

ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR

INTRODUÇÃO

O presente documento caracteriza a primeira etapa da fase de planejamento e apresenta os estudos para a contratação de solução que atenderá à necessidade especificada abaixo. O objetivo principal é estudar a necessidade e identificar no mercado a solução mais adequada para supri-la, em observância às normas vigentes e aos princípios que regem a Administração Pública.

1. DESCRIÇÃO DA NECESSIDADE

1.1. O Conselho Regional de Serviço Social – CRESS 9ª Região/SP necessita assegurar a continuidade e a disponibilidade de ferramentas corporativas de produtividade, comunicação, colaboração, armazenamento e gerenciamento de documentos em ambiente de nuvem, utilizadas nas atividades administrativas e de atendimento a categoria.

1.2. A contratação visa disponibilizar 150 (cento e cinquenta) licenças Microsoft 365, distribuídas conforme o perfil de utilização dos usuários: 4 (quatro) licenças Business Standard e 146 (cento e quarenta e seis) licenças Business Basic.

1.3. A solução deverá permitir a manutenção de um ambiente corporativo padronizado, com gerenciamento centralizado das licenças e continuidade dos serviços, reduzindo riscos de indisponibilidade e de interrupção das atividades.

1.4. A necessidade está relacionada à manutenção da infraestrutura tecnológica necessária ao funcionamento do CRESS/SP, sendo a contratação de natureza continuada durante o período de utilização das licenças.

2. PREVISÃO NO PLANO DE CONTRATAÇÕES ANUAL

2.1. A contratação deverá observar a disponibilidade orçamentária e o alinhamento com o planejamento do CRESS/SP.

3. REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO

3.1. São requisitos essenciais da solução:

- a) fornecimento de 4 (quatro) licenças Microsoft 365 Business Standard;
- b) fornecimento de 146 (cento e quarenta e seis) licenças Microsoft 365 Business Basic;
- c) licenças oficiais, legítimas e válidas para utilização corporativa;
- d) disponibilidade das licenças durante toda a vigência contratual;

e) possibilidade de gerenciamento das licenças no ambiente online do Administrador do Microsoft 365;

f) suporte relacionado ao fornecimento, ativação e provisionamento das licenças;

g) continuidade do licenciamento durante a vigência contratual;

3.2. A especificação deverá restringir-se às características necessárias ao atendimento da necessidade, evitando requisitos desnecessários que possam restringir a competitividade.

3.3. Sustentabilidade: por se tratar de solução predominantemente digital e em nuvem, a contratação reduz a necessidade de mídias físicas, instalações locais e armazenamento físico de documentos. A solução deverá priorizar a utilização racional de recursos tecnológicos e a redução de deslocamentos e consumo de materiais relacionados à operação dos serviços.

4. ESTIMATIVA DAS QUANTIDADES

4.1. A estimativa de quantitativos foi definida com base na necessidade informada para a contratação e no dimensionamento dos usuários que necessitam de licenciamento Microsoft 365.

ITEM	SOLUÇÃO	QUANTIDADE	MEMÓRIA DE CÁLCULO
1	Microsoft 365 Business Standard	4	4 usuários que necessitam dos recursos do plano Business Standard.
2	Microsoft 365 Business Basic	146	146 usuários que necessitam dos recursos do plano Business Basic.
TOTAL		150	Total de licenças previstas para atendimento da demanda.

4.2. O quantitativo total corresponde a 150 (cento e cinquenta) licenças. Eventuais alterações futuras de quantitativo deverão ser tratadas de acordo com as regras contratuais e da legislação aplicável.

5. LEVANTAMENTO DE MERCADO

5.1. Para atendimento da necessidade, foram consideradas, em caráter preliminar, as seguintes alternativas:

Solução 1 – Contratação das licenças Microsoft 365 por assinatura, por meio de fornecedor autorizado, com provisionamento no ambiente corporativo do CRESS/SP.

Vantagens: manutenção do ambiente corporativo já utilizado; continuidade dos serviços; administração centralizada; padronização das ferramentas; menor necessidade de migração de dados e treinamento.

Desvantagens: dependência da contratação continuada das licenças e das condições comerciais do fabricante.

Solução 2 – Contratação de soluções de produtividade e colaboração em nuvem de outro fabricante, com funcionalidades equivalentes.

Vantagens: possibilidade de comparação entre plataformas e condições comerciais distintas.

Desvantagens: necessidade potencial de migração de dados, reconfiguração de contas e serviços, adaptação dos usuários, capacitação, eventual incompatibilidade com ferramentas já utilizadas e riscos operacionais durante a transição.

Solução 3 – Utilização de soluções gratuitas ou de código aberto, sem contratação de suíte corporativa equivalente.

Vantagens: menor custo direto de licenciamento.

Desvantagens: possível redução de funcionalidades corporativas, necessidade de integração e administração de diferentes ferramentas, maior esforço de suporte e migração e ausência de equivalência integral com o ambiente atualmente pretendido.

5.2. Comparação das alternativas:

CRITÉRIO	SOLUÇÃO 1 – MICROSOFT 365	SOLUÇÃO 2 – OUTRO FABRICANTE	SOLUÇÃO 3 – GRATUITA/OPEN SOURCE
Continuidade/compatibilidade	Alta	Baixa a média	Baixa a média
Necessidade de migração	Baixa	Alta	Alta
Padronização	Alta	A depender da solução	Baixa
Gestão centralizada	Alta	A depender da solução	Variável
Custo de transição	Baixo	Potencialmente alto	Potencialmente alto
Atendimento da necessidade	Alto	A validar	Parcial/variável

5.3. Considerando a necessidade apresentada, a Solução 1 mostra-se, preliminarmente, a mais adequada por preservar a continuidade do ambiente corporativo e reduzir impactos de migração, treinamento e adaptação.

