

ATA DE REUNIÃO

ASSUNTO/PROJETO	Negociação – CPSI-CGE		
LOCAL	DATA	HORA	
		INÍCIO	TÉRMINO
Reunião online	10/12/2024	08:00	12:00
Reunião online	11/12/2024	08:00	12:00
Reunião online	11/12/2024	16:00	17:00

PARTICIPANTES

Karla Mendonça de Araújo – Gerente do Projeto
Bruno Rios Rolim – Mediador e Integrante da banca de julgamento
Fábio Assunção Guimarães - Integrante da banca de julgamento
Robinson Vespúcio Vaz - Integrante da banca de julgamento

Proponentes dos desafios de inovação aberta:

- DSM Consultoria LTDA (RAVEN)
- JARVIS Equipamentos e Serviços Eletrônicos (COREJUR)
- Safia Tecnologia da Informação LTDA (SAFIATECH)
- Stokhos IA Tecnologia LTDA
- Zaelo Negócios Públicos e Privados Ltda

PAUTA DA REUNIÃO

As reuniões de negociação foram realizadas nos dias 10 e 11/12 na plataforma Zoom. As negociações foram conduzidas pelo servidor Bruno Rolim com a participação ativa dos demais membros da Comissão de Contratação presentes. Cada licitante teve o tempo necessário para tratar com os representantes da CGE, momento em que os licitantes apresentaram novamente as suas propostas, o plano de trabalho, cronograma e orçamento. Ao final os representantes levantaram os pontos fortes e fracos de cada licitante e apontaram o vencedor para a apreciação e validação do Secretário da pasta. As reuniões foram gravadas.

As apresentações ocorreram na seguinte ordem:

Desafio 1 – Dia 10/12/2024

- Zaelo Negócios Públicos e Privados Ltda

- Safia Tecnologia da Informação LTDA (SAFIATECH)
- DSM Consultoria LTDA (RAVEN)

Desafio 2 – Dia 11/12/2024 8h

- Safia Tecnologia da Informação LTDA (SAFIATECH)
- Stokhos IA Tecnologia LTDA
- DSM Consultoria LTDA (RAVEN)

Desafio 2 (Reunião extra para tirar dúvidas que persistiram quanto ao risco da contratação)– Dia 11/12/2024 16h

- DSM Consultoria LTDA (RAVEN)

Segue o relato conclusivo das reuniões:

Desafio 1: “Como a CGE pode otimizar o monitoramento das compras do estado de Goiás para garantir que os órgãos estão atendendo aos requisitos estabelecidos para o processo de compras?”

SUGESTÃO DE CONTRATAÇÃO:

Por consenso entre os membros da Comissão de Contratação (Eu, Robinson e Fábio), sugerimos a contratação da SAFIATECH para o primeiro e o segundo desafio. A empresa demonstrou clareza em como adaptará suas tecnologias de IA próprias para resolver os desafios propostos, além de apresentar uma estrutura de equipe sólida e bem organizada, capaz de atender às expectativas. Ademais, evidenciou maturidade no desenvolvimento de tecnologias complexas e em gestão de projetos e ainda levantou a possível contratação de um consultor em auditoria para acompanhar o entendimento dos problemas.

No aspecto do cronograma, comprometeu-se a reduzir os prazos; no aspecto financeiro, em caso de contratação das duas soluções, ajustou o valor dos desafios para cerca de R\$ 2 milhões, considerando que o segundo desafio demandaria apenas inovações incrementais. Adicionalmente, a empresa garantiu a integração das soluções e o compartilhamento da propriedade intelectual. Sob os critérios de capacidade de atendimento aos problemas, economicidade e rapidez, esta foi a melhor negociação alcançada.

Com isso, os aproximadamente R\$ 1 milhão restantes poderão ser alocados em outras CPSIs.

A SAFIATECH foi escolhida pela Comissão de Contratação por demonstrar maior clareza e capacidade técnica no uso de Inteligência Artificial (IA) para atender aos pontos propostos no desafio, apresentando ideias concretas para solucionar cada problema levantado e evidenciando maior experiência na adaptação de suas tecnologias de IA, mesmo tendo ficado em segundo lugar na fase anterior. Sua abordagem superou a da

ZAELO, que, apesar de mais experiente no setor de compras públicas e de ter obtido a melhor pontuação anteriormente por conta do TRL, focou mais na demonstração de seu produto atual do que deixar claro sua ideia para os problemas apontados nos desafios, sem apresentar caminhos claros para atender outros aspectos destes. Já a COREJUR ficou em último lugar por apresentar uma proposta inicial e pouco aderente aos requisitos do desafio, baseando-se apenas em análise semântica.

