



Referência: Processo nº 202500059001392

Interessado(a): AGENCIA DE FOMENTO DE GOIAS S/A - GOIASFOMENTO

Assunto: Resposta aos pedidos de esclarecimentos - DOCK INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO S.A.

DESPACHO Nº 28/2026/GOIASFOMENTO/GEROP-19327

RESPOSTA AO PEDIDO DE ESCLARECIMENTOS

REFERÊNCIA: EDITAL DE CHAMAMENTO PÚBLICO Nº 011/2025 - PROJETO PEQUI DIGITAL

INTERESSADA: DOCK INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO S.A.

DATA: 10 DE FEVEREIRO DE 2026

A Comissão Especial de Seleção, no uso de suas atribuições, e subsidiada pelos pareceres técnicos e jurídicos acostados aos autos do Processo de Chamamento Público nº 011/2025, recebe o Pedido de Esclarecimentos interposto pela **DOCK INSTITUIÇÃO DE PAGAMENTO S.A.**, tempestivamente apresentado.

Para a correta interpretação das respostas que seguirão, é imperativo reforçar três premissas basilares que estruturam o Edital e que não devem ser confundidas com a lógica de contratações tradicionais de prestação de serviços:

- 1) **Natureza Jurídica da Parceria (Lei das Estatais):** O objeto deste certame não é a contratação de um fornecedor de tecnologia mediante pagamento fixo, mas a seleção de um **parceiro estratégico** para a exploração conjunta de uma oportunidade de negócio (art. 28, §3º, II, da Lei nº 13.303/2016). Portanto, a modelagem pressupõe, por essência, o **compartilhamento de riscos e resultados**.
- 2) **Caráter Indicativo das Volumetrias (Risco de Demanda):** Conforme estatuído na **Seção 10 do Edital**, os dados de volumetria, TPV e número de beneficiários apresentados no Plano de Negócios Preliminar refletem o potencial máximo do mercado endereçável (*Total Addressable Market*) baseados na execução orçamentária de 2024. Eles servem como balizadores para o dimensionamento do *Business Case* da proponente, não constituindo, em hipótese alguma, garantia de receita mínima ou obrigação de aporte de demanda por parte da Estatal. O risco de conversão e engajamento da base é,

contratualmente, alocado ao Parceiro Privado.

- 3) **Objetividade dos Critérios de Pontuação:** A Matriz de Avaliação (Anexo III) foi desenhada para valorar atributos que conferem **segurança regulatória** e **eficiência operacional** ao projeto. A exigência de estruturas verticalizadas (SCD), certificações e robustez de capital não visam restringir a competição, mas garantir que o parceiro possua "características particulares" (art. 28, §3º, II, Lei 13.303/16) compatíveis com a responsabilidade de operar uma infraestrutura financeira de alta complexidade.

Feitas estas considerações iniciais, passamos a responder objetivamente aos quesitos formulados, agrupados conforme a estrutura apresentada pela Interessada.

BLOCO 1: CRITÉRIOS DE SELEÇÃO, PONTUAÇÃO E HABILITAÇÃO TÉCNICA

01. Comprovação de Verticalização (SCD): Para fins de obtenção da pontuação máxima no quesito "Autonomia Total" (Anexo III, Item 2.6), entende-se que a apresentação de Contrato de Compra e Venda de Ações de Sociedade de Crédito Direto (SCD) já assinado e com aprovação sem restrições do CADE, mesmo que pendente da publicação final de homologação pelo Banco Central (fase administrativa), cumpre o requisito de "possuir SCD no grupo econômico"?

Resposta 01: Negativo. O critério estabelecido no Anexo III, Item 2.6 ("Autonomia Total"), tem por objetivo valorar a **capacidade operacional imediata** e a autonomia de *funding* da Proponente. A exigência de "Ato Autorizativo do BACEN" ou ato constitutivo comprovando o vínculo societário visa assegurar que a estrutura de crédito já esteja integrada ao Grupo Econômico no momento da seleção. A homologação da transferência de controle acionário pelo Banco Central do Brasil possui natureza constitutiva. Um Contrato de Compra e Venda de Ações (SPA), ainda que aprovado pelo CADE, constitui mera expectativa de direito no âmbito regulatório, sujeita ao crivo da autoridade monetária, não garantindo a efetiva verticalização da operação na data do certame. Aceitar tal documentação feriria o princípio da isonomia em relação aos competidores que já suportam os custos e responsabilidades de manter uma SCD ativa. Portanto, para fins de pontuação máxima, a SCD deve integrar formalmente o grupo econômico na data de apresentação da proposta.

02. Ambiente de Testes (Sandbox) e Maturidade: Para a comprovação de "Maturidade da Solução" (Anexo III, Item 2.2), a Comissão aceitará a apresentação de vídeos de navegação e acesso a ambiente de homologação de clientes atuais da Proponente (com dados mascarados), visto que a criação de um ambiente ad hoc exclusivo para o Pequi Digital demandaria desenvolvimento prévio à contratação?

Resposta 02: Afirmativo. O objetivo do critério "Maturidade e Inovação da Solução" (Anexo III, Item 2.2) é comprovar a existência prévia e a robustez da plataforma *White Label* ofertada, evitando o risco de desenvolvimento de *software* do zero (*vaporware*). A Comissão aceitará, como evidência válida, a demonstração de funcionalidades em ambientes de homologação de clientes atuais (com dados anonimizados/fictícios) ou vídeos de navegação que comprovem a fluidez da jornada e a existência dos módulos exigidos. Não se exige o desenvolvimento de um *front-end* customizado com a marca "Pequi Digital"

(ambiente *ad hoc*) nesta fase, mas sim a prova inequívoca de que o motor transacional (*Core Banking*) e as APIs já estão operacionais e maduros.

03. Funcionalidades de IA no Marketplace: A inclusão de funcionalidades de Inteligência Artificial para análise de crédito automatizada e personalização de ofertas no marketplace gera pontuação adicional na proposta técnica?

Resposta 03: Afirmativo. Conforme disposto no Anexo III, Item 2.2 ("Maturidade e Inovação"), o uso de Inteligência Artificial e *Machine Learning* é expressamente listado como um "Diferencial Relevante". A demonstração de funcionalidades de IA aplicadas à análise de crédito automatizada (*Credit Scoring*) e à personalização de ofertas (*Next Best Offer*) no Marketplace contribuirá para a pontuação máxima neste quesito, desde que evidenciada sua aplicação prática na jornada do usuário ou na gestão de risco.

04. Assunto: Pontuação por Capilaridade: Como será pontuada a capilaridade da rede credenciada proposta? Existe uma gradação de pontos baseada no número de municípios cobertos pela solução no primeiro trimestre de operação?