5.4. A pesquisa de preços e a verificação das condições comerciais deverão ser realizadas na etapa própria do processo, para definição do valor estimado e confirmação da vantajosidade econômica.

6. ESTIMATIVA DO PREÇO DA CONTRATAÇÃO

6.1. A estimativa preliminar do preço deverá ser obtida mediante pesquisa de preços, considerando os parâmetros aplicáveis da Lei nº 14.133/2021.

6.2. Para fins de planejamento, a pesquisa deverá considerar separadamente os preços das licenças Business Standard e Business Basic e o custo total correspondente a 12 (doze) meses.

6.3. O orçamento estimativo final deverá integrar o Termo de Referência e o processo administrativo, após a conclusão da pesquisa de preços.

7. DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO COMO UM TODO

7.1. A solução consiste na contratação de empresa especializada para fornecimento, por assinatura, de 150 (cento e cinquenta) licenças Microsoft 365, sendo 4 (quatro) licenças Business Standard e 146 (cento e quarenta e seis) licenças Business Basic, pelo período inicial de 12 (doze) meses.

7.2. A solução deverá contemplar o provisionamento das licenças no ambiente corporativo do CRESS/SP, sua manutenção durante a vigência contratual e suporte relacionado ao licenciamento.

7.3. A solução escolhida deverá assegurar continuidade, disponibilidade, administração centralizada e atendimento às necessidades de produtividade e colaboração do Conselho.

7.4. As especificações detalhadas, condições de execução, recebimento, fiscalização e pagamento serão estabelecidas no Termo de Referência.

8. JUSTIFICATIVA PARA PARCELAMENTO

8.1. O objeto é tecnicamente divisível em dois itens, correspondentes aos planos Business Standard e Business Basic, por serem modalidades distintas de licenciamento.

8.2. Recomenda-se, preliminarmente, que os itens sejam tratados separadamente para fins de formação de preços e avaliação da competitividade, desde que essa estratégia seja compatível com as condições comerciais praticadas no mercado.

8.3. A adjudicação por item poderá ampliar a competitividade, permitindo a participação de fornecedores aptos a fornecer cada modalidade. A decisão final deverá considerar a viabilidade técnica, econômica e operacional e eventual risco de incompatibilidade na gestão do licenciamento.

8.4. Caso a pesquisa de mercado demonstre que a contratação conjunta apresenta vantagem econômica ou operacional relevante, a Administração deverá registrar a respectiva justificativa.

9. DEMONSTRATIVO DOS RESULTADOS PRETENDIDOS

- a) assegurar a continuidade dos serviços digitais utilizados pelo CRESS/SP;
- b) disponibilizar licenças adequadas aos diferentes perfis de usuários;
- c) manter ambiente corporativo padronizado e administrável;
- d) reduzir riscos de indisponibilidade decorrentes de expiração ou irregularidade de licenças;
- e) assegurar maior eficiência nas atividades de comunicação, colaboração, armazenamento e produtividade;
- f) reduzir impactos operacionais decorrentes de eventual migração para outra plataforma;
- g) garantir utilização regular e legítima dos softwares contratados.

10. PROVIDÊNCIAS PRÉVIAS AO CONTRATO

- a) confirmar o quantitativo final de usuários e respectivas modalidades de licença;
- b) identificar o ambiente corporativo/tenant em que as licenças serão provisionadas;
- c) designar gestor e fiscal do contrato;
- d) preparar os procedimentos internos para solicitação, atribuição, alteração e desativação de licenças;
- e) realizar a pesquisa de preços e concluir a instrução orçamentária;
- f) elaborar o Termo de Referência e os demais documentos necessários à contratação.

11. CONTRATAÇÕES CORRELATAS/INTERDEPENDENTES

11.1. A solução possui relação operacional com os demais serviços e sistemas de tecnologia da informação utilizados pelo CRESS/SP, especialmente aqueles que dependam de contas, autenticação, correio eletrônico, armazenamento, comunicação ou colaboração em ambiente Microsoft 365.

11.2. Eventuais contratos correlatos de tecnologia da informação deverão ser considerados na fase de execução para evitar incompatibilidades, sobreposição de licenças ou interrupção de serviços.

11.3. Não foram identificadas, nos elementos disponibilizados para elaboração deste ETP, contratações interdependentes que impeçam a contratação pretendida.

12. IMPACTOS AMBIENTAIS

12.1. Por se tratar de serviço de licenciamento de software disponibilizado predominantemente em ambiente digital e em nuvem, não há geração relevante de resíduos físicos diretamente decorrente do fornecimento das licenças.

12.2. A solução contribui potencialmente para redução do consumo de papel, mídias físicas, deslocamentos e necessidade de infraestrutura local para determinadas atividades digitais.

13. VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

13.1. Diante da necessidade identificada, dos requisitos estabelecidos e da análise preliminar das alternativas, considera-se tecnicamente e operacionalmente viável a contratação de licenças Microsoft 365 nas modalidades Business Standard e Business Basic.

13.2. A solução apresenta aderência à necessidade institucional e reduz os impactos de migração e adaptação decorrentes da substituição da plataforma.

13.3. A viabilidade econômica deverá ser confirmada mediante pesquisa de preços e disponibilidade orçamentária.

13.4. Concluída a pesquisa de preços e demonstrada a compatibilidade do valor com o orçamento disponível, recomenda-se o prosseguimento da contratação mediante elaboração do Termo de Referência e demais documentos.

14. RESPONSÁVEIS

Edmundo Alves Palmeira Neto

Coordenador Geral de Administração

São Paulo, 7 de agosto de 2026.