos e das lacunas identificadas. A entrega será realizada por instrutores experientes, que utilizarão exemplos práticos e estudos de caso para facilitar o aprendizado. Além disso, os treinamentos serão programados em momentos estratégicos ao longo do contrato, garantindo a atualização contínua da equipe em relação às novidades e melhores práticas relacionadas ao Microsoft Azure.

A metodologia da Noventiq para a execução dos serviços propostos é fundamentada em nossa vasta experiência em projetos semelhantes e no compromisso contínuo com a excelência. Estamos confiantes de que nossa abordagem estratégica e focada não apenas atende, mas supera as expectativas da PPSA, garantindo a entrega de soluções eficazes, seguras e de alta qualidade.

DEMONSTRAÇÃO DE VALOR

A Noventiq compreende a importância de não apenas atender aos requisitos técnicos do Edital do Pregão Eletrônico nº PE.PPSA.001/2024, mas também de demonstrar o valor intrínseco que nossa proposta traz para a Pré-Sal Petróleo S.A. (PPSA). Nossa abordagem para justificar os valores cobrados é fundamentada na entrega de um serviço excepcional, que proporciona benefícios tangíveis e intangíveis, superando as expectativas da PPSA.

VALOR AGREGADO PELA ESTRATÉGIA DE EXECUÇÃO

Nossa proposta de valor é ampliada pelo uso estratégico do Global Delivery Center (GDC) e do seu Network Operation Center (NOC), possibilitando um suporte técnico e monitoramento de projetos sem precedentes. Esta estrutura assegura a melhoria contínua dos serviços, elevando a eficiência operacional e a segurança dos ambientes em nuvem da PPSA. [REDACTED]

A seguir, apresentamos detalhadamente a estrutura de preços que elaboramos para cumprir com os requisitos do Edital.

SOLUÇÕES DE SUPORTE PARA AMBIENTES EM NUVEM

No tocante às Soluções de Suporte para Ambientes em Nuvem, nossa organização possui vasta experiência no gerenciamento de infraestruturas de serviços gerenciados (MSP) de escala comparável à da PPSA. Esta expertise nos permite fundamentar a avaliação do esforço requerido pelo Network Operation Center (NOC) em dados históricos acumulados através do atendimento a outros clientes, bem como em nossas métricas operacionais internas. Tal abordagem assegura uma gestão eficiente e ajustada às necessidades específicas de cada ambiente em nuvem.

Além disso, destacamos a alta qualificação técnica de nossa equipe, elemento crucial que nos possibilita prever a utilização de até 20 horas anuais do Suporte Premier para Parceiros da Microsoft. Essa previsão baseia-se na competência e no profundo conhecimento técnico de nossos profissionais, garantindo um suporte de excelência e alinhado às mais elevadas expectativas de desempenho e segurança.

Soluções de Suporte para Ambientes em Nuvem	Valor Mensal (R\$)
NOC Plano Gold - Monitoramento de 23 Recursos	4.256,14
▪ Valor aproximado por recurso monitorado	[REDACTED]
Suporte Premier - 20 horas/ano (rateado)	[REDACTED]
Total	6.230,00

Para alcançar um valor mensal competitivo em nossas soluções de suporte para ambientes em nuvem, inicialmente focaremos no monitoramento das 23 VMs migradas do data center on-premise da PPSA. Esta estratégia inicial é baseada na nossa vasta experiência com outros clientes e nas métricas operacionais internas. Antecipamos que o número de recursos monitorados crescerá ao longo do tempo. Contudo, este aumento não

impactará nossos custos devido à nossa condição de parceiro de serviços Microsoft, o que nos torna elegíveis para participar do programa PAL (Partner Admin Link). Este programa nos compensa pelo aumento da receita de consumo do Azure (ACR), mitigando o custo adicional decorrente do crescimento no número de recursos monitorados. [REDACTED]

TREINAMENTOS

Conforme o item 3.5 do Edital, está previsto que, ao longo do contrato de 60 meses, a contratada deve fornecer 5 treinamentos sob demanda, mediante solicitação da PPSA. Cada sessão de treinamento destina-se a grupos de até 5 participantes, com duração mínima de 16 horas, abrangendo temas relevantes para otimizar o uso da plataforma Azure e elevar o conhecimento dos profissionais da PPSA sobre o ambiente de nuvem. Os tópicos específicos serão definidos conjuntamente por PPSA e contratada, com conteúdo programático que pode incluir desde introdução à computação em nuvem até gestão de storage e backup. Os treinamentos serão realizados com material didático digital fornecido em português, e cada participante receberá um certificado ao final. Caso a qualidade de algum treinamento seja avaliada como insatisfatória pela maioria dos participantes, a PPSA poderá exigir sua reexecução sem custos adicionais.

