



PROJETO PILOTO – EQUIPAMENTOS

13ª REUNIÃO ORDINÁRIA DO GAPE

15/12/2022



A Associação Administradora da Conectividade de Escolas – EACE, constituída para gerir os recursos a ela atribuídos por força do Edital de Licitação nº 1/2021-SOR/SPR/CD-ANATEL de Radiofrequências nas faixas de 24,3 GHz a 27,5 GHz (“Edital”), necessita, para o devido cumprimento de suas obrigações editalícias, notadamente o compromisso de conectividade em escolas públicas de educação básica, de estrutura adequada e instrumentos de administração aptos à viabilização dos projetos direcionados às suas finalidades.

Como norte para o processo em geral, demos inicio ao projeto piloto, que corresponde a conectividade de 177 escolas, distribuídas em 10 diferentes regiões do país, quais são elas:

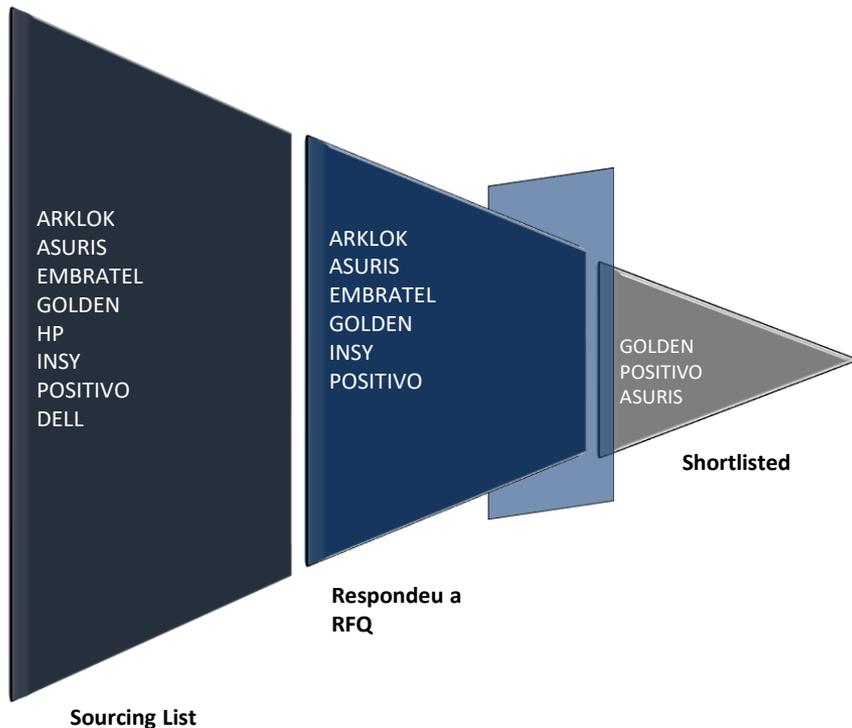
1. Santa Luzia – SE;
2. Baía da Traição – PB;
3. Berilo – MG;
4. Pau D’arco – PA;
5. Espigão D’oeste;
6. Silva Jardim – RJ;
7. Entre Rios – SC;
8. Gaúcha do Norte – MT;
9. Cel. Domingos Soares – PR;
10. Cavalcante - GO

- **Escopo:** fornecimento de equipamentos de informática, carrinhos de armazenamento/recarga, projetores e telas de projeção, em abrangência nacional, compreendendo:
 - 463 - Notebook;
 - 4928 - Notebook Educacional;
 - 287 - Projetor;
 - 287 - Tela de Projeção;
 - 102 - Carrinho 1 (armazenamento/recarga);
 - 174 - Carrinho 2 (armazenamento/recarga).

- **Cenários de Fornecimento:**
 - Equipamentos de informática na modalidade HasS (hardware as a service);
 - Aquisição de equipamentos (HW/SW/Licenças).

- **Prazo Contratual:** 36 meses.

LISTA DE CONVIDADOS



AVALIAÇÃO TÉCNICA

HAAS:

EQUIPAMENTO	ARKLOK	CLARO	GOLDEN	POSITIVO
Notebook	12	4	17	17
Notebook Educ.	13	0	16	17
Projektor	10	0	8	9
Carrinho	2	0	2	2
Taxa Instalação	2	0	2	2
As. Técnica	10	2	12	13
Transf. do Ativo	1	0	2	2
TOTAL	50	6	59	62

AQUISIÇÃO

EQUIPAMENTO	ASURIS	GOLDEN	POSITIVO
Notebook	16	17	17
Notebook Educacional	16	16	17
Projektor	8	8	9
Carrinho	2	2	2
Garantia On-site	2	2	2
Taxa Instalação	2	2	2
Ass. Técnica	10	0	13
TOTAL	56	47	62

Portal da Anatel foi um dos canais para prospecção de potenciais fornecedores.

AQUISIÇÃO x HaaS AQUISIÇÃO

▪ AQUISIÇÃO:

- O primeiro cenário considerado foi de aquisição dos equipamentos;
- Adicional nessa opção, é a contratação de mão de obra (help desk e manutenção);
- Prazo considerado para serviço foi de 36 meses;
- As propostas de três potenciais fornecedores foram aprovadas tecnicamente e negociadas comercialmente, quais são elas: Golden, Positivo e Asuris;
- Foram realizados 3 rounds de negociação comercial.

▪ RESULTADO:

- Após negociação, houve uma redução de aproximadamente 2,5% da primeira para última proposta, de ambos fornecedores.
- Ainda assim, a Golden apresentou proposta comercial, **6% menor** que o segundo colocado.

▪ HaaS + AQUISIÇÃO:

- O segundo cenário considerado foi de HaaS (hardware as a service) + aquisição do final do contrato;
- Prazo considerado foi de 36 meses;
- Recebemos a proposta de 4 fornecedores, porém, apenas 2 foram aprovados tecnicamente;
- Foram realizadas 4 rodadas de negociações comerciais;
- Consideramos a desvalorização do equipamento nas negociações;
- Taxa WACC (1,10%) alinhada com o financeiro da EACE.

▪ RESULTADO:

- Após negociação, houve uma redução de aproximadamente 16% da primeira para última proposta, de ambos fornecedores;
- Após todas as rodadas de negociação, Positivo liderou a equalização comercial, com uma diferença de **15%** para o segundo colocado.

Diferença de 12% no valor total de um cenário para o outro.

- As propostas na modalidade HAAS (Hardware as a Service) com aquisição (valor residual) ao final do período, apresentam diferenciais técnicos relevantes que devem ser levados em consideração:
 - Período de garantia dos equipamentos por toda extensão do contrato;
 - Prevê gerenciamento proativo do equipamento pelo fornecedor;
 - Substituição de equipamentos em falha (condições normais de uso) sem ônus para a Contratante;
 - Atualização de software, firmware e antivírus sem ônus para a Contratante;
 - Gerenciamento/monitoramento do ativo durante o período contratado

- Considerando que:
 - Houve destaque na matriz de avaliação técnica;
 - Líder de market share;
 - Apresentou proposta 15% menor que o segundo proponente;
 - Condição de pagamento de 60 dias após emissão da NF;
 - Destaque no cronograma de entrega;
 - 85% de capilaridade no que tange pós vendas, com MO própria no território nacional.

- A recomendação é seguirmos na modalidade HaaS com o fornecedor Positivo por 36 meses.