

## SUBSECRETARIA DE TEC INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO

**Estudo Técnico Preliminar 6/2025****1. Informações Básicas**

Número do processo: 23000.036886/2025-91

**2. Descrição da necessidade**

Conforme descrito no Documento de Formalização da Demanda - DFD SEI nº 6091635, trata-se da necessidade de provimento serviços especializados, imparciais e isentos de conflito de interesse, de pesquisa, inteligência de mercado e aconselhamento em Tecnologia da Informação e Comunicações, para:

- Apoiar a governança, planejamento (PETIC/PDTIC), gestão de riscos, segurança da informação, arquitetura de soluções, desenvolvimento e manutenção de sistemas, contratação de soluções de TIC e gestão de fornecedores, em alinhamento às competências da STIC/MEC.
- Aumentar a assertividade, reduzir incertezas e o tempo de elaboração de análises técnicas, Estudos Técnicos Preliminares- ETP, Termos de Referência, pareceres e decisões estratégicas e operacionais de TIC.
- Ampliar o acesso a boas práticas, benchmarks, frameworks e evidências de mercado, com suporte de especialistas.

**Motivação/Justificativa**

O Ministério da Educação (MEC), através da Subsecretaria de Tecnologia da Informação e Comunicação (STIC), opera em um ambiente no qual a Tecnologia da Informação e Comunicações (TIC) é um pilar central para a operacionalização de políticas educacionais críticas e programas estratégicos de governo, tais como PROUNI, FIES, SISU, PDDE, PAR e Pé-de-Meia, além de sustentar uma vasta infraestrutura que inclui o Sistema Integrado de Monitoramento, Execução e Controle (SIMEC) e centenas de outros sistemas. Neste contexto, a rápida e contínua evolução do mercado de tecnologia, a mudança de padrões, a emergência de novas práticas e o cenário crescente de ameaças e vulnerabilidades impõem um desafio constante aos gestores de TIC do MEC.

A complexidade das iniciativas digitais, a crescente dependência da tecnologia nos processos e missões institucionais, a necessidade de integração de sistemas e a heterogeneidade das demandas requerem que as decisões estratégicas, gerenciais e operacionais em TIC sejam tomadas com base em informações precisas, imparciais e atualizadas. A ausência de um suporte especializado e independente pode levar a escolhas fundamentadas apenas na experiência interna ou em informações dispersas e contraditórias, resultando em elevados esforços, recursos técnicos e financeiros, morosidade e baixa eficiência. Essa condição pode comprometer o planejamento estratégico do MEC (PEI 2024-2027), os planos de transformação digital (PTD 2025-2026) e os planos diretores de tecnologia (PDTI 2025-2027), bem como o atendimento às diretrizes educacionais estabelecidas na Lei de Diretrizes e Bases da Educação - LDB, na Plano Nacional de Educação - PNE e na Política Nacional de Educação Profissional e Tecnológica - PNEPT.

Diante disso, manifesta-se a necessidade de contratar serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em TIC. Tais serviços são fundamentais para equipar os líderes e equipes do MEC com os insights, conselhos e ferramentas indispensáveis para executar suas prioridades de missão crítica e apoiar o futuro de suas operações. A atuação de uma organização reconhecida por sua independência e objetividade é crucial para eliminar a complexidade do cenário tecnológico, fornecendo o conhecimento necessário para tomar decisões rápidas e confiáveis. Isso inclui capacitar servidores no desafio da digitalização, analisar a maturidade de processos e tecnologias, recomendar roteiros de melhorias, promover a adoção de melhores práticas de governança corporativa, e desenvolver o conhecimento sobre tendências digitais.

A provisão de uma base de conhecimento de pesquisas especializadas, juntamente com o acesso a análises aprofundadas, metodologias proprietárias (como Hype Cycles, Quadrantes Mágicos, e ferramentas de avaliação de maturidade), e o aconselhamento contínuo de analistas especializados é essencial para reduzir o risco em decisões críticas de aquisição e investimento. Além disso, permite ao MEC planejar seu orçamento de tecnologia com fatos e métricas relevantes, justificar gastos digitais, otimizar custos, priorizar investimentos e obter uma visão abrangente do cenário tecnológico. A possibilidade de revisar documentos, propostas e contratos por especialistas também se mostra vital para identificar economias e mitigar riscos.

A contratação desses serviços apoiará diretamente as competências da STIC/MEC, conforme o Decreto nº 11.691/2023, nos seguintes aspectos:

- Monitoramento e coordenação de ações do PETIC/PDTIC (inciso I);
- Proposição de políticas e diretrizes de governança de TIC (II);
- Participação na elaboração e acompanhamento do orçamento relativo às atividades de TIC (III);
- Planejamento, coordenação e orientação de aquisições e gestão de contratos de TIC (IV);
- Supervisão de contratos e convênios de TIC (V);
- Definição, implantação e monitoramento de metodologia de gestão de riscos de TIC (VI);
- Promoção de prospecção, planejamento, desenvolvimento e implementação de inovações tecnológicas (VII);
- Identificação, avaliação e proposição de soluções de tecnologia (IX);
- Planejamento, coordenação, gestão e supervisão de projetos de sistemas (X);
- Coordenação de ações para evolução de redes de voz e dados (XI); e
- Estabelecimento e coordenação da política de segurança da informação e comunicação e segurança cibernética (XII).

Por fim, a necessidade desta contratação é premente, considerando o encerramento iminente do contrato nº 28/2020 com a GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA em dezembro de 2025. A interrupção desses serviços técnicos especializados sem a devida substituição representaria uma lacuna crítica para a capacidade do MEC de gerir eficazmente sua TIC, impactando negativamente a assertividade e a imparcialidade das decisões, a otimização de recursos e a conformidade com as exigências de um governo digital moderno.

A contratação desses serviços não é apenas um investimento em tecnologia, mas uma medida estratégica para salvaguardar a missão educacional do MEC, garantindo que as decisões em TIC sejam robustas, eficientes, seguras e alinhadas às melhores práticas globais, promovendo assim uma gestão pública mais inteligente e responsiva às necessidades da sociedade.

### 3. Área requisitante

| Área Requisitante                  | Responsável                   |
|------------------------------------|-------------------------------|
| Coordenação-Geral de Gestão de TIC | Atílio Emanuel de Sales Souza |

### 4. Necessidades de Negócio

A contratação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicações (TIC) emerge como uma necessidade de negócio imperativa para o Ministério da Educação (MEC), impulsionada por diversos fatores críticos, como:

- 1. A garantia da continuidade e da excelência na entrega de políticas educacionais estratégicas**
  - a. Programas como PROUNI, FIES, SISU, PDDE, PAR e Pé-de-Meia, que são a espinha dorsal da missão do MEC, dependem diretamente da estabilidade, segurança e inovação de seu robusto ecossistema de TIC. Sem informações e orientações de ponta, há um risco substancial de que as soluções de TIC não consigam acompanhar as demandas, prejudicando a própria finalidade do Ministério.
- 2. A melhora da assertividade e da imparcialidade na tomada de decisões estratégicas e operacionais em TIC é fundamental.**
  - a. O cenário tecnológico é caracterizado por uma evolução constante e rápida, com a proliferação de soluções, metodologias e fornecedores. Diante dessa complexidade, os gestores do MEC necessitam de uma fonte confiável e isenta de conflitos de interesse para balizar escolhas que envolvem altos investimentos e impactos de longo prazo. A ausência de um aconselhamento imparcial pode levar a decisões baseadas em informações incompletas, enviesadas ou desatualizadas, resultando em retrabalho, alocação ineficiente de recursos e, em última instância, prejuízo à qualidade do serviço público.
- 3. Otimização de custos e a gestão eficiente de recursos em TIC.**
  - a. Com a pressão por responsabilidade fiscal e a complexidade crescente das contratações de tecnologia (que envolvem desde infraestrutura de nuvem até inteligência artificial e cibersegurança), o MEC precisa de ferramentas e conhecimentos que permitam realizar benchmarks de mercado, analisar propostas de valor, negociar contratos de forma vantajosa e identificar oportunidades de otimização de gastos. O acesso a métricas, estudos de caso e análises comparativas de fornecedores, como os oferecidos por esses serviços especializados, é crucial para maximizar o retorno sobre o investimento público e evitar armadilhas contratuais.
- 4. Acelerar a transformação digital e a inovação tecnológica no âmbito do MEC.**

- a. O Plano de Transformação Digital (PTD 2025-2026) e o Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI 2025-2027) estabelecem metas ambiciosas para modernizar a gestão educacional. Para atingir esses objetivos, é indispensável que as equipes tenham acesso contínuo a pesquisas sobre tendências emergentes (como IA na educação), inovações disruptivas e melhores práticas de mercado, permitindo que o MEC antecipe desafios e aproveite oportunidades, mantendo-se na vanguarda do governo digital.
5. **Mitigação do risco de descontinuidade de informações e suporte especializado impõe a necessidade desta contratação.**
  - a. Com o encerramento do contrato nº 28/2020 com a GARTNER DO BRASIL em 2025, o MEC enfrentará uma lacuna crítica de conhecimento e aconselhamento. A substituição planejada e a tempo desses serviços asseguram que a STIC possa continuar exercendo suas competências essenciais, conforme definido no Decreto nº 11.691/2023 – desde a gestão de riscos e aquisições até a segurança da informação e o desenvolvimento de sistemas – sem interrupções que possam comprometer a infraestrutura tecnológica que suporta a educação brasileira.