Resposta 04: Esclarecimento. Não há, na Matriz de Avaliação (Anexo III), um critério quantitativo isolado que pontue o "número de municípios" no primeiro trimestre. A capilaridade é avaliada de forma qualitativa e estratégica dentro do critério "**2.3. Estratégia de Mercado e Aderência Regional**" e "**2.4. Consistência do Plano de Negócios e Growth**". A Proponente que demonstrar, em seu Plano de Trabalho, uma estratégia logística e comercial capaz de atingir mais rapidamente a cobertura dos 246 municípios goianos (especialmente através da rede de correspondentes ou parcerias locais) obterá melhor avaliação nestes quesitos, dado o alinhamento com a função social da GoiásFomento.

05. Biometria Facial: A integração nativa com o sistema de biometria facial para prova de vida dos beneficiários (ex: Mães de Goiás e Aluguel Social) é um requisito obrigatório de habilitação ou um critério de desempate técnico?

Resposta 05: Esclarecimento. A integração com sistemas de biometria facial (Item 3.5 do Anexo I – Plano de Negócios) constitui um **Requisito Funcional Obrigatório da Solução (Escopo de Execução)**. Isso significa que a Proponente vencedora terá a obrigação contratual de entregar essa funcionalidade operante no *Go-to-Market* (lançamento). Não se trata de documento de Habilitação (Anexo II) a ser apresentado no envelope inicial, nem de critério de pontuação técnica (Anexo III). A capacidade de entregar tal tecnologia deve estar contemplada na proposta técnica como parte integrante da solução de *Onboarding* seguro.

06. Certificações de Segurança: Entendemos que a necessidade de apresentação de certificações de segurança específicas, como PCI-DSS ou ISO 27001, deverá ser exigida apenas no ato da contratação/execução, e não na fase de habilitação. Está correto este entendimento?

Resposta 06: Parcialmente Afirmativo. É necessário distinguir os requisitos de **Habilitação** (Anexo II) dos critérios de **Pontuação Técnica** (Anexo

III). As certificações (ISO 27001, PCI-DSS, SOC 2) não são exigidas no Anexo II como condição de participação (Habilitação Jurídica/Fiscal). Contudo, elas são critérios centrais de **Pontuação** no item **"2.5. Governança Corporativa e Confiabilidade"** do Anexo III. Portanto, embora a ausência das certificações na fase de proposta não inabilite a empresa sumariamente, ela resultará na atribuição de **nota zero** neste quesito específico, o que pode impactar decisivamente a classificação final da Proponente. Para a fase de **Execução Contratual**, a conformidade com padrões de segurança (como PCI-DSS para processamento de cartões) torna-se obrigatória e mandatária, sob pena de rescisão.

07. Certidões Estaduais: Além das certidões padrão de habilitação, haverá exigência de Certidão Negativa de Ilícitos Trabalhistas ou outras certidões estaduais específicas de Goiás no ato do credenciamento?

Resposta 07: Esclarecimento. As exigências de regularidade fiscal estão taxativamente previstas na Seção 4.4.6 do Edital. O item 4.4.6.5 exige expressamente: "*Prova de regularidade fiscal perante a Fazenda Estadual do domicílio ou sede do licitante, bem como perante o Estado de Goiás*". Portanto, a Proponente deve apresentar a Certidão Negativa de Débitos Estaduais de sua sede **E** a Certidão Negativa de Débitos perante o Estado de Goiás. Quanto a ilícitos trabalhistas, a exigência é suprida pela CNDT (Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas) de âmbito nacional, conforme item 4.4.6.7, não sendo exigida certidão estadual específica de "ilícitos trabalhistas" além daquela emitida pela Justiça do Trabalho.

BLOCO 2: INFRAESTRUTURA DE SERVIÇOS FINANCEIROS E MEIOS DE PAGAMENTO

08. Modelo de Oferta e Licenciamento Bacen: Como o pilar de adquirência e emissão será ofertado tecnicamente: via APIs próprias da GoiásFomento ou utilizando infraestrutura 100% White Label do parceiro estratégico? A parceira estratégica deverá figurar como a detentora da licença bancária perante o Banco Central para a emissão de moeda eletrônica, ou a GoiásFomento utilizará sua própria estrutura regulatória?

Resposta 08: Esclarecimento. O modelo adotado é de **Parceria Estratégica com Segregação de Funções**. Embora a interface visual (*Front-end*) deva priorizar integralmente a identidade "Pequi Digital" (conceito *White Label* visual), conforme Marco 1 do Anexo I, **não haverá ocultação da responsabilidade regulatória**. Para garantir a segurança jurídica e a transparência ao consumidor:

1. Identificação da IP: A INTERESSADA (Parceira Privada) será a única detentora das licenças regulatórias (Emissor, Adquirente, PISP) e deverá ser identificada explicitamente nos Termos de Uso, Contratos de Abertura de Conta, rodapés de e-mails transacionais e telas de "Sobre" do aplicativo (*Powered by...*).

2. Segregação Visual de Papéis: Deverá ficar evidente para o usuário que a GoiásFomento atua como **Provedora da Plataforma e Gestora da Política Pública**, enquanto a Parceira assume a custódia das contas, a emissão da moeda eletrônica e o *compliance* financeiro (PLD/FT). A GoiásFomento somente utilizará sua licença própria para atividades autorizadas pela Resolução CMN nº 2.828/2001. Portanto, trata-se de um modelo *White Label* na experiência do usuário,

mas com **Transparência Regulatória Mandatória** quanto à instituição custodiante.

09. Parque Atual de Máquinas: Qual o número exato de terminais POS ativos e qual o modelo (fabricante/tecnologia) predominante para integração de software?

Resposta 09: Esclarecimento. Não há "parque legado" de terminais a ser herdado. O Projeto Pequi Digital visa a **construção de uma nova rede de adquirência**. Os dados apresentados no Anexo I (Tabela 1.3.2) referente a "Rede Credenciada de Cartões (Estabelecimentos)" indicam a quantidade aproximada de estabelecimentos já credenciados exclusivamente nos programas Sociais de Governo (*Private Label Gov*). Caberá à Proponente vencedora, dentro de sua estratégia de *Go-to-Market* (Marco 4 – Adquirência), fornecer, distribuir e gerir os terminais (POS) ou soluções digitais (Tap to Pay, QR Code) necessários para ativar essa rede, sem ônus de *setup* para a GoiásFomento.

10. Integração com Correspondentes Bancários: A plataforma digital deverá realizar a integração tecnológica com os 167 correspondentes bancários já credenciados pela GoiásFomento? Em caso positivo, quais os protocolos de comunicação (APIs, Webhooks) exigidos para a interoperabilidade?