SAFIATECH

- **Pontos Fortes**

- Demonstrou maior conhecimento em experimentações diversas com IA;
- Solução futura com alto grau de personalização;
- Única empresa que focou na análise de justificativas e necessidades, considerado o ponto mais complexo do desafio 1 pela CGE;
- Apresentou a possibilidade de desenvolver um alerta para direcionamento de objetos;
- Possibilidade de integração de banco de dados com o estado;
- Motores de captura já em funcionamento;
- Citou a intenção de detectar fornecedores que acompanham gestores;
- Abrange classificação de risco em aquisições;
- Possibilidade de treinamento por tipo de análise de objeto específico para aprimorar a acurácia da IA;
- Propriedade intelectual compartilhada com a CGE (esta possui direitos de venda e cessão);
- Tecnologias próprias de IA já em operação com clientes.

- **Pontos Fracos**

- Menor conhecimento em compras públicas comparado à Zaelo;
- Não possui, atualmente, soluções em operação em órgãos públicos.

ZAELO

- **Pontos Fortes**

- Experiência e atuação prévia em licitações e compras públicas;
- Motores de captura já instalados;
- Realiza análise de banco de preços de maneira diferenciada, o que a destaca;
- Mapeamento de conformidades funcional;
- Propriedade intelectual compartilhada com a CGE (esta possui direitos de venda e cessão).

- **Pontos Fracos**

- Apresentou pouca clareza sobre o que fazer, quais ferramentas de IA usar ou quais caminhos seguir para o desenvolvimento de novas soluções necessárias à resolução dos problemas;
- O ponto referente à análise de necessidade e justificativa não foi abordado;
- Apesar de realizar uma ótima análise de banco de preços, a funcionalidade de comparação de similaridades entre objetos não está bem desenvolvida;
- Utiliza tecnologia que não é própria;
- Embora tenha demonstrado soluções robustas e conhecimento em compras públicas, não deixou clara sua expertise em IA.

COREJUR

- A empresa recebeu a menor pontuação da comissão de julgamento. A Comissão de

Contratação, verificou que a proposta de solução estava bastante inicial, baseando-se apenas em análise semântica e sem apresentar uma ideia clara de como atingir os resultados esperados. Além disso, entre as três empresas avaliadas, a Corejur foi a que apresentou menor aderência aos requisitos do desafio, ficando em último lugar na classificação.

Desafio 2: Como a Controladoria-Geral poderia ter acesso a todo o conhecimento já produzido de forma automatizada e responsiva?

A SAFIATECH demonstrou maior domínio em inteligência artificial, maior maturidade nos negócios e maior solidez em soluções já implementadas. Durante a negociação de prazo e preço, chegou-se a um acordo no qual, ao contratar os dois desafios, a empresa conseguiria integrar as soluções, abreviar o prazo e apesar de manter o valor do contrato 1 inalterado, haveria uma redução significativa no contrato 2, aproximando-se de R\$ 700.000,00, resultando em um valor final total em torno de R\$ 2 milhões.

A propriedade intelectual seria compartilhada com a GCE, incluindo a transferência de tecnologia e o direito de venda ou cessão de uso seria da empresa.

Por outro lado, a DSM, embora promissora, apresentou um alto risco de não entrega, devido à equipe reduzida, além do estágio inicial do negócio. A Stokhos causou uma impressão semelhante à DSM, mas sua solução não se mostrou tão promissora.

