



## ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR

Processo Administrativo nº 19973.110854/2021-67

### REGISTRO DE PREÇOS PARA CONTRATAÇÃO CONJUNTA DE LICENÇAS DE SOFTWARE DO TIPO SUÍTE DE ESCRITÓRIO

HISTÓRICO - REVISÕES			
Data	Versão	Descrição	Autor
	1.0	Criação do Documento	Gervasio Rôxo Guimarães
09/03/2022	1.1	Atualização	Júlio César Proença
07/04/2022	1.2	Ajustes e atualizações de informações	Gervásio Guimarães, Júlio Proença e Sílvia Lima
14/04/2022	1.3	Ajuste final na tabela de quantidade de licenças	Sílvia Lima
30/05/2022	1.4	Ajustes após Webinar e suspensão da IRP - oferta de opção com 36 meses e ajuste em produtos MS para ofertar Ad-ons de Segurança e Disponibilidade	Gervásio, Júlio Proença e Sílvia Lima

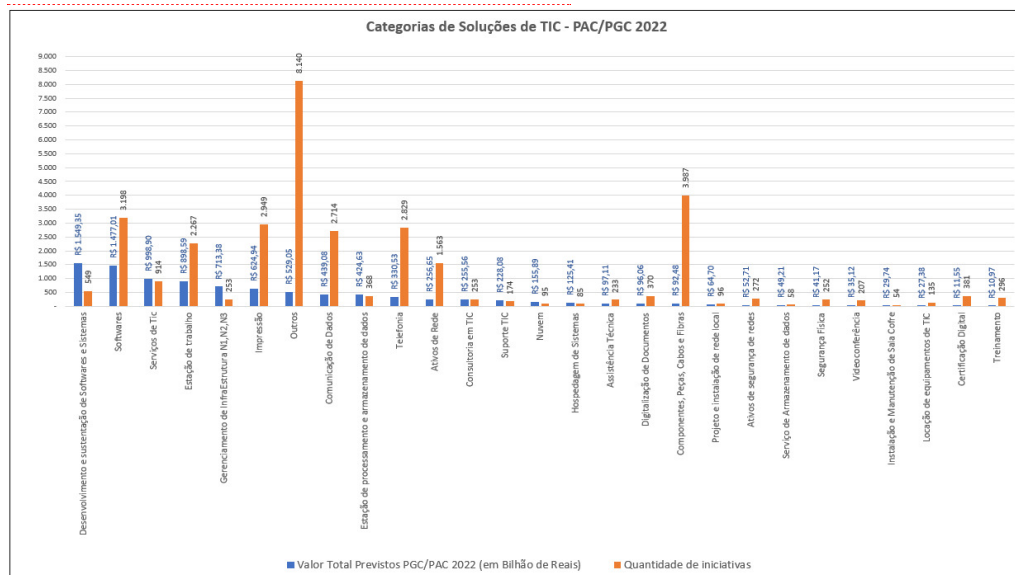
## 1. INTRODUÇÃO

1.1. O Estudo Técnico Preliminar tem por objetivo identificar e analisar os cenários para o atendimento da demanda que consta no Documento de Oficialização da Demanda (SEI-ME 22270723), bem como demonstrar a viabilidade - ou inviabilidade - técnica e econômica das soluções identificadas, fornecendo as informações necessárias para subsidiar o respectivo processo de contratação, em consonância com o art. 11 da Instrução Normativa SGD-ME nº 01/2019.

1.2. O objeto do estudo é a **contratação conjunta de licenças de software do tipo Suíte de Escritório** que atenda de forma ampla às demandas dos órgãos e entidades da Administração Pública, registradas no Plano de Contratações Anual (PCA) 2022, coletadas por meio do Sistema de Planejamento e Gerenciamento de Contratações (sistema PGC).

## 2. MOTIVAÇÃO/JUSTIFICATIVA

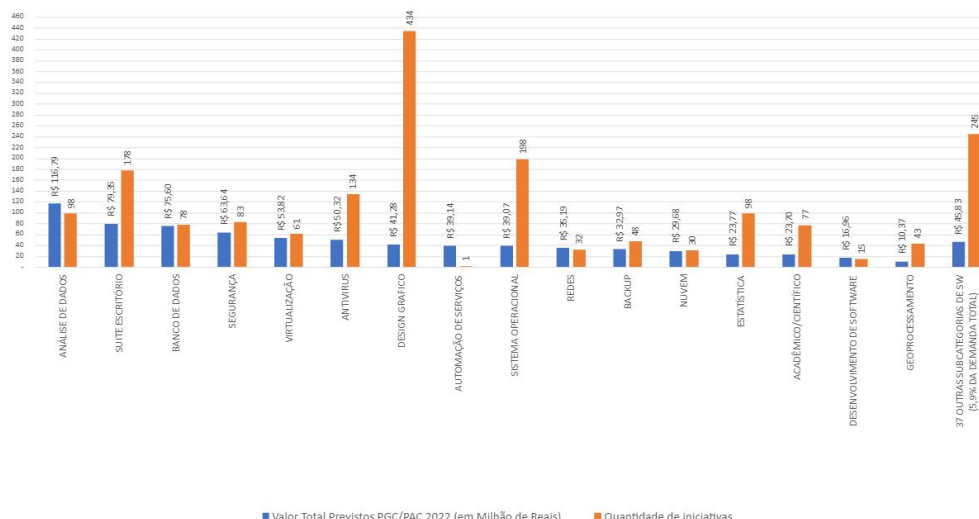
2.1. A aquisição centralizada de solução de software tipo suíte de escritório é motivada pela materialidade em termos do total de gastos previstos para 2022 e da quantidade de iniciativas fragmentadas de aquisição nos diferentes Planos de Contratações Anuais (PCA) dos órgãos da administração pública. A categoria genérica *software* é a segunda maior iniciativa em termos de volume financeiro e a terceira em termos de quantidade de iniciativas, previstas para 2022, alcançando a ordem de R\$ 1,477 bilhões distribuídas em 3.198 de iniciativas.



Fonte: Base de dados do PGC em novembro de 2021 para o PCA 2022.

2.2. Em um recorte sobre a categoria de *softwares*, verifica-se que a demanda por *softwares* tipo suíte de escritório alcança a ordem de R\$ 79 milhões, conforme se pode ver no gráfico a seguir:

Subcategorização de Softwares - PAC/PGC 2022



Fonte: Base de dados do PGC, acessado em novembro de 2021 para o PCA 2022.

2.3. Nesse sentido, a centralização da aquisição de solução de *software* tipo suite de escritório possui um significativo potencial de redução tanto de custos administrativos quanto de valores unitários dos produtos por meio do potencial de ganho de escala em função da quantidade de licenças previstas para 2022, conforme apresentado no "Relatório 1" (Relatório Preliminar de Inteligência Interna - SEI-ME 21772507).

2.4. Além da potencialidade de se economizar, a centralização da aquisição padroniza as especificações dos produtos com vistas a estabelecer um padrão de qualidade e desonera os órgãos da alocação de recursos humanos na especificação da solução, bem como da realização de processos licitatórios de menor porte.

2.5. É necessário também a apresentação de um breve histórico da contratação em apreço como forma de justificar o foco na aquisição de produtos de dois fabricantes, a Microsoft e a Google. Na verdade, esta Coordenação-Geral de Contratação de Tecnologia da Informação e Comunicação (CGTIC/CENTRAL/SEGES/SEDGG-ME) já realizou um processo similar de aquisição de suites de escritório no âmbito do Pregão Eletrônico por Sistema de Registro de Preços (SRP) nº 9/2020, que deu origem à Ata de Registro de Preços (ARP) n. 4/2020 (SEI-ME 11990898), no âmbito do Processo SEI-ME 19973.104471/2019-35. O certame em apreço teve como objeto a "a escolha da proposta mais vantajosa, pelo sistema de registro de preços, com vistas à futura e eventual contratação de serviços de tecnologia da informação e comunicação, de subscrição de licenças de uso de softwares Microsoft, do tipo suite de escritório, conforme condições, quantidades e exigências estabelecidas" no Edital e seus anexos.

2.6. Na ocasião, ressaltou-se no item 4.1.6 do Termo de Referência (SEI-ME 10924266, Processo SEI-ME 19973.104471/2019-35) que "a aquisição centralizada de licenças de *software* do tipo suite de escritório do fabricante Microsoft integra o rol de ações previstas na implementação do processo de gestão estratégica de grandes fabricantes de soluções de TI" proposta pela Secretaria de Governo Digital do Ministério da Economia (SGD-ME), visando atender às determinações do Acórdão nº 2.569/2018-Plenário, oriundo do Tribunal de Contas da União (TCU). Constituiu, portanto, uma medida que buscava mitigar as disfunções de preços finais ocasionadas pela compra descentralizada de licenças Microsoft por vários órgãos da Administração Pública, e alcançar maior economia de escala e processual para o suprimento das necessidades de diversas instituições públicas.

2.7. Essa iniciativa da SGD-ME é discutida com mais detalhes no item 8 do Estudo Técnico Preliminar (SEI-ME 5782371, Processo SEI-ME 19973.104471/2019-35), parcialmente transcrito abaixo:

8.2 Em 2019, a Secretaria de Governo Digital do Ministério da Economia (SGD-ME) propôs um processo de gestão estratégica das contratações de soluções de grandes fabricantes de *software*, no âmbito das ações para atendimento ao Acórdão nº 2.569/2018-TCU-Plenário, com vistas a racionalizar compras públicas de soluções de softwares fornecidas por grandes fabricantes de TI e de mitigar distorções de preços provocadas pela dispersão das compras e baixa especialização do corpo técnico de grande parte dos órgãos no tocante às soluções comercializadas.

8.3 Segundo a Corte de Contas a principal conclusão desse acórdão é que não há preparação adequada do setor público para a evolução dos modelos atuais de comercialização dos grandes fabricantes de *software* e que a adoção desse modelo pode trazer risco de continuidade dos negócios suportados por tecnologia, em face, principalmente, das frequentes restrições orçamentárias às quais os órgãos estão sujeitos. No contexto analisado por esse acórdão, a Corte de Contas conclui que a centralização de parte das atividades de planejamento da aquisição de soluções de grandes fabricantes será importante como preparação para essa mudança do modelo atual, sobretudo na forma de consumir e pagar por *software*, uma vez que favorece a especialização da Administração Pública e a diminuição da forte assimetria de informações e poderes com o mercado.

8.4 O objetivo desse processo de gestão estratégica, segundo a Corte de Contas, é induzir a gestão estratégica de fornecedores na administração Pública Federal, o que passa pela definição de formas coordenadas de contratação, de soluções padronizadas, de lista de preços máximos, de acordos diretos com os fabricantes e da convergência de preços entre contratações similares.

2.8. É fundamental também acrescentar que a compra conjunta em questão se operou por intermédio do SRP, de forma a gerar uma Ata de Registro de Preços (ARP) ao final do certame, que não obrigava os órgãos da Administração Pública a adquirir tais licenças, conforme art. 16 do Decreto nº 7.892, de 23 de janeiro de 2013. Dessa forma, o processo buscou atender a determinações do TCU mas, ao mesmo tempo, foi implementado na forma de SRP de forma a não gerar obrigação de aquisição aos órgãos participantes para permitir que os órgãos tratassem a confirmação da contratação conforme as disponibilidades orçamentárias e situação apresentadas ao longo das execuções dos exercícios de 2020 e 2021.

2.9. Nessa linha da estratégia, aqueles órgãos que já intencionavam adquirir tais licenças, em especial aqueles que registraram suas intenções no Plano de Contratações Anual (PCA) para 2020, poderiam fazê-lo em preços e condições mais favoráveis, conforme registradas na ARP n. 4/2020, oriunda do Pregão Eletrônico por SRP n. 09/2020. O edital em comento funcionou, portanto, como o início da materialização da gestão estratégica de grandes fabricantes de soluções de TI da SGD-ME, em atendimento ao Acórdão nº 2.569/2018 TCU-Plenário, focado, no caso específico do Processo SEI-ME 19973.104471/2019-35, no fabricante Microsoft. A opção por centrar tal processo de aquisição no fabricante Microsoft, conforme já ressaltado, ocorreu em função do histórico de contratações realizados pelos órgãos da APF, apresentados no acórdão do TCU, e também nos dados referentes à demanda dos órgãos da APF cadastrada em seus respectivos PCAs, coletados pela equipe da CGTIC/CENTRAL/SEGES/SEDGG-ME por intermédio do Sistema de Planejamento e Gerenciamento das Contratações (PGC), o qual indicou, ao tempo dos fatos, quase que demandas exclusivas para o fabricante *Microsoft*.

2.10. Conforme Estudo Técnico Preliminar (ETP) (SEI-ME 5782371, Processo SEI-ME 19973.104471/2019-35) do Pregão Eletrônico por SRP n. 9/2020, as estimativas preliminares foram registradas pelos órgãos do Sistema de Administração dos Recursos de Tecnologia da Informação (SISP) no PAC para o exercício 2020 (registro realizado na janela de dezembro de 2019). Do total de 64.905 itens registrados no PCA,

42.883 (66,07%) itens foram identificados como objetos relacionados às soluções de suite de escritório.

2.11. O processo de mineração dos dados do PGC consistiu em pesquisa textual pelos principais produtos e por referências a objetos relacionados à suite de escritório. Buscou-se produtos relacionados às soluções dos fabricantes Google, Microsoft e KingSoft. Em sede, desse estudo, constatou-se também que não houve nenhuma materialidade em relação às demandas de suite de escritório dos fabricantes Google e KingSoft, conforme destacado no ETP (SEI-ME 5782371, Processo SEI-ME 19973.104471/2019-35), *in verbis*:

"4.11 Outro aspecto relacionado ao perfil de demanda que merece ser destacado diz respeito à materialidade em relação aos produtos dos fabricantes Google e KingSoft. Dos 32.728 registros extraídos do PGC 2020 relativos às demandas de TIC dos Órgãos, apenas 1 registro faz menção no campo de descrição à ferramentas da Google, mas relacionado a treinamento, e não houve registro relacionado ao software WPS ou ao fabricante KingSoft."

2.12. Os dados coletados nos planejamentos determinam a atuação da Central de Compras para atender à necessidade das demandas de diversos órgãos e entidades da Administração Pública Federal. Dessa forma, busca-se alcançar uma das competências próprias da Central de Compras deste Ministério (CENTRAL/SEGES/SEDGG-ME) que é a de "planejar, coordenar, supervisionar e executar atividades para realização de aquisições, contratações e gestão de produtos e serviços de tecnologia da informação e comunicação, **de uso comum**, para atender aos órgãos e às entidades da administração pública federal" (grifo nosso), constante no art. 131, inciso VI do Anexo I do Decreto nº 9.745, de 8 de abril de 2019.

2.13. Deve ser lembrado que a CENTRAL/SEGES/SEDGG-ME não realiza aquisições para si própria, mas sim em nome de diversos órgãos e entidades da Administração Pública Federal. Nesse sentido, a CENTRAL/SEGES/SEDGG-ME, em seus processos licitatórios, procura responder às principais demandas dos órgãos públicos, constantes no PCA. É por isso que uma das principais razões para a realização do Pregão Eletrônico por SRP n. 9/2020 foi a materialidade significativa da demanda por licenças de *software* da Microsoft, registrados por 127 órgãos da APF, em seus respectivos planejamentos, conforme descrito no ETP da Contratação (SEI-ME 5782371, Processo SEI-ME 19973.104471/2019-35). Logo, é imperioso afirmar que a atuação da CENTRAL/SEGES/SEDGG-ME no tocante à referida contratação assentou-se na materialidade da demanda registrada no PCA/PGC 2020, à época da realização do planejamento da contratação.

2.14. Ademais, a materialidade da demanda por produtos do fabricante em comento ratifica-se em função da realização de processo de gestão estratégica de grandes fabricantes de soluções de TI, proposta pela SGD-ME, visando atender às determinações do Acórdão nº 2.569/2018 TCU-Plenário. Portanto, a observância ao referido Acórdão coaduna-se à observância à materialidade das demandas dos órgãos da Administração Pública, constante nas intenções de aquisição de *software* para 2020, inseridas no PCA e coletadas pela equipe técnica da Central de Compras por meio do Sistema PGC a fim de corroborar as decisões da equipe técnica.

2.15. Logo, a definição de contratação exclusiva do fabricante Microsoft realizada em 2019 no âmbito do Processo SEI-ME 19973.104471/2019-35 centrou-se em duas fundamentações principais, a seguir elencadas:

1. o atendimento a estratégia do Governo, determinada pelo TCU, de negociação junto aos grandes fabricantes de TIC;
2. o atendimento ao preconizado nos planejamentos de contratações anuais para TIC dos órgãos e que foram refletidos nos dados trazidos pelo PCA para o ano de 2020, via o sistema PGC.

2.16. Entende-se também que o processo de contratação em questão encontrou amparo no §7º do art. 15 da Lei 8.666/93, uma vez que a motivação das licenças, objeto do certame, assentaram-se em demanda legítima dos órgãos que registraram suas iniciativas indicando nominalmente os produtos em seus respectivos Planos de Contratação Anuais, observando-se o disposto no art. 11 da IN. 01/2019 SGD/ME no tocante à justificativa da escolha da solução, em específico, em relação às necessidades tecnológicas e de negócio de órgão.

2.17. No presente momento, foi aprovada, na 11ª Reunião ordinária do Comitê de Compras e Contratos Centralizados (C4ME) do Ministério da Economia a inclusão no portfólio de projetos de contratações da CGTIC/CENTRAL/SEGES/SEDGG-ME para 2022, um novo processo de aquisição conjunta de suites de escritório.

2.18. Entretanto, desta vez, optou-se por incluir produtos da Microsoft e da Google, uma vez que representam os fabricantes que dominam o mercado global. O site de escritório da Microsoft, conforme dados coletados da consultoria Gartner (vide artigo "Google Workspace Continues to Slowly Take Market Share From Microsoft Office and Office 365", disponível em "<https://www.gartner.com/en/documents/4004066/google-workspace-continues-to-slowly-take-market-share-from-microsoft-office-and-office-365>") ainda mantém a maior parcela desse mercado, chegando a quase 90% de participação. Observa-se, entretanto, que a solução da Google vem crescendo sua participação recentemente, na base de 1% a 2% por ano.

2.19. Constatou-se também, conforme coleta de dados realizada pela equipe da CGTIC/CENTRAL/SEGES/SEDGG-ME por meio do Sistema PGC, que existe demanda no PCA registradae também indicado mais a frente, por parte dos órgãos da APF de suite de escritório do fabricante Google.