## 5. Necessidades Tecnológicas

A contratação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicações (TIC) para o MEC demandará uma infraestrutura tecnológica robusta e um conjunto de funcionalidades que garantam a entrega eficaz, segura e acessível do conhecimento e do suporte. As necessidades tecnológicas para esta contratação podem ser detalhadas nos seguintes pontos:

### 1. Plataforma Centralizada e Acessibilidade

- Portal Online 24x7: O serviço deverá ser acessível através de um portal web de alta disponibilidade (mínimo de 99,5% mensal), operando 24 horas por dia, 7 dias por semana, via navegador web padrão, sem a necessidade de instalação de software específico por parte do usuário.
- Design Responsivo e Acessibilidade: A plataforma deve ser otimizada para diferentes dispositivos (desktop, tablet, mobile) e aderente aos padrões de acessibilidade digital do governo federal (WCAG 2.1 AA), garantindo inclusão e facilidade de uso para todos os usuários.

### 2. Gestão de Conteúdo e Conhecimento

- Base de Conhecimento Abrangente: Sistema para hospedar uma vasta biblioteca digital de relatórios, notas técnicas, guias, frameworks, estudos de caso, análises comparativas e benchmarks.
- Mecanismos de Busca Avançada: Funcionalidades de busca inteligente com filtros por tema, tipo de documento, data, autor, relevância e tags, além de capacidade de busca por linguagem natural para facilitar a localização de informações específicas.
- Indexação e Taxonomia: Conteúdo categorizado e indexado de forma clara e intuitiva, permitindo a navegação por domínios de TIC (Ex: segurança, nuvem, dados, arquitetura, etc.) e por setores de aplicação (Ex: setor público, educação).
- Atualização Contínua: Mecanismo que assegure a atualização frequente e sistemática do acervo, com a publicação regular de novos conteúdos (mínimo mensal) e a revisão periódica de materiais existentes para refletir as tendências e evoluções do mercado.

### 3. Ferramentas Interativas e Metodologias Digitais

- Ferramentas de Diagnóstico e Avaliação: Soluções interativas para realização de assessments de maturidade (Ex: IT Score, CISO Effectiveness Diagnostic, Data & Analytics Maturity Assessment), benchmarks de desempenho e TCO/ROI, adaptadas para o contexto da administração pública.
- Ferramentas de Suporte à Aquisição: Aplicações que auxiliem no processo de aquisição de TIC, oferecendo templates para RFPs /RFIs, análise comparativa de fornecedores, scorecards de avaliação e estratégias de negociação.
- Modelos e Templates Customizáveis: Disponibilização de kits de ferramentas com modelos, políticas, descrições de cargos e planos de trabalho que possam ser adaptados e baixados pelo MEC para uso interno.
- Recursos de Inteligência Artificial (IA): Implementação de IA generativa para permitir a interação com a base de conhecimento através de perguntas em linguagem natural, acelerando a obtenção de respostas e insights.

### 4. Interação e Colaboração

- Agendamento e Gerenciamento de Consultas: Sistema online para agendamento, gestão e acompanhamento de sessões com analistas/especialistas (vídeoconferência, áudio, chat), com controle de duração e histórico das interações.
- Comunidade de Pares Online: Plataforma colaborativa para que os usuários licenciados possam interagir com colegas de outras organizações, compartilhar práticas, discutir desafios e obter feedback, com recursos de moderação e verificação de identidade e perfil (role-based).

- Webinars e Eventos Virtuais: Infraestrutura tecnológica para a realização e acesso a webinars ao vivo e sob demanda, bem como para a participação remota em conferências e summits, incluindo funcionalidades de Q&A e materiais de apoio.
- Compartilhamento de Conhecimento: Funcionalidades que permitam o compartilhamento seguro de documentos de pesquisa dentro do MEC e a criação de pastas de pesquisa colaborativas entre membros da equipe.

## 5. Segurança da Informação, Privacidade e Conformidade

- Autenticação e Autorização: Suporte a Single Sign-On (SSO) utilizando padrões como SAML 2.0 ou OIDC para integração com os sistemas de identidade do MEC. Implementação de autenticação multifator (MFA) para maior segurança.
- Controle de Acesso Baseado em Papéis (RBAC): Gerenciamento granular de permissões e acessos a diferentes tipos de conteúdo e funcionalidades com base nos perfis dos usuários licenciados (gestor, analista, etc.).
- Proteção de Dados Pessoais: Conformidade total com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) e demais regulamentações de privacidade, incluindo mecanismos para garantir a minimização, finalidade, transparência e segurança no tratamento de dados. Acordo de Tratamento de Dados Pessoais (DPA) claro.
- Segurança da Plataforma: Implementação de práticas e certificações de segurança (Ex: ISO/IEC 27001/27002), com criptografia de dados em trânsito e em repouso, logs de acesso e trilhas de auditoria para monitoramento de segurança e compliance.
- Confidencialidade e Integridade: Garantia de que as informações do MEC (consultas, documentos revisados) sejam tratadas com a máxima confidencialidade, segregadas de outros clientes e com mecanismos que impeçam a violação de integridade.

## 6. Gestão e Relatórios

- Painéis de Uso e Desempenho: Ferramentas para gerar relatórios detalhados sobre o uso dos serviços, incluindo estatísticas de acesso, temas pesquisados, consultas a analistas, participação em eventos e downloads de documentos, para que o MEC possa acompanhar o valor e o engajamento.
- Exportabilidade de Dados e Portabilidade: Capacidade de exportar logs de uso, resultados de assessments, e outros dados relevantes em formatos abertos e interoperáveis (Ex: CSV, JSON, PDF pesquisável) para fins de auditoria, análise interna ou eventual transição de serviço.

## 7. Suporte Técnico e Sustentação

- Canais de Suporte: Disponibilização de múltiplos canais de suporte técnico (e-mail, chat, telefone) para resolução de problemas de acesso e uso da plataforma.
- Customer Success Management (CSM): Ferramentas e processos para um gerente de sucesso do cliente dedicado que acompanhará o MEC, realizará reuniões periódicas para alinhamento de prioridades e recomendará os recursos mais adequados.

Essas necessidades tecnológicas visam assegurar que a contratação não apenas preencha a lacuna deixada pelo contrato anterior, mas que também forneça uma solução moderna, eficiente e alinhada às melhores práticas de mercado e às exigências do setor público, capacitando o MEC a tomar decisões estratégicas mais embasadas e a avançar em sua agenda de transformação digital.

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

Além dos requisitos de negócio que definem o "quê" a solução deve entregar e dos requisitos tecnológicos que especificam o "como" essa entrega será operacionalizada, existem critérios fundamentais de ordem não-funcional que são igualmente decisivos para a seleção da solução de TIC mais adequada. Estes "demais requisitos" focam na qualificação, na credibilidade e na conformidade do fornecedor, bem como na qualidade da entrega e suporte humano e metodológico do serviço, elementos essenciais para garantir uma parceria estratégica duradoura, a segurança jurídica e a maximização do valor público na contratação.

### 1. Requisitos de Qualificação e Credibilidade do Fornecedor:

- Imparcialidade e Independência Comprovada: O fornecedor deve demonstrar formalmente sua independência e ausência de conflitos de interesse, não sendo fabricante, integrador ou revendedor de produtos/serviços de TIC. Deve apresentar uma política de ética e conduta para seus analistas que impeça vieses em suas análises e recomendações.
- Experiência Comprovada no Setor Público: Atestados de capacidade técnica que demonstrem experiência prévia e relevante no fornecimento de serviços de pesquisa e aconselhamento em TIC para órgãos e entidades da Administração Pública Federal ou Estadual, de porte e complexidade similares.
- Reconhecimento e Reputação de Mercado: O fornecedor deve ser amplamente reconhecido no mercado como líder ou referência em pesquisa e aconselhamento em TIC, com forte reputação de qualidade e profundidade de suas análises.
- Robustez Metodológica: Deve apresentar metodologias claras e reconhecidas para a produção de suas pesquisas, análises e aconselhamentos, garantindo a consistência, a validade e a atualidade das informações fornecidas.