Resposta 10: Afirmativo. Conforme previsto no Anexo I, Seção 3.2.7 (Hub de Serviços), a plataforma deve possuir arquitetura aberta (*Open API*) capaz de integrar os canais de distribuição existentes. A Proponente deverá prover a solução tecnológica (App do Correspondente ou Portal Web) que permita aos 167 correspondentes já credenciados operacionalizarem a originação de propostas e a prestação de serviços básicos na plataforma Pequi Digital. Os protocolos de comunicação deverão seguir os padrões de mercado (APIs RESTful, JSON, criptografia TLS 1.2+), detalhados no momento da especificação técnica conjunta (fase de *Design* do Plano de Negócios Definitivo).

11. Manutenção e SLA: Qual a empresa responsável pela logística reversa e manutenção dos equipamentos e qual o tempo médio de resposta para falhas no interior do estado?

Resposta 11: Responsabilidade Exclusiva da Parceira. Conforme a Matriz de Responsabilidades (Anexo I, Seção 4.1, Domínio 2 – Operações Financeiras), a gestão de POS/TEF, incluindo logística de entrega, logística reversa e manutenção de campo, é de competência exclusiva do Parceiro Privado (Executor). Não há empresa contratada pela GoiásFomento para esta finalidade. A Proponente deve dimensionar em sua proposta os custos e a estrutura necessária para garantir os Níveis de Serviço (SLA) em todo o território estadual, inclusive no interior, assumindo o risco operacional dessa logística.

12. Cadeia de Suprimentos Digital: Como será gerida a emissão de certificados digitais e tokens necessários para a operação das APIs de pagamento?

Resposta 12: Esclarecimento. A gestão do ciclo de vida de segurança (emissão, revogação e renovação de chaves criptográficas, certificados e *tokens*) é componente intrínseco da solução de *Banking as a Service* e Segurança

Cibernética (Anexo I, Seção 3.3.2). Cabe à Parceira prover a infraestrutura de chaves (HSM - *Hardware Security Module*) e a gestão de certificados necessária para garantir a segurança das transações, em conformidade com os padrões ICP-Brasil e PCI-DSS, sem custos adicionais para a Agência.

13. Treinamento para Lojistas: Como o lojista da ponta recebe instrução sobre o uso da plataforma? Há um portal de autotreinamento ou visitas presenciais?

Resposta: Esclarecimento. A estratégia de capacitação compõe o escopo de "Serviços Agregados" (Anexo I, Seção 3.4). A GoiásFomento não impõe um modelo rígido (presencial vs. remoto), cabendo à Proponente apresentar, em seu Plano de Trabalho, a metodologia mais eficiente (ex: Universidade Corporativa Digital, vídeos tutoriais, *Chats com IA* ou multiplicadores presenciais) para garantir a ativação e o uso correto da plataforma. A eficácia desse treinamento será medida pelas taxas de ativação e redução de chamados de suporte (dúvidas operacionais).

14. Uso da Rede Vapt Vupt: O Parceiro Privado poderá instalar quiosques de atendimento ou totens de onboarding assistido nas unidades do Vapt Vupt sem custos de locação do espaço físico (apenas custeando equipamentos/pessoal)? A gestão dessa rede física será de responsabilidade da Dock ou integrada ao balcão do Vapt Vupt?

Resposta 14: Parcialmente Afirmativo. A GoiásFomento, no exercício de sua função de articulação institucional (Anexo I, Domínio 6 – Articulação), facilitará o acesso à rede de atendimento cidadão do Estado (Vapt Vupt) para instalação de pontos de atendimento do Pequi Digital. Entretanto, em respeito à segregação de custos (Anexo IV, Cláusula 7.4), a Parceira Privada deverá arcar com os custos diretos de seus quiosques, equipamentos, conectividade e pessoal alocado nesses postos. A "isenção de aluguel" dependerá de Termo de Cooperação específico a ser firmado entre a GoiásFomento e a SEAD (Secretaria de Administração), não podendo ser garantida como premissa econômica absoluta neste momento, embora seja o cenário provável dado o interesse público do projeto.

15. Suporte Presencial: Existe requisito de suporte presencial para os usuários da plataforma nas agências da GoiásFomento ou o atendimento será estritamente digital conforme a projeção de expansão para 2026?

Resposta 15: Esclarecimento. O modelo de atendimento do Pequi Digital é **Digital-First** (Prioritariamente Digital). A responsabilidade da Parceira é prover atendimento Nível 1 e 2 via canais remotos (Chat, WhatsApp, Voz) em regime 24/7 (Anexo I, Seção 4.1, Domínio 5). Não se exige que a Parceira aloque funcionários seus dentro da agência física da GoiásFomento para atendimento ao público. O atendimento presencial residual, quando estritamente necessário (ex: casos complexos de renegociação de dívida pública ou idosos sem letramento digital), será absorvido pela equipe própria da GoiásFomento, com suporte sistêmico da Parceira.

BLOCO 3: HUB DE SERVIÇOS FINANCEIROS E MARKETPLACE DE CRÉDITO

16. Garantias Contra Concorrência: No Hub de Serviços Financeiros (Subitem 3.2.7), o Parceiro Privado poderá estabelecer regras de não-concorrência para produtos core (ex: Conta Digital e Cartão de Débito) ofertados por terceiros? Quais as salvaguardas que impedem que terceiros plugados ao Hub utilizem os dados da base goiana para ofertar produtos concorrentes diretos?

Resposta 16: Afirmativo. O modelo de *Marketplace* visa a complementaridade, e não a canibalização dos produtos *core* da Parceria. Conforme a Cláusula 15 da Minuta Contratual (Anexo IV), a parceria opera em regime de exclusividade para os produtos definidos no Plano de Negócios. O Comitê de Governança terá a prerrogativa de vetar a entrada de terceiros no *Hub* que ofertem produtos idênticos aos já operados pela Parceira (ex: Conta Digital concorrente), salvo se houver comprovada deficiência de oferta e interesse estratégico da GoiásFomento. As salvaguardas de dados (LGPD) impedirão que terceiros acessem a base geral; eles terão acesso apenas aos dados do usuário que consentir expressamente com a contratação daquele serviço específico (*Opt-in*).

17. Capacidade e Sustentabilidade do Hub: Qual o limite de contas ativas e transações simultâneas suportado pela infraestrutura pretendida? Quem sustenta o custo fixo de manutenção do ambiente (servidores, APIs, segurança) e se há repasse desses custos para parceiros que ofertarem produtos no Hub?

Resposta 17: Responsabilidade da Parceira e Modelo de Negócio do Hub.