2.20. Conforme também destacou o relatório da consultoria Gartner acima referenciado, a escolha por determinado suite de escritório por parte de uma organização não recai, naturalmente, na análise da participação de mercado de cada um dos fabricantes, mas envolve questões relacionadas às necessidades peculiares da empresa ou órgão público comprador. Por essa razão, a CGTIC/CENTRAL/SEGES/SEDGG-ME também julgou relevante incluir uma opção adicional na presente licitação, para que os órgãos interessados possam fazer uma análise de suas realidades para adquirir a solução mais adequada à sua demanda interna.

### 3. DEFINIÇÃO E ESPECIFICAÇÃO DAS NECESSIDADES E REQUISITOS

#### 3.1. Identificação das necessidades de negócio

3.1.1. As necessidades de negócio, também chamadas de requisitos do negócio, segundo o Corpo de Conhecimento de Análise de Negócios (Guia BABOK v. 2.0), são metas de mais alto nível, objetivos ou necessidades da organização. Descrevem as razões pelas quais um projeto foi iniciado, os objetivos que o projeto vai atingir e as métricas que serão utilizadas para medir o seu sucesso. Nesse sentido, a presente seção visa descrever as necessidades de negócio que conduzirão as análises de soluções e definição da solução mais adequadas a tais objetivos organizacionais, conforme relação a seguir:

- a) Atender às demandas registradas nos Planos de Contratações Anuais (PCA) relacionadas à aquisição de *software* de suite de escritório
- b) Permitir a agregação de um volume significativo de demanda dos órgãos ou entidades interessadas e, com isso, obter potencialmente melhores ofertas tanto em termos financeiros quanto técnicos.
- c) Disponibilizar ferramentas de produtividade e colaboração (de escritório) com materialidade de demanda prevista no PGC.
- d) Ofertar variados tipos de produtos para atender as diferentes necessidades dos diversos órgãos da administração, assumindo que cada um deles é responsável pela devida instrução do processo de planejamento da contratação, considerando suas necessidade próprias e o adequado suporte à tomada de decisão pelo produto ou solução que mais se adequa ao atendimento de duas demandas, observando os princípios da economicidade, eficiência e efetividade, dispostos nas normas atinentes à contratação de recursos de tecnologia do Governo Federal.

#### 3.2. Identificação das necessidades tecnológicas

As necessidades tecnológicas, também chamadas de requisitos da solução de tecnologia, segundo o Corpo de Conhecimento de Análise de Negócios (Guia BABOK v. 2.0) com adaptações, descrevem as características de uma solução que atende aos requisitos do negócio, detalhados após a realização de uma análise mais aprofundada. Dentre os requisitos da solução de tecnologia, são descritos:

I - Os requisitos funcionais, aqueles que descrevem capacidades que a solução será capaz de executar em termos de comportamentos e operações - ações ou respostas específicas de aplicativos ou componentes de tecnologia da informação,

II - Os requisitos não funcionais, aqueles que capturam condições que não se relacionam diretamente ao comportamento ou funcionalidade da solução, mas descrevem condições ambientais sob as quais a solução deve permanecer efetiva, ou qualidades que os sistemas precisam possuir. Também são conhecidos como requisitos de qualidade ou suplementares. Podem incluir requisitos relacionados à capacidade, velocidade, segurança, disponibilidade, arquitetura da informação e apresentação da interface com o usuário, e

III - Os requisitos de transição, aqueles que descrevem capacidades que a solução deve possuir com o objetivo de facilitar a transição do estado atual da organização para um estado futuro desejado, mas que não serão mais necessários uma vez concluída a transição. São diferenciados dos outros tipos de requisitos porque são sempre temporários por natureza e porque não podem ser desenvolvidos até que ambas as soluções, a nova e a existente, sejam definidas.

Nesse sentido, os macros requisitos tecnológicos considerados para fins de identificação e definição da solução mais adequada são os apontados a seguir:

- Oferta de soluções de produtividade de escritório como edição de textos, planilhas e apresentações de forma colaborativa, com controles de versão.
- Contratação como serviço na modalidade como SaaS (Software como Serviço) com vistas a possibilitar melhor controle do licenciamento dos produtos, instalação, manutenção e atualização e por conseguinte melhor alocação dos recursos, além de manter o alinhamento à diretriz trazida pela alínea h do inciso II do artigo 11 da Instrução Normativa nº 01/2019 SGD/ME.
- Permitir a atualização tecnológica da solução durante o tempo de uso;
- Permitir o suporte do fabricante da solução durante o tempo de uso;
- Prever na solução de produtividade mecanismos de colaboração que permitam o trabalho de diferentes indivíduos simultaneamente em diferentes localidades simultaneamente.

### 3.3. Demais requisitos necessários e suficientes à escolha da solução de TIC

Além dos requisitos de negócio e tecnológicos, a presente seção destaca aqueles requisitos que devem ser considerados ao longo do planejamento da contratação para se assegurar o alcance dos objetivos pretendidos com a aquisição, conforme a seguir:

- A solução deverá ser compatível com as demandas previstas no PCA dos órgãos da APF com vistas a facilitar e viabilizar a execução dessas iniciativas nas mais diversas instituições que registraram a demanda no Sistema de Planejamento e Gerenciamento de Contratações (PGC) para o ano de 2022.
- A solução deverá ser compatível com as especificações apresentadas no Catálogo de Soluções de TIC com Condições Padronizadas da SGD-ME, quando aplicável;
- A solução deverá observar o Preço Máximo de Compra de Item de TIC (PMC-TIC) publicado pela SGD-ME, quando aplicável.

## 4. ESTIMATIVA DA DEMANDA - QUANTIDADE DE BENS E SERVIÇOS

4.1. A presente seção contém o registro do quantitativo estimado de produtos necessários para a composição da solução a ser contratada, de forma detalhada, motivada e justificada. Busca-se descrever também os métodos e as técnicas de estimativas que foram utilizados, nos termos do inciso I do art. 11 da IN SGD-ME nº 01/2019.

4.2. As estimativas preliminares foram registradas pelos órgãos do SISP no Plano de Contratações Anual (PCA) para o exercício 2022. Do total de 3.198 iniciativas de contratação de soluções de software registrados no PCA, 174 foram identificadas como objetos relacionados a soluções de suite de escritório, o que representa 5,44% do total.

4.3. O processo de mineração dos dados do PGC consistiu em pesquisa textual por palavras chaves com a busca na base do PGC 2022 para os principais produtos e eventuais referências a objetos relacionados à suite de escritório.

4.4. O quadro a seguir apresenta a distribuição percentual por tipo de produto. Neste estudo foram identificadas materialidades relevantes para os fabricantes Google e Microsoft. Observa-se que há predominância de soluções no modelo SaaS (*Office 365* e *Workspace*), confirmando uma tendência de migração de soluções *on-premise* para soluções em *Cloud Computing* ou *SaaS*, conforme mostra o gráfico a seguir.



4.5. Observando-se essa tendência de mercado anterior e considerando as orientações trazidas pela IN SGD-ME nº 01/2019, relativas à verificação da possibilidade de aquisição na forma de bens ou contratação como serviço (alínea h, inciso II do Art. 11), entabularam-se os produtos identificados nas demandas do PGC 2022. Esses números estão resumidos na tabela a seguir:

MARCA & FABRICANTE	Produto	Tipo	Iniciativas	Quantidade	Valor total do item
Microsoft	Microsoft Office (Corporativo)	Corporativo	46	241 551	R\$ 36 132 594,92
Microsoft	Microsoft Office (Educativo)	Educativo	110	22 819	R\$ 8 724 714,22
Não Informado	Não informado (Corporativo)	Corporativo	6	1 852	R\$ 1 618 344,00
GOOGLE	Google Suite Enterprise	Educativo	1	3 552	R\$ 1 102 896,00
Não Informado	Não informado (Educativo)	Educativo	8	303	R\$ 223 076,20
GOOGLE	Google Workspace (Educativo)	Educativo	1	1	R\$ 583,20
Multivendor	Vários (Multivendor Educativo)	Educativo	1	2	R\$ 565,18
GOOGLE	Google Pacote 100 GB (Educativo)	Educativo	1	1	R\$ 69,90
TOTAL			174	270 081	R\$ 47 802 843,62

4.6. Uma vez identificados os fabricantes e os produtos, fez-se a classificação por categoria de produto, isto é, a identificação do segmento a que se destinam os produtos apresentados no PGC 2022. Isso porque os fabricantes de suites de escritório possuem políticas de licenciamento específicas e políticas de comercialização para o segmento educacional e para o segmento corporativo. Nesse sentido, a análise das demandas do PGC evidenciou que 10% da demanda por licenças originaram-se de órgãos vinculados ao Ministério da Educação, os quais são elegíveis ao uso das licenças no segmento educacional, segundo as regras dos fabricantes. Assim, o gráfico a seguir representa a distribuição das licenças para os segmentos encontrados de produtos e serviços:



4.7. E ainda, como forma de estimar os volumes para cada tipo de produto e fabricante a fim de serem utilizados nas análises mais adiante desse documento, optou-se por realizar a estimativa considerando o volume e a proporcionalidade da demanda de cada tipo de produto verificada no Pregão Eletrônico 9/2020, publicado no DOU nº 227, de 27/11/2020, seção 3, processo 19973.104471/2019-35, a fim de dar maior concretude as análises a serem realizadas na presente instrução processual. A seguir é apresentada uma tabela com os volumes estimados para os 2 segmentos (corporativo e educacional):

4.7.1. Volume considerado nos estudos para fins de distribuição de quantidade de licenças entre os segmentos Corporativos e Educacional:

Produto	Tipo	% - Proporção em relação à 2020	Quantidade de Licenças
Solução Corporativa		Qtd Licenças Corporativas ==>	243.403
Office 365 Enterprise F3 ou Workspace Frontline	Corporativo	43%	104.663
Office 365 Enterprise E1 ou Workspace Enterprise Starter	Corporativo	34%	82.757
Office 365 Enterprise E3 ou Workspace Enterprise Standard	Corporativo	22%	53.549
Office 365 Enterprise E5 ou Workspace Enterprise Plus	Corporativo	1%	2.434
Solução Educacional		Qtd Licenças Educacionais ==>	26.678
Office 365 Educacional A3 ou Workspace for Education Standard	Educacional	89%	23.743
Office 365 Educacional A5 ou Workspace for Education Plus	Educacional	11%	2.935
TOTAL DE LICENÇAS			270.081

Nota 1: Distribuição da quantidade de licenças verificada no Pregão Eletrônico 9/202, publicado no DOU nº 227, de 27/11/2020, seção 3, processo 19973.104471/2019-35.

4.8. Um aspecto a se observar está relacionado com o perfil da demanda para os registros em relação aos produtos dos fabricantes Google. Das 174 iniciativas extraídas do PGC 2022 relativas às demandas das instituições, 3 iniciativas fazem menção expressa no campo de descrição às ferramentas da Google. Entretanto, existem outros registros não nominados nessa base que não nos permitem identificar qual o fabricante escolhido pelos órgãos ou entidades - o que não nos permite excluir as soluções da Google da modelagem. E ainda, observando a tendência do segmento indicada pelo Gartner com aumento da participação de mercado da empresa, decidiu-se por considerar os produtos da Google na presente contratação, a fim de se ofertar para a Administração uma alternativa aos produtos da empresa líder de mercado e, assim, buscar uma competição indireta entre as soluções dos fabricantes mencionados, a fim de conseguir melhores condições comerciais para o poder público para produtos com equivalência em termos de solução. Cabe destacar ainda que não ocorreram registros consideráveis no PCA 2022 relacionado aos softwares WPS e Zoho.

4.9. E ainda, com fundamento na norma, mesmo diante da prevalência da demanda de um determinado fabricante, é dever da equipe de planejamento da contratação avaliar outras soluções e verificar a vantagem da escolha para a Administração em termos de atendimento às necessidades, assegurando a escolha que atenda plenamente a necessidade sob o aspecto econômico e técnico, conforme previsto na IN SGD-ME nº 01/2019. In verbis:

"Art. 11. O Estudo Técnico Preliminar da Contratação será realizado pelos integrantes Técnico e Requisitante, compreendendo, no mínimo, as seguintes tarefas:  
I - definição e especificação das necessidades de negócio e tecnológicas, e dos requisitos necessários e suficientes à escolha da solução de TIC, contendo de forma detalhada, motivada e justificada, inclusive quanto à forma de cálculo, o quantitativo de bens e serviços necessários para a sua composição;  
II - análise comparativa de soluções, que deve considerar, além do aspecto econômico, os aspectos qualitativos em termos de benefícios para o alcance dos objetivos da contratação, observando:  
a) a disponibilidade de solução similar em outro órgão ou entidade da Administração Pública;  
b) as alternativas do mercado;  
(...)" (IN.01/2019 SGD/ME)

5. ANÁLISE DO MERCADO FORNECEDOR

5.1. Nesta seção apresentam-se os aspectos relacionados ao mercado fornecedor, apontando suas principais características e especificidades:

- (I) identificação dos segmentos do mercado fornecedor;
- (II) indicação dos principais fornecedores e atores de cada segmento,

descrevendo a participação deles no mercado;

(III) identificar experiências dos potenciais fornecedores com órgãos públicos;

(IV) apontar a representatividade das contratações da APF nos mercados analisados.

## 5.2. Panorama atual de Soluções de Suíte de Escritório

5.2.1. Segundo a consultoria independente [G2 Crowd](#), as suítes de escritório são pacotes de software que contêm uma variedade de produtos focados na produtividade e colaboração, como software de criação de documentos, software de planilhas, software de apresentação e ferramentas que permitam a organização e facilitação do trabalho como agendas eletrônicas, ambientes de compartilhamento de arquivos e soluções de encontros virtuais. Em alguns casos, outros aplicativos, como os softwares de gerenciamento de projetos, estão incluídos no produto. Esses serviços podem ser oferecidos por meio de uma assinatura (SaaS - Software como Serviço) ou compra única (On-primises). E ainda, algumas suítes também são de código aberto e de uso gratuito. As suítes de escritório são amplamente utilizadas como software básico para empresas de qualquer tamanho a fim de que desenvolvam as suas atividades precípuas de produção. Elas podem ser usadas para uma ampla gama de tarefas e geralmente são usadas para melhorar a produtividade das atividades dentro de uma organização.

5.2.2. Os produtos que estão em uma trajetória de crescimento com base em índices de satisfação do usuário, número de funcionários da organização, e presença digital, conforme gráfico apresentado pela G2 Crowd, chamado de *Momentum Grid Scoring*, são: Microsoft 365, reconhecido como líder atual, seguido pelo Google Workspace, Office 365 e WPS.



Figura 6: Momentum Grid Scoring, da G2 Crowd

5.3. A seguir, são apresentadas algumas características atinentes aos produtos baseados em modelos de software como Serviço (SaaS) para os fabricantes Microsoft e Google.

### 5.3.1. Microsoft 365

5.3.1.1. Apesar de líder no mercado, o produto Microsoft 365 está fora do escopo deste projeto, porque é uma solução mais abrangente e, por isso mesmo, uma solução mais cara do que a solução Office 365 também da Microsoft, que é uma solução *subconjunto ou subset* da Microsoft 365 ver documento SEI nº 23828771. O produto Microsoft 365 engloba licenças de software adicionais (Sistema Operacional, CAL - Client Access Licences e EMS - Enterprise Mobility and Security), as quais estão fora do escopo de atendimento da demanda para soluções objeto da presente contratação de suíte de escritório. Destacando que a parte referente à segurança da informação é de interesse da Administração, a fim de compor a solução desejada. Logo uma solução será apresentada a seguir englobando os elementos de produtividade, colaboração e mais esse elemento de segurança, que é muito importante para atender a demanda da Administração diante do quadro de ameaças crescentes e da realidade do teletrabalho em muitas instituições públicas.

5.3.1.2. Em complemento a isso, é importante acrescentar ao estudo o Relatório do Gartner intitulado *"How to Decide Between Google Workspace and Microsoft 365"*, de 04 de agosto de 2021. Nesse documento, a Consultoria expõe três fatores que devem ser analisados pelos gestores envolvidos na escolha entre as soluções, a saber: (1) Custo, (2) Segurança e Governança e (3) Adequação à Finalidade. Ela ressalta também que os dois últimos fatores impactam muito no primeiro.

5.3.1.3. O Gartner relata no documento um ponto que chama bastante atenção que é o serviço de segurança ofertado tanto pelas soluções MS 365 quanto pelo Google Workspace. Dessa forma, o Gartner apresenta que *"Os serviços de segurança do Google Workspace e do Microsoft 365 estão se tornando mais comparáveis, mas em ambos os casos a governança de informações pode não estar madura o suficiente para atender às necessidades regulatórias sem complementos de terceiros."* E ainda, outra conclusão apresentada pela Consultoria é que *"Tanto o Google Workspace quanto o Microsoft 365 suportam bem os principais requisitos de produtividade e colaboração, mas divergem quando se trata de casos de uso de produtividade envolvendo, por exemplo, gerenciamento de projetos, RH, jurídico e financeiro."*

5.3.1.4. Bem como apresentado ao longo deste estudo o Gestor do Órgão, que almeja utilizar as ferramentas de produtividade e colaboração, precisam determinar as vantagens e desvantagens das ferramentas disponíveis no mercado visando a contratação daquilo que melhor lhe atenda. Nesse sentido, o supracitado relatório ratifica esse posicionamento da seguinte forma: *"Determine as vantagens e desvantagens de custo de diferentes suítes de 'novo hub de trabalho' comparando os requisitos de produtividade dos funcionários com os recursos das suítes, para revelar quais serviços complementares próprios ou de terceiros serão necessários para preencher as lacunas e, portanto, o custo total provável."* Em complemento, ela pede ao gestor que *"Descubra se os aplicativos das suítes são adequados para as necessidades dos funcionários comparando-os com seus casos de uso."*

5.3.1.5. Por último, o referido relatório Gartner tece comentários sobre uma forma de comparar as aplicações das suítes com seus casos de uso, a saber:

A parte complicada de sua avaliação será identificar quais elementos de uma suíte serão usados. Na melhor das hipóteses, você terá um conjunto específico de requisitos que facilita a comparação direta dos dois conjuntos. Decidir quais cargas de trabalho incluir na comparação será fundamental, pois o Google agrupa a maioria de seus serviços em três planos diferentes, enquanto a Microsoft oferece planos de preços mais granulares e complexos.

Na maioria dos casos, o Google Workspace e o Microsoft 365 oferecem números semelhantes de produtividade principal e serviços de colaboração. A Tabela 2 lista os serviços cobertos pelos acordos de nível de serviço de ambas as empresas. Todos os serviços do Google Workspace são baseados em nuvem — nenhum serviço é instalado em desktops. O Microsoft 365 pode dar suporte a um caso de uso totalmente baseado em nuvem, mas também tem opções para serviços de colaboração e produtividade instalados.