## 2. Requisitos de Entrega e Suporte do Serviço (Humano e Metodológico):

- **Corpo de Especialistas Qualificado:** O fornecedor deve disponibilizar um corpo técnico de analistas e/ou consultores com alta qualificação, experiência e conhecimento aprofundado nos diversos domínios de TIC relevantes para o MEC (ex: segurança, nuvem, dados, arquitetura, desenvolvimento, contratações públicas de TIC, governança).
- **Suporte Executivo Dedicado:** Deve prever a designação de um "Parceiro Executivo" ou similar, com experiência relevante no setor público ou em posições de liderança de TIC, para atuar como ponto focal estratégico e coach para os gestores do MEC, auxiliando na contextualização e aplicação dos insights.
- **Linguagem e Contexto Cultural/Regulatório:** A capacidade de fornecer aconselhamento e contextualizar pesquisas considerando a legislação brasileira (ex: LGPD, Lei nº 14.133/2021) e as particularidades da cultura e dos desafios da Administração Pública Federal no Brasil é essencial.
- **Capacitação e Transferência de Conhecimento:** O serviço deve incluir a oferta de sessões de capacitação (workshops, briefings) conduzidas por especialistas, visando aprimorar o conhecimento e as habilidades das equipes do MEC e promover a internalização das melhores práticas.

## 3. Requisitos Contratuais e Legais Operacionais:

- **Termos de Licenciamento Flexíveis:** O modelo de licenciamento deve ser claro, compatível com as necessidades de uso do setor público, permitindo a gestão de usuários licenciados e, se aplicável, a substituição desses usuários conforme a rotatividade de pessoal.
- **Propriedade Intelectual e Uso do Conteúdo:** As condições contratuais devem especificar claramente os direitos de uso do MEC sobre as pesquisas e os materiais baixados, permitindo o uso interno irrestrito para fins institucionais, preservando os direitos autorais do fornecedor.
- **Conformidade Legal do Fornecedor:** O fornecedor deve estar em plena conformidade com as leis fiscais, trabalhistas e demais regulamentações aplicáveis à sua atividade e às contratações com o poder público no Brasil.
- **Políticas de Confidencialidade e Segurança Contratual:** A minuta contratual deve prever cláusulas robustas de confidencialidade e segurança para todas as informações trocadas entre as partes, incluindo o tratamento de dados pessoais (em conformidade com a LGPD) e a segregação das informações do MEC.

## 4. Requisitos de Gestão e Acompanhamento do Serviço:

- **Gerenciamento de Nível Mínimo de Serviço (NMS) Claro:** Definição objetiva de NMSs para os principais serviços (ex: tempo de resposta para consultas a analistas, disponibilidade da plataforma), com métricas e mecanismos de acompanhamento e penalização em caso de descumprimento.
- **Relatórios Periódicos de Atividade:** O fornecedor deve fornecer relatórios periódicos (ex: mensais ou trimestrais) que detalhem o uso do serviço pelo MEC, o consumo de recursos, os temas mais acessados e as interações realizadas, auxiliando na gestão do contrato e na mensuração do valor gerado.
- **Mecanismos de Feedback e Melhoria Contínua:** Devem ser estabelecidos canais para que o MEC possa fornecer feedback sobre a qualidade do serviço, a relevância das pesquisas e a utilidade do aconselhamento, e para que o fornecedor demonstre como incorpora esse feedback para a melhoria contínua.

Estes requisitos, em conjunto com os requisitos de negócio e tecnológicos, formam uma base sólida para a escolha de uma solução de TIC que não apenas atenda às necessidades funcionais, mas que também assegure uma parceria estratégica e confiável para o MEC.

## 7. Estimativa da demanda - quantidade de bens e serviços

A estimativa da demanda para a contratação dos serviços de pesquisa e aconselhamento em Tecnologia da Informação e Comunicações (TIC) para o Ministério da Educação (MEC) fundamenta-se na necessidade de prover acesso estratégico e operacional a conhecimento especializado e imparcial para as equipes e lideranças que gerenciam a infraestrutura e os sistemas que sustentam as políticas educacionais.

A demanda se refere a um conjunto de licenças de acesso a serviços especializados.

Essa distribuição de licenças é projetada para cobrir os principais pontos de decisão e execução em TIC dentro das estruturas-chave do MEC, garantindo que gestores e técnicos de diferentes áreas tenham o suporte necessário para suas atribuições específicas. A segmentação por tipos de licenças (Guided Leader, Guided Member, Advisor Member e Self-Directed Member) reflete a necessidade de diferentes níveis de engajamento e profundidade de aconselhamento, desde a liderança estratégica até as equipes técnicas e de suporte operacional, conforme as responsabilidades de cada diretoria e coordenação.

A estimativa da demanda prevê a contratação, por demanda, das seguintes quantidades de serviços (licenças) por perfil, para um período inicial, com a possibilidade de adequações futuras conforme a evolução das necessidades do MEC:

Quantidade Estimada de Serviços (Licenças) por Tipo e Área

| Secretaria | Área              | Tipo de Licença (Serviço) | Quantidade |
|------------|-------------------|---------------------------|------------|
| STIC       | Geral/Liderança   | ExPv2 Guided Leader       | 1          |
|            | CGGES             | ExPv2 CIO Guided Member   | 1          |
|            | CGTD              | ExPv2 EA Member           | 1          |
|            | CGDA              | ExPv2 Guided CDAO         | 1          |
|            | CGDA              | ExPv2 Guided GAIL         | 1          |
|            | CGIS              | ExPv2 Guided I&O          | 1          |
|            | CGIS              | ExPv2 Guided CISO         | 1          |
|            | STIC              | ExPv2 Guided SWEL         | 1          |
|            | CGGES (Contratos) | ExPv2 Advisor Member      | 1          |
|            | CGGES (Aquisição) | ExPv2 Advisor Member      | 1          |
|            | CGTD (Governança) | ExPv2 Advisor Member      | 1          |
|            | CGDA              | ExPv2 Member CDAO SD      | 1          |
| SEGAPE     | Dados             | ExPv2 Guided Leader       | 1          |
|            | Dados             | ExPv2 Guided CDAO         | 1          |
|            | Dados             | ExPv2 Member CDAO SD      | 1          |
|            | Inovação          | ExPv2 CIO Guided Member   | 1          |
|            | Inovação          | ExPv2 Advisor Member      | 1          |
| SEB        | DAGE              | ExPv2 CIO Guided Leader   | 1          |
|            |                   |                           |            |

|                   |          |                         |    |
|-------------------|----------|-------------------------|----|
|                   | DAGE     | ExPv2 Advisor Member    | 1  |
| SESU              | DIPES    | ExPv2 CIO Guided Leader | 1  |
|                   | DIPES    | ExPv2 Advisor Member    | 1  |
| SERES             | DPR      | ExPv2 CIO Guided Leader | 1  |
|                   | DPR      | ExPv2 Advisor Member    | 1  |
| SETEC             | DAF      | ExPv2 CIO Guided Leader | 1  |
|                   | DAF      | ExPv2 Advisor Member    | 1  |
| SE                | Gabinete | ExPv2 CIO Guided Leader | 1  |
|                   | Gabinete | ExPv2 Advisor Member    | 1  |
| Total de Licenças |          |                         | 27 |

As quantidades acima referem-se à alocação de licenças em um período anual, sendo que cada tipo de licença oferece um conjunto específico de benefícios (acesso a analistas, pesquisas, ferramentas e eventos).

Essa demanda detalhada, com a alocação de 27 licenças distribuídas estrategicamente, visa assegurar que todas as áreas críticas de TIC e negócios do MEC, responsáveis pelo planejamento, execução e controle das políticas educacionais, estejam equipadas com o conhecimento e o aconselhamento necessários para enfrentar os desafios atuais e futuros. A especificidade dos perfis de licenciamento (CIO, EA, CISO, CDAO, SWEL, AI Leaders) garante que o suporte recebido seja altamente relevante e contextualizado às funções e responsabilidades de cada beneficiário dentro da estrutura organizacional do Ministério, conforme detalhado na tabela abaixo.

| Área                                                           | Missão Crítica                                            |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|
| Secretaria-Executiva (Gabinete)                                | Tomada de Decisão                                         |
|                                                                | Comunicação Executiva                                     |
|                                                                | Projetos Estratégicos Digitais                            |
| Subsecretaria de Tecnologia da Informação e Comunicação (STIC) | Viabilizar a Transformação Digital                        |
|                                                                | Operacionalizar Data & Analytics                          |
|                                                                | Viabilizar projetos estratégicos e estruturantes          |
|                                                                | Disponibilidade e Estabilidade dos programas educacionais |
|                                                                |                                                           |

|                                                                                             |                                                               |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|
| Secretaria de Gestão da Informação, Inovação e Avaliação de Políticas Educacionais (Segape) | Desenho das novas jornadas e experiências dos estudantes      |
|                                                                                             | Infraestrutura Nacional de Dados da Educação                  |
|                                                                                             | Viabilizar Sistema Nacional de Educação                       |
|                                                                                             | Fomento e apoio à inovação nas pontas                         |
| Secretaria de Educação Básica (SEB)                                                         | Evoluir Ecossistema para Escolas Conectadas                   |
|                                                                                             | Benchmarking contínuo de recursos digitais educacionais       |
|                                                                                             | Aprimorar apoio aos gestores e usuários da rede               |
| Secretaria de Educação Superior (Sesu)                                                      | Aumentar permanência utilizando iniciativas digitais          |
|                                                                                             | Aumentar capacidade de regulação e supervisão                 |
|                                                                                             | Otimização financeira dos programas educacionais (FIES)       |
| Secretaria de Educação Profissional e Tecnológica (Setec)                                   | Alinhamento dos programas e novas tendências digitais         |
|                                                                                             | Visão futura do mercado de trabalho                           |
|                                                                                             | Direcionar adequação dos currículos, infraestrutura e ofertas |
|                                                                                             | Evoluir metodologia de ecossistema                            |
|                                                                                             | Benchmarking de laboratórios de inovação                      |
|                                                                                             |                                                               |
| Secretaria de Regulação e Supervisão da Educação Superior (Seres)                           | Governança de dados para regulação e supervisão               |
|                                                                                             | Avaliar lacunas ou oportunidades de regulação                 |

## 8. Levantamento de soluções

Após a análise das necessidades tecnológicas e de negócio, e considerando as diferentes abordagens em contratações realizadas pelo MEC e pelos órgãos federais, além das diversas alternativas oferecidas pelo mercado é possível identificar duas possíveis soluções identificadas.