Treinamento	Valor (R\$)
Grupo com 5 participantes, material didático digital e duração de 16 horas	2.210,00
Total para 5 Treinamentos	11.050,00

SERVIÇOS DE MIGRAÇÃO

O Edital e o Anexo I definem que a migração do data center envolverá a transferência de 17 máquinas Windows Server, 6 Linux CentOS, aproximadamente 36 Terabytes de armazenamento, e vários serviços críticos como AD Connect, Active Directory, DNS, e bancos de dados SQL e MySQL para a Microsoft Azure, a ser completada em até 60 dias. Este prazo exige uma metodologia eficiente e rápida.

Nossos serviços de migração abrangem uma análise detalhada, planejamento, execução e otimização, garantindo uma transição segura e sem interrupções. Dado o curto prazo estipulado pelo Edital, adotaremos a estratégia de re hospedagem, que permite uma migração direta para a nuvem, mantendo a integridade e funcionalidade dos sistemas existentes da PPSA.

Etapas do Serviço de Migração	Valor Unitário (R\$)
Avaliação e descoberta	[REDACTED]
Planejamento e design	[REDACTED]
Migração para a nuvem	[REDACTED]
Testes e Cutover	[REDACTED]
Total	15.004,78

EFICIÊNCIA OPERACIONAL E REDUÇÃO DE RISCOS

A metodologia adotada para a migração do data center e o suporte contínuo ao ambiente em nuvem estão desenhadas para minimizar riscos e garantir uma transição suave e segura. Nosso compromisso com a eficiência operacional não se limita à fase de implementação, mas se estende por todo o período de execução do contrato, assegurando que a infraestrutura em nuvem da PPSA esteja sempre otimizada para desempenho e custo.

OTIMIZAÇÃO DE RECURSOS

A abordagem da Noventiq para a otimização de recursos visa garantir que a PPSA obtenha o máximo retorno sobre seu investimento. Isso inclui não apenas a eficiência em termos de custos operacionais, mas também a melhoria contínua dos processos e a capacitação da equipe da PPSA através dos treinamentos oferecidos.

COMPROMISSO COM A QUALIDADE E CONFORMIDADE

A Noventiq mantém um compromisso inabalável com a qualidade e a conformidade em todos os aspectos dos serviços que prestamos. Este compromisso é um pilar fundamental da nossa proposta para a Pré-Sal Petróleo S.A. (PPSA) e é evidenciado através de várias iniciativas e práticas adotadas pela nossa empresa.

PADRÕES DE QUALIDADE

A Noventiq segue rigorosamente padrões de qualidade internacionais em todos os projetos que executa. Nossa adesão a esses padrões assegura a entrega de serviços que não apenas atendem, mas frequentemente superam as expectativas dos clientes. Implementamos processos de melhoria contínua para garantir que nossas práticas de trabalho estejam sempre alinhadas com as melhores práticas do setor e as inovações tecnológicas.

SEGURANÇA DAS INFORMAÇÕES

A segurança da informação é uma prioridade máxima para Noventiq, especialmente ao lidar com a migração e o suporte de ambientes em nuvem. Adotamos uma abordagem proativa para proteger os dados e as operações dos nossos clientes, implementando soluções de segurança avançadas e conformidade com padrões reconhecidos. Essas medidas garantem a integridade, confidencialidade e disponibilidade das informações da PPSA durante todo o período de execução do contrato.

CONFORMIDADE COM MELHORES PRÁTICAS

Noventiq está comprometida em operar em estrita conformidade com as melhores práticas do setor, incluindo aquelas especificamente relacionadas ao Microsoft Azure e à gestão de ambientes em nuvem. Nossa equipe mantém-se atualizada com as últimas tendências e regulamentos do setor, garantindo que os serviços prestados estejam sempre em conformidade com as exigências legais e técnicas.

A Noventiq certificou seu principal centro de entrega da seguinte forma:

- ISO 27001:2013 – Sistema de Gestão de Segurança da Informação
- ISO 22301:2019 – Sistema de Gerenciamento de Continuidade de Negócios

CERTIFICAÇÕES RELEVANTES

A equipe da Noventiq possui certificações relevantes que demonstram nossa expertise e comprometimento com a excelência. Estas certificações, incluindo as específicas da Microsoft para o Azure, são uma prova do nosso conhecimento técnico e habilidades profissionais. Nosso investimento contínuo em formação e certificação da equipe assegura que possamos oferecer os mais altos níveis de serviço à PPSA.