**Table 2: Comparison of Applications Within Google Workspace and Microsoft 365**  
(Enlarged table in Appendix)

<i>Capability</i> ↓	<i>Google Workspace</i> ↓	<i>Microsoft 365</i> ↓
Email, calendar, contacts, tasks	Gmail, Inbox, Calendar, Task	Outlook, Lists, To-Do
Documents, spread sheets, presentations	Google Docs, Sheets, AppSheets, Slides	Microsoft Word, Excel, PowerPoint
Notes, ideation	Google Keep	Microsoft OneNote
Diagrams	Google Drawings	Microsoft Visio
Content collaboration	Google Drive	Microsoft OneDrive for Business
Chat	Google Chat	Microsoft Teams
Videoconferencing	Google Meet	Microsoft Teams
Workstream collaboration	Google Spaces	Microsoft Teams
Enterprise social networking	Google Currents	Yammer
Group membership	Google Groups, Google Groups for Business	Microsoft 365 Groups
Forms	Google Forms	Microsoft Forms
Intranet	Google Sites	Microsoft SharePoint Online
Lightweight development	AppSheets**	Microsoft Power Apps**, Power Automate**
Dashboard builder	AppSheets**, BigQuery, Google Data Studio	Microsoft Power BI, Power BI Pro**
Workflow	Google App Script, AppSheet**	Microsoft Power Automate**, Azure Logic
Scripting	Google App Script	PowerShell, Microsoft Visual Basic for Applications (VBA)
Whiteboard	Jamboard	Microsoft Whiteboard
Planning tool	None	Microsoft Project Online,* Planner, Lists
Video management	None	Microsoft Stream

\* Does not come as part of the core service package, will need to be added on.  
\*\* Additional license cost may apply for advanced services.

Source: Gartner (August 2021)

5.3.1.6. Mesmo os dois produtos sendo similares no que pretendem entregar ao consumidor no Relatório *"How to Decide Between Google Workspace and Microsoft 365"*, de 04 de agosto de 2021, o Gartner afirma que o *Google Workspace* continua a conquistar lentamente a participação de mercado do *Microsoft 365* e do *Office 365*, conforme outro relatório da consultoria intitulado *"Google Workspace Continues to Slowly Take Market Share From Microsoft Office and Office 365"*, de 27 de julho de 2021. Nesse relatório, o Gartner aponta que *"A Microsoft manteve um alto nível de domínio em suítes de produtividade, mas o Google continua crescendo a partir de uma base baixa e tendo de 1% a 2% de participação de mercado por ano. Os gerentes de produto dos parceiros do ecossistema devem buscar oportunidades relacionadas à adoção e gerenciamento de mudanças"*. Quanto à participação de mercado dos fabricantes o Relatório apresenta:

"A Google aumentou sua participação de mercado para 10,3%. Ela conquistou mais de 2% da participação de mercado da *Microsoft* em 2020, embora a *Microsoft* mantenha uma posição dominante com 89,2% de participação. A *Google* mostrou um forte crescimento de receita com o *Workspace* em 2020, devido ao aumento de vendas (incluindo o novo tipo de preço *Business Plus*) e ao crescimento de usuários. O *Google Workspace* tem pontos de venda que ressoaram bem com a mudança impulsionada pela pandemia para o trabalho de conhecimento remoto (...)"

#### 5.3.2. Office 365

5.3.2.1. O *Office 365* consiste em uma solução de produtividade e colaboração da *Microsoft*, disponibilizada em ambiente de nuvem, integrada por aplicativos e recursos digitais com vistas a proporcionar ferramentas que possibilitam o aumento da eficiência na realização de atividades comuns relacionadas à produção digital de conteúdo e na organização e comunicação dentro das equipes de trabalho. Como já informado, essa solução representa um subconjunto de funcionalidades da solução *MS 365*, também da *Microsoft*, mas com foco em produtividade e colaboração.

5.3.2.2. Todavia, em função da relevância do tema de segurança da informação na aplicação e também das demandas apresentadas no Webinar/contatos diretos, decidiu-se buscar dentro dos produtos da *MS* uma forma de cobrir as verticais de segurança e disponibilidade para a solução do *Office 365*, sem onerar o custo da solução com outros produtos fora do escopo da contratação - como no caso do *MS 365*. Logo, vislumbrou-se como solução a adoção de licenças do *Office 365* complementadas por *Ad-ons*, ou seja, pacotes adicionais às licenças do *Office 365* que cubram especificamente as verticais de segurança (gestão de identidade e de acesso) e disponibilidade (proteção da informação), equiparando, sempre que possível, os produtos da *MS* com os da *Google*.

5.3.2.3. Assim, para uma compreensão mais abrangente acerca das soluções ofertadas pela *Microsoft* para atender a demanda de suíte de escritório registrada no PGC no 2022, é apresentado a seguir um quadro, disponibilizado pelo fabricante, sobre a comparação das funcionalidades constantes de cada tipo de licença para as soluções *Microsoft 365* e *Office 365*.



Assinaturas do Microsoft 365 e Office 365, para clientes comerciais

		Information Worker Plans							Frontline Worker Plans			
		Microsoft 365				Office 365			Microsoft 365			Office 365
		MS.3.0- A0939 - AAD-33204 - R\$ 153.20 usuário/mês	MS.3.0- A0934 AAD- 33168 - R\$ 269.52 usuário/mês	MS.3.0- A1546 - PEJ- 00002 - R\$ 56.31 usuário/mês	MS.3.0- A1550 - PEP- 00002 - R\$ 47.91 usuário/mês	MS.3.0- A1747 - TGA- 00024 - R\$ 34.08 usuário/mês	MS.3.0- A0874 - AAA-10842 - R\$ 93.84 usuário/mês	MS.3.0- A1722 - SY9- 00004 - R\$ 164.31 usuário/mês	MS.3.0- A0073 - IPI- 00001 - R\$ 10.24 usuário/mês	MS.3.0- A1398 - JFX- 00003 - R\$ 36.47 usuário/mês	MS.3.0- A0520 - BRU-00005 - R\$ 59.19 usuário/mês	MS.3.0- TPA- 00001 - R\$ 14.49 usuário/mês
		E3	E5	E5 Security Add-on	E5 Compliance Add-on	E1	E3	E5	F1	F3	F5 Sec+Comp Add-on	F3
Microsoft 365 Apps	Desktop client apps <sup>1</sup>	•	•				•	•				
	Office for mobile <sup>2</sup>	•	•			•	•	•	Read only	„3		„3
	Install apps on up to 5 PCs/Mac + 5 tablets + 5 smartphones	•	•			„4	•	•		„4		„4
	Office for the web	•	•			•	•	•	Read only	•		•
	Visio for the web	•	•			•	•	•	•	•		•
	Microsoft Editor premium features	•	•				•	•				
	Multilingual user interface for Office applications	•	•				•	•				
		Exchange Kiosk (2 GB mailbox)							See footnote	•		•
Email, calendar, and scheduling	Exchange Plan 1 (50 GB mailbox)					•						
	Exchange Plan 2 (100 GB mailbox)	•	•				•	•				
	Calendar	•	•			•	•	•	•	•		•
	Outlook desktop client	•	•				•	•				
	Auto-expanding email archive	•	•				•	•			•	
	Exchange Online Protection	•	•			•	•	•		•		•
	Public folder mailboxes	•	•			•	•	•				
	Resource mailboxes	•	•			•	•	•		•		•
	Inactive mailboxes	•	•				•	•		•		•
	Microsoft Shifts	•	•			•	•	•	•	•		•
	Microsoft Bookings	•	•				•	•	•	•		
Meetings, calling, and chat	Microsoft Teams	•	•			•	•	•	•	•		•
	Unlimited chat	•	•			•	•	•	•	•		•
	Online meetings	•	•			•	•	•	•	•		•
	Live Events	•	•			•	•	•				
	Webinars	•	•				•	•				
	Screen sharing and custom backgrounds	•	•			•	•	•	•	•		•
	Record meetings	•	•			•	•	•	•	•		•
Mobility	Priority notifications	•	•			•	•	•	„8	•		•
	Teams Phone <sup>21</sup>		•					•				
	Audio Conferencing <sup>7</sup>	„25	„26			„25	„25	„26	„25	„25		„26
Social, intranet, and storage	SharePoint Kiosk (2 GB OneDrive storage)								„8	„8		„8
	SharePoint Plan 1 (10 GB storage <sup>5</sup> , 1 TB OneDrive storage)					•						
	SharePoint Plan 2 (10 GB storage <sup>5</sup> , unlimited OneDrive storage <sup>6</sup> )	•	•				•	•				
	Yammer Enterprise	•	•			•	•	•	•	•		•
	Microsoft Viva Connections	•	•			•	•	•	•	•		•
Content services	Microsoft Graph API	•	•			•	•	•	•	•		•
	Microsoft Search	•	•			•	•	•	•	•		•
	Microsoft Stream (on SharePoint)	•	•			•	•	•	„11	„11		„11
	Microsoft Forms <sup>12</sup>	•	•			•	•	•		•		•
	Microsoft Lists	•	•			•	•	•	•	•		•
	Delve	•	•			•	•	•				
	Expertise identification	•	•				•	•				
	Create document understanding or form processing models <sup>3</sup>	•	•			•	•	•	•	•		•
	Access content centers <sup>3</sup>	•	•			•	•	•	•	•		•
	View metadata extracted by document understanding or form processing models <sup>3</sup>	•	•			•	•	•	•	•		•



Analytics and Insights	Productivity Score	•	•			•	•	•	•	•		•
	Secure Score	•	•			•	•	•	•	•		•
	Compliance Management	•	•			•	•	•	•	•		•
	Viva Insights - Personal insights <sup>13</sup>	•	•			•	•	•				
	Power BI Pro		•					•				
Project and Task Managmnt	Microsoft Planner	•	•			•	•	•	•	•		•
	Microsoft To-Do	•	•			•	•	•		•		•
	Briefing Email	•	•			•	•	•				
Viva Learning <sup>14</sup>	Viva Learning in Teams	•	•			•	•	•	•	•		
	Create learning tabs in Teams channels											
	Search, share, and chat about learning content	•	•			•	•	•	•	•		
	Microsoft Learn and Microsoft 365 Training libraries + 125 top LinkedIn Learning courses	•	•			•	•	•	•	•		
	Organization-generated content with SharePoint and Viva Learning	•	•			•	•	•	•	•		
Automation, app building, and chatbots	Power Apps for Microsoft 365 <sup>15</sup>	•	•			•	•	•		•		•
	Power Automate for Microsoft 365 <sup>15</sup>	•	•			• <sup>16</sup>	• <sup>16</sup>	• <sup>16</sup>		•		• <sup>16</sup>
	Power Virtual Agent for Teams <sup>15</sup>	•	•			•	•	•		•		•
	Dataverse for Teams <sup>15</sup>	•	•			•	•	•		•		•
	Microsoft Intune	•	•						•	•		

Endpoint and app management	Mobile Device Management	•	•			•	•	•	•	•		
	Microsoft Endpoint Manager	•	•						•	•		
	Mobile application management	•	•						•	•		
	Windows AutoPilot	•	•							•		
	Group Policy support	•	•				•	•				
	Office cloud policy support	•	•			• <sup>24</sup>	•	•				
	Shared computer activation for Microsoft 365 Apps	•	•				•	•		• <sup>24</sup>		• <sup>24</sup>
	Endpoint Analytics	•	•						•	•		
	Cortana management	•	•							•		
Threat protection	Microsoft Defender Antimalware	•	•							•		
	Microsoft Defender Firewall	•	•							•		
	Microsoft Defender Exploit Guard	•	•							•		
	Microsoft Defender Credential Guard	•	•							•		
	BitLocker and BitLocker To Go	•	•							•		
	Windows Information Protection	•	•							•		
	Microsoft Defender for Business											
	Microsoft Defender for Endpoint Plan 1	•	•									
	Microsoft Defender for Endpoint Plan 2		•	•							•	

Identity and access management	Microsoft Defender for Identity		•	•							•	
	Microsoft Defender for Office 365 Plan 2		•	•				•			•	
	Application Guard for Office 365		•	•							•	
	Safe Documents		•	•								
	Azure Active Directory Premium Plan 1	•							•	•		
	Azure Active Directory Premium Plan 2		•	•							•	
	User Provisioning	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•
	Self Service Password Reset	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•
	Advanced Security Reports	•	•	•					•	•	•	
	Multi Factor Authentication	•	•	•		•	•	•	•	•	•	•
	Conditional Access	•	•	•					•	•	•	
	Risk Based Conditional Access / Identity Protection		•	•							•	
	Privileged Identity Management		•	•							•	

	Windows Hello for Business	•	•						•			
	Microsoft Advanced Threat Analytics	•	•						•	•	•	
	Windows Store Access Management	•	•						•			
Cloud Access Security Broker	Microsoft Defender for Cloud Apps <sup>18</sup>		•	•	•						•	
	Microsoft Defender for Cloud Apps Discovery	•	•						•	•		
	Office 365 Cloud App Security		•					•				
Information governance	Manual retention labels	•	•			•	•	•	•	•		•
	Basic org-wide or location-wide retention policies	•	•				•	•			•	
	Rules-based automatic retention policies		•		•			•			•	
	Machine Learning-based retention		•		•						•	
	Teams message retention policies	•	•			19	•	•	19	19	•	19
on	Records Management		•		•			•			•	
	Azure Information Protection Plan 1	•							•	•		
	Azure Information Protection Plan 2		•		•						•	
	Manual, default, and mandatory sensitivity labeling in Office 365	•	•				•	•	1	•		
	Automatic sensitivity labeling in Office 365 apps		•		•			•			•	
	Manual labeling with the AIP app and plugin	•	•						•	•		
Information protection	Automatic labeling in the AIP plugin		•		•						•	
	Automatic sensitivity labels in Exchange, SharePoint, and OneDrive		•		•			•			•	
	Sensitivity labels based on advanced classification (ML, EDM)		•		•						•	
	Sensitivity labeling for containers in Office 365	•	•				•	•		•		
	Office 365 Data Loss Prevention (DLP) for emails and files	•	•				•	•			•	
	DLP for Teams chat		•		•			•			•	
	Endpoint DLP		•		•						•	
	Basic Office Message Encryption	•	•				•	•	20	•		
	Advanced Office Message Encryption		•		•			•			•	
eDiscovery and auditing	Customer Key for Microsoft 365		•		•			•			•	
	Content Search	•	•		•	•	•	•	•	•		•
	Core eDiscovery (including Hold and Export)	•	•		•		•	•			•	
	Litigation Hold	•	•				•	•			•	
	Advanced eDiscovery		•		•			•			•	
	Basic Audit	•	•		•	•	•	•	•	•		
k management	Advanced Audit		•		•			•			•	
	Insider Risk Management		•		•						•	
	Communication Compliance		•		•			•			•	
Windows	Information Barriers		•		•			•			•	
	Customer Lockbox		•		•			•			•	
	Privileged Access Management		•		•			•			•	
Windows	Windows 11 Edition	Enterprise	Enterprise							Enterprise		
	Azure Virtual Desktop	•	•							•		
	Universal Print	•	•							•		

<sup>1</sup>Includes Word, Excel, PowerPoint, OneNote, Outlook, Access (PC only), and Publisher (PC only) <sup>2</sup>Includes Word, Excel, PowerPoint, Outlook, and OneNote mobile apps

<sup>3</sup>Limited to devices with integrated screens smaller than 10.1" <sup>4</sup>Mobile apps only

<sup>5</sup>Microsoft 365 F1 includes the Exchange Kiosk service plan to enable Teams calendar only. It does not include mailbox rights.

<sup>6</sup>300 attendees limit

<sup>7</sup>Check country and region availability at <https://docs.microsoft.com/microsoftteams/country-and-region-availability-for-audio-conferencing-and-calling-plans>

<sup>8</sup>No site mailbox. No personal site.

<sup>9</sup>Added to 1TB storage provided per organization.

<sup>10</sup>Microsoft will provide up to 5 TB of initial OneDrive storage per user based on the default quota for the tenant. Additional storage can be requested by contacting Microsoft support. Subscriptions for fewer than five users received 1 TB of OneDrive storage that cannot be expanded.

<sup>11</sup>Users can record meetings and consume Stream content but cannot publish to Stream.

<sup>12</sup>Licensed users can create/share/manage forms. Completing/responding does not require a Forms license.

<sup>13</sup>Premium personal insights and experiences, manager and leader insights and experiences, and custom analysis tools and accelerators available with the Viva Insights or Viva Suite add-on license.

<sup>14</sup>Course recommendations and progress tracking, integration with 3rd party content providers and Learning Management Systems, and learning content surfaced across Microsoft 365 suite available with the Viva Learning or Viva Suite add-on license.

<sup>15</sup>Refer to the licensing FAQs and Licensing Guide at <https://docs.microsoft.com/power-platform/admin/powerapps-flow-licensing-faq> for details including functionality limits.

<sup>16</sup>Cloud flows only; no desktop flows.

<sup>17</sup>Desktop flows only; no cloud flows.

<sup>18</sup>Formerly named Microsoft Cloud App Security (MCAS).

<sup>19</sup>30-day minimum retention period.