Tabela 1: Relação de soluções e/ou alternativas identificadas

| Solução | Descrição da solução (ou cenário) |
|---------|-----------------------------------|
|         |                                   |



|   |                                                                                                                                                                                      |
|---|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| A | Assinatura/acesso de sites específicos de avaliação produtos e fornecedores de soluções de TIC, com base em análises e classificações de suas comunidades de usuários e fabricantes. |
| B | Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial                                                                                   |

Nos itens a seguir apresentamos uma análise crítica das diferentes soluções identificadas no item anterior, considerando o aspecto econômico e os aspectos qualitativos em termos de benefícios para o alcance dos objetivos da contratação.

Em regra, as contratações públicas devem ser processadas através de certame licitatório, em atenção aos princípios da competitividade e da garantia da seleção da proposta mais vantajosa para a Administração. Portanto, nos cumpre avaliar se há no mercado potenciais fornecedores para atender à necessidade.

### **SOLUÇÃO B: Assinatura/acesso de sites específicos de avaliação produtos e fornecedores de soluções de TIC**

Tomando como referência a solução acima, que tem por objetivo fornecer avaliações de usuários e classificações de produtos de um determinado fornecedor, com base em análises e classificações de suas comunidades de usuários e fabricantes, foram analisados alguns sites disponíveis no mercado:

#### **TrustRadius (<https://www.trustradius.com/>)**

A TrustRadius é uma plataforma de avaliações B2B cujo propósito é reduzir a assimetria de informação na compra de tecnologia, oferecendo relatos detalhados de usuários reais e comparações entre produtos. Para órgãos públicos que precisam documentar decisões, fundamentar Estudos Técnicos Preliminares (ETP) e Termos de Referência (TR) e mitigar riscos de contratação, o valor central está na capacidade de extrair evidências de uso no mundo real — incluindo pontos fortes, limitações e padrões de sucesso/fracasso — e transformá-las em critérios objetivos de avaliação. Diferentemente de materiais promocionais, as avaliações longas e guiadas da TrustRadius tendem a expor nuances operacionais, custos não evidentes e desafios de implementação que são críticos em ambientes de alta governança, segurança e transparência.

#### **Modelo de Negócio e Proposta de Valor**

O modelo da TrustRadius é gratuito para compradores e financiado por fornecedores de software que contratam soluções de presença avançada, licenciamento de conteúdo, inteligência de intenção e programas de geração de demanda. A proposta de valor ao comprador institucional é oferecer uma base de reviews mais profunda e menos promocional, apoiada por processos de verificação e moderação, para qualificar escolhas antes de fases formais como RFI/RFP, POC/piloto e due diligence. Na prática, a plataforma pretende ser “o registro público” de experiências de clientes, permitindo que um gestor público encontre indícios consistentes sobre aderência funcional, desempenho, integração, suporte e satisfação em diferentes portes e setores.

#### **Serviços e Funcionalidades Chave**

O recurso mais distintivo é o formato de avaliações longas, com roteiros que induzem detalhes sobre casos de uso, contexto de implantação, integrações, limitações e ROI percebido. Esse desenho é útil para setores regulados, pois fornece insumos que se convertem em requisitos verificáveis (por exemplo, trilhas de auditoria exportáveis, autenticação federada SSO/SAML/OIDC, criptografia em trânsito e em repouso, controles de segregação de dados, desempenho sob escala, mecanismos de backup e restauração). As páginas de produto reúnem notas agregadas, prós e contras recorrentes, “feature ratings” quando disponíveis, comparações lado a lado e a seção “alternatives”, que é valiosa para justificar shortlists e analisar solução tecnológica no Estudo Técnico Preliminar - ETP/Termo de Referência. Guias de categoria e relatórios editoriais da plataforma ajudam no mapeamento inicial do mercado e na compreensão de tendências.

Em termos de usabilidade para o comprador, filtros por porte da empresa, setor e função do avaliador permitem aproximar o contexto de governo (priorize avaliações de mid-market/enterprise, quando existirem). Em várias categorias, há menções a preços e modelos comerciais relatados por usuários; como são autorrelatos, servem apenas para estimativa de ordem de grandeza, devendo ser validados com cotações formais. Frente a concorrentes, a TrustRadius posiciona-se mais pela profundidade e pela qualidade textual dos reviews do que pelo volume absoluto; isso favorece a análise crítica em ambientes públicos, mas pode limitar a cobertura em nichos específicos ou soluções de nicho governamental.

#### **Vantagens Competitivas**

A principal vantagem competitiva é a ênfase na qualidade e na densidade informativa das avaliações. Roteiros mais extensos, moderação e verificação do vínculo profissional tendem a reduzir ruído e a produzir evidências acionáveis, algo particularmente valioso para organizações que precisam registrar racional técnico e trilhas de auditoria. A plataforma também investe em comparativos diretos e em

“alternativas”, que aceleram a construção de matrizes de aderência e análises de substitutos para o setor público. Além disso, o posicionamento editorial da TrustRadius — com guias e relatórios de categoria — fortalece a credibilidade como fonte de pesquisa preliminar, diferindo de catálogos mais superficiais.

Para compradores públicos, outra vantagem é a transparência quanto a críticas: reviews negativos detalhados são tão úteis quanto os positivos, pois revelam “modos de falha” (gargalos de integração, lacunas de governança de dados, custos ocultos de suporte/treinamento, dificuldades de migração, limitações de escalabilidade) que podem virar critérios eliminatórios ou casos de teste em POCs. Em síntese, a TrustRadius entrega uma matéria-prima de melhor qualidade para transformar opiniões de usuários em requisitos técnicos e perguntas para diligência, com maior utilidade do que coleções curtas de estrelas e comentários genéricos.

### **Desvantagens e Riscos**

A desvantagem mais notável é o menor volume de avaliações em relação a concorrentes como G2 e Gartner Digital Markets (Capterra/GetApp/Software Advice). Em categorias emergentes ou muito específicas do setor público, a densidade pode ser insuficiente para conclusões robustas, e a predominância de depoimentos em inglês e oriundos do setor privado reduz a representatividade para contextos governamentais. Como em outras plataformas, há reviews incentivados (com divulgação), o que, se mal calibrado, pode introduzir viés; é essencial priorizar depoimentos detalhados, recentes, verificados e alinhados ao porte e complexidade do seu órgão.

Há riscos exógenos ligados ao canal de aquisição: mudanças em mecanismos de busca (por exemplo, novas experiências de IA em resultados de pesquisa) podem afetar a visibilidade orgânica da plataforma e, por consequência, o fluxo de novas avaliações e a diversidade de vozes. Outro ponto é a limitação natural do formato review: declarações de “compliance” e segurança feitas por usuários não substituem comprovações formais exigidas pelo setor público (certificações ISO/IEC 27001, SOC 2, atestados de acessibilidade WCAG/VPAT, residência e soberania de dados, SLAs/DR, acordos de proteção de dados sob LGPD). Por fim, provedores que investem em produtos pagos tendem a ativar campanhas de coleta de reviews e uso de citações; ainda que a TrustRadius busque mitigar “pay-to-play” nos rankings, o comprador deve filtrar sinal de marketing e focar nas evidências técnicas textuais.

### **Conclusão**

Para compradores institucionais, a TrustRadius posiciona-se como uma fonte de alta utilidade na fase de descoberta qualificada e construção de racional técnico, graças à profundidade e ao rigor editorial das avaliações. Seu melhor encaixe é quando usada para transformar relatos de usuários em requisitos não funcionais, perguntas de RFI/RFP e casos de teste de POC/piloto — sobretudo em tópicos críticos para governo, como auditoria, segurança, privacidade, interoperabilidade, acessibilidade e continuidade. O ponto de atenção é a cobertura: em categorias onde o volume e a representatividade forem limitados, convém complementar com outras fontes (G2, Gartner Digital Markets, referências diretas, estudos de caso do setor público) e solicitar evidências documentais aos fornecedores antes de qualquer decisão. Em resumo, a TrustRadius é mais forte em qualidade do que em quantidade; combinada a um processo de contratação pública bem estruturado, ajuda a reduzir riscos e a justificar escolhas com base em evidências, mas não substitui diligências formais nem comprovações de conformidade. Se você quiser, posso complementar esta análise com referências específicas e dados recentes do próprio site e de notícias do setor; para isso, ative o recurso de Web Search no campo do prompt e indique os tópicos que deseja priorizar.