1. Limites de Capacidade (Sizing): A GoiásFomento não impõe um limite máximo de contas ou transações, mas exige **escalabilidade horizontal** e alta disponibilidade para suportar a volumetria projetada no Anexo I (potencial de 660 mil usuários e picos de transação em datas de folha de pagamento e benefícios). Conforme o **Anexo I, Seção 3.3.1 (Arquitetura e Usabilidade)**, a solução deve possuir "*capacidade de suportar grandes volumes de dados e transações simultâneas*". Cabe à Proponente dimensionar a infraestrutura (nuvem/servidores) necessária para suportar a carga inicial e o crescimento vegetativo, garantindo os Níveis de Serviço (SLA) estabelecidos, sem degradação de performance.

2 . Sustentação dos Custos Fixos (Infraestrutura): A responsabilidade pelo custeio da infraestrutura tecnológica (servidores, APIs, segurança cibernética, *Cloud*) é integral e exclusiva da **Parceira Privada**, sendo classificada como **Custo Operacional (OPEX)** ou Investimento (**CAPEX**), conforme a natureza do gasto.

- Não há repasse de custos de *setup* ou manutenção de infraestrutura para a GoiásFomento.

- O CAPEX deverá ser suportado pela Parceira, já o OPEX deverá ser coberto pela receita gerada pela operação (*Revenue Share*).

3. Repasse de Custos a Terceiros no Hub: O modelo de negócio do **Hub de Serviços Financeiros** (Anexo I, Seção 3.2.7) prevê a integração de parceiros terceiros (*plug-and-play*). O modelo prevê a possibilidade de cobrança desses terceiros (ex: seguradoras, consórcios) como taxas de *setup*, *take rate* sobre vendas ou tarifas de uso de API para custear a manutenção do ambiente do Hub. Essa precificação faz parte da estratégia comercial da Proponente e deve constar no Plano de Negócios Definitivo, visando a sustentabilidade do ecossistema.

18. Operação do Marketplace e Take Rate: Qual o modelo de take rate (comissionamento) previsto para as vendas realizadas dentro do Marketplace por lojistas locais? Como será realizada a curadoria e o onboarding técnico dessas empresas?

Resposta 18: Definição em Plano de Negócios Definitivo. O Edital não fixa um *take rate* rígido para produtos de terceiros (seguros, consórcios). Esta definição comporá o Plano de Negócios Definitivo (fase pós-contratual), a ser aprovado pelo Comitê de Governança. A premissa econômica é que a receita gerada pelo *Marketplace* (comissões pagas por terceiros) compõe a **Receita Bruta da Parceria**, sujeita à partilha (*Revenue Share*) entre GoiásFomento e Parceira, após a dedução dos custos diretos.

19. Base de Oferta e Scoring: Quais as regras de scoring para a emissão de cartões com função crédito para quem não é beneficiário de programa social?

Resposta 19: Autonomia da Parceira. Para a base de clientes que não são beneficiários de programas sociais (ex: público geral, comércio), a definição das regras de *Credit Scoring*, limites e aprovação é de **autonomia total e risco exclusivo da Parceira ou da Instituição Credenciada no Marketplace** (Anexo I, Domínio 3 – Crédito e Riscos). A GoiásFomento não interfere na política de crédito privado, tampouco garante essas operações.

20. Decisão de Crédito e Portabilidade: No marketplace, a análise de crédito será feita pelo motor de decisão da Dock ou pela equipe de análise da GoiásFomento? A plataforma deverá permitir a portabilidade de crédito para outras instituições financeiras integrantes do marketplace?

Resposta: Esclarecimento.

1. **Decisão 20:** A análise de crédito privado será realizada exclusivamente pelos motores de decisão da Parceira ou das instituições financeiras plugadas no *Marketplace*.

2. **Portabilidade:** A plataforma deve estar aderente ao *Open Finance*, permitindo tanto a portabilidade de crédito (entrada e saída) quanto a portabilidade de salário, conforme regulação vigente do BACEN. A retenção do cliente deve se dar pela qualidade do serviço, não por barreiras tecnológicas.

21. Risco de Inadimplência: Quem assume o risco de crédito (inadimplência) das operações originadas via plataforma para microempreendedores? Haverá a constituição de um Fundo Garantidor ou a parceira estratégica compartilha o risco das operações?

Resposta 21: Segregação de Riscos.

1. **Crédito Privado (Parceira):** O risco de inadimplência é 100% da Parceira ou da instituição terceira titular do crédito. Não há coobrigação da GoiásFomento.

2. **Fundo Garantidor:** A GoiásFomento poderá, a seu critério, disponibilizar garantias através de fundos estaduais (ex: Fundo de Aval - Fampe/FGO) para linhas específicas de fomento a microempresas, conforme regras

de elegibilidade próprias desses fundos (Anexo I, 5.2.5). Contudo, isso é um produto acessório, não uma garantia global para a carteira da parceira.

BLOCO 4: VOLUMETRIA, INSUMOS OPERACIONAIS E REMUNERAÇÃO

22. Metas de Migração Social: Diante da volumetria de 376.207 beneficiários listada nos programas sociais vigentes, qual a meta de migração mensal para o Pequi Digital? O cronograma do Anexo I prevê uma migração em ondas ou uma carga total (batch) no lançamento?

Resposta 22: Migração em Ondas (*Phased Rollout*). Não haverá migração maciça de toda a base. A estratégia de migração obedecerá ao cronograma dos **Marcos de Implantação** (Seção 3.5 do Anexo I), iniciando-se pela emissão de Cartões de Crédito e Pré-Pago (Marco 1) e ativação gradual das contas digitais (Marco 3) e Finalizando com o módulo *Private Label Gov* (Marco 6). A meta de migração será definida no **Plano de Negócios Definitivo**, aprovado pelo Comitê de Governança, respeitando a capacidade operacional da Parceira, as características operacionais de cada programa e o calendário de pagamentos dos benefícios sociais. A GoiásFomento atuará para incentivar a migração, mas o ritmo de adesão depende da eficiência da estratégia de *onboarding* da Parceira.

23. Integração de novos programas: O Plano de Negócio Preliminar prevê a integração de novos programas em 2026? Como será o aditamento de custos para suportar crescimentos superiores à capacidade instalada inicial?

Resposta 23: Risco de Escala e *Revenue Share*. O modelo de remuneração por *Revenue Share* (partilha de receitas) já contempla a remuneração natural pelo crescimento da base: **mais usuários/programas = maior volume transacionado = maior receita para a Parceira**. Portanto, não haverá "aditamento de custos fixos" ou pagamento adicional por parte da GoiásFomento para suportar o crescimento vegetativo ou a inclusão de novos programas, salvo se houver demanda por desenvolvimento de funcionalidades *customizadas* não previstas no escopo original, o que será objeto de deliberação no Comitê de Governança (Cláusula 6.4.3 do Contrato). O custo marginal de tecnologia para escalar a base (nuvem/processamento) é risco do negócio da Parceira (OPEX).