Fonte: Documento da Microsoft denominado "Modern Work User Subscription Plan Comparison for Enterprise", fornecido por aquela empresa

5.3.2.4. Verifica-se das tabelas acima que a principal diferença entre as soluções MS 365 e Office 365 da Microsoft está nas verticais, apontadas na figura anterior, de *threat protection, identity and access management, information protection, cloud access security broker e windows*. Todas essas áreas são importantes, mas algumas delas vão muito além da necessidade para o escopo do presente projeto da contratação e para efeito de comparação de produtos - mesmo que haja interesse em algumas delas como *identity and access management e information protection*. E ainda, a MS comercializa no MS 365 num pacote fechado, que abrange todas essas funcionalidades apontadas e representam um custo adicional de no mínimo de 41% para licenças corporativas, no mínimo de 38% para licenças Educacionais, quando se

comparam os preços das licenças definidas no catálogo publicado pela SGD para o fabricante MS para as soluções MS 365 e Office 365. Disponíveis no seguinte site eletrônico: <https://www.gov.br/governodigital/pt-br/contratacoes/catalogo-de-solucoes-de-tic>. Esses números estão dispostos na tabela comparativa a seguir:

Licenças Corporativas ou Empresariais								
Item	MS 365 - Produto	Descrição	Valor Unitário (anual)	Office 365 - Produto	Descrição	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (anual)	Comparação Soluções MS 365 / OFFICE 365 %
1	Microsoft 365 F3	M365F3FullUSL ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 437,64	Office 365 Enterprise F3	O365F3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 14,49	R\$ 173,88	152%
2	Microsoft 365 E1	Não existe esse produto para esse tipo de solução	R\$ 0,00	Office 365 Enterprise E1	O365E1 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 34,08	R\$ 408,96	Não se aplica
3	Microsoft 365 E3	M365E3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr (Original)	R\$ 1.590,48	Office 365 Enterprise E3	O365E3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 93,84	R\$ 1.126,08	41%
4	Microsoft 365 E5	M365E5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr (Original)	R\$ 2.988,24	Office 365 Enterprise E5	O365E5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 164,31	R\$ 1.971,72	52%
Licenças Educacionais								
Item	MS 365 - Produto	Descrição	Valor Unitário (anual)	Office 365 - Produto	Descrição	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (anual)	Comparação % MS 365 / OFFICE 365
5	Microsoft 365 A3	M365EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr (Original)	R\$ 386,40	Office 365 Educacional A3	O365EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 19,11	R\$ 229,32	68%
6	Microsoft 365 A5	M365EDUA5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr (Original)	R\$ 780,00	Office 365 Educacional A5	O365EDUA5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 47,03	R\$ 564,36	38%
Fonte: Catálogo de Produtos e Preços assinado entre SGD e Microsoft							MÉDIA	70%

5.3.2.5. Por sua vez, quando se olha a solução do Office 365 mais *Ad-ons* de *identity and access management* e *information protection*, que passam a atender a demanda de forma mais completa, verifica-se que a diferença de valor entre a solução MS 365 e Office 365 + *Ad-ons* baixa de no mínimo 24% (41% -17%) e no máximo 31% (52% - 21%), conforme comparação da tabela anterior e a próxima tabela para as licenças E3 e E5 - produtos mais comuns de consumo na Administração. Por fim, sobre a diferença de 5% a maior para a solução Office 365 + *Ad-ons* em relação a licença do tipo F3, deve-se indicar que a diferença não é expressiva e espera-se que essa diferença desapareça na fase de lances ou mesmo penda em favor da solução Office 365 + *Ad-ons* em função da natureza de agregação de volume das compras centralizadas, quando comparada com as compras tradicionais promovidas pela Administração Pública.

Licenças Corporativas ou Empresariais											
Item	MS 365 - Produto	Descrição	Valor Unitário (anual)	Office 365 - Produto	Descrição	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (anual)	ADD ON Descrição	ADD ON - Valor unitário anual	Valor total anual do Office 365	Comparação Soluções MS 365 / OFFICE 365 %
1	Microsoft 365 F3	M365F3FullUSL ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 437,64	Office 365 Enterprise F3	O365F3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 14,49	R\$ 173,88	IntunUSL ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 287,52	R\$ 461,40	-5%
2	Microsoft 365 E1	Não existe esse produto para esse tipo de solução	R\$ 0,00	Office 365 Enterprise E1	O365E1 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 34,08	R\$ 408,96				Não se aplica
3	Microsoft 365 E3	M365E3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr (Original)	R\$ 1.899,60	Office 365 Enterprise E3	O365E3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 93,84	R\$ 1.126,08	EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 492,96	R\$ 1.619,04	17%
4	Microsoft 365 E5	M365E5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr (Original)	R\$ 2.988,24	Office 365 Enterprise E5	O365E5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 164,31	R\$ 1.971,72	EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 492,96	R\$ 2.464,68	21%
Licenças Educacionais											
Item	MS 365 - Produto	Descrição	Valor Unitário (anual)	Office 365 - Produto	Descrição	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (anual)				Comparação % MS 365 / OFFICE 365
5	Microsoft 365 A3	M365EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr (Original)	R\$ 386,40	Office 365 Educacional A3	O365EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 19,11	R\$ 229,32				68%
6	Microsoft 365 A5	M365EDUA5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr (Original)	R\$ 780,00	Office 365 Educacional A5	O365EDUA5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 47,03	R\$ 564,36				38%
Fonte: Catálogo de Produtos e Preços assinado entre SGD e Microsoft							MÉDIA				28%

5.3.2.6. O quadro abaixo mostra os aplicativos contidos em cada um dos planos E1, E3 e E5 e suas principais funcionalidades para cada tipo de licença na solução Office 365:

	O que inclui?	Office 365 E1	Office 365 E3	Office 365 E5
Aplicativos do Office	PowerPoint Word Excel OneNote Access (somente PC)	✓	✓	✓
Email e calendário	Outlook Exchange Bookings Delve	✓	✓	✓
Reuniões e voz	Teams	✓	✓	✓
Social e intranet	SharePoint Yammer Conexões do Viva	✓	✓	✓
Arquivos e conteúdo	OneDrive Stream Sway	✓	✓	✓
Gerenciamento do trabalho	Power Apps Power Automate Power Virtual Agents Forms Planner To Do	✓	✓	✓
Análise avançada	Insights do Viva Power BI Pro	✓	✓	✓
Gerenciamento de dispositivos e aplicativos		✓	✓	✓
Gerenciamento de acesso e identidade		✓	✓	✓
Proteção contra ameaças				✓
Proteção de informações			✓	✓
Conformidade avançada			✓	✓

Fonte: <https://www.microsoft.com/pt-br/microsoft-365/enterprise/compare-office-365-plans>, acessado em 22/03/2022

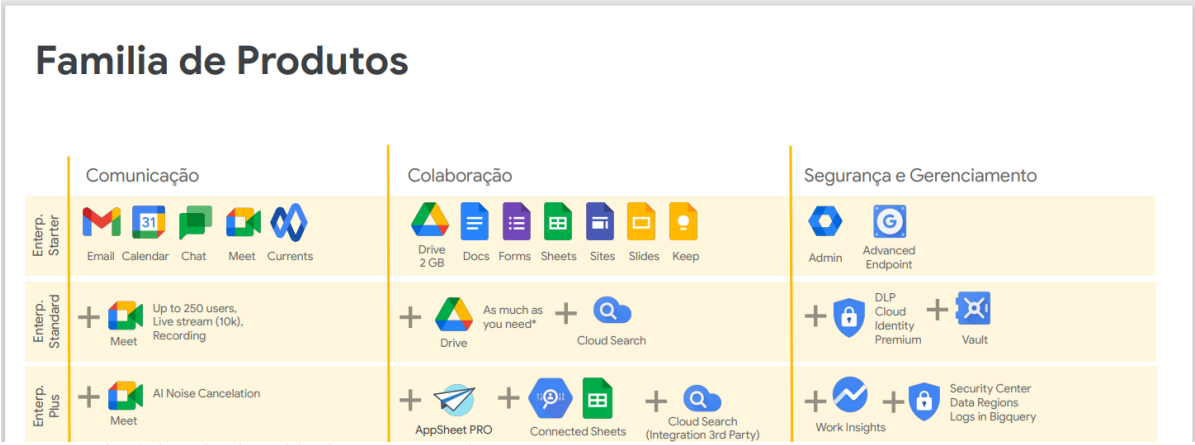
5.3.2.7. O quadro abaixo mostra os aplicativos contidos em cada um dos planos Office 365 A3 e Office 365 A5 para as licenças educacionais:

Para Estudantes			Para professores e funcionários		
Office 365 A1	Office 365 A3	Office 365 A5	Office 365 A1	Office 365 A3	Office 365 A5
Office 365 para a Web gratuito, com os aplicativos Outlook, Word, PowerPoint, Excel e OneNote	Todos os recursos do A1, além de acesso completo aos aplicativos da área de trabalho do Office e ferramentas adicionais de gerenciamento e segurança.	Todos os recursos do A3, além de recursos de gerenciamento de segurança inteligente, conformidade avançada e sistemas de análise	Office 365 para a Web gratuito, com os aplicativos Outlook, Word, PowerPoint, Excel e OneNote.	Todos os recursos do A1, além de acesso completo aos aplicativos da área de trabalho do Office e ferramentas adicionais de gerenciamento e segurança.	Todos os recursos do A3, além dos recursos de gerenciamento de segurança inteligente, conformidade avançada e sistemas de análise.
Aplicativos do Office	Aplicativos do Office	Aplicativos do Office	Aplicativos do Office	Aplicativos do Office	Aplicativos do Office
Outlook Word Excel PowerPoint OneNote	Outlook Word Excel PowerPoint OneNote Publisher (somente PC) Access (somente PC)	Outlook Word Excel PowerPoint OneNote Publisher (somente PC) Access (somente PC)	Outlook Word Excel PowerPoint OneNote	Outlook Word Excel PowerPoint OneNote Publisher (somente PC) Access (somente PC)	Outlook Word Excel PowerPoint OneNote Publisher (somente PC) Access (somente PC)
Serviços	Serviços	Serviços	Serviços	Serviços	Serviços
Exchange OneDrive SharePoint Teams Sway Forms Stream Power Automate Power Apps School Data Sync Bookings Yammer2	Exchange OneDrive SharePoint Teams Sway Forms Stream Power Automate Power Apps School Data Sync Bookings Yammer	Exchange OneDrive SharePoint Teams Sway Forms Stream Power Automate Power Apps School Data Sync Bookings Power BI Yammer	Exchange OneDrive SharePoint Teams Sway Forms Stream Power Automate Power Apps School Data Sync Yammer	Exchange OneDrive SharePoint Teams Sway Forms Stream Power Automate Power Apps School Data Sync Bookings Yammer	Exchange OneDrive SharePoint Teams Sway Forms Stream Power Automate Power Apps School Data Sync Bookings Power BI Yammer

Fonte: <https://www.microsoft.com/pt-br/microsoft-365/academic/compare-office-365-education-plans?activetab=tab:primaryr1>, (Para estudantes), acessado em 22/03/2022  
<https://www.microsoft.com/pt-br/microsoft-365/academic/compare-office-365-education-plans?activetab=tab:primaryr2>, (Para Professores), acessado em 22/03/2022

5.3.3. Google Workspace

5.3.3.1. Esta solução consiste em uma forma de colaboração e produtividade da Google, disponibilizada em ambiente de nuvem, que integra aplicativos e recursos digitais com vistas a proporcionar ferramentas que possibilitam o aumento da eficiência na realização de atividades comuns relacionadas à produção digital de conteúdo, e à organização e comunicação dentro das equipes de trabalho. Esta solução reúne um conjunto de ferramentas de produtividade e colaboração da Google e as combina em um pacote para acesso entre as equipes. A lista de aplicativos inclui: Gmail, Calendário, Google+, Drive, Sites, Documentos, Planilhas, Formulários e Apresentações, os quais são distribuídos transversalmente em 3 famílias: comunicação, colaboração, e Segurança e Gerenciamento. Quanto ao tamanho da organização a que se destinam, esses produtos são divididos em: Enterprise Starter, Enterprise Standard, e Enterprise Plus. A figura a seguir mostra a família de produtos Google de uma maneira mais visual, incluindo os aspectos de segurança e gerenciamento. (Tais funcionalidades foram acrescida a solução Office 365 a fim de se realizar uma comparação mais próxima das soluções de ambas empresas).



Fonte: Documento denominado "Google Workspace Pitch Deck - LATAM PS - PT-BR Version"

5.3.3.2. Quanto aos planos destinados à área empresarial, a solução Google é ofertada em três categorias de planos: Basic, Business e Enterprise, conforme a figura a seguir:

Basic	Business	Enterprise
<p>APLICATIVOS INCLUIDOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gmail E-mail comercial</li> <li>Meet Videoconferências e chamadas de voz</li> <li>Chat Mensagens de equipe</li> <li>Agenda Agendas compartilhadas</li> <li>Drive 30 GB de armazenamento em nuvem</li> <li>Documentos Processamento de texto</li> <li>Planilhas Planilhas</li> <li>Apresentações Criador de apresentações</li> <li>Formulários Criador de pesquisas profissionais</li> <li>Sites Criador de sites</li> <li>Keep Notas compartilhadas</li> <li>Curentis Garanta o engajamento dos funcionários</li> <li>Apps Script Automatize, integre e amplie os negócios com o G Suite</li> </ul>	<p>APLICATIVOS INCLUIDOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gmail E-mail comercial</li> <li>Meet Videoconferências e chamadas de voz</li> <li>Chat Mensagens de equipe</li> <li>Agenda Agendas compartilhadas</li> <li>Drive Armazenamento em nuvem <b>ilimitado</b> (ou 1 TB/usuário se você tiver menos de cinco usuários)</li> <li>Documentos Processamento de texto</li> <li>Planilhas Planilhas</li> <li>Apresentações Criador de apresentações</li> <li>Formulários Criador de pesquisas profissionais</li> <li>Sites Criador de sites</li> <li>Keep Notas compartilhadas</li> <li>Curentis Garanta o engajamento dos funcionários</li> <li>Apps Script Automatize, integre e amplie os negócios com o G Suite</li> <li>Cloud Search Pesquisa inteligente no G Suite</li> </ul>	<p>APLICATIVOS INCLUIDOS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Gmail E-mail comercial</li> <li>Meet Videoconferências e chamadas de voz</li> <li>Chat Mensagens de equipe</li> <li>Agenda Agendas compartilhadas</li> <li>Drive Armazenamento em nuvem <b>ilimitado</b> (ou 1 TB/usuário se você tiver menos de cinco usuários)</li> <li>Documentos Processamento de texto</li> <li>Planilhas Planilhas</li> <li>Apresentações Criador de apresentações</li> <li>Formulários Criador de pesquisas profissionais</li> <li>Sites Criador de sites</li> <li>Keep Notas compartilhadas</li> <li>Curentis Garanta o engajamento dos funcionários</li> <li>Apps Script Automatize, integre e amplie os negócios com o G Suite</li> <li>Cloud Search Pesquisa inteligente dentro e fora do G Suite</li> </ul>

Fonte: Documento denominado "Google Workspace Pitch Deck - LATAM PS - PT-BR Version", fornecido por aquela empresa

5.3.3.3. Entretanto, recentemente, a Google apresentou uma nova documentação com uma nova nomenclatura para os planos, além de incluir um quarto tipo de licenciamento - ver Lista de produtos Suite de Escritório da Google (SEI nº 23667986). São eles: *Workspace Frontline*, *Workspace Enterprise Starter*, *Workspace Enterprise Standard* e o *Workspace Enterprise Plus*. Além desses produtos empresariais, para o setor de educação, existem os produtos denominados *Workspace for Education* e possuem 4 versões de licenças, a saber: *Workspace for Education Fundamentals*, *Workspace for Education Standard*, *Workspace for Education Plus* e *Teachers & Learning*. Essas nomenclaturas e designações de produtos foram utilizadas para realizar a modelagem da contratação mais à frente nesse ETP, a fim de atender as demandas indicadas no PGC dos órgãos e entidades interessadas na contratação do objeto suite de escritório.

#### 5.3.4. WPS

5.3.4.1. A solução WPS consiste em uma abordagem de colaboração e produtividade da KINGSOFT, disponibilizada em ambiente de nuvem, que integra aplicativos essenciais na realização de atividades comuns relacionadas à produção digital de conteúdo e na ordenação dentro das equipes de trabalho.

5.3.4.2. Para melhor entender os diferentes produtos relacionados à suite de escritório apresenta-se a seguir os diferentes planos apresentados pelo fabricante.

WPS OFFICE Free	WPS OFFICE Premium	WPS OFFICE Professional
Completely Office suites	Completely Office suites	Completely Office suites
Read, Print and Save to PDF	Read, Print and Save to PDF	Read, Print and Save to PDF
WPS Special Paragraph Layout tool	WPS Special Paragraph Layout tool	WPS Special Paragraph Layout tool
5 pages PDF to Word	Convert PDF to Word	Convert PDF to Word
1G Cloud space	1G Cloud space	—
7 Days Version History	7 Days Version History	—
3 Devices (1 PC, 2 Mobile)	9 Devices (3 PCs, 6 Mobile)	1 PC
—	Removed Sponsored Access (no-AD)	Removed Sponsored Access (no-AD)
—	Split and Merge PDF to Word	Split and Merge PDF to Word
—	PDF Signature (only for Android)	—

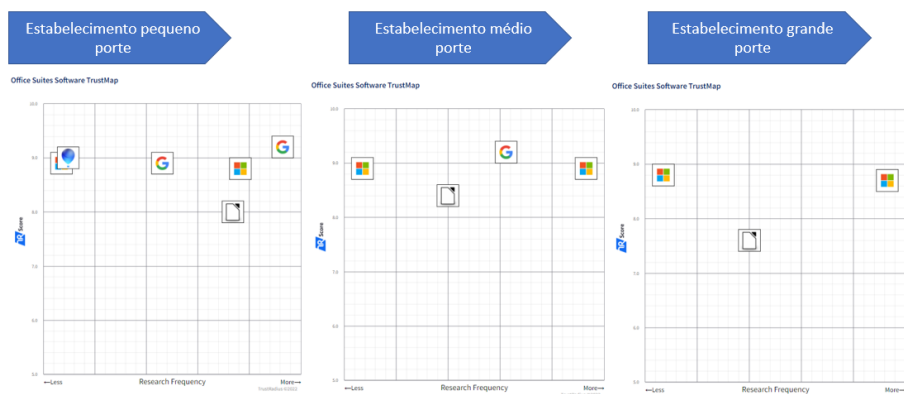
5.3.4.3. Os produtos da WPS não foram considerados por esse estudo, porque não houve registros para essa solução no PCA/PGC 2022.

5.3.5. A consultoria independente [TrustRadius](#) apresenta uma visão da penetração dos produtos suite de escritório em organizações de diferentes tamanhos em função da quantidade de funcionários. Verifica-se nesse trabalho que o tamanho da organização afeta a classificação da suite de escritório que melhor atende as necessidades da organização.

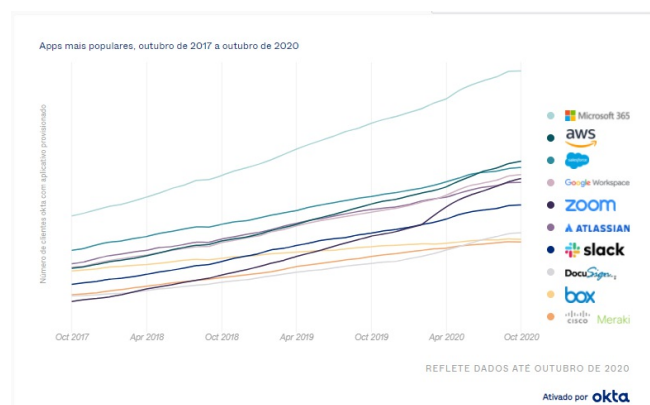
5.3.6. Em estabelecimentos de pequeno porte (1 a 50 funcionários), as ferramentas *Google Workspace*, *Office 365*, *LibreOffice* e *Google Workspace Essenciais* foram as que melhor pontuaram.