### **G2 Crowd (<https://www.g2crowd.com/>)**

A G2 é uma das maiores plataformas globais de avaliações de software B2B. Seu propósito central é reduzir a assimetria de informação na compra de tecnologia por meio de reviews verificados, comparativos estruturados e relatórios de mercado. Para compradores do setor público — que precisam justificar escolhas com base em evidências, cumprir requisitos de conformidade e manter trilhas de auditoria — a G2 funciona como um “radar de mercado” de alta abrangência na fase de prospecção e formação de shortlists. O valor para governo cresce quando seus sinais são traduzidos em critérios verificáveis nos Estudos Técnicos Preliminares (ETP), Termos de Referência (TR) e provas de conceito (POC/pilotos).

### **Modelo de Negócio e Proposta de Valor**

O modelo da G2 é “freemium” para compradores e monetizado junto a fornecedores de software. Compradores acessam gratuitamente páginas de categorias, quadrantes (Grids), perfis de produtos e reviews; fornecedores pagam por soluções de visibilidade, licenciamento de conteúdo (uso de selos e citações), posicionamento (anúncios/contextual ads) e, sobretudo, dados de intenção de compra (G2 Buyer Intent), além de produtos como o G2 Track (gestão de portfólio/licenças SaaS) voltados a equipes de TI/Compras. A proposta de valor para compradores públicos é oferecer um panorama amplo, atualizado e comparável das alternativas de mercado com base em satisfação de usuários e presença de mercado, capturando relatos de implantação, prós/contras e sinais de maturidade.

### **Serviços e Funcionalidades Chave**

O “G2 Grid” posiciona soluções por satisfação (derivada das avaliações) e presença de mercado (sinais de adoção e alcance), classificando-as em quadrantes como “Leaders” e “High Performers”. Há também Momentum Grids (dinâmica de crescimento) e Index

Reports, que desdobram percepções por dimensões como Usability, Results, Implementation e Relationship. Essas camadas são úteis para transformar insumos subjetivos em critérios de avaliação: por exemplo, um bom Implementation Index pode orientar métricas de tempo de implantação e esforço de change management em um TR. As páginas de produtos reúnem reviews verificados (com validações antifraude, sinalização de reviews incentivados), notas por atributos, menções a integrações, casos de uso e, em algumas categorias, dados práticos como tempo de implantação e facilidade de administração. O comparador lado a lado e a seção “Alternatives” aceleram análises de substituíbilidade — um elemento crítico no setor público para justificar a escolha e estruturar plano de contingência. Em filtros, é possível segmentar por porte da organização do revisor, setor/indústria (costuma incluir “Government Administration” ou afins), região, função e recência — recortes indispensáveis para aproximar o contexto à realidade de governo.

Frente a concorrentes, a G2 se diferencia pela amplitude de cobertura de categorias e volume de reviews, além de artefatos visuais de consulta rápida (Grids e índices). TrustRadius tende a oferecer narrativas mais longas e detalhadas por review (profundidade), enquanto Gartner Peer Insights e PeerSpot costumam concentrar depoimentos mais técnicos em nichos de TI corporativa, porém com menor abrangência transversal. Já Capterra/Software Advice (Gartner Digital Markets) são populares em categorias SMB, com usabilidade simples, mas frequentemente menos densidade em cenários empresarial/governo. Na prática, a G2 é forte para descoberta e mapeamento; outras plataformas podem complementar a devida diligência em profundidade.

## Vantagens Competitivas

A principal vantagem competitiva da G2 é a densidade e atualidade do seu “sinal” de mercado: alto volume de reviews, atualizações sazonais de relatórios e ampla cobertura de categorias permitem detectar rapidamente líderes estabelecidos e emergentes. Isso reduz o tempo de descoberta (time-to-shortlist), algo valioso quando há prazos de contratação apertados. Os artefatos padronizados (Grids, Index Reports) melhoram a comunicação interna e a governança do processo decisório, facilitando reuniões técnicas, comitês e a documentação para auditoria. A transparência metodológica — ainda que resumida — ajuda a auditoria interna: a G2 publica os princípios de cálculo de satisfação e presença de mercado e sinaliza reviews incentivados, o que permite escrutínio adicional. Outra vantagem está nos filtros por porte/indústria, que aumentam a relevância para ambientes regulados ao priorizar depoimentos de enterprise/midmarket e de setores semelhantes ao público. Por fim, a marca consolidada e o ecossistema de “badges” (selos sazonais) geram forte prova social — útil como insumo adicional (nunca suficiente) para compor dossiês de justificativa técnica.

## Desvantagens e Riscos

O volume elevado de reviews e o incentivo à participação podem introduzir vieses de amostragem: muitas categorias exibem predominância de depoimentos de SMB, que não refletem integralmente desafios típicos de governo (integração com legados, governança de dados, segurança reforçada, continuidade, acessibilidade e auditoria). Mesmo com verificação e sinalização de reviews incentivados, é indispensável priorizar relatos detalhados, recentes, com contexto de implantação complexa, e ler com atenção as críticas negativas para identificar “modos de falha”. A monetização voltada a fornecedores (badges licenciados, anúncios, dados de intenção) não deveria, pela metodologia declarada, influenciar diretamente as notas; porém, na prática, quem investe em presença pode gerar mais tráfego e, indiretamente, mais reviews — exigindo do comprador público maior rigor na triangulação de fontes. Em áreas sensíveis (compliance regulatória, residência/soberania de dados, LGPD, ISO/IEC 27001, SOC 2, continuidade/DR, acessibilidade WCAG/ACR, trilhas de auditoria, SSO/SAML/OIDC, RBAC, logs exportáveis), os reviews raramente trazem evidências documentais; portanto, a G2 não substitui comprovações formais nem testes de POC. Há ainda um risco macro: mudanças em mecanismos de busca (incluindo camadas de IA) podem afetar o funil orgânico da G2, alterando a dinâmica de aquisição de reviews e tráfego — um ponto a monitorar no médio prazo.

## Conclusão

A G2 ocupa um posicionamento sólido como “radar de mercado” pela sua abrangência, recência e padronização de artefatos decisórios. Para compradores institucionais, ela entrega alto valor nas etapas de descoberta, mapeamento de alternativas e construção de shortlists, ajudando a acelerar ETPs e a criar matrizes comparativas com base em relatos reais. Contudo, seu uso responsável em governo exige curadoria rigorosa: filtrar o ruído SMB, priorizar reviews enterprise e de setores regulados, tratar Grids/índices como hipóteses a validar, e sempre complementar com diligências formais (RFI/RFP, POC/pilotos, evidências documentais de conformidade). Em síntese: a G2 é excelente para amplitude e velocidade; precisa ser combinada com fontes de maior profundidade e com o rito de compras públicas para mitigar riscos. O potencial permanece alto no médio prazo, sobretudo se o comprador público souber converter sinais perceptivos da plataforma em critérios objetivos e verificáveis no processo de contratação, mantendo o foco em segurança, interoperabilidade, continuidade e governança.

**Capterra** (<http://www.capterra.com/>)

A Capterra, parte do ecossistema Gartner Digital Markets (que inclui também GetApp e Software Advice), é uma das maiores vitrines online de software B2B, com forte foco em descoberta e comparação de soluções, especialmente para cenários SMB e midmarket. Para compradores públicos, seu valor principal está em acelerar a fase de prospecção e mapeamento de alternativas com listas amplas por categoria, filtros práticos e sínteses de opiniões de usuários. Usada de forma crítica e combinada a diligências formais (ETP, TR, POC,

verificação documental e testes), a Capterra pode reduzir tempo de pesquisa e apoiar a construção de shortlists justificáveis sob escrutínio de auditoria.

## **Modelo de Negócio e Proposta de Valor**

O modelo econômico da Capterra é freemium para compradores e monetizado junto a fornecedores de software por meio de publicidade e geração de demanda (tipicamente payperclick ou planos de leads). Para o usuário público, o acesso ao diretório de categorias, páginas de produto, avaliações, comparadores e relatórios “Shortlist” é gratuito. A proposta de valor para o comprador é oferecer um ponto de partida abrangente, com visão de mercado por categoria, avaliações sintéticas (notas por critérios) e informações operacionais úteis (modalidades de implantação, idiomas, suporte, treinamento, principais funcionalidades). Para o fornecedor, a plataforma funciona como canal de aquisição de tráfego qualificado e prova social. Na prática, isso significa que o órgão público obtém velocidade na descoberta, mas precisa separar sinais úteis de estímulos de marketing, reconhecendo que a dinâmica de monetização pode influenciar visibilidade (ainda que não deva interferir nas notas declaradas).