SAFIATECH

• **Pontos Fortes**

- Equipe dedicada, focada exclusivamente nessa área de atuação.
- Demonstração de conhecimento e experiência.
- Já possuem Inteligência Artificial (IA - LLM) desenvolvida em outras áreas.
- Considerando o que possuem em termos de IAs desenvolvidas, seria apenas uma inovação incremental.
- Possibilidade de contratação de um auditor como consultor de negócios para apoiar no desenvolvimento; caso ambos os contratos sejam firmados, esse profissional poderia atender os dois projetos.
- Capacidade de geração de análise gráfica.
- Contratando o primeiro e o segundo desafio, seria possível reduzir algo próximo de $\frac{1}{3}$ (cerca de R\$ 1 milhão) no valor total; as duas soluções ficariam em torno de R\$ 2 milhões.
- Proposta de solução madura.
- Possibilidade de redução de prazo.
- Capacidade de busca em sites externos.
- Integração com a solução 1.
- Corpo técnico composto por 35 pessoas.
- Trabalho baseado em metodologia ágil de projetos.
- Maturidade no processo de desenvolvimento.
- Maturidade de negócio.

- Domínio dos próprios custos.
- Propriedade intelectual compartilhada.

Pontos Fracos

- Propriedade intelectual compartilhada.
- Interface de usuário apresentada com qualidade insatisfatória, necessitando de melhorias.

DSM

● **Pontos Fortes**

- Conhecimento do SEI e da sua base de dados.
- Possibilidade de atualização da base por documentos fornecidos pelos próprios usuários.
- Visualização dos documentos-fonte.
- Propriedade intelectual 100% CGE.
- Disponibilização de análises gráficas.
- Preço de R\$ 1,2 milhões, com execução em poucos meses.
- Experiência na automação de motores de captura e consulta na web.

● **Pontos Fracos**

- Equipe reduzida e não dedicada 100% à empresa.
- Alto risco de não entrega.
- Não possuem domínio total dos próprios custos.
- Maturidade de negócio inicial.

STOKHOS

● **Pontos Fortes**

- Solução-base atrativa, com boa interface para o usuário.
- Diversos clientes no setor de regulação.