5.3.7. Em estabelecimentos de médio porte (51 a 1000 funcionários), as ferramentas *Microsoft 365*, *Google Workspace*, *LibreOffice* e *Microsoft 365 Business Premium* foram as que melhor pontuaram.

5.3.8. Em estabelecimentos de grande porte (acima de 1000 funcionários), as ferramentas que mais pontuaram foram a *Microsoft 365*, *LibreOffice* e *Microsoft 365 Business Premium*.



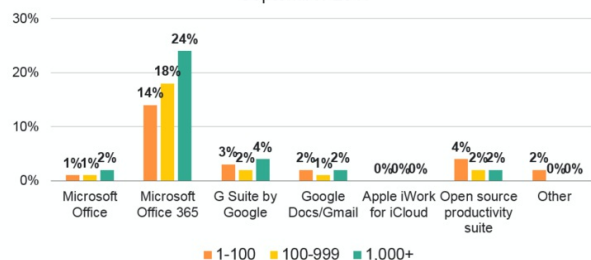
5.3.9. Outro aspecto observado entre as soluções de suite de escritório é a quantidade de clientes ativos nas plataformas. Nesse sentido, a consultoria independente [Okta](#) apresentou em seu relatório anual de análise de soluções de software de produtividade, de outubro 2017 até outubro de 2020, uma evolução histórica da popularidade em termos de usuários ativos de diferentes ferramentas de produtividade. Nesse estudo, verifica-se que a solução *Microsoft 365* se mantém na liderança desde o início da série, apesar de a solução *Google Workspace* ter diminuído uma posição na proporção de crescimento desde 2019.



5.3.10. Após a apresentação de diferentes dimensões da atuação das ferramentas de suite de escritório por meio de estudos de diferentes consultorias independentes, pode-se concluir que o mercado de soluções de *softwares* de produtividade não apresenta uma variedade muito grande de soluções e que cada solução possui um segmento específico de atuação em termos do tamanho das organizações.

5.3.11. Outro aspecto a destacar diz respeito à previsão de consumo dos diversos produtos de suite de escritório por empresas de diferentes portes. Nesse sentido, um estudo da consultoria independente [Spiceworks](#) mostra que o produto *Microsoft Office 365* se destaca em termos de previsão de utilização corroborando o perfil de demanda identificado no PGC 2022, conforme gráfico a seguir.

**Planned Usage of Productivity Suites Within 2 Years: By Company Size**  
September 2017



#### 5.4. Análise do grau de concentração de mercado relacionado ao Objeto desse Estudo

5.4.1. Os estudos técnicos preliminares de compras centralizadas do setor público devem necessariamente observar como o mercado do produto em estudo se comporta e como se dá a distribuição do mercado entre as empresas que o comercializam. Isso porque, além da qualidade do serviço prestado ou do tipo de produto adquirido, ao se utilizar do poder econômico do estado para se alcançar melhores condições de aquisição para o setor público, deve-se assegurar que o ambiente de negócios relacionado ao referido produto se mantenha estável e com o mesmo grau de concorrência registrado antes da intervenção da compra centralizada. Nesse sentido, faz-se necessária uma análise do grau de concentração do mercado do produto em análise, bem como dos insumos necessários visando uma atuação estratégica responsável em que ações sejam tomadas na modelagem do processo de compras, mas também objetivem assegurar a manutenção da concorrência do setor.

5.4.2. O presente estudo técnico utiliza dois indicadores para avaliar o grau de concentração do mercado relacionado ao objeto da contratação. O primeiro é o Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), cujo objetivo é identificar o grau de concentração por meio da análise combinada da participação de cada empresa em determinado mercado. Esse índice, além de apresentar uma visão ampla do mercado relacionado ao produto, possui um nível aprimorado de sensibilidade acerca das características de concentração de mercado.

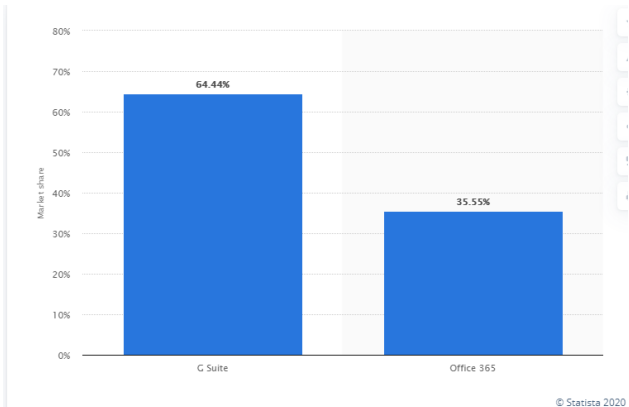
5.4.3. O segundo indicador utilizado neste estudo é o chamado CR4 (do inglês: *Concentration Rate of Four Top Firms in Market*). Neste caso, a função específica do CR4 é avaliar a distribuição da concentração de mercado nas compras públicas, ou seja, nas vendas ao governo.

5.4.4. Assim, ambos os índices se complementam. O uso do HHI permite observar o mercado como um todo; enquanto que a aplicação do CR4 sobre o montante empenhado para cada firma em contratos realizados com a administração até 2019, possibilita uma visão específica sobre o mercado de vendas ao governo.

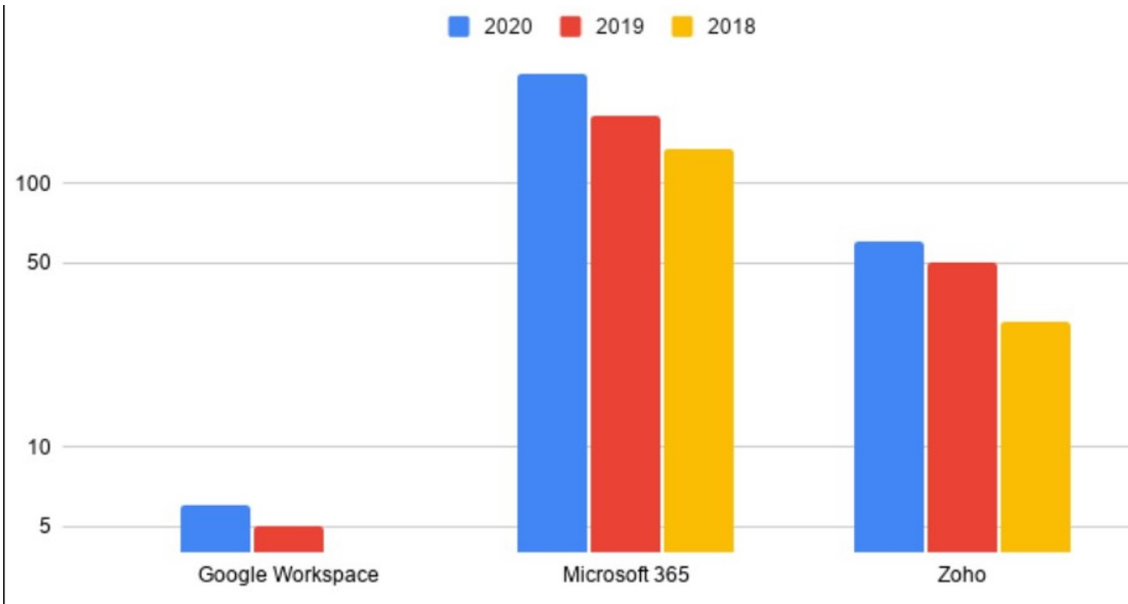
5.4.5. Antes de iniciar a análise da aplicação dos indicadores de concentração de mercado, deve-se entender o funcionamento de cada índice. O HHI é calculado sobre a soma dos quadrados do *market share* de cada firma. O resultado dessa aplicação

indica se o mercado é altamente concentrado ( $HHI > 0,25$ ), moderadamente concentrado ( $0,15 > HHI < 0,25$ ), ou se é um mercado desconcentrado ( $HHI < 0,15$ ). Por sua vez, o indicador CR4 é calculado por meio do somatório dos *market share* de cada uma das 4 principais firmas. O resultado desse cálculo indica se o mercado encontra-se em uma competição perfeita ( $CR4 = 0$ ), em uma efetiva competição ( $0 > CR4 < 40$ ), em um oligopólio fraco ( $40 > CR4 < 60$ ) ou em um oligopólio acentuado ( $CR4 > 60$ ).

a) **CÁLCULO DO HHI**  
a.1. Segundo a consultoria independente [Statista](#), o *Google workspace* e o *Office 365* da *Microsoft* dividiram o mercado, com o *Google workspace* sendo o líder de mercado americano com uma participação de 64,44%, conforme gráfico a seguir.



a.2. Já a [Bybrand](#), em artigo assinado por [Bernardo Castro](#) e publicado em 12 de March de 2021, apresenta o seguinte *market share* para as soluções *Office 365*, *Google workspace*, e *Zoho* nos anos de 2018, 2019 e 2020:



Fonte: <https://www.bybrand.io/blog/market-share/#>, acessado em 30/03/2022

a.3. Em termos de valores financeiros, aquela empresa de consultoria apresenta os seguintes valores:

Company	2020	2019	2018
Google Workspace	6 million	5 million	4 million
Microsoft 365	258 million	180 million	135 million
Zoho	60 million	50 million	30 million

Fonte: <https://www.bybrand.io/blog/market-share/#>, acessado em 30/03/2022

a.4. Portanto, tomando-se por base os valores acima, calcula-se o HHI, para o mercado internacional de soluções suite de escritório, conforme a seguir:

Company	2020	2019	2018
Google Workspace	6	5	4
Microsoft 365	258	180	135
Zoho	60	50	30
TOTAL	324	235	169

Tabela: Participação no mercado de Suite de Escritório das empresas *Microsoft*, *Google* e *Zoho*, em milhões de dólares



Company	2020	2019	2018
Google Workspace	0,018518519	0,021276596	0,023668639
Microsoft 365	0,796296296	0,765957447	0,798816568
Zoho	0,185185185	0,212765957	0,177514793
TOTAL	1	1	1

Tabela: Conversão dos dados da tabela acima em índices unitários dos produtos Suite de Escritório, das empresas Microsoft, Google e Zoho

2018	Market share	Si²	2019	Market share	Si²	2020	Market share	Si²
GOOGLE workplace	0,023669	0,00056	GOOGLE workplace	0,02128	0,000453	GOOGLE workplace	0,01852	0,00034
Microsoft 365	0,798817	0,638108	Microsoft 365	0,76596	0,586691	Microsoft 365	0,7963	0,63409
Zoho	0,177515	0,031512	Zoho	0,21277	0,045269	Zoho	0,18519	0,03429
HHI (Total)		0,67018	HHI (Total)		0,632413	HHI (Total)		0,66872

Nota: Tabelas onde são mostrados os índices HHI, para os anos de 2018, 2019 e 2020 das empresas pesquisadas

a.5. Donde se conclui que o mercado internacional em apreço é altamente concentrado, pois apresentou para os anos em análise - 2018, 2019 e 2020 - respectivamente HHI de 0,67; 0,63; e 0,67, de acordo com a metodologia acima descrita.

#### b) CÁLCULO DO CR4

b.1. O cálculo do indicador CR4 utilizou como referência dados extraídos do DW-SIASG de licitações homologadas no período de 2017 a 2019, conforme tabela a seguir.

FORNECEDOR	VALOR TOTAL HOMOLOGADO (2017 A 2019)	PARTICIPAÇÃO
AX4B SISTEMAS DE INFORMATICA LTDA	4.050.999,00	62,83%
BRASOFTWARE INFORMATICA LTDA	2.185.910,00	33,91%
MINDWORKS INFORMATICA LTDA	128.000,00	1,99%
EVOLUTION SYSTEM EIRELI	35.300,00	0,55%
	CR4	99,27%

Fonte: DW-SIASG

b.2. Deve-se destacar que não foi possível conseguir dados de compras públicas mais atualizadas em função das dificuldades de acesso à base do DW-SIASG. Entretanto, pelas características da forma de comercialização para o Governo (número reduzido de revendas autorizadas a comercializar para o Governo), o cenário, provavelmente, não deve ter alterado de forma significativa para os anos de 2020 e 2021, de forma a reclassificar o mercado de venda para o Governo como em efetiva competição (CR4<0,40). Assim, acredita-se que o mercado mantém a característica de um mercado de atuação de poucas empresas, ou seja, oligopolizado - faltando definir se num oligopólio fraco ou acentuado. O que, para fins de análise, não modifica muito as ações a serem tomadas em termos de modelagem da contratação.

b.3. Em termos de valor homologado dos objetos, com a visão até 2019, as quatro empresas com maior participação, juntas totalizaram, no período de três anos, 99,27% do montante licitado. Dessa forma, no âmbito de compras públicas até 2019, constata-se um oligopólio acentuado na disputa pelas vendas de licenças de uso de *software* de suite de escritório.

b.4. Dessa forma, verifica-se que tanto o indicador HHI quanto o indicador CR4 apresentam uma característica de elevada concentração de poder de mercado em relação ao objeto da contratação. Portanto, o mercado está fortemente estabelecido e consolidado em sua forma de atuar. Logo, a APF utilizar do seu poder compra para se alcançar melhores condições de aquisição para o setor público não desestabilizará o mercado, mantendo-se ele com o mesmo grau de concorrência registrado antes da compra centralizada. E ainda, pode-se tentar vislumbrar uma modelagem ou forma de conduzir o presente processo de compra de forma a permitir a competição entre as diversas soluções para os 2 fabricantes, que possam trazer benefícios econômico para a Administração, sem deixar de atender a finalidade precípua de ofertar uma solução que atenda as necessidades dos órgãos ou entidades contratantes.

b.5. Com a modelagem proposta de 4 lotes (empresarial, educacional e variações para 12 e 36 meses para esses tipos de licenças) para cada fabricante e produtos que atendem plenamente as demandas da Administração nesses dois segmentos, espera-se que ocorra uma competição entre fabricantes a fim de ofertarem melhores condições comerciais para conquistar a contratação com os órgãos da Administração Pública.

## 6. ANÁLISE E IDENTIFICAÇÃO DE SOLUÇÕES DE MERCADO

### 6.1. IDENTIFICAÇÃO DAS SOLUÇÕES DE MERCADO

6.1.1. Considerando o estudo de mercado acima, as observações indicadas na seção anterior e a reavaliação feita após as solicitações do *webinar* feito pela Central em 03/05/2022 e durante a IRP encerrada em 06/05/2022, verificou-se que existem duas soluções comerciais que atendem a demanda da Administração em termos de funcionalidades: *Google workspace* e *Office 365* complementadas com *Ad-ons de Proteção de Informação e Gestão de Identidade, dispositivos e aplicações*. Dessa forma, as soluções a seguir, apresentam-se como viáveis e com potencial para um processo de centralização de compras.

Id	Descrição da solução (ou cenário)
1	Solução 1 - Aquisição de Soluções <i>Office 365</i> mais <i>Ad-ons de Proteção de Informação e Gestão de Identidade, dispositivos e aplicações</i> .
2	Solução 2 - Aquisição de Soluções <i>Google Workspace</i> .

6.2. Entretanto, um aspecto de relevância é a necessidade de cada órgão realizar os seus estudos técnicos preliminares - ETP - considerando a sua realidade, contexto e necessidades, principalmente no que se refere ao uso de *softwares* livres não comerciais, que fogem ao escopo de uma contratação centralizada.

### 6.3. Análise comparativa de soluções em termos de requisitos

6.3.1. Examina-se nesta seção, para cada solução, os aspectos previstos na IN SGD-ME nº 01/2019, que devem ser avaliados em uma contratação de TIC.

Requisito	Solução	Sim	Não	Não se
-----------	---------	-----	-----	--------

				aplica
A Solução encontra-se implantada em outro órgão ou entidade da Administração Pública?	Solução 1 - Aquisição do Office 365 mais Ad-ons	X		
	Solução 2 - Aquisição de Google Workspace	X		
A Solução está disponível no Portal do Software Público Brasileiro? (quando se tratar de software)	Solução 1 - Aquisição do Office 365 mais Ad-ons		X	
	Solução 2 - Aquisição de Google Workspace		X	
A Solução é composta por software livre? (quando se tratar de software)	Solução 1 - Aquisição do Office 365 mais Ad-ons		X	
	Solução 2 - Aquisição de Google Workspace		X	
A Solução é aderente às políticas, premissas e especificações técnicas definidas pelos Padrões de governo ePíng, eMag, ePWG?	Solução 1 - Aquisição do Office 365 mais Ad-ons			X
	Solução 2 - Aquisição de Google Workspace			X
A Solução é aderente às regulamentações da ICP-Brasil? (quando houver necessidade de certificação digital)	Solução 1 - Aquisição do Office 365 mais Ad-ons			X
	Solução 2 - Aquisição de Google Workspace			X
A Solução é aderente às orientações, premissas e especificações técnicas e funcionais do e-ARQ Brasil? (quando o objetivo da solução abranger documentos arquivísticos)	Solução 1 - Aquisição do Office 365 mais Ad-ons			X
	Solução 2 - Aquisição de Google Workspace			X

6.4. Importante destacar que o estudo das soluções considerou a dimensão da centralização de compras, para além dos aspectos de viabilidade da adoção de soluções pela administração. Assim, as soluções declaradas como inviáveis estão descritas a seguir.

6.5. E ainda, deve-se indicar que, durante o webinar do dia 03/05/2022, ocorreram solicitações para que fosse contemplado no menu de oferta um prazo de licença maior que 12 meses, a fim de permitir uma maior estabilidade no tempo de prestação do serviço, uma vez que 12 meses é um prazo curto para o processo de implantação das soluções que precisam de integrações e ajustes particulares em certos ambientes. Isso causa situações de efetiva prestação de serviço inferiores a 12 meses em função das implantações, integrações e ajustes. O que, em última análise, pode significar o risco de se ter que iniciar um novo processo de contratação em menos de 12 meses em função de possível negativa de prorrogação por parte do fornecedor contratado. Tal situação tem sido motivada, mais recentemente, pela oscilação da moeda americana que rege os valores das licenças internacionalmente. Diante de tal cenário, optou-se por colocar licenças com prazo de 36 meses na oferta para os órgãos a fim de endereçar tal situação.

6.6. Definida a modelagem anterior de ofertar uma outra opção de prazo de assinatura, deve-se observar que se optou pelo prazo de 36 meses em detrimento dos demais em função de se conseguir um prazo intermediário entre os 12 meses e o prazo máximo total de 48 meses permitido pela lei. Isso porque entende-se que dessa forma "congela-se" o valor de um dos principais custos que afetam a compra (dólar) por um prazo maior e também por reduzir os custos administrativos necessários para a realização de um novo processo de compra mais cedo. E ainda, reduz-se o risco de ocorrer uma solução de continuidade do serviço em função da não conclusão de um novo processo de contratação em tempo hábil que impeça o vencimento do contrato administrativo em curso.