## **Serviços e Funcionalidades Chave**

A Capterra organiza o mercado em centenas de categorias, cada uma com filtros de refinamento (porte da organização, implantação cloud /onpremises, sistema operacional, recursos específicos, idioma, região), páginas de produtos com fichas padronizadas (preços quando declarados, modalidades de suporte e treinamento, integrações principais), além de avaliações de usuários com prós/cons e notas por aspectos como facilidade de uso, atendimento ao cliente e relação custobenefício. O recurso de comparação lado a lado permite avaliar rapidamente até quatro soluções, confrontando características e avaliações. Os relatórios “Capterra Shortlist” combinam satisfação do usuário e indicadores de popularidade para destacar soluções de referência em cada categoria, apresentadas em um quadrante visual de fácil leitura. Para públicos no Brasil, a instância local (capterra.com.br) e conteúdo em português ajudam a captar depoimentos contextualizados, ainda que muitas categorias tenham maior volume em inglês. Frente à concorrência, a Capterra prioriza usabilidade, amplitude de cobertura e acessibilidade da informação; GetApp (do mesmo grupo) tende a aprofundar filtros de recursos e comparações matriciais, enquanto Software Advice enfatiza orientação consultiva; já G2 privilegia densidade de reviews e artefatos como “Grids”, e TrustRadius aprofunda a qualidade narrativa dos depoimentos.

## **Vantagens Competitivas**

A Capterra se beneficia de forte alcance orgânico (SEO consolidado em buscas por “best [categoria] software”), marca reconhecida e simplicidade de navegação, o que encurta o tempo de descoberta para equipes públicas sob prazos de contratação. Sua padronização de fichas facilita transformar sinais percebidos em itens verificáveis em ETP/TR (por exemplo, requisitos de idioma, modalidades de suporte e canais, opções de implantação, presença de aplicativo móvel, disponibilidade de treinamento). A presença no ecossistema Gartner Digital Markets amplia o funil de informação: em muitas categorias, é possível cruzar achados da Capterra com GetApp e Software Advice para compor visão 360°. A existência de conteúdo e reviews em português e o foco em categorias de alta demanda no setor público (gestão de projetos, service desk, ERP, RH, gestão educacional, segurança, colaboração) oferecem um ponto de partida prático para órgãos com grandes portfólios de sistemas.

## **Desvantagens e Riscos**

A densidade de avaliações frequentemente pende para SMB, o que pode distorcer a leitura quando se trata de ambientes de alta complexidade típica do setor público (integração com legados, interoperabilidade com sistemas governamentais, requisitos reforçados de segurança, acessibilidade e continuidade). As páginas de produto, embora padronizadas, dependem de declarações do fornecedor para muitos atributos; assim, a Capterra não substitui comprovação documental (certificações de segurança como ISO/IEC 27001, SOC 2; evidências de conformidade com LGPD; ACR de acessibilidade; relatórios de auditoria; garantias de residência/segmentação de dados; SSO/SAML/OIDC; RBAC; trilhas de auditoria exportáveis). Como a monetização é por visibilidade e leads, há risco de “efeito vitrine”: soluções com maior investimento em marketing aparecem mais, gerando mais cliques e, potencialmente, mais reviews — algo que exige curadoria para evitar viés de popularidade. Os relatórios “Shortlist” combinam satisfação e popularidade, o que é útil para um panorama inicial, mas pode favorecer players com maior presença de mercado em detrimento de soluções emergentes porém aderentes a requisitos públicos críticos. Por fim, mudanças em mecanismos de busca (inclusive camadas de IA generativa) representam risco estratégico de tráfego orgânico, afetando a dinâmica de aquisição de usuários e a atualização de reviews em algumas categorias.

## **Conclusão**

A Capterra é muito eficaz como ponto de partida para mapeamento de mercado: ampla, acessível e pragmática, favorecendo a formação de shortlists e a organização de informações comparáveis. Para compradores institucionais, ela oferece velocidade e abrangência, mas requer um filtro mais rigoroso: privilegiar evidências relevantes ao contexto público, converter sinais da plataforma em critérios objetivos e verificáveis, e complementar com diligências formais de segurança, privacidade, acessibilidade e continuidade. Em síntese, a

Capterra tem alto potencial como “camada de prospecção” no processo de compras públicas; seu uso responsável — combinado a GetApp/Software Advice, a outras fontes como G2/TrustRadius e ao rito de contratação do setor público — tende a reduzir riscos e melhorar a qualidade das decisões.

## **SOLUÇÃO B: Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial**

Tomando como referência a solução acima, foi realizado levantamento de empresas que fornecem relatórios abrangentes e pesquisa de mercado, incluindo opiniões de seus especialistas, as quais seguem abaixo:

### **Forrester (<https://www.forrester.com>)**

A Forrester é uma das principais firmas globais de pesquisa e advisory para líderes de tecnologia, segurança, dados/analytics, experiência do cliente (CX), marketing e estratégia digital. Fundada em 1983, a empresa tornou-se referência por combinar rigor metodológico, independência editorial e aconselhamento prático orientado a resultados. Seu portfólio integra pesquisa proprietária, frameworks, benchmarks, avaliações de fornecedores e sessões de orientação com analistas, ajudando organizações públicas e privadas a tomar decisões de alto impacto com menor risco e maior velocidade.

#### **Posicionamento e focos de atuação**

- Estratégia e governança de TI: apoio a CIOs e lideranças técnicas em portfólios, arquitetura, priorização e roadmaps.
- Segurança e risco: referência no modelo Zero Trust (consolidado pela Forrester), com guias de implementação, maturidade e métricas.
- Dados e analytics: estratégias de dados, plataformas, governança, qualidade e casos de uso.
- Operações de TI e nuvem: práticas de I&O, modernização, SRE/DevOps, FinOps, observabilidade e resiliência.
- Experiência do cliente e serviço digital ao cidadão: medição e melhoria de CX, design de serviços e integração omnicanal.
- Marketing e produtos (B2B/B2C): herança da SiriusDecisions (adquirida pela Forrester), com modelos de orquestração e geração de demanda.

#### **Principais ofertas e artefatos**

- Forrester Decisions (assinatura por papel/perfil): acesso a pesquisas, modelos, playbooks, ferramentas e sessões de guidance com analistas, organizado por funções (ex.: CIOs; Technology Architecture & Delivery; Security & Risk; Data & Analytics; Digital Business & Strategy; Customer Experience, entre outras).
- Avaliações de fornecedores: Forrester Wave (categorias maduras) e Forrester New Wave (mercados emergentes), com critérios, pesos e análise comparativa por “oferta atual”, “estratégia” e “presença de mercado”.
- Estudos de impacto econômico: Total Economic Impact (TEI), metodologia proprietária para quantificar benefícios, custos, riscos e ROI de soluções tecnológicas com base em entrevistas e dados observados.
- Benchmarks e índices: pesquisas globais com executivos e consumidores (Technographics), CX Index e diversas séries comparativas de desempenho, maturidade e investimentos.
- Eventos e comunidades: summits temáticos (Technology & Innovation, Security & Risk, B2B Summit, CX) e redes de pares para troca estruturada de experiências.
- Serviços de advisory: briefings, inquiries (perguntas 1:1 com analistas), workshops e dias de consultoria aplicada para apoiar decisões, priorizações e cases.

#### **Metodologias e diferenciais**

- Independência e rigor: corpos editoriais e de revisão asseguram coerência metodológica; critérios de avaliação são publicados e auditáveis em cada Wave/New Wave.
- Modelos prescritivos e reutilizáveis: frameworks para estratégia, governança, arquitetura, Zero Trust, métricas de CX e orquestração B2B permitem acelerar roadmaps.
- TEI para business cases: quantifica valor com cenários e faixas de risco, útil para instrução de ETP e TR quando é preciso justificar economicamente alternativas.
- Maturidade e diagnóstico: instrumentos para medir estágio atual (ex.: segurança, dados, CX, DevOps), definindo lacunas e próximos passos priorizados.

#### **Modelos de engajamento típicos**

- Assinatura Forrester Decisions para papéis-chave (CIO, Security & Risk, Data & Analytics, Technology Architecture & Delivery), oferecendo:
  - Acesso a biblioteca de pesquisas, modelos, templates e ferramentas.
  - Sessões de inquiry e guidance com analistas para dúvidas específicas e revisão de artefatos (ex.: critérios de TR, roadmaps).

- Workshops temáticos e materiais de apoio a treinamentos internos.
- Advisory pontual para momentos críticos:
  - Revisão de estratégia e roadmaps.
  - Apoio à definição de critérios de seleção e shortlists.
  - Sessões de due diligence técnica e de riscos antes da contratação.

### **Benefícios esperados**

- Redução do risco decisório: critérios transparentes, comparativos independentes e validação por analistas.
- Aceleração do tempo de decisão: reuso de frameworks e evidências consolidadas em vez de pesquisa ad hoc.
- Melhoria de qualidade em ETP/TR: justificativas técnicas e econômicas mais robustas, alinhadas a práticas internacionais e ao contexto do setor público.
- Fortalecimento da governança: métricas, cadências e instrumentos de maturidade para sustentar a execução e a prestação de contas.