24. Custos de KYC e Bases Estaduais: Considerando o alto investimento em KYC e AML para o onboarding de mais de 370 mil beneficiários, a GoiásFomento disponibilizará acesso gratuito às bases de dados de identificação civil do Estado para reduzir o custo de fricção e validação?

Resposta 24: Facilitação de Acesso. A GoiásFomento, no exercício de sua função de articulação institucional e como Controladora dos dados dos programas sociais (Anexo IV, Cláusula 11.3), fornecerá à Parceira a base cadastral qualificada dos beneficiários e servidores (respeitada a LGPD). Além disso, a Agência envidará esforços junto aos órgãos estaduais para viabilizar a conferência de dados biométricos ou civis já existentes nas bases do Estado, visando reduzir o custo de fricção e fraude no *onboarding*. Contudo, os custos com *bureaus* de crédito privados, motores de *background check* e ferramentas de *liveness detection* (prova de vida) continuam sendo de responsabilidade da Parceira, compondo o OPEX.

25. Tabela de MDR: Além dos juros do crédito, quais as taxas de desconto (MDR) aplicadas aos lojistas por transação (débito e crédito) no ecossistema Pequi?

Resposta 25: Definição de Mercado. O Edital não fixa uma tabela rígida de MDR (*Merchant Discount Rate*). A estratégia de precificação da adquirência deve ser competitiva em relação ao mercado para garantir a adesão dos lojistas. As taxas serão propostas pela Parceira e aprovadas no Comitê de Governança, devendo respeitar os limites regulatórios (como o teto do PAT, se aplicável, e as normas de intercâmbio de cartões pré-pagos). A receita de MDR compõe a Receita Bruta da Parceria, sujeita ao *split* de resultados.

26. Matriz de Responsabilidade por Insumos: Os custos de envio de SMS para autenticação 2FA, notificações push e emissão física dos cartões devem ser computados na proposta da parceira ou serão custeados pela agência?

Resposta 26: Responsabilidade da Parceira (OPEX Elegível). Todos os custos variáveis diretos da operação, incluindo:

1. **Emissão e Postagem de Cartões:** Produção do plástico, personalização e logística de entrega;

2. **Mensageria:** Envio de SMS transacional/2FA, e-mails e notificações *Push*; São de responsabilidade de pagamento da **Parceira Privada**. Estes custos são classificados como **Custos Operacionais Administrativos** (Cláusula 8.3 do Anexo IV) e devem ser previstos dentro do **Custo de Operação Projetado Máximo (COPM)**. Eles serão deduzidos da Receita Bruta antes da partilha do lucro, desde que estejam dentro do teto aprovado (COPM).

27. Logística de Entrega: Existe uma parceria com os Correios ou transportadora própria para entrega domiciliar de cartões, ou a entrega será 100% via agências parceiras/Vapt Vupt?

Resposta 27: Multicanal. A logística é responsabilidade da Parceira (Anexo I, Domínio 2 – Operações Financeiras). O modelo deve ser híbrido e eficiente:

1. **Entrega Domiciliar:** Via Correios ou transportadora privada (custo da parceira).

2. **Retirada em Ponto Físico:** A GoiásFomento poderá ceder espaço em suas unidades ou articular o uso da rede Vapt Vupt para retirada de cartões (*Pick-up points*), visando reduzir o custo logístico e aumentar a taxa de entrega, conforme plano a ser desenhado no Comitê. No caso de cartões de programas sociais, as Secretarias Gestoras poderão requisitar a entrega nos respectivos eventos de lançamento.

28. Estrutura de Remuneração: Como será estruturada a remuneração da parceira? O modelo é baseado em taxa por conta ativa (PMPM), taxa por transação processada ou um percentual sobre o spread das operações de crédito?

Resposta 28: Revenue Share (Resultado Líquido). Não haverá pagamento de taxa fixa por conta ativa (PMPM) ou por transação paga pela GoiásFomento. A remuneração da Parceira advém exclusivamente da sua

participação (50%) no **Resultado Líquido da Parceria**. **Fórmula:** (Receitas de Tarifas + MDR + Float + Spread de Crédito + Outras Receitas) - (Impostos e Custos Operacionais Diretos/COPM) = Resultado Líquido x 50%. Portanto, a remuneração é variável e depende do êxito na geração de receitas transacionais e de crédito.

29. Hospedagem e Marketing: Qual a exigência mínima para o armazenamento de dados (Cloud Hosting)? Os custos variáveis de Marketing de Performance são considerados OPEX (dedutíveis da Receita Bruta antes da partilha) ou CAPEX (risco só do parceiro)?

Resposta 29: Esclarecimento Contábil.

1. **Cloud Hosting:** A infraestrutura de nuvem deve atender aos requisitos da Resolução CMN nº 4.893/2021 (Política de Segurança Cibernética). O custo recorrente de nuvem é considerado **OPEX** (despesa operacional), dedutível da receita da parceria até o limite do COPM.

2. **Marketing:**

◦ **Marketing de Lançamento/Setup (para cada um dos 6 marcos):** O investimento inicial para lançamento da marca e posicionamento é considerado **CAPEX** (risco exclusivo do parceiro, não dedutível), conforme Cláusula 5.3.7, 'a' do Anexo IV.

◦ **Marketing de Performance/Growth:** Os custos recorrentes de mídia paga e aquisição de clientes (CAC) ao longo da operação são considerados **OPEX** (dedutíveis da receita), conforme Cláusula 5.3.7, 'b', desde que aprovados no orçamento anual (COPM).

BLOCO 5: INTEGRAÇÃO COM PROGRAMAS SOCIAIS E REGRAS DE NEGÓCIO

30. Obrigatoriedade e Descontinuidade: A migração de benefícios (Mães de Goiás, Aluguel Social, etc.) para a conta digital do Pequi Digital será mandatória? Existe um cronograma de descontinuidade dos cartões físicos atuais?

Resposta 30: Diretriz de Governo com Ressalva de Portabilidade. A estratégia do Estado de Goiás é a **centralização progressiva** do pagamento de benefícios sociais na plataforma Pequi Digital.