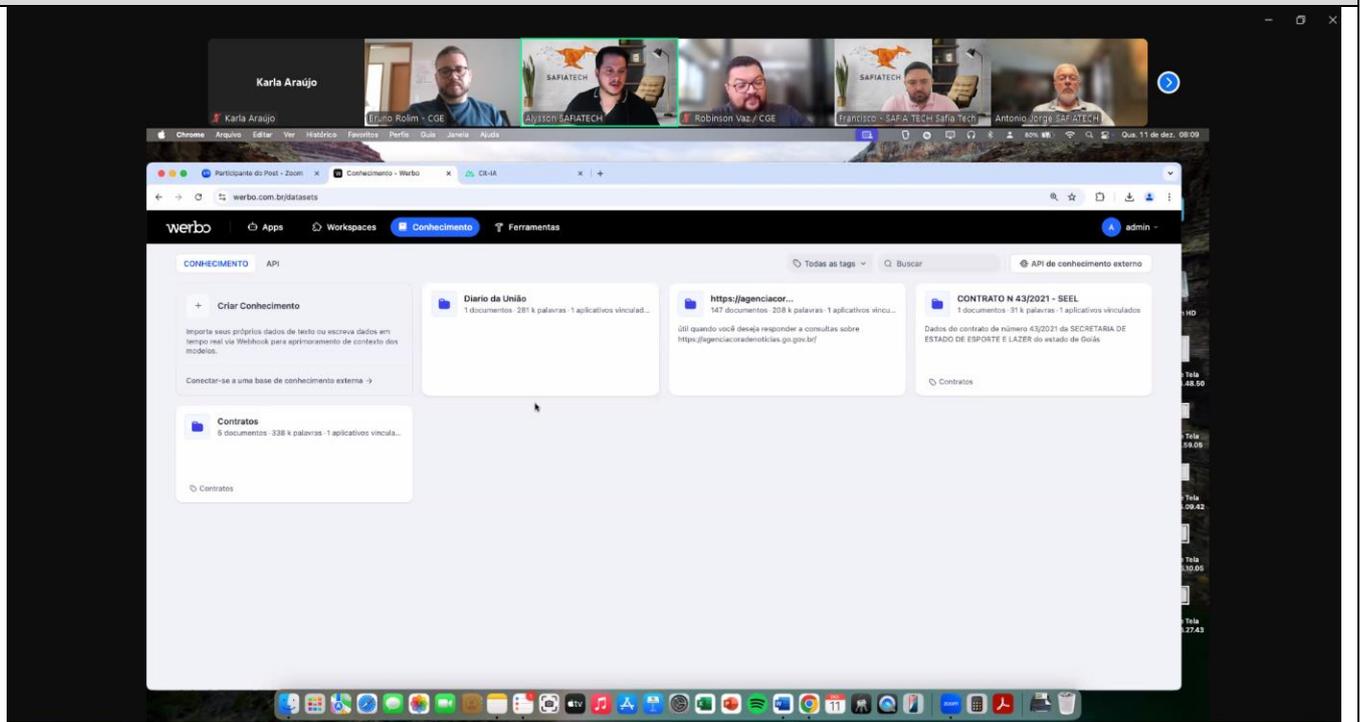
● **Pontos Fracos**

- Compartilhamento de uma equipe reduzida com outros projetos.
- Não houve redução no cronograma.
- O maior custo entre todos os concorrentes.
- Menor maturidade da solução.
- Menor maturidade de negócio.
- Pouco conhecimento do setor de auditoria.

ENCAMINHAMENTOS

- Adjucação e homologação do Processo;
- Publicação do Resultado final;
- Assinatura do contrato.

IMAGENS





Contratos simultâneos: Até 10 contratos ativos ao mesmo tempo.

Processo	Cliente	Data de publicação	Valor inicial
6018.2023/0115849-9	PMSP - SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE	2024-04-17	R\$ 2.184,96
6018.2024/0021676-4	PMSP - SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE	2024-05-14	R\$ 1.300,00
6018.2024/0005003-3	PMSP - SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE	2024-03-14	R\$ 1.300,00
6018.2022/0094750-1	PMSP - SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE	2023-09-12	R\$ 2.184,96
6018.2023/0071421-5	PMSP - SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE	2023-08-14	R\$ 1.300,00
6018.2023/0116172-4	PMSP - SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE	2024-02-01	R\$ 1.300,00
6018.2023/0121718-5	PMSP - SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE	2023-12-28	R\$ 3.900,00
6018.2023/0084820-3	PMSP - SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE	2023-09-21	R\$ 1.300,00
6018.2023/0122357-6	PMSP - SECRETARIA MUNICIPAL DE SAÚDE	2024-03-08	R\$ 2.600,00
PMSP - SECRETARIA			

Zoom Meeting | Samuel Patissi - ZAELO's screen | Recording | View | 10 de dez, 09:28

Converse com a Diotima
Diotima é uma Inteligência Artificial em forma de chat que você pode interagir fazendo perguntas sobre recursos Públicos em geral.

[Conversar agora](#)

Análise de Editais
IA capaz de receber seus arquivos, analisar e produzir relatórios com resumos, tabeladores, destaques e inconsistências.

[Enviar Arquivos](#)

Tela de chat

Item	Valor	Diá	Edição	Tipo de contratação	Unidade Orçamentária
Licitações	Itens	Total	Total Homologado	Total Aberto	
14270	54947	R\$ 62.362.983.096,49	R\$ 42.488.161.903,99	R\$ 19.874.823.130,50	

Vencedores por Estado

Estado	Quantidade	Valor Total	Valor Total Homologado	Valor Total Aberto
AC	1	R\$ 44.330.157.202,08	R\$ 44.330.157.202,07	R\$ 0
AL	1	R\$ 10.000.000.744,04	R\$ 10.000.000,00	R\$ 9.990.000.744,04
AM	1	R\$ 205.884.780,00	R\$ 205.884.780,00	R\$ 0
AP	1	R\$ 170.000.000,00	R\$ 170.000.000,00	R\$ 0
BA	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
CE	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
DF	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
ES	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
GO	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
MA	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
MT	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
MS	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
MG	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
PA	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
PB	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
PE	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
PI	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
PR	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
RJ	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
RN	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
RO	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
RS	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
SC	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
SE	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
SP	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
TO	1	R\$ 100.000.000,00	R\$ 100.000.000,00	R\$ 0
Total		R\$ 62.362.983.096,49	R\$ 42.488.161.903,99	R\$ 19.874.823.130,50

Fornecedor por Parte

22,57% - 51,10% - 25,86%

Total (Qtd) por UF do fornecedor

UF: 2,3 Qtd

Total Homologado (R\$) por Parte

R\$ 0,00 - R\$ 571,74 - R\$ 400,00 - R\$ 24,00