### **Atenções e pontos de diligência**

- Idioma e acessibilidade: grande parte do acervo está em inglês. Recomenda-se exigir no contrato entregáveis, sessões e materiais críticos em português (quando necessário), conformidade com diretrizes de acessibilidade e suporte ao ecossistema do MEC.
- Escopo e licenciamento: definir papéis que terão acesso (evitar ociosidade por assentos), objetivos e indicadores de valor para justificar o investimento.
- TEI e viés potencial: embora a metodologia seja estruturada, estudos patrocinados por fornecedores podem trazer premissas otimizadas; usar como insumo, não como único fundamento.
- Integração com a governança interna: amarrar o uso dos conteúdos/sessões da Forrester aos ritos do PMO, com backlog claro de decisões e entregáveis.

A Forrester combina independência analítica, metodologias maduras (Waves/New Waves, TEI, frameworks prescritivos) e advisory direto com especialistas, o que a torna particularmente adequada para apoiar a STIC/MEC nas frentes de planejamento, governança, segurança, dados e instrução processual (ETP/TR). A Forrester ajuda a elevar a qualidade das decisões, reduzir riscos e acelerar entregas estratégicas, em consonância com as competências definidas para a STIC/MEC. Não substitui a governança interna nem a validação jurídica, mas potencializa a capacidade institucional de decidir e executar com evidências robustas e imparciais.

**Gartner** (<https://www.gartner.com/en>)

### **Gartner — empresa de pesquisa e aconselhamento imparcial para decisões estratégicas em TIC**

A Gartner é uma das maiores e mais influentes firmas globais de pesquisa e advisory para líderes de TI, segurança, dados/analytics, aplicações e engenharia, operações de infraestrutura, aquisição e gestão de fornecedores (SVM), experiência do cidadão/cliente, estratégia digital e PMO. Fundada em 1979 combina uma base extensa de pesquisas proprietárias, metodologias reconhecidas e orientação direta com analistas, ajudando organizações públicas e privadas a reduzir riscos, acelerar decisões e maximizar valor em programas de transformação.

### **Posicionamento e escopo de atuação**

- Estratégia de TI e governança: apoio a CIOs e times executivos na definição de visões, roadmaps, portfólio e métricas de valor.
- Aplicações e engenharia: arquitetura de sistemas, modernização, integração, APIs, DevSecOps, qualidade e observabilidade.
- Infraestrutura, plataforma e operações: cloud, redes, edge, FinOps, resiliência, continuidade e automação (AIOps).
- Segurança e risco: identidade, SASE/SSE, gestão de vulnerabilidades, Zero Trust (abordado sob “identity-first” e princípios de confiança adaptativa), governança e conformidade.
- Dados e analytics: arquitetura de dados, governança, qualidade, MDM, plataformas de analytics/AI, casos de uso e métricas.
- Sourcing e Vendor Management (SVM): seleção de fornecedores, estratégias de contratação, otimização de licenças e suporte a negociações.
- Setor público e educação: pesquisas e práticas específicas para governo digital, serviços ao cidadão e ambientes regulados.

### **Principais ofertas e artefatos**

- Magic Quadrant (MQ): avaliação comparativa de fornecedores por “Capacidade de Execução” e “Integralidade de Visão”, com critérios e evidências documentadas.
- Critical Capabilities: análise complementar ao MQ com pontuações por casos de uso; útil para ponderar requisitos e pesos em seleções.
- Hype Cycle: maturidade de tecnologias ao longo do tempo, indicando riscos, timing de adoção e valor esperado.

- Market Guide & Vendor Ratings: panoramas de categorias (quando não há MQ) e avaliações de fornecedores com foco em riscos e estratégias.
- Gartner Peer Insights: plataforma de avaliações de usuários corporativos com moderação e verificação; insumo para percepção de uso real.
- IT Key Metrics Data e benchmarks: dados comparativos de gastos, produtividade, staffing e eficiência de TI.
- IT Score e diagnósticos de maturidade: instrumentos para medir estágio atual e orientar evolução por domínios (segurança, dados, I&O, apps).
- Toolkits e modelos: templates de RFP/RFI, scorecards, checklists de requisitos, métricas de contrato e planos de due diligence.

### **Serviços de advisory e engajamento**

- Inquiries/Guidance 1:1: sessões com analistas para discutir decisões, revisar critérios de seleção, validar roadmaps e mitigar riscos.
- Workshops e dias de consultoria aplicada: definição de critérios e pesos, desenho de processos de governança, priorização de portfólio.
- Programas executivos (CIO/CTO/CISO): comunidades, mentoria executiva e acesso ampliado a analistas e conteúdos estratégicos.
- Conferências e comunidades: Gartner IT Symposium/Xpo, Security & Risk Management Summit, Data & Analytics Summit, entre outros.

### **Metodologias e diferenciais**

- Rigor e transparência: critérios, notas e justificativas nos MQ/CC são publicados e auditáveis; processos editoriais e de revisão garantem consistência.
- Amplitude de cobertura: centenas de categorias tecnológicas, permitindo construir visões de portfólio com comparabilidade entre mercados.
- Foco em aplicação prática: frameworks prescritivos (ex.: pace-layered application strategy; TIME para portfólio de aplicações — Tolerate, Invest, Migrate, Eliminate), toolkits e checklists reutilizáveis.
- Benchmarks e métricas: bases de dados para calibrar TCO, níveis de serviço e produtividade; suporte à construção de business cases e metas.
- Negociação e otimização: práticas de SVM que ajudam a estruturar critérios, condições contratuais e planos de otimização de licenças.

### **Modelos de contratação típicos e pontos de atenção**

- Assinaturas por papel/time (ex.: Gartner for IT Leaders; Gartner for Technical Professionals; Sourcing & Vendor Management; Security & Risk; Data & Analytics).
- Programas executivos e pacotes com “tickets”/créditos:
  - No cenário que você considerou, há migração ao Program Executive V2 com desconto relevante nos primeiros anos e regras de uso de tickets (1 por ano de contrato, válidos apenas naquele ano, não transferíveis e sujeitos à aprovação, sem carryover). Planeje o calendário de uso para evitar ociosidade.
- Integração de valor:
  - Vincular sessões de advisory aos marcos do PMO (gate de decisão, POC, TR, negociação, fiscalização).
  - Manter repositório institucional para capturar decisões, artefatos e evidências (facilitando auditoria e reuso).

### **Benefícios esperados**

- Redução de risco decisório: critérios transparentes, comparativos independentes e validação por analistas experientes.
- Aceleração do tempo de decisão: reuso de frameworks, MQ/CC e toolkits; menos pesquisa ad hoc.
- Melhora na qualidade de ETP/TR e fiscalização: requisitos, métricas e justificativas mais robustos e rastreáveis.
- Otimização de custos: benchmarks e práticas de SVM/negociação que ajudam a reduzir TCO e evitar lock-in.
- Evolução de maturidade: diagnóstico contínuo (IT Score) e roteiro de evolução por domínios, com metas factíveis.

### **Limitações e considerações**

- Conteúdo majoritariamente em inglês: planejar tradução/adaptação de artefatos essenciais e sessões em português quando necessário.
- Reuso e propriedade intelectual: observar limites de reprodução; assegurar permissão de citação em processos oficiais.
- Peer Insights como insumo, não prova: usar avaliações de usuários como evidência complementar, junto a due diligence técnica e jurídica.
- Independência e viés: embora a Gartner opere com metodologias rigorosas, sempre cruze evidências e mantenha critérios objetivos definidos no TR.



- Não substitui governança interna: a efetividade depende de papéis claros, cadências de decisão e integração com o PMO/BI e a fiscalização contratual.

A Gartner oferece um conjunto abrangente e maduro de pesquisas, comparativos (Magic Quadrant, Critical Capabilities, Hype Cycle), benchmarks e advisory que se encaixa diretamente nas necessidades da STIC/MEC para planejamento, governança, segurança, dados e instrução processual (ETP/TR). Quando contratada com objetivos claros, papéis definidos, métricas de valor e cláusulas sobre idioma, acessibilidade e direitos de citação, a Gartner ajuda a elevar a qualidade das decisões, reduzir riscos e otimizar custos - sem substituir a governança interna, mas potencializando-a. O pacote Program Executive V2 com descontos iniciais e uso planejado de tickets pode maximizar o ROI, desde que integrado ao calendário de decisões do PMO e às rotinas de fiscalização de contratos.

**IDC (<http://br.idclatin.com/default.aspx>)**

### **IDC - empresa de pesquisa e aconselhamento imparcial para decisões estratégicas em TIC**

A IDC (International Data Corporation) é uma das referências globais em inteligência de mercado e advisory para tecnologia da informação, telecomunicações e tecnologia de consumo. Fundada em 1964, integra o grupo IDG e é reconhecida por combinar forte base quantitativa (rastreadores de mercado, modelos de previsão e guias de gastos) com análises qualitativas (avaliação de fornecedores, frameworks de maturidade e recomendações executivas). No Brasil e na América Latina, a IDC opera com equipes locais e cobertura regional, o que facilita acesso a dados em moeda local (BRL), insights regulatórios e particularidades do mercado público.