## 7. REGISTRO DE SOLUÇÕES CONSIDERADAS INVIÁVEIS NO MOMENTO DA REALIZAÇÃO DO ESTUDO

7.1. Observando-se que o objeto do estudo visa a contratação centralizada de soluções, não se considerou nesta análise o uso de soluções livres e gratuitas ou sem modelos de comercialização pré-estabelecidos (a exemplo do LibreOffice, OpenOffice). Tal estudo comparativo deverá ser realizado no âmbito de cada órgão com vistas a se avaliar as especificidades e particularidades de cada entidade na adoção ou não de suites de escritório livres como aspectos de produtividades, treinamento, funcionalidades etc. Recomenda-se aos órgãos a realização de estudos comparativos entre softwares comerciais e não comerciais relacionados a suites de escritório, a exemplo do estudo realizado pela CGU constante do Pregão nº 13/2020 (disponível em: <https://www.gov.br/cgu/pt-br/acesso-a-informacao/licitacoes-e-contratos/licitacoes/tipos/pregao/pregao-eletronico-no-06-2020/edital-e-anexos-pe-06-2020-licencas-microsoft.pdf@@download/file/Edital%20e%20anexos%20PE%2006-2020%20Licen%C3%A7as%20Microsoft.pdf>), em que se comparou diferentes soluções e cenários relacionados ao uso de ferramentas de escritório.

7.2. Também não faz parte deste estudo a análise de soluções de UCaaS (Comunicação Unificada como Serviço) por não serem consideradas como uma suite de escritório propriamente dita, apesar de possuírem no conjunto de suas funcionalidades editores de texto e outras ferramentas de edição e produtividade. Nesse caso, a utilização de soluções UCaaS possui um escopo maior e poderá ser fruto de estudos específicos, caso em que o órgão interessado poderá considerá-la em seus estudos técnicos preliminares a fim de atender outras necessidades primárias de interesse.

7.3. Por fim, não é objeto do presente estudo a adoção do WPS nem da Zoho. A primeira por não apresentar registro significativo para essa solução no PCA/PGC 2022. A solução WPS possui um rol de funcionalidades mais restrito em relação às suites da Google e da Microsoft. Entretanto, nada impede que os órgãos a considere em seus estudos técnicos preliminares. Já a segunda, a Zoho, por não haver qualquer registro dessa esta solução na pesquisa realizada nas bases de dados do PGC 2022 não foi considerada dentro das soluções em se empregou estudos e análises mais aprofundadas em função do já exposto.

## 8. CONSIDERAÇÕES SOBRE A PRECIFICAÇÃO DE CONTRATOS DE SOFTWARE NA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

8.1. Antes de se iniciar propriamente o procedimento de comparação de custos entre as soluções viáveis, é importante contextualizar o arcabouço normativo relacionado à contratações públicas de software na administração.

8.2. Em 2019, a Secretaria de Governo Digital do Ministério da Economia (SGD-ME) propôs um processo de gestão estratégica das contratações de soluções de grandes fabricantes de software no âmbito das ações para atendimento ao Acórdão nº

2.569/2018-TCU-Plenário. Esse processo de gestão estratégica visa racionalizar as compras públicas de soluções de *softwares* fornecidas por grandes fabricantes de TI. E assim mitigar distorções de preços provocadas pela dispersão das compras e pela baixa especialização do corpo técnico de grande parte dos órgãos contratantes no tocante às soluções comercializadas.

8.3. Segundo a Corte de Contas, a principal conclusão desse acórdão é que não há preparo adequado do setor público para a evolução dos modelos atuais de comercialização dos grandes fabricantes de *software*. E a adoção de um modelo desses pode trazer risco solução de continuidade dos negócios suportados por tecnologia em face, principalmente, das frequentes restrições orçamentárias às quais os órgãos estão sujeitos. No contexto analisado por esse acórdão, a Corte de Contas conclui que a centralização de parte das atividades de planejamento da aquisição de soluções de grandes fabricantes será importante como preparação para uma mudança do modelo atual, sobretudo na forma de consumir e pagar por *software*, uma vez que favorece a especialização da Administração Pública e diminui a forte assimetria de informações e poderes com o mercado como esse de características oligopolizadas.

8.4. O objetivo desse processo de gestão estratégica, segundo a Corte de Contas, é induzir a gestão estratégica de fornecedores na Administração Pública Federal, o que passa pela definição de formas coordenadas de contratação, de soluções padronizadas, de lista de preços máximos, de acordos diretos com os fabricantes e da convergência de preços entre contratações similares.

8.5. Destaca-se que aquele trabalho de auditoria do TCU identificou que a materialidade das compras de soluções de *software* fornecidas por grandes fabricantes de TI é da ordem de R\$ 2,8 bilhões, valor identificado em editais publicados no período de 2012 a 2016, conforme tabela a seguir:

Fabricante	Materialidade (R\$)
Microsoft	968.551.383,02
IBM	790.577.907,46
ORACLE	663.113.887,89
SAP	171.223.664,52
Red Hat	162.271.875,91
VM Ware	117.250.619,51
Total	2.872.989.338,31

Fonte: TCU, Acórdão 2.569/2019-P

8.6. Ademais, em atenção ao referido Acórdão, a SGD instituiu um dispositivo na IN. 01/2019 SGD/ME denominado PMC-TIC, por meio da Instrução Normativa nº 202, de 18 de setembro de 2019. Esse mecanismo dispõe que as estimativas de preços de itens constantes nos Catálogos de Soluções de TIC com Condições Padronizadas deverão utilizar como parâmetro máximo o PMC-TIC, salvo se a pesquisa de preços realizada resultar em valor inferior ao PMC-TIC (§3, artigo 20 da IN:01/2019 SGD/ME), quando da realização formal da pesquisa de preços para a constituição do preço de referência dos certames.

8.7. Dessa forma, o processo de estimativa dos valores para cada solução, na fase de Intenção de Registro de Preços (IRP) para a coleta da demanda dos órgãos e entidades interessadas, observou as normas relacionadas ao PMC-TIC para aqueles produtos que são objetos de catálogo público de preços derivados dos acordos entre a SGD e os grandes fabricantes de *software*, conforme jurisprudência supra e também considerou alguns parâmetros definidos nas normas de pesquisa de preços emanadas pela SEGES/ME.

9. ANÁLISE COMPARATIVA DE CUSTO TOTAL (TCO)

9.1. Uma vez identificadas as diferentes soluções viáveis, bem como feita a contextualização do arcabouço normativo acima, passa-se ao estudo da comparação de custos, propriamente, entre as soluções. A presente seção registra comparação de Custos Totais de Propriedade para as soluções técnica e funcionalmente viáveis, nos termos do inciso III do art. 11, da IN 01.2019 SGD/ME. Enfatiza-se que o estudo em pauta é realizado à luz do processo de centralização de compras, ou seja, assumem-se premissas para se aproximar ao máximo da realidade dos diferentes órgãos que registraram a demanda. Entretanto, situações particulares devem ser tratadas de forma individualizadas nos estudos de cada órgão; principalmente por envolver ambientes com configurações heterogêneas e integrações variadas por ventura existentes nos ambientes individuais e fáticos de cada órgão ou entidade.

9.2. Destaca-se também que a identificação dos custos totais das soluções pautou-se pela obtenção de preços pesquisados em outros certames e nos catálogos de produtos e preços da SGD disponíveis para os fabricantes, bem como por informações indicadas diretamente pelos fabricantes. Apenas destacando que, para esse momento, o valor utilizado trata-se de um valor estimado e que será refinado quando da realização da pesquisa de preços, que irá embasar o preço de referência para a contratação em tela, seguindo as disposições da IN nº73/2020 da SEGES/ME. Ou seja, não foi realizada uma pesquisa de preços formal e completa, mas apenas utilizaram-se alguns parâmetros definidos na norma para se conseguir esse valor inicial estimado para a contratação. A memória de cálculo está documentada em cada seção referente às soluções, conforme segue.

9.3. **Solução 01 - Aquisição de Office 365 mais Ad-ons.** A seguir descreve-se a composição do **custo estimado - anualizado** - para os diferentes planos. Deve-se indicar também que para as licenças de 36 meses adotou-se, como padrão, o triplo do valor da licença de 12 meses - mesmo sabendo que existe um percentual de desconto para fins de ganho de escala. Entretanto, entendeu-se que esse valor não afetaria o estudo aqui feito por se tratar de uma estimativa inicial para fins de registro de preços na IRP.

9.3.1. Planos do Office 365 Enterprise para licenças apenas

LINHA EMPRESARIAL E PÚBLICA - Custos Anuais para as Assinaturas - Preços Pesquisados							
Código UASG	Órgão/Entidade	Numero do Pregão	Data Adjudicação	Office 365 Enterprise F3	Office 365 Enterprise E1	Office 365 Enterprise E3	Office 365 Enterprise E5
90009	JUSTICA FEDERAL DE 1A. INSTANCIA - PE	47_2021	22/12/2021 10:35			R\$ 1.210,00	R\$ 2.205,00
200009	MINISTERIO PUBLICO DO DF E TERRITORIOS	25_2021	10/05/2021 15:41	R\$ 130,53	R\$ 307,47		
389461	CONSELHO REG. DE FARMACIA DE SAO PAULO	41_2021	11/11/2021 11:07		R\$ 489,78	R\$ 1.196,00	
925007	TRIBUNAL DE JUSTICA DO ESTADO DE MATO GROSSO	53_2021	15/12/2021 17:39	R\$ 155,96	R\$ 367,47	R\$ 990,00	
925899	MINISTÉRIO PÚBLICO DO ESTADO DO ACRE	35_2021	18/11/2021 17:30		R\$ 537,00	R\$ 1.400,00	
926454	TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DO PIAUI	14_2021	02/07/2021 11:50		R\$ 452,02	R\$ 1.214,61	R\$ 2.111,77
Valor médio				R\$ 143,25	R\$ 430,75	R\$ 1.202,12	R\$ 2.158,39

Nota: 19/01/2022 - Data de abertura do Projeto. Portanto, a pesquisa de preços públicos foi realizada a partir de 24/01/2021, ou seja, dentro do intervalo de 1 ano.

9.3.2. Ad-ons de *Proteção de Informação e Gestão de Identidade, dispositioa e aplicações*. Lembrando que esses adicionais serão acrescentados, conforme o caso, em cada tipo de licença do Office 365 a fim de equipar a licença correspondente do Google Workspace.

Tipo de Licença Office 365	Ad-On	Valor 12 meses no Cálago SGD	Valor 36 meses no Cálago SGD
F3	IntunUSL ALNG SubsVL MVL PerUsr.	R\$ 287,52	R\$ 862,56
E1	Não se aplica por não ser necessário para fins de equiparação.	Não se aplica.	Não se aplica.
E3	EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 492,96	R\$ 1.478,88
E5	EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	R\$ 492,96	R\$ 1.478,88

9.3.3. Planos do Office 365 Educacional. Para essas licenças, a pesquisa no Catálogo da SGD não previu e a Microsoft não apresentou e confirmou que não existem *Ad-ons* a fim de acrescentar as licenças Office 365 as características de

segurança e disponibilidade que foram feitas para as licenças enterprise ou corporativas. A Microsoft informou que as licenças Office 365 Educacionais já tem uma equiparação direta com as educacionais da Google. Logo, na modelagem não serão acrescido os valores dos *Ad-ons* nas licenças educacionais na definição dos cenários em estudo.

LINHA EDUCACIONAL - Custos Anuais para as Assinaturas - Preços Pesquisados					
Código UASG	Órgão/Entidade	Numero do Pregão	Data Adjudicação	Office 365 Educação A3	Office 365 Educação A5
150182	Universidade Federal Fluminense - PRO-REITORIA DE ADMINISTRAÇÃO	59_2021	14/10/2021 20:07	R\$ 245,00	
153030	UNIVERSIDADE FEDERAL DE ITAJUBA-MG	30_2021	08/09/2021 14:01	R\$ 205,00	
200234	ESCOLA SUPERIOR DO MINIST. PUBLICO DA UNIAO	15_2021	17/12/2021 15:55	R\$ 136,81	
	Preço de tabela informado pelo fabricante				R\$ 564,36
Valor médio				R\$ 195,60	R\$ 564,36

Nota: 19/01/2022 - Data de abertura do Projeto. Portanto, a partir de 24/01/2021 ocorre o intervalo de 360 dias para a pesquisa de preços públicos.

9.3.4. Para os produtos *Microsoft*, além dos valores pesquisados acima, deve-se indicar que foi criado um cenário com os valores estabelecidos com o PMC-TIC do catálogo público formalizado no *Acordo Corporativo nº 8/2020* entre a SGD/ME e a *Microsoft*, firmado em 26/06/2020 - versão aditivada e publicada em 15/09/2021 - conforme valores indicados nas colunas em azul do quadro a seguir. Deve-se indicar ainda que os valores dos *Ad-ons* acrescidos aos valores das licenças de Office 365 seguiram os preços registrados no referido catálogo da SGD em ambos os cenários (Preços Pesquisados e Preços do Catálogo da SGD). E ainda, a tabela seguinte representa apenas uma estimativa de valor usando o volume de licenças do processo de 2020 (metade do volume de licenças para produtos de 12 meses e a outra metade para produtos de 36 meses) e os preços indicados nos dois cenários criados para fins de avaliação.

Descrição da Licença	Unidade	Quantidade	Preço máximo catalogo SGD		Preço Médio Pesquisa	
			Unitário anual	Total	Unitário anual	Total
Office Enterprise F3 + Ad on	Subscrição 1 ano	52.332	R\$ 461,40	R\$ 24.145.984,80	R\$ 430,77	R\$ 22.542.793,98
Office Enterprise E1	Subscrição 1 ano	41.379	R\$ 408,96	R\$ 16.922.355,84	R\$ 430,75	R\$ 17.823.921,49
Office Enterprise E3 + Ad on	Subscrição 1 ano	26.775	R\$ 1.619,04	R\$ 43.349.796,00	R\$ 1.695,08	R\$ 45.385.820,55
Office Enterprise E5 + Ad on	Subscrição 1 ano	1.217	R\$ 2.464,68	R\$ 2.999.515,56	R\$ 2.651,35	R\$ 3.226.686,87
Office Enterprise F3 + Ad on	Subscrição 3 anos	52.332	R\$ 1.384,20	R\$ 72.437.954,40	R\$ 1.292,30	R\$ 67.628.381,94
Office Enterprise E1	Subscrição 3 anos	41.379	R\$ 1.226,88	R\$ 50.767.067,52	R\$ 1.292,24	R\$ 53.471.764,48
Office Enterprise E3 + Ad on	Subscrição 3 anos	26.775	R\$ 4.857,12	R\$ 130.049.388,00	R\$ 5.085,25	R\$ 136.157.461,65
Office Enterprise E5 + Ad on	Subscrição 3 anos	1.217	R\$ 7.394,04	R\$ 8.998.546,68	R\$ 7.954,04	R\$ 9.680.060,60
Office educacional A3	Subscrição 1 ano	11.872	R\$ 229,32	R\$ 2.722.487,04	R\$ 195,60	R\$ 2.322.202,77
Office Educacional A5	Subscrição 1 ano	1.468	R\$ 564,36	R\$ 828.480,48	R\$ 564,36	R\$ 828.480,48
Office educacional A3	Subscrição 3 anos	11.872	R\$ 687,96	R\$ 8.167.461,12	R\$ 586,81	R\$ 6.966.608,32
Office Educacional A5	Subscrição 3 anos	1.468	R\$ 1.693,08	R\$ 2.485.441,44	R\$ 1.760,43	R\$ 2.584.311,24
Total		270.086	R\$ 363.874.478,88		R\$ 368.618.494,36	

Nota: Versão do Catálogo publicado em 15/09/2021, SEI nºs 23593565 e 23594060

9.4. **Solução 02 - Aquisição de Google workspace.** A seguir descreve-se a composição do custo estimado - anualizado - para os diferentes planos. Deve-se indicar também que para as licenças de 36 meses adotou-se, como padrão, o triplo do valor da licença de 12 meses - mesmo sabendo que existe um percentual de desconto para fins de ganho de escala. Entretanto, entendeu-se que esse valor não afetaria o estudo aqui feito por se tratar de uma estimativa inicial para fins de registro de preços na IRP. :

9.4.1. Planos do Google workspace enterprise:

LINHA EMPRESARIAL E PÚBLICA - Custos Anuais para as Assinaturas							
Código UASG	Órgão/Entidade	Numero do Pregão	Data Adjudicação	Workspace Frontline (anual)	Workspace Enterprise Starter (anual)	Workspace Enterprise Standard (anual)	Workspace Enterprise Plus (anual)
130005	COORD.-GERAL DE EXECUCAO ORÇ.E FIN./DA/MAPE	11_2021	27/10/2021 15:15		R\$ 331,20	R\$ 999,84	R\$ 1.500,00
170008	MF-PROCURADORIA GERAL DA FAZENDA NACIONAL-DF	4_2021	27/12/2021 17:39			R\$ 1.544,70	R\$ 2.290,50
200109	MJ-DPRF-DEPART.DE POL.RODOVIARIA FEDERAL/DF	7_2021	19/10/2021 14:59			R\$ 1.109,88	R\$ 1.665,00
389090	CONSELHO REG. DE ENGENHARIA E AGRONOMIA DO RJ	13_2021	06/08/2021 15:06		R\$ 274,08		R\$ 822,31
462264	ESCOLA DE GOVERNANCA PUBLICA DO ESTADO DO PA	4_2021	19/08/2021 15:05		R\$ 247,50		
925480	TRIBUNAL DE JUSTICA DO ESTADO DE RORAIMA	28_2021	25/02/2022 11:54			R\$ 637,92	R\$ 889,92
	Preço de tabela fornecido pelo fabricante mensagem eletrônica	-	-	R\$ 276,00			
Valor médio				R\$ 276,00	R\$ 284,26	R\$ 1.073,09	R\$ 1.433,55

Nota: 19/01/2022 - Data de abertura do Projeto. Portanto, a pesquisa de preços públicos foi realizada a partir de 24/01/2021, ou seja, dentro do intervalo de 1 ano.