1. **Programas de Transferência de Renda (Livre Utilização):** Serão utilizados prioritariamente a **Conta Digital** e o **Cartão Pré-Pago/Débito** (físico ou virtual, podendo ter trava por MCC), garantindo ao beneficiário a livre movimentação dos recursos (saque, Pix, compras) e o direito à portabilidade. O uso de soluções restritas (tipo Voucher/Private Label) aplica-se exclusivamente aos programas de **finalidade específica** (Uso Dirigido), onde há necessidade de controle do tipo de gasto (travas por MCC ou Rede Credenciada), conforme distinção estabelecida nos Marcos 3 e 6 do Anexo I.

2. **Programas de Rede Fechada (Private Label Gov):** Para benefícios com destinação específica (ex: Mães de Goiás, Bolsa Uniforme), a migração para o cartão do Pequi Digital implicará na obrigatoriedade de uso dentro da rede credenciada específica, devido à natureza do arranjo (circuito fechado) e à necessidade de controle de finalidade do gasto público.

3. **Descontinuidade:** Sim, haverá um cronograma de *phase-out* (descontinuidade) dos cartões físicos legados atuais, que perderão a validade à

medida que os novos cartões (Marco 1 e Marco 6) forem distribuídos e ativados.

31. Funcionalidades Específicas (Bolsa Estudo): Para o programa Bolsa Estudo (251.000 alunos), existe exigência de funcionalidades específicas de controle parental ou restrição de uso em determinados estabelecimentos comerciais?

Resposta 31: Restrição por MCC (Merchant Category Code). O controle da finalidade do gasto no Programa Bolsa Estudo e similares não exige, necessariamente, um "controle parental" complexo gerido pelo responsável legal via App, mas sim **travas sistêmicas** geridas pela Parceira (Emissora). Conforme o Anexo I, Seção 3.2.4.1, a solução deve suportar **travas tecnológicas por MCC**. Isso significa que o cartão deve ser parametrizado para transacionar *exclusivamente* em estabelecimentos credenciados sob categorias específicas (ex: Papelarias, Livrarias, Artigos Escolares). A tentativa de uso em MCCs não autorizados (ex: Bares, Jogos) deve ser recusada automaticamente pelo processador (*Issuer Processor*). A funcionalidade de gestão de saldo e extrato deve estar disponível no App para conferência pelos pais/responsáveis.

32. Adquirência e Volume Atual: Qual o quantitativo de lojistas ativos atualmente e o volume transacionado (TPV) detalhado por município? Qual a grade tarifária atual (MDR) praticada pela GoiásFomento?

Resposta 32: Dados de Potencial de Mercado. Conforme esclarecido na Introdução e na Seção 10 do Edital, a GoiásFomento não atua como adquirente comercial, uma das razões pelas quais se busca a Parceria.

1. Lojistas e TPV: Os dados apresentados na Tabela 1.3.2 do Anexo I refletem a **Rede Credenciada Potencial** (estabelecimentos que já aceitam cartões de programas sociais estaduais em arranjos legados/convênios). O TPV transacionado nesses programas compõe o montante global estimado de R\$ 795 milhões/ano já incluídas as estimativas de adesão de prefeituras. Não há TPV comercial privado (varejo comum) "herdado" pela parceria; este deve ser conquistado pela estratégia comercial da Proponente.

2. Volume Atual: O volume transacionado encontra-se na página de acesso a informação da GoiásFomento, que poderá ser obtido pelo link <https://www.goiasfomento.com/acesso-a-informacao/convenios-recebidos/>.

3. MDR Atual: Não há "grade tarifária atual" a ser seguida. A Proponente tem liberdade para definir sua política de preços (MDR e Antecipação) para a rede privada, desde que competitiva para garantir a adesão dos lojistas e respeitados os limites do PAT, quando aplicável. Em transações com cartões sociais, existe atualmente uma limitação de MDR de 6%, estabelecido com objetivo de não desestimular o credenciamento de rede para os referidos programas.

BLOCO 6: CONFORMIDADE LEGAL, REGULAÇÃO DO PAT E GOVERNANÇA

33. Arcabouço Legal: A parceria será regida integralmente pela Lei nº 13.303/2016? Existe previsão de uso da Lei 13.019/2014 (MROSC) caso haja transferência de recursos para finalidades sociais?

Resposta 33: Regência Exclusiva pela Lei nº 13.303/2016. A Parceria Estratégica objeto deste certame é regida estrita e exclusivamente pela **Lei**

Federal nº 13.303/2016 (Lei das Estatais), especificamente pelo art. 28, §3º, inciso II e §4º. Não há previsão de utilização da Lei nº 13.019/2014 (MROSC - Marco Regulatório das Organizações da Sociedade Civil), uma vez que a relação jurídica não é de fomento à organização social, mas de **parceria empresarial** com instituição financeira/pagamento visando resultado econômico e eficiência operacional. A execução de programas sociais pela plataforma constitui prestação de serviço de pagamento (meio), regida pelas normas do Sistema de Pagamentos Brasileiro (SPB), e não convênio de repasse de recursos.

34. Expansão Digital e Conectividade: Como a plataforma Pequi Digital se integra às metas de cobertura 4G/5G do estado, conforme o Decreto nº 10.483/2024 e o Decreto nº 10.620/2025?

Resposta 34: Alinhamento Estratégico como Vetor de Demanda (Aplicação). A plataforma Pequi Digital integra-se às metas estaduais de cobertura 4G/5G atuando como o principal **vetor de demanda qualificada e inclusão digital** (camada de aplicação/serviço), enquanto os Decretos citados tratam da camada de infraestrutura física (telecomunicações).

1 . Papel da Plataforma: O Pequi Digital é a ferramenta que materializa o "Acesso Universal" previsto no **Item 1.2 do Anexo I**, justificando e dando utilidade social à expansão da rede. A massificação dos serviços financeiros e de governo digital impulsiona a necessidade de conectividade nos municípios do interior.

2 . Responsabilidade da Parceira: A Proponente **não** possui obrigação de investimento em infraestrutura de telecomunicações (torres/fibra). Sua obrigação técnica é desenvolver uma solução (App/Web) otimizada, leve e resiliente, capaz de operar com estabilidade mesmo em áreas de transição de cobertura ou latência variável, garantindo a usabilidade da aplicação sobre a rede expandida pelo Estado.

3 . Conectividade: A estratégia de *Growth* da Parceira poderá se beneficiar da expansão da mancha de cobertura promovida pelo Estado para atingir o mercado endereçável de 661 mil usuários, mas o risco da disponibilidade do sinal de internet na ponta (usuário) é sistêmico e externo à parceria.

35. Regulação de Correspondentes: A Dock deverá atuar sob a regulação de correspondente bancário (Resolução CMN nº 4.935/2021) para as linhas de crédito próprias da GoiásFomento?

Resposta 35: Natureza Tecnológica (SaaS) e não de Correspondência. Para a operacionalização das linhas de crédito próprias da GoiásFomento (Crédito Público), a Parceira **não atuará** sob a figura jurídica de Correspondente Bancário (Resolução CMN nº 4.935/2021), mas sim como **Provedora de Tecnologia (Software as a Service - SaaS)** e Infraestrutura de Liquidação. A justificativa regulatória baseia-se na estrutura definida no Anexo I:

1. Propriedade do Canal Digital: Conforme o **Marco 6 (item 3.5)** e a **Cláusula 10.1.2 do Contrato (Anexo IV)**, o *Front-end* (Aplicativo e Interface Web) é de propriedade intelectual exclusiva da GoiásFomento. Portanto, quando o usuário solicita um crédito público pelo App, ele o faz juridicamente dentro de um "balcão digital" da própria Agência, e não através de um terceiro intermediário.

2. Papel da Parceira: Na Vertical GoiásFomento (Anexo I, Item 3.2.5-A), a Parceira atua fornecendo o "trilho tecnológico" (APIs de integração e esteira

digital) para conectar o usuário ao sistema legado da Agência. A Parceira não realiza a análise de mérito, não detém alçada de aprovação sobre o crédito público, nem realiza a intermediação comercial ativa (venda), limitando-se a processar a instrução tecnológica e a liquidação financeira do recurso aprovado pela Agência.

36. Novo Decreto do PAT (12.712/2025): Como a plataforma garantirá o cumprimento do limite de 3,6% de MDR e 2% de tarifa de intercâmbio? A infraestrutura garante repasse aos estabelecimentos em até 15 dias corridos?

Resposta 36: Obrigatoriedade de Parametrização. A plataforma tecnológica ofertada deve ser nativamente compatível com a legislação vigente do Programa de Alimentação do Trabalhador (PAT), incluindo o Decreto nº 10.854/2021 e suas alterações recentes (Decreto nº 12.712/2025). Caberá à Parceira garantir sistemicamente:

1. Limites de Taxas: Parametrização para respeitar o teto de taxas de intercâmbio e vedação de deságio (rebate), conforme regulamentação vigente à época da operação.

2. Prazo de Repasse: Capacidade de processamento para liquidação aos estabelecimentos nos prazos regulamentares. A conformidade regulatória é obrigação de execução (Cláusula 5.3.12 do Anexo IV), sendo risco da Parceira a adequação do sistema a novas normas sem repasse de custos de desenvolvimento à GoiásFomento.

37. Segregação de Patrimônio e KPIs: Quais os mecanismos de isolamento contábil e jurídico entre os recursos dos usuários e o capital próprio da agência? Quais os KPIs de disponibilidade exigidos para as APIs e o peso relativo entre a Nota Técnica e a Proposta de Preço (ex: 60/40)?

Resposta 37: Esclarecimento.

1. Segregação: A proteção dos recursos dos usuários é garantida por força de lei. Conforme o art. 12 da Lei nº 12.865/2013, os recursos mantidos em contas de pagamento constituem **patrimônio separado**, não se comunicando com o patrimônio da Instituição de Pagamento (Parceira) nem da GoiásFomento, sendo impenhoráveis por dívidas destas. A Parceira deve operacionalizar isso através de contas de registro junto ao BACEN.

2. Critério de Julgamento: Não há "Proposta de Preço" nem ponderação "60/40" neste certame. O modelo econômico é fixo (**Revenue Share de 50/50**), conforme definido no Edital. A seleção da parceira dar-se-á exclusivamente pela **Pontuação Técnica** (Anexo III), vencendo a Proponente que obtiver a maior nota nos quesitos de qualidade, robustez e inovação, desde que aceite o modelo econômico pré-definido.

BLOCO 7: PROPRIEDADE INTELECTUAL, EVOLUÇÃO E MANUTENÇÃO

38. IP e Customizações: Ao final do contrato, a propriedade intelectual das customizações desenvolvidas especificamente para os programas sociais será transferida para a GoiásFomento ou permanecerá com a Dock?

Resposta 38: Segregação de Titularidade por Camada. O modelo de propriedade intelectual adota uma segregação clara baseada na natureza do ativo, conforme **Cláusula 10.1 do Contrato (Anexo IV)** e **Item 3.6 do Anexo I**:

1. Front-end (Propriedade da GoiásFomento): Toda a interface visual (Aplicativo, Portal Web), fluxos de navegação, marketplace e APIs de integração da Plataforma Pequii Digital, bem como as customizações desenvolvidas especificamente para os programas sociais que residem na camada de apresentação, gestão de programas, usuários, beneficiários e rede credenciada (Private Label Gov), inclusive suas respectivas bases de dados, serão de **propriedade exclusiva da GoiásFomento**. O código-fonte desta camada deve ser entregue continuamente em repositório auditável (Git), garantindo que a "cara" do projeto permaneça com o Estado.

2. Back-end/Core Banking (Propriedade da Parceira): As customizações realizadas no motor de processamento (*Core Banking*), as respectivas parametrizações de APIs e regras de *ledger* permanecem sob titularidade da Parceira (Licença de Uso/SaaS). A GoiásFomento não adquire a propriedade do *software* bancário, mas garante o direito de uso e a continuidade operacional através das cláusulas de *Escrow* e Reversibilidade de Dados.

39. Escrow e Core Banking: O depósito do código-fonte (Escrow) refere-se apenas às camadas de Front-end e integrações customizadas, ou abrange o Core Banking proprietário? Confirmam que o Core Banking (PI pré-existente) não é objeto de entrega?

Resposta 39: Escrow Abrangente para Continuidade de Negócios. Há uma distinção entre **transferência de propriedade** (que não ocorre no Core) e **depósito de garantia** (que é obrigatório). Conforme a **Cláusula 10.3 do Contrato (Anexo IV)**, o depósito de código-fonte (*Source Code Escrow*) **abrange sim o Core Banking (Back-End)** proprietário da Parceira, porém **NÃO** há transferência para a GoiásFomento.

• **Justificativa:** Embora a propriedade intelectual do Core continue sendo da Parceira, o depósito é exigido como salvaguarda de continuidade do serviço público. A liberação desse código para a GoiásFomento ocorre apenas em situações catastróficas taxativas (falência, intervenção do BACEN ou abandono contratual), permitindo à Agência operar o sistema provisoriamente até a migração, sem que isso configure violação de PI comercial em situações de normalidade.

40. Manutenção do Aplicativo: Qual a estrutura de suporte técnico para o usuário final em caso de falhas na carteira digital (App Pequii Digital)?

Resposta 40: Suporte Nível 1 e 2 (Responsabilidade da Parceira com Foco Virtual). A estrutura de suporte é integralmente delegada à Parceira, que deve prover atendimento e manutenção sistêmica. Conforme **Anexo I, Seção 4.1 (Domínio 5 - Relacionamento)** e **Cláusula 5.3.5 e 5.3.10 do Contrato (Anexo IV)**, cabe à Parceira:

1. Manutenção Tecnológica: Monitoramento (NOC/SOC), correção de *bugs* e garantia de disponibilidade (SLA).

2. Atendimento ao Usuário: A obrigatoriedade é o fornecimento de estrutura de **atendimento virtual** (Chatbot, WhatsApp e atendimento humano via

chat/canais digitais) para resolver problemas de acesso, transações e dúvidas do App. A GoiásFomento atua apenas em Nível 3 (Ouvidoria e questões de política pública).

41. Reversibilidade e Evolução: Existe cláusula de reversibilidade de ativos tecnológicos para operação independente pela agência após o contrato? A parceira é obrigada a implementar atualizações regulatórias do Banco Central sem custo adicional?

Resposta 41: Reversibilidade de Dados e Evolução sem Custo Adicional.

1. Reversibilidade: A reversibilidade aplica-se aos **Dados e ao Front-end**. Ao final do contrato, aplica-se o **Plano de Desmobilização Assistida (Cláusula 10.4)**, obrigando a Parceira a portar a base de clientes, chaves Pix e históricos para o novo processador, garantindo a continuidade do ecossistema. Não há reversibilidade da infraestrutura física ou do código do *Core Banking*.

2. Evolução Regulatória: Sim, a Parceira é obrigada a implementar atualizações. Conforme **Cláusula 5.3.8 e 5.3.12 do Anexo IV**, a adequação a novas normas do BACEN, Pix ou *Open Finance* faz parte do escopo de manutenção evolutiva (SaaS) e **não gera custo adicional** (*Change Order*) para a GoiásFomento. Esse custo é risco do negócio (OPEX) coberto pelo *Revenue Share*.

42. Subjetividade e Isonomia na Aderência Regional (Item 2.3): As exigências do item 2.3 do Anexo III pontuam a entrega de "insights estratégicos customizados especificamente para a realidade de Goiás". No entanto, o edital não disponibiliza um balizamento de dados históricos de consumo, penetração de serviços financeiros por região ou as prioridades geográficas da Agência. Sem esses parâmetros, a distinção entre uma análise "sólida" (3-4 pontos) e uma "detalhada" (5 pontos) torna-se subjetiva, ferindo o princípio do julgamento objetivo (Art. 31, Lei 13.303/16). Questiona-se: Quais são os critérios objetivos e a régua de comparação que a Comissão utilizará? A GoiásFomento fornecerá dados demográficos e financeiros de sua base atual para permitir a isonomia na construção dessa aderência regional?

Resposta 42: Análise Técnica baseada no Plano de Negócios. A avaliação não é subjetiva, mas técnica, baseada na capacidade da Proponente de conectar sua solução aos dados objetivos fornecidos no Edital.

1. Parâmetros de Balizamento: O **Anexo I (Plano de Negócios)** fornece os dados oficiais de volumetria: Estimativa de R\$ 795 mi em benefícios sociais e distribuição demográfica dos servidores e beneficiários. Estes são os dados de "base atual" para fins de isonomia.

2. Critério de Pontuação: A nota 5 (detalhada) será atribuída à Proposta que demonstrar, mediante dados de inteligência de mercado cruzados com os números do Anexo I, como sua rede de aceitação e estratégia de canais atenderá especificamente os municípios do interior de Goiás onde a presença bancária é escassa. A "análise genérica" (nota baixa) é aquela que apresenta soluções padronizadas de prateleira sem considerar a geografia e a economia local descritas no Edital.

43. Subjectividade no Plano de Growth (Item 2.4): O item 2.4 do Anexo III avalia se as metas de aquisição e projeções são "realistas". Contudo, o edital é omissivo quanto aos limites de investimento em marketing de performance por parte do Estado e às metas globais de bancarização esperadas. Sem um benchmark oficial de metas de usuários ativos e teto de CAC (Custo de Aquisição de Cliente), diferentes proponentes podem adotar premissas distintas, impossibilitando uma comparação equânime. Como a Comissão garantirá a isonomia se cada empresa projetar cenários sobre bases de dados e orçamentos teóricos diferentes? Existe uma meta mínima de usuários ativos que a GoiásFomento considere como padrão para a pontuação máxima?

Resposta 43: Coerência do Business Case. A Comissão não estipula uma "meta mínima" rígida para não engessar a estratégia comercial, mas avaliará a **consistência matemática e operacional** da proposta frente ao mercado endereçável (*Total Addressable Market*).

1. Critério de Isonomia: Todas as propostas devem utilizar como premissa de mercado os volumes declarados no **Item 1.3 do Anexo I** (661 mil usuários potenciais).

2. Critério de Avaliação (Realismo): Uma proposta será considerada "realista" (pontuação alta) se suas projeções de Custo de Aquisição (CAC) e taxas de conversão estiverem alinhadas com *benchmarks* de mercado para projetos similares (fintechs/varejo) e forem compatíveis com o orçamento de marketing (COPM) proposto pela própria licitante. Projeções de captura de 100% da base em prazo exíguo ou com investimento de marketing irrisório serão penalizadas por falta de consistência técnica. A avaliação mede a **robustez do plano de negócios**, não apenas o otimismo dos números.

As deliberações acima passam a integrar as regras do certame conforme o **Comunicado de Esclarecimentos nº 01/2026**.

Atenciosamente,

Comissão Especial de Avaliação de Habilitação

Agência de Fomento de Goiás S.A. – GoiásFomento

GOIANIA, 10 de fevereiro de 2026.



Documento assinado eletronicamente por **PORTHOS RIBEIRO DE ALBUQUERQUE MOTTA, Assessor (a)**, em 10/02/2026, às 18:19, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **PAULO CESAR DE PAIVA, Assessor (a)**, em 10/02/2026, às 18:18, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **MARIA TEREZINHA DA MOTA, Assessor (a) Técnico (a)**, em 10/02/2026, às 18:20, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **LUIZ CARLOS DOS SANTOS SARDINHA, Gerente**, em 10/02/2026, às 18:20, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



Documento assinado eletronicamente por **ALEXSANDER DE OLIVEIRA LINHARES, Assessor (a)**, em 10/02/2026, às 18:22, conforme art. 2º, § 2º, III, "b", da Lei 17.039/2010 e art. 3ºB, I, do Decreto nº 8.808/2016.



A autenticidade do documento pode ser conferida no site http://sei.go.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=1 informando o código verificador **86260125** e o código CRC **27A63858**.



Referência:
Processo nº 202500059001392



SEI 86260125