### **Posicionamento e diferenciais**

- Foco quantitativo robusto: modelagem de demanda, participação de mercado, séries temporais e previsões por país/região, setor, segmento e tecnologia.
- Cobertura end-to-end de TIC: infraestrutura (datacenter, redes, cloud), software e plataformas, segurança cibernética, dados /analytics/AI, dispositivos (PCs, mobile, IoT), telecomunicações e serviços.
- Avaliação de fornecedores e maturidade: linhas editoriais que apoiam seleção de soluções, diagnóstico de capacidades e planejamento de evolução.
- Presença regional: relatórios, trackers e eventos específicos de Brasil/LatAm, úteis para decisões com restrições regulatórias e de disponibilidade local.
- Independência editorial: políticas de pesquisa e revisão que separam análises de eventuais atividades comerciais com fornecedores.

### **Principais produtos e artefatos**

- IDC MarketScope: avaliações comparativas de fornecedores em categorias de tecnologia/serviços, com critérios, pesos e posicionamento gráfico (capacidade vs. estratégia). Útil para formar shortlists e justificar escolhas em ETP/TR.
- IDC Trackers (periódicos, geralmente trimestrais/semestrais): séries de market share e volumes (unidades/receita) por fabricante /segmento, como:
  - PCs, tablets e smartphones; wearables.
  - Servidores, armazenamento, redes (ex.: Ethernet Switch, WLAN).
  - Infraestrutura de cloud, serviços de TI, telecom.
  - Software por segmento (ex.: segurança, colaboração, analytics).
- Spending Guides (semianuais): guias de gastos por categoria/uso, com previsões plurianuais. Exemplos típicos:
  - Public Cloud Services, AI, Security, Edge, IoT, Digital Transformation.
  - Cortes por indústria (incluindo setor público), porte e geografia.
- Black Book (Worldwide Black Book: Live Edition): base macro de gastos de TI/TLC por país, com cenários e câmbio; útil para planejamento orçamentário e projeções.
- FutureScape: previsões anuais sobre tendências-chave para os próximos 3–5 anos por domínio (ex.: AI, segurança, I&O, dados).
- MaturityScape: frameworks de maturidade com estágios e atributos, para avaliar a situação atual e definir metas evolutivas.
- PlanScape e DecisionScape: guias prescritivos para planejar iniciativas (PlanScape) e apoiar decisões estruturadas (DecisionScape).
- PeerScape: práticas recomendadas coletadas de casos reais (lições aprendidas e padrões de sucesso).
- Global DataSphere: estudos sobre o volume de dados criados/capturados/replicados e implicações para arquitetura, storage e governança.

### **Serviços de advisory e consultoria**

- IDC IT Executive Program (IEP): programa para CIOs e líderes de TI (end-users), com acesso a pesquisas, briefings, sessões com analistas e recomendações aplicadas.
- Inquiries/briefings 1:1: discussões orientadas a casos de uso, validação de critérios de seleção, roadmap e riscos.



- Estudos customizados: dimensionamento de mercado (TAM/SAM/SOM), análises competitivas, pesquisa com usuários, due diligence de fornecedores.
- Workshops e capacitações: priorização de portfólio, definição de indicadores, revisão de arquitetura/segurança e alinhamento de stakeholders.
- Eventos e comunidades: conferências e encontros executivos regionais sobre temas como segurança, cloud, dados/AI e governo digital.

### Modelo de contratação

- Assinaturas e pacotes
  - IDC IT Executive Program (IEP) para equipes de TI (acesso a pesquisa, briefings, analistas).
  - Acesso modular a coleções (ex.: Security, Enterprise Infrastructure, Data & Analytics, Cloud Strategies).
  - Créditos para workshops/estudos customizados.

### Benefícios esperados

- Decisões mais rápidas e embasadas: reutilização de MarketScape, MaturityScape e Spending Guides para reduzir incertezas.
- Melhoria na qualidade dos ETP/TR: critérios objetivos, pesos transparentes e evidências independentes para justificar escolhas.
- Planejamento e orçamento mais realistas: previsões por categoria e dados de mercado local para compor TCO e metas.
- Redução de riscos: visão comparativa de fornecedores, presença regional, capacidade de execução e sustentabilidade do roadmap.
- Aumento de maturidade: uso sistemático de MaturityScape/PlanScape para evoluir governança, segurança, dados e operações.

### Limitações e considerações

- Predominância de conteúdo em inglês (com parte do portfólio em português/ES): planejar tradução/adaptação para artefatos críticos.
- Direitos de reprodução: observar limites contratuais para anexar/citar trechos em processos oficiais.
- Complementaridade: a IDC é muito forte em dados de mercado e projeções; frameworks de execução devem ser integrados ao seu método interno (PMO, gestão de riscos, segurança) e a outras referências quando pertinente.
- Due diligence técnica e jurídica: usar as evidências como base, mas validar requisitos, testes e cláusulas com as equipes responsáveis.

A IDC oferece um ecossistema sólido de dados de mercado, previsões e frameworks que atende diretamente às necessidades da STIC /MEC para planejamento, contratação e governança de TIC. Seu diferencial em inteligência quantitativa (Trackers, Spending Guides, Black Book) combinado a artefatos de decisão (MarketScape, MaturityScape, PlanScape/DecisionScape) fornece base objetiva para definir requisitos, calibrar TCO, comparar fornecedores e reduzir riscos. Com cláusulas claras de direitos de uso, SLA de advisory e integração ao ciclo do PMO, a contratação da IDC pode elevar a qualidade das decisões e acelerar entregas estratégicas, mantendo aderência às competências legais da STIC e às boas práticas de auditoria e transparência.

### 451 Research (<https://451research.com/>)

A 451 Research, parte da S&P Global Market Intelligence, é uma firma internacional de pesquisa e advisory reconhecida pela profundidade em temas de infraestrutura digital (cloud pública/privada, colocation e data centers), segurança da informação, DevOps /observabilidade, dados/analytics, IoT/edge e economia de tecnologia (preços, custos, modelos de consumo). É particularmente valorizada por CIOs, arquitetos de infraestrutura, líderes de segurança e finanças de TI que precisam combinar evidências técnicas com projeções econômicas para decisões de alto impacto.

### Posicionamento e diferenciais

- Especialização em infraestrutura e economia de cloud: análises comparativas de preços (Cloud Price Index), estruturas de custo (TCO/FinOps), modelos de elasticidade, reservas e savings plans.
- Cobertura robusta de data centers e colocation: capacidade, densidade de potência, resiliência, sustentabilidade/energia, mercado de provedores regionais e globais.
- Pesquisa primária com usuários finais: programas como Voice of the Enterprise (VotE) e 451 Alliance, baseados em painéis de profissionais de TI, trazendo evidências de adoção, maturidade, desafios e prioridades.
- Visão de mercado e M&A: bases proprietárias que acompanham movimentos de fornecedores (fusão, aquisição, valuation, impactos no roadmap e suporte).
- “451 Radar” e perfis de fornecedores: mapas comparativos e dossiês aprofundados úteis para formar shortlists, critérios e pesos em processos de seleção.
- Integração com S&P Global: sinergias com dados financeiros e de risco setorial, úteis para avaliação de sustentabilidade de fornecedores estratégicos.

Principais produtos e artefatos

- Cloud Price Index (CPI): índice proprietário que acompanha preços de serviços de nuvem em múltiplos provedores e regiões, incluindo cestas representativas; excelente insumo para TCO e para a redação de cláusulas econômicofinanceiras em TR.
- Voice of the Enterprise (VotE) e 451 Alliance: pesquisas recorrentes com profissionais de TI sobre adoção, satisfação, prioridades e barreiras em segurança, cloud, dados, observabilidade, edge, etc.
- 451 Radar e Market Insight: avaliações comparativas e análises de fornecedores/tecnologias com critérios claros de capacidade, estratégia e execução.
- KnowledgeBases (M&A, Data Center): bases para monitorar consolidação, investimentos, capacidade instalada/planejada, sustentabilidade e tendências regionais.
- Company & Technology Profiles: dossiês detalhados com análise de posicionamento, diferenciais, riscos e trajetória de cada fornecedor.
- Briefings e Inquiries: sessões 1:1 com analistas para validar decisões, revisar requisitos e mitigar riscos.
- Estudos customizados e workshops: dimensionamento de mercado local, modelos de custo, RFI/RFP support, jornadas de migração e governança de custos (FinOps).

Modelo de contratação

- Assinaturas e escopo
  - Acesso a coleções temáticas (Cloud, Data Center/Colocation, Security, Data/AI Infra, DevOps/Observabilidade).
  - Pacotes com créditos para briefings/workshops e, quando viável, estudos customizados.

Benefícios esperados

- Decisões de infraestrutura com melhor relação custobenefício: uso do Cloud Price Index e de modelos de TCO para negociar e contratar.
- Redução de riscos: visão antecipada de pressões de preço, gargalos de capacidade, dependências tecnológicas e impactos