9.4.2. Planos do Google Workspace Educacional

LINHA EMPRESARIAL EDUCACIONAL - Custos Anuais para as Assinaturas					
Código UASG	Órgão/Entidade	Numero do Pregão	Data Adjudicação	Workspace for education Standard	Workspace for education Plus
	Preço de tabela fornecido pelo fabricante em mensagem eletrônica			R\$ 16,95	R\$ 24,02
Valor médio anual				R\$ 16,95	R\$ 24,02

Fonte: Preço de tabela informado pelo fabricante via e-mail de 06/04/2022

9.4.3. Para os produtos da Google, deve-se indicar que se tem notícia de que a empresa está em negociação com a SGD/ME a fim de publicar um catálogo com produtos e preços para servir de referência como PMC-TIC para os órgãos contratantes. Infelizmente, esse catálogo ainda não está disponível ao tempo da elaboração dessa primeira versão deste ETP. Entretanto, em consulta direta à empresa, a Google nos enviou por e-mail uma lista base de produtos e preços utilizada nas comercializações junto ao Governo Federal. Isso está indicado no documento SEI nº 23918083. Assim, com base nos valores iniciais levantados/pesquisados e nos preços fornecidos pela Google - ver colunas em verde, abaixo -, criaram-se 2 cenários que resultaram nos valores da tabela a seguir. E ainda, a tabela seguinte representa apenas uma estimativa de valor usando o volume de licenças do processo de 2020 (metade do volume de licenças para produtos de 12 meses e a outra metade para produtos de 36 meses) e os preços indicados nos dois cenários criados para fins de avaliação.

Descrição do serviço	Unidade	Quantidade	Preço de tabela do fabricante		Preço Médio Pesquisa	
			Unitário anual	Total	Unitário anual	Total
Google Workspace Frontline	Subscrição 1 ano	52.332	R\$ 227,98	R\$ 11.930.649,36	R\$ 276,00	R\$ 14.443.632,00
Google Workspace Enterprise Starter	Subscrição 1 ano	41.379	R\$ 446,04	R\$ 18.456.689,16	R\$ 284,26	R\$ 11.762.394,54
Google Workspace Enterprise Standard	Subscrição 1 ano	26.775	R\$ 1.019,52	R\$ 27.297.648,00	R\$ 1.073,09	R\$ 28.731.850,88
Google Workspace Enterprise Plus	Subscrição 1 ano	1.217	R\$ 1.529,28	R\$ 1.861.133,76	R\$ 1.433,55	R\$ 1.744.625,48
Google Workspace Frontline	Subscrição 3 anos	52.332	R\$ 683,94	R\$ 35.791.948,08	R\$ 828,00	R\$ 43.330.896,00
Google Workspace Enterprise Starter	Subscrição 3 anos	41.379	R\$ 1.338,12	R\$ 55.370.067,48	R\$ 852,78	R\$ 35.287.183,62
Google Workspace Enterprise Standard	Subscrição 3 anos	26.775	R\$ 3.058,56	R\$ 81.892.944,00	R\$ 3.219,26	R\$ 86.195.552,63
Google Workspace Enterprise Plus	Subscrição 3 anos	1.217	R\$ 4.587,84	R\$ 5.583.401,28	R\$ 4.300,64	R\$ 5.233.876,45
Google Workspace for Education Standard	Subscrição 1 ano	11.872	R\$ 16,95	R\$ 201.230,40	R\$ 16,95	R\$ 201.230,40
Google Workspace for Education Plus	Subscrição 1 ano	1.468	R\$ 24,02	R\$ 35.261,36	R\$ 24,02	R\$ 35.261,36
Google Workspace for Education Standard	Subscrição 3 anos	11.872	R\$ 50,85	R\$ 603.691,20	R\$ 50,85	R\$ 603.691,20
Google Workspace for Education Plus	Subscrição 3 anos	1.468	R\$ 72,06	R\$ 105.784,08	R\$ 152,55	R\$ 223.943,40
<b>Total</b>		<b>270.086</b>		<b>R\$ 239.130.448,16</b>		<b>R\$ 227.794.137,95</b>

## 10. MAPA COMPARATIVO DOS CUSTOS TOTAIS DE PROPRIEDADE (TCO)

10.1. A presente seção descreve de forma comparativa e sintética os custos anuais projetados com vistas a apresentar uma melhor visualização do impacto da adoção de forma centralizada das duas soluções estudadas nas seções anteriores.

10.2. Cabe destacar que os custos envolvidos nessa contratação se resumem ao custo da disponibilização do *software* pelo período de um ano ou três anos no formato de SaaS (Software como Serviço); não cabendo outros custos como instalação, manutenção ou atualização do *software* durante o período de uso da solução. Entretanto, deve-se apontar que existem custos relacionados à uma possível migração de uma solução de um fabricante para outro, bem como para a integração da solução com outras soluções ou aplicações de cada ambiente em que as soluções serão instaladas. Todavia, deve-se indicar que, num cenário de compra centralizada, torna-se inviável para a Central de Compras estimar tais custos, que dizem respeito a situações de ambientes específicos de cada realidade fática de cada instituição. Logo, os órgãos e entidades interessadas em participar dessa contratação deverão considerar tais custos durante as suas avaliações particulares de TCO nos seus ETPTs.

10.3. E ainda, é muito importante indicar que os produtos dos 2 fabricantes possuem características gerais que atendem a necessidade principal dos órgãos e entidades da Administração Pública. Entretanto, sabe-se que ambas as soluções possuem particularidades de configurações e funcionalidades, mas que não inviabilizam o atendimento da grande maioria das necessidades em comum dos órgãos e entidades com demandas para soluções dessa vertical de compra de software para suíte de escritório. Assim, para facilitar as análises individuais de cada instituição, construiu-se a tabela a seguir que realiza uma macro comparação ou equivalência dos produtos de ambas as empresas, sem, no entanto, entrar nos pormenores de funcionalidades e ou configurações de cada solução.

**Mapa Comparativo entre os planos e produtos Microsoft e Google**

	Google Workspace for Education Fundamentals	Google for Education Standard	Google for Education Plus	Google Teachers & Learning (Sem similar)	Google Workspace Frontline	Google Workspace Enterprise Starter	Google Workspace Enterprise Standard	Google Workspace Enterprise Plus
Office 365 A1	X							
Office 365 A3		X						
Office 365 A5			X					
Office 365 F3 + "Add on" U5U-00016					X			
Office 365 E1						X		
Office 365 E3 + "Add on" AAA-10732							X	
Office 365 E5 + "Add on" AAA-10732								X

10.4. Ainda sobre a tabela anterior, deve-se indicar que não foi possível encontrar correspondente nos produtos da Microsoft para o produto "Google Teachers & Learning".

10.5. Além disso, deve-se observar que não foi realizado um comparativo de preços das soluções das empresas Microsoft e Google por se entender que não caberia aqui a escolha de uma ou de outra solução com base em preços e ou outras características específicas, uma vez que ambas atendem adequadamente a demanda por softwares dessa natureza. Logo, de forma não usual, diferente do preconizado na IN nº 01/2019 SGD/ME, mas compatível com a natureza das compras centralizadas conduzidas pela Central de Compras, não se fez opção por solução de um fabricante em detrimento de outro a fim de atender a demanda da necessidade posta. Decidiu-se utilizar uma estratégia diferente que está explicada nos próximos itens dessa seção do ETP.

10.6. Assim, diferente de uma análise típica de comparativos de soluções de outras contratações, sugere-se aqui que os órgãos avaliem as suas situações fáticas para a escolha e que considerem, sempre que possível, o atendimento de suas necessidades por ambas as soluções, deixando a escolha final para aquela que apresentar o menor custo de preços apresentados no momento da fase de lances do vindouro pregão do certame. Dessa forma, salvo por questões técnicas intransponíveis ou por pura inviabilidade, as instituições interessadas poderão escolher a solução que apresentar a maior economicidade para a Administração - obedecendo o comando essencial da seleção da proposta mais vantajosa, disposto no art. 3º da lei nº 8.666/93. Isso tudo conforme preconizado na exposição de motivos constante no Relatório de Inteligência Interna - SEI nº 21772507, parágrafos 13 e 14. Todavia, isso não impede que em situações de caso concreto e realidades baseadas em estudos aplicáveis à realidade fática de cada um, conforme já sugerido aqui, os órgãos ou entidades possam escolher antecipadamente uma solução em detrimento de outra.

10.7. Por fim, deve-se indicar que, apenas para fins de estimativa de valores e de orientação dos órgãos e entidades interessadas, utilizaram-se, para cada fabricante, os cenários que apresentaram o menor valor global para o volume estimado a partir do processo de contratação de 2020. Assim, adotaram-se os valores unitários das soluções dos cenários que apresentaram o menor valor global a partir dos critérios já indicados no item 4.7 deste documento.

## 11. JUSTIFICATIVA DA SOLUÇÃO ESCOLHIDA

11.1. Tendo em vista o disposto nos parágrafos 13 e 14 do Relatório de Inteligência Interna - SEI nº 21772507 - sob o prisma da centralização de compras, a análise qualitativa e quantitativa sobre as diferentes soluções, sugere-se a abordagem para centralização de compras da Solução 1 - Aquisição de Office 365 mais Ad-ons e da Solução 2 - Aquisição do Google Workspace. A primeira porque atende a maior parte das demandas registradas no PGC para diferentes órgãos com o aperfeiçoamento nas verticais de segurança e disponibilidade, quando comparado com o processo de 2022. Já a segunda, além de atender tecnicamente a demanda, possibilita um ambiente de comparação e competição entre os fornecedores, o que permitirá a adoção da solução mais vantajosa para a administração. Dessa forma, existirão duas ARPs vigentes, e os órgãos poderão escolher firmar contrato na Ata que se mostrar mais vantajosa, depois do órgão realizar seu Estudo Técnico Preliminar, em que serão analisados aspectos próprios do negócio, bem como avaliar o seu Custo Total de Propriedade, incluindo nele eventuais custos decorrentes da migração de um sistema já em uso para o outro. Dessa forma, ao final, o órgão/entidade possa escolher a solução que melhor se adapte à sua realidade.

11.2. O potencial de economia esperado abarca a dimensão unitária do valor gasto pela aquisição dos softwares de suíte de escritório, bem como pela redução dos custos administrativos pela não realização de processos licitatórios distribuídos e fragmentados ao longo de toda as Administrações interessadas no processo.

11.3. Além da viabilidade da centralização da compra nos termos já descritos, a



instrumentalização do presente processo alinha-se às ações que devem estar previstas no processo de gestão estratégica de grandes fornecedores de *software* capitaneado pela SGD em atenção ao Acórdão 2.569/2018 TCU, uma vez que a solução demandada pelos órgãos que registraram as demandas no PGC 2022 é objeto de catálogo público de preço firmado entre a SGD/ME e o fabricante em observância à orientação do TCU no acórdão supra referido. Nesse sentido, a presente contratação atende aos fins almejados pela SGD/ME e TCU na mitigação de disfunções de preços finais ocasionadas pelas compras descentralizadas.

11.4. E ainda, deve-se observar que nos termos do parágrafo 1º do Art. 43º da Portaria nº 339, de 8 de outubro de 2020, que Institui o Comitê de Compras e Contratos Centralizados (C4ME) do Ministério da Economia, a aquisição centralizada de licenças de *software* do tipo suite de escritório atende aos seguintes critérios definidores: redução dos custos totais para o atendimento de necessidades de bens e serviços, englobando eventuais despesas com contratos e demais gastos necessários ao atendimento das necessidades; a possibilidade de centralização da seleção do fornecedor, com ganhos de escala; e oportunidades de padronização de bens e serviços.

11.5. Por fim, deve-se indicar, conforme já exposto, que as duas soluções estudadas podem atender de forma adequada as necessidades comuns para uma compra centralizada de suite de escritório, tanto do ponto de vista de custos/valores quanto do ponto de vista de aspectos técnicos de funcionalidades e aplicações das soluções aqui apresentadas. Nesse sentido, recomenda-se, caso seja possível, que os órgãos e entidades registrem a sua volumetria de demanda igualmente em lotes/grupos de ambos fabricantes, a fim de aguardar a apresentação da melhor condição comercial para cada lote/grupo licitado de forma centralizada quando da realização do pregão e posterior disponibilização das atas de registro de preços pretendidas.

12. ESTRATÉGIA DA CONTRATAÇÃO

A presente seção descreve os estudos e justificativas que fundamentaram as decisões na modelagem de diferentes aspectos e condições a serem indicadas no Termo de Referência.

12.1. MODELAGEM DA CONTRATAÇÃO PROPOSTA

12.1.1. E ainda, considerando as características da demanda indicadas na seção 3 (Especificação das necessidades e requisitos), na seção 4 (Estimativa da Demanda) e na seção 5 (Análise do Mercado Fornecedor) e os produtos de mercado que atendem essa demanda, decidiu-se realizar a modelagem do agrupamento da contratação em 8 lotes/grupos distintos, abrangendo segmentos corporativos e educacionais para assinaturas de 12 meses e 36 meses, sendo 1 lote/grupo de cada segmento e para cada fabricante dentro dos 2 diferentes prazos, utilizando as soluções Office 365 mais Ad-Ons e Google Workspace conforme as tabelas a seguir:

LOTE 1 - LICENÇAS CORPORATIVAS ASSINATURAS PARA 12 MESES				
Item	Produto	SKU	Identificador - Partner Number	Unidade
1	Solução Office 365 Enterprise F3 com "add on" de gerenciamento de dispositivos e aplicações	-TPA-00001 -USU-00016	-O365F3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr -IntunUSL ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 1 ano
2	Office 365 Enterprise E1	T6A-00024	O365E1 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 1 ano
3	Solução Office 365 Enterprise E3 com "add on" de proteção de informações, dispositivos e identidade	-AAA-10842 -AAA-10732	-O365E3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr -EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 1 ano
4	Solução Office 365 Enterprise E5 com "add on" de proteção de informações, dispositivos e identidade	-SY9-00004 -AAA-10732	-O365E5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr -EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 1 ano

LOTE 2 - LICENÇAS CORPORATIVAS ASSINATURAS PARA 36 MESES				
Item	Produto	SKU	Identificador - Partner Number	Unidade
5	Solução Office 365 Enterprise F3 com "add on" de gerenciamento de dispositivos e aplicações	-TPA-00001 -USU-00016	-O365F3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr -IntunUSL ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 3 anos
6	Office 365 Enterprise E1	T6A-00024	O365E1 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 3 anos
7	Solução Office 365 Enterprise E3 com "add on" de proteção de informações, dispositivos e identidade	-AAA-10842 -AAA-10732	-O365E3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr -EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 3 anos
8	Solução Office 365 Enterprise E5 com "add on" de proteção de informações, dispositivos e identidade	-SY9-00004 -AAA-10732	-O365E5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr -EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 3 anos

LOTE 3 - LICENÇAS EDUCACIONAIS ASSINATURAS PARA 12 MESES				
Item	Produto		Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade
9	Office 365 Educacional A3	HUQ-00001	O365EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 1 ano
10	Office 365 Educacional A5	T3P-00001	O365EDUA5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 1 ano

LOTE 4 - LICENÇAS EDUCACIONAIS ASSINATURAS PARA 36 MESES				
Item	Produto		Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade
11	Office 365 Educacional A3	HUQ-00001	O365EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 3 anos
12	Office 365 Educacional A5	T3P-00001	O365EDUA5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição para 3 anos

LOTE 5 - LICENÇAS CORPORATIVAS ASSINATURAS PARA 12 MESES				
Item	Produto		Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade
13	Google Workspace Frontline		GAPPS-FRONTLINE-1USER-12MO	Subscrição para 1 ano
14	Google Workspace Enterprise Starter		GAPPS-ENT-STARTER-1USER-12MO	Subscrição para 1 ano
15	Google Workspace Enterprise Standard		GAPPS-ENT-STD-1USER-12MO	Subscrição para 1 ano
16	Google Workspace Enterprise Plus		GAPPS-ENT-PLUS-1USER-12MO	Subscrição para 1 ano

LOTE 6 - LICENÇAS CORPORATIVAS ASSINATURAS PARA 36 MESES				
Item	Produto		Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade
17	Google Workspace Frontline		GAPPS-FRONTLINE-1USER-12MO	Subscrição para 3 anos
18	Google Workspace Enterprise Starter		GAPPS-ENT-STARTER-1USER-12MO	Subscrição para 3 anos
19	Google Workspace Enterprise Standard		GAPPS-ENT-STD-1USER-12MO	Subscrição para 3 anos
20	Google Workspace Enterprise Plus		GAPPS-ENT-PLUS-1USER-12MO	Subscrição para 3 anos

**LOTE 7 - LICENÇAS EDUCACIONAIS ASSINATURAS PARA 12 MESES**

Item	Produto	Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade
21	Google Workspace for Education Standard	GAPPS-EDU-IS-STUDENT-1USER-12MO	Subscrição para 1 ano
22	Google Workspace for Education Plus	GAPPS-EDU-PLUS-STUDENT-1USER-12MO	Subscrição para 1 ano

**LOTE 8 - LICENÇAS EDUCACIONAIS ASSINATURAS PARA 36 MESES**

Item	Produto	Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade
23	Google Workspace for Education Standard	GAPPS-EDU-IS-STUDENT-1USER-12MO	Subscrição para 3 anos
24	Google Workspace for Education Plus	GAPPS-EDU-PLUS-STUDENT-1USER-12MO	Subscrição para 3 anos

12.1.2. Na presente contratação, não estão previstos itens de migração de ambientes entre as soluções vislumbradas para os lotes/grupos acima definidos. Isso visaria atender aos casos de instituições que possuem soluções da Microsoft ou da Google e que tenham interesse em participar da contratação em tela. Isso porque a especificação e o dimensionamento desse tipo de serviço implicariam em levantamento técnico individualizado dos ambientes e integrações dos órgãos e entidades participantes da contratação. Tal ação foge ao escopo de atuação da Central de Compras, que trabalha, basicamente, com compras de bens e serviço em comum e padronizados, não se envolvendo em características particulares de cada órgão ou entidade. A particularidade de cada órgão deve ser tratada pelo próprio órgão, visto ser ele o melhor conhecedor da sua realidade fática. Portanto, eventual situação específica que demande a contratação de serviços específicos de migração e treinamento associados, deverá ser contratada pelo órgão interessado. Entretanto, em contatos realizados com os fabricantes, tanto a Google quanto a Microsoft, indicaram que possuem ferramentas automatizadas próprias que conseguem resolver essa questão da migração entre fabricantes de maneira direta e transparente na grande maioria dos casos - sem a implicar em custos adicionais para o cliente. Contudo, poderão existir situações que exijam serviços mais especializados, os quais poderão ser objeto de valoração e cobrança por parte dos fabricantes ou respectivos parceiros, caso que tratativas e ou contratações específicas deverão ser conduzidas pelos órgãos/entidades em questão.