Atualmente o GDC da Noventiq detém as seguintes Especializações Avançadas da Microsoft:

- Windows & SQL Server Migration Advance Specialization
- Linux & Open-Source Database Migration Advance Specialization
- Kubernetes on Azure Advance Specialization
- Windows Virtual Desktop Advance Specialization
- Cloud Security Advance Specialization
- Identity & Access Management Advance Specialization
- Information Protection & Governance Advance Specialization
- Threat Protection Advance Specialization
- Data Warehouse Migration to Microsoft Azure
- Analytics on Microsoft Azure

COMPROMISSO COM A SATISFAÇÃO DO CLIENTE

A satisfação do cliente está no centro de tudo o que fazemos na Noventiq. Nosso compromisso em entregar serviços de alta qualidade é complementado por uma abordagem focada no cliente, garantindo uma comunicação clara e eficaz, respostas rápidas e uma parceria colaborativa durante todo o projeto.

CONCLUSÃO

A conclusão deste documento visa reafirmar a exequibilidade do preço ofertado pela Noventiq no Pregão Eletrônico nº PE.PPSA.001/2024, abordando diretamente a questão que levou à nossa desclassificação inicial. A Noventiq compreende a importância de alinhar os custos dos serviços com as expectativas de valor e qualidade exigidas pela Pré-Sal Petróleo S.A. (PPSA) e reitera seu compromisso em fornecer uma solução que atenda a esses critérios sem comprometer a excelência.

JUSTIFICATIVA DA EXEQUIBILIDADE DO PREÇO

A proposta financeira apresentada pela Noventiq foi cuidadosamente calculada para assegurar a viabilidade e sustentabilidade do projeto, considerando:

- **Economia de Escala:** Aproveitando nossa presença global e a estrutura do Global Delivery Center (GDC), a Noventiq é capaz de otimizar os custos operacionais e oferecer preços competitivos sem comprometer a qualidade dos serviços prestados.
- **Eficiência Operacional:** Nossa metodologia de execução, apoiada por tecnologias avançadas e processos otimizados, permite-nos reduzir desperdícios e maximizar a eficiência, resultando em custos mais baixos para nossos clientes.
- **Parcerias Estratégicas:** A colaboração com parceiros, incluindo a Microsoft, nos permite acessar recursos e suporte técnico a custos preferenciais, o que é refletido no preço competitivo ofertado à PPSA.

- **Investimento em Capacitação:** A formação contínua da nossa equipe e o investimento em certificações garantem que possamos manter um alto nível de serviço com uma equipe enxuta e altamente qualificada, otimizando assim os custos relacionados à mão de obra.

A exequibilidade do preço proposto é fundamentada na nossa capacidade de entregar um serviço de alta qualidade, eficiente e seguro, atendendo às necessidades específicas da PPSA, ao mesmo tempo em que garantimos a sustentabilidade financeira do projeto. A Noventiq está confiante de que a proposta apresentada representa o melhor equilíbrio entre custo, qualidade e valor para a PPSA, proporcionando uma solução completa que atende às exigências do edital e supera as expectativas.

REAFIRMAÇÃO DO COMPROMISSO

A Noventiq reafirma seu compromisso em ser uma parceira estratégica da PPSA, oferecendo não apenas um preço competitivo, mas também garantindo a entrega de serviços que contribuem para a eficiência operacional, inovação e crescimento da PPSA. Estamos prontos para dialogar e fornecer quaisquer esclarecimentos adicionais necessários para validar a exequibilidade do nosso preço, com a certeza de que nossa proposta é não apenas viável, mas também a mais vantajosa para a PPSA.

Em conclusão, a proposta de preço da Noventiq é fruto de uma análise detalhada e realista dos custos, fundamentada na eficiência e na criação de valor. Estamos comprometidos em fornecer soluções excepcionais que atendam às necessidades da PPSA, reforçando a confiança na nossa capacidade de executar o projeto proposto dentro dos parâmetros financeiros ofertados.

ANEXOS

Os anexos listados a seguir complementam o conteúdo deste documento e encontram-se reunidos no arquivo Anexos.zip.

- Anexo I - Atestado de Capacidade Técnica da Coopersystem
- Anexo II - Atestado de Capacidade Técnica da Siemens Healthcare
- Anexo III - Certificado de ISO 27001_2013
- Anexo IV - Certificado de ISO 22301_2019