



ESTADO DE GOIÁS
SECRETARIA DE ESTADO DE GESTÃO E PLANEJAMENTO

CONSULTA PÚBLICA

Resposta ao Questionamento: nº R - 15/2016

Questionamentos
<p>Sugestão:</p> <p>“Que seja retirado do cálculo da Demanda Projetada, o Valor Por Atendimento do Tipo Virtual.”</p>
Resposta
<p>A sugestão tal como se apresenta não tem viabilidade no sentido de ser acatada, pois o projeto perderia totalmente o viés pretendido além perpetuar o arcaísmo do atendimento presencial. A pretensão do projeto é no sentido de que, a Concessionária se sinta motivada para desenvolver e disponibilizar maior quantidade e disponibilidade de aplicativos que venha de encontro aos anseios do cidadão e de sua comodidade, compatível com a visão tecnológica do mundo atual. Na medida em que ela, mais competente seja nesta perspectiva, mais ela deixaria de ganhar, caso a sugestão seja aceita. Nestes termos é inimaginável que haja atratividade para o desenvolvimento destas competências.</p> <p>Por outro lado, olhando a sugestão quanto à sua pretensão implícita, faz sentido estabelecer mecanismos de transferências de produtividade decorrente dos ganhos que serão obtidos com a migração de serviços presenciais (mais onerosos) para serviços virtuais (menos onerosos). Por este motivo, na redação final do projeto será inserido tal dispositivo, mesmo porque sem ele o projeto também terá dificuldades de se manter a médio e longo prazos, ou seja durante o ciclo da concessão. Estas dificuldades se devem ao fato de que, por razões orçamentárias, o Poder Concedente acabará por limitar a quantidade de serviços atendidos. Ou seja, quanto mais serviços os usuários tiverem acesso e mais bem atendidos estejam sob o ponto de vista quantitativo, maiores serão as restrições quanto à esta oferta tendo em vista o valor unitário do VPA. Igualmente será impossível no futuro explicar este valor unitário, considerando-se a evolução tecnológica, que embora previsível não é quantificável pela própria perspectiva tecnológica.</p> <p>Nos ambientes de concessões ditas “maduras” já se tem metodologias para promover transferências de ganhos de produtividade para os usuários a exemplo dos casos de concessões comuns, o que se propõe aqui fazer em um ambiente de natureza de negócio “imatura” onde os ganhos deverão ser transferidos ao Poder Concedente que é quem efetivamente arca com o custo da prestação dos serviços.</p>