**12.2. ESTIMATIVA DE CUSTO TOTAL DA CONTRATAÇÃO**

12.2.1. Para fins de orientação e estimativa para IRP, os custos da contratação consideraram 100% do volume de licenças estimadas, sendo metade da quantidade de licenças para cada fabricante em seus respectivos lotes, conforme tabelas a seguir:

LOTE 1 - LICENÇAS CORPORATIVAS ASSINATURAS PARA 12 MESES								
Item	Produto	SKU	Identificador - Partner Number	Unidade	QTD	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (anual)	Valor total
1	Solução Office 365 Enterprise F3 com "add on" de gerenciamento de dispositivos e aplicações	-TPA-00001 - USU-00016	- O365F3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr - IntnuUSL ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição Anual	26.166	R\$ 38,45	R\$ 461,40	R\$ 12.072.992,40
2	Office 365 Enterprise E1	T6A-00024	O365E1 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição Anual	20.690	R\$ 34,08	R\$ 408,96	R\$ 8.461.382,40
3	Solução Office 365 Enterprise E3 com "add on" de proteção de informações, dispositivos e identidade	- AAA-10842 - AAA-10732	- O365E3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr - EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição Anual	13.888	R\$ 134,92	R\$ 1.619,04	R\$ 22.485.227,52
4	Solução Office 365 Enterprise E5 com "add on" de proteção de informações, dispositivos e identidade	- SY9-00004 - AAA-10732	- O365E5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr - EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição Anual	609	R\$ 205,39	R\$ 2.464,68	R\$ 1.500.990,12
<b>TOTAIS</b>					<b>61.353</b>			<b>R\$ 44.520.592,44</b>

LOTE 2 - LICENÇAS CORPORATIVAS ASSINATURAS PARA 36 MESES								
Item	Produto	SKU	Identificador - Partner Number	Unidade	QTD	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (em 3 anos)	Valor total
5	Solução Office 365 Enterprise F3 com "add on" de gerenciamento de dispositivos e aplicações	-TPA-00001 - USU-00016	- O365F3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr - IntnuUSL ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição em 36 meses	26.166	R\$ 38,45	R\$ 1.384,20	R\$ 36.218.977,20
6	Office 365 Enterprise E1	T6A-00024	O365E1 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição em 36 meses	20.690	R\$ 34,08	R\$ 1.226,88	R\$ 25.384.147,20
7	Solução Office 365 Enterprise E3 com "add on" de proteção de informações, dispositivos e identidade	- AAA-10842 - AAA-10732	- O365E3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr - EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição em 36 meses	13.888	R\$ 134,92	R\$ 4.857,12	R\$ 67.455.682,56
8	Solução Office 365 Enterprise E5 com "add on" de proteção de informações, dispositivos e identidade	- SY9-00004 - AAA-10732	- O365E5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr - EntMobandSecE3Full ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição em 36 meses	609	R\$ 205,39	R\$ 7.394,04	R\$ 4.502.970,36
<b>TOTAIS</b>					<b>61.353</b>			<b>R\$ 133.561.777,32</b>

LOTE 3 - LICENÇAS EDUCACIONAIS ASSINATURAS PARA 12 MESES								
Item	Produto	SKU	Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade	QTD	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (anual)	Valor total
9	Office 365 Educacional A3	HUQ-00001	O365EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição Anual	5.936	R\$ 19,11	R\$ 229,32	R\$ 1.361.243,52
10	Office 365 Educacional A5	T3P-00001	O365EDUA5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição Anual	734	R\$ 47,03	R\$ 564,36	R\$ 414.240,24
<b>TOTAIS</b>					<b>6.670</b>			<b>R\$ 1.775.483,76</b>

LOTE 4 - LICENÇAS EDUCACIONAIS ASSINATURAS PARA 36 MESES								
Item	Produto	SKU	Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade	QTD	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (em 3 anos)	Valor total
11	Office 365 Educacional A3	HUQ-00001	O365EDUA3 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição em 36 meses	5.936	R\$ 19,11	R\$ 687,96	R\$ 4.083.730,56
12	Office 365 Educacional A5	T3P-00001	O365EDUA5 ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr	Subscrição em 36 meses	734	R\$ 47,03	R\$ 1.693,08	R\$ 1.242.720,72
<b>TOTAIS</b>					<b>6.670</b>			<b>R\$ 5.326.451,28</b>

**LOTE 5 - LICENÇAS CORPORATIVAS ASSINATURAS PARA 12 MESES**

Item	Produto	Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade	QTD	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (anual)	Valor total
13	Google Workspace	GAPPS-FRONTLINE-1USER-12MO	Subscrição Anual	26.166	R\$ 23,00	R\$ 276,00	R\$ 7.221.816,00
14	Google Workspace	GAPPS-ENT-STARTER-1USER-12MO	Subscrição Anual	20.690	R\$ 23,69	R\$ 284,26	R\$ 5.881.339,40
15	Google Workspace	GAPPS-ENT-STD-1USER-12MO	Subscrição Anual	13.888	R\$ 89,42	R\$ 1.073,09	R\$ 14.903.004,48
16	Google Workspace	GAPPS-ENT-PLUS-1USER-12MO	Subscrição Anual	609	R\$ 119,46	R\$ 1.433,55	R\$ 873.029,51
<b>TOTAIS</b>				<b>61.353</b>			<b>R\$ 28.879.189,39</b>



**LOTE 6 - LICENÇAS CORPORATIVAS ASSINATURAS PARA 36 MESES**

Item	Produto	Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade	QTD	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (em 3 anos)	Valor total
17	Google Workspace	GAPPS-FRONTLINE-1USER-12MO	Subscrição por 36 meses	26.166	R\$ 23,00	R\$ 828,00	R\$ 21.665.448,00
18	Google Workspace	GAPPS-ENT-STARTER-1USER-12MO	Subscrição por 36 meses	20.690	R\$ 23,69	R\$ 852,78	R\$ 17.644.018,20
19	Google Workspace	GAPPS-ENT-STD-1USER-12MO	Subscrição por 36 meses	13.888	R\$ 89,42	R\$ 3.219,26	R\$ 44.709.013,44
20	Google Workspace	GAPPS-ENT-PLUS-1USER-12MO	Subscrição por 36 meses	609	R\$ 119,46	R\$ 4.300,64	R\$ 2.619.088,54
<b>TOTAIS</b>				<b>61.353</b>			<b>RS 86.637.568,18</b>

**LOTE 7 - LICENÇAS EDUCACIONAIS ASSINATURAS PARA 12 MESES**

Item	Produto	Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade	QTD	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (anual)	Valor total
21	Google Workspace for	GAPPS-EDU-IS-STUDENT-1USER-12MO	Subscrição Anual	5.936	R\$ 1,4125	R\$ 16,95	R\$ 100.615,20
22	Google Workspace for	GAPPS-EDU-PLUS-STUDENT-1USER-12MO	Subscrição Anual	734	R\$ 2,0017	R\$ 24,02	R\$ 17.630,68
<b>TOTAIS</b>				<b>6.670</b>			<b>RS 118.245,88</b>

**LOTE 8 - LICENÇAS EDUCACIONAIS ASSINATURAS PARA 36 MESES**

Item	Produto	Identificador - Partner Number (SKU)	Unidade	QTD	Valor unitário (mensal)	Valor unitário (em 3 anos)	Valor total
23	Google Workspace for	GAPPS-EDU-IS-STUDENT-1USER-12MO	Subscrição por 36 meses	5.936	R\$ 1,4125	R\$ 50,85	R\$ 301.845,60
24	Google Workspace for	GAPPS-EDU-PLUS-STUDENT-1USER-12MO	Subscrição por 36 meses	734	R\$ 2,0017	R\$ 72,06	R\$ 52.892,04
<b>TOTAIS</b>				<b>6.670</b>			<b>RS 354.737,64</b>

<b>TOTAL DAS CONTRATAÇÕES - SUBSCRIÇÃO ANUAL</b>						R\$ 75.293.511,47
<b>TOTAL DAS CONTRATAÇÕES - SUBSCRIÇÃO EM 3 ANOS</b>						R\$ 225.880.534,42
<b>TOTAL GERTAL DA CONTRATAÇÃO</b>						<b>RS 301.174.045,90</b>

12.2.2. Tanto os valores individuais dos produtos quanto os volumes de cada solução serão refinados após a realização da Intenção de Registro de Preço (IRP), em que os órgãos poderão confirmar ou não a necessidade registrada no PGC, bem como poder-se-á realizar a pesquisa de preços com base no volume real da demandas efetivas apresentadas pelas instituições.

**12.3. DO PARCELAMENTO DOS ITENS E ORGANIZAÇÃO DA COMPRA**

12.3.1. A presente contratação deverá ser dividida em oito lotes/grupos: o primeiro destinado a licenças do tipo *Office 365 Enterprise com subscrição em 12 meses*; o segundo, *Office 365 Enterprise com subscrição em 36 meses*; o terceiro, *Office 365 Educacional com subscrição em 12 meses*; o quarto, *Office 365 Educacional com subscrição em 36 meses*; o quinto destinado a licenças do tipo *Google Workspace Enterprise com subscrição em 12 meses*; o sexto, *Google Workspace Enterprise com subscrição em 36 meses*; o sétimo, *Google Workspace Educacional com subscrição em 12 meses*; e o último, o oitavo, *Google Workspace Educacional com subscrição em 36 meses*.

12.3.2. A opção da agregação em lotes/grupos ao invés de por itens individuais considera a dificuldade na abertura de diferentes *Tenants* para um mesmo órgão, uma vez que a presente aquisição diz respeito a licenças do tipo *Enterprise* em quatro dos Lotes/grupos. Por oportuno, informa-se que o termo *tenants* refere-se aos locais virtuais ou contas que abrigam os servidores que fornecem serviços em nuvem SaaS (software como serviço) relacionados aos produtos. Em regra, utiliza-se um mesmo *tenant* para os diferentes tipos de licenciamento. É certo que existe a possibilidade de se trabalhar com vários *tenants*, mas isso traria uma complexidade, podendo inclusive comprometer o conjunto das soluções para determinados órgãos. Outro aspecto considerado para a agregação em lotes/grupos foi a diferença de políticas de licenciamento entre *Educacional* e *Enterprise*. Para esses dois segmentos, as empresas praticam condições comerciais diferenciadas e obedecem a um conjunto específico de regras para que os futuros clientes possam utilizar as condições ofertadas. Assim, entende-se que a agregação em lotes/grupos de licenças de mesma natureza não fere o disposto na Súmula nº 247 do TCU, porque não prejudica a competição por meio de uma agregação indevida e por se mostrar técnica e operacionalmente mais adequada para a realidade de execução contratual dos órgãos e entidades interessados na compra em tela.

12.3.3. E ainda, conforme já justificado nos itens 6.5 e 6.6 deste ETP, resolveu-se não agregar no mesmo lote/grupo licenças com prazos de uso distinto por se entender que não existem justificativas técnicas e operacionais que sustentem tal agregação. Logo, decidiu-se separar também as licenças por prazo de uso com lotes/grupos específicos por fabricante e também pela natureza da licença (empresarial ou educacional).

**12.4. DO MODO DE DISPUTA DO PREGÃO**

12.4.1. A presente seção define e justifica o modo de disputa a ser adotado no Pregão, em atenção ao Decreto nº 10.024/2019. Inicialmente, destaca-se que o referido Decreto introduziu a figura do modo de disputa a ser adotado no pregão, podendo ser aberto (descrito no Art. 32 daquele Decreto) ou aberto e fechado (descrito no Art. 33 do mesmo Decreto).

12.4.2. Os modos de disputa definem como serão adotados para o envio de lances no pregão eletrônico. No modo aberto, os licitantes apresentam lances públicos e sucessivos, com prorrogações, conforme o critério de julgamento adotado no edital. Já no modo Aberto e Fechado, os licitantes apresentam lances públicos e sucessivos, com lance final fechado.

12.4.3. Para se definir o modo de disputa mais apropriado para a presente contratação, observaram-se as seguintes características inerentes à Teoria do Leilões, conforme descrita em vasta bibliografia relacionada ao tema, em específico à obra de Paul Klemperer, "What Really Matters in Auction Design", publicação realizada no *Journal of Economic Perspectives* - Volume 16, Number 1 páginas 169-189 (Disponível neste [link](http://cramton.umd.edu/econ415/klemperer-what-really-matters-in-auction-design-jep-2002.pdf): <http://cramton.umd.edu/econ415/klemperer-what-really-matters-in-auction-design-jep-2002.pdf>).

- a. propensão à colusão; e
- b. prevenção ao comportamento predatório.

12.4.4. Ressalta-se, inicialmente, que cada modo de disputa possui características específicas que os tornam mais ou menos vantajosos a depender das condições relacionadas à estrutura do mercado, à natureza do objeto e ao arranjo local de fornecimento dos bens e serviços. Note-se que a vantagemidade a ser perseguida relaciona-se à maior quantidade de incentivos que o modo de disputa é capaz de fornecer para que o desenho do mecanismo de seleção do fornecedor possibilite o alcance do melhor resultado para a administração, mitigando-se o risco da ocorrência de disfunções entre os agentes participantes que afetam a ampla concorrência e o melhor preço para a administração pública.

12.4.5. Sobre a propensão à colusão, verificou-se no presente estudo que a solução pertence a dois fabricantes, cujos produtos são substitutos quase perfeitos, e que o mercado de soluções de suíte de escritório é altamente concentrado - na verdade um oligopólio acentuado - (HHI superior a 0,60). Além disso, o setor de venda para o governo desse tipo de produto acompanha um nível de concentração elevado, conforme mostrado no CR4. Em mercados altamente concentrados, a probabilidade da ocorrência da colusão explícita ou tácita é maior. Nesse sentido, a utilização de uma fase de lances selados, segundo Klemperer, é mais apropriada para mitigar o risco de colusão, principalmente porque evita a chamada sinalização de propostas (*Bid Signaling*).

12.4.6. Outro aspecto a ser considerado é o grau de padronização ou homogeneização do produto objeto da contratação. Isso porque produtos diversificados permitem que diferentes fornecedores assumam um comportamento prejudicial à concorrência, denominado de comportamento predatório, ou seja, assumam lances próximos à inexistência com o intuito de criar artificialmente barreiras à entrada de novos participantes. No caso em tela, os produtos desse estudo possuem um elevado grau de padronizado, logo tal característica é mais bem tratada em um modo de disputa que possua uma fase de propostas seladas, uma vez que o

risco de ocorrência da chamada maldição do fornecedor ou de eventual risco moral é menor do que em casos de produtos muito diversificados.

12.4.7. Pelo exposto, e considerando ainda o número não expressivo de prestadores dos serviços em vendas para o governo devido ao grau de concentração, o **modo de disputa** do Pregão deverá ser **ABERTO E FECHADO**, conforme rito estabelecido no artigo 33 do Decreto nº 10.024, de 2019, que regulamenta a licitação, na modalidade de pregão, na forma eletrônica, para a aquisição de bens e a contratação de serviços comuns de engenharia, e dispõe sobre o uso da dispensa eletrônica, no âmbito da Administração Pública Federal.

### 13. DECLARAÇÃO DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

13.1. A declaração da viabilidade da contratação expressa nesta seção apresenta a justificativa das soluções escolhidas, abrangendo a identificação dos benefícios a serem alcançados em termos de eficácia, eficiência, efetividade e economicidade.

13.2. Nesse sentido, o planejamento em estudo almeja os seguintes resultados:

- Economia no valor da aquisição em função do ganho de escala;
- Eficiência com a redução do custo administrativo em função da redução da fragmentação de processos licitatórios;
- Efetividade com a padronização dos produtos e oferta de solução que objetive maior produtividade e colaboração entre as equipes;
- Eficácia com o atendimento das necessidades de diversas instituições que cadastraram suas necessidades de contratação de licenças de suite de escritório no PCA 2022;

13.3. No mais, atende adequadamente às demandas de negócio formuladas. Os benefícios a serem alcançados são adequados. Os custos previstos são compatíveis e caracterizam a economicidade. E os riscos envolvidos são administráveis.

13.4. Considerando as informações do presente estudo, entende-se que a presente contratação se configura tecnicamente **VIÁVEL para as duas soluções: Solução 01 - Office 365 e Solução 02 - Google Workspace no formato de lotes indicados anteriormente.**

13.5. Por fim, deve-se indicar, conforme já exposto, que **as duas soluções estudadas atendem de forma adequada as necessidades comuns para uma compra centralizada de suite de escritório**, tanto do ponto de vista de custos quanto do ponto de vista de aspectos técnicos de funcionalidades e aplicações. Nesse sentido, **recomenda-se, caso seja possível e tecnicamente viável, que os órgãos e entidades registrem a sua volumetria de demanda igualmente nos lotes de ambos fabricantes**, a fim de **aguardar a apresentação da melhor condição comercial para cada lote licitado de forma centralizada**, quando da realização do pregão e posterior disponibilização das atas de registro de preços pretendidas. Dessa forma, obedecerão o comando essencial da seleção da proposta mais vantajosa, disposto no art. 3º da lei nº 8.666/93.

### 14. APROVAÇÃO E ASSINATURA

14.1. Integrantes Técnico e Requisitantes da Equipe de Planejamento da Contratação instituída pelo Despacho constante do Documento de Oficialização de Demanda (SEI-ME 22270723).

14.2. Estudo Técnico Preliminar aprovado e assinado pelos Integrantes Técnicos e Requisitantes e pela autoridade máxima da área de TIC, conforme o § 2º do Art. 11 da IN SGD/ME nº 01, de 2019.

Documento assinado eletronicamente

**GERVASIO RÔXO GUIMARÃES**

Integrante técnico

Matrícula/SIAPE: 1547789

Documento assinado eletronicamente

**SILVIO CÉSAR DA SILVA LIMA**

Integrante Requisitante

Matrícula/SIAPE: 2475974

De acordo,

Documento assinado eletronicamente

**LARA BRAINER MAGALHÃES TORRES DE OLIVEIRA**

Diretora

Matrícula/SIAPE 1503583



Documento assinado eletronicamente por **Lara Brainer Magalhães Torres de Oliveira, Diretor(a)**, em 06/06/2022, às 17:56, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º do art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Silvio Cesar da Silva Lima, Coordenador(a)-Geral**, em 06/06/2022, às 18:44, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º do art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



Documento assinado eletronicamente por **Gervásio Rôxo Guimarães, Administrador(a)**, em 06/06/2022, às 18:46, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento no § 3º do art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site [https://sei.economia.gov.br/sei/controlador\\_externo.php?acao=documento\\_conferir&id\\_orgao\\_acesso\\_externo=0](https://sei.economia.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=0), informando o código verificador **25193606** e o código CRC **E1AF02A8**.

Referência: Processo nº 19973.110854/2021-67.

SEI nº 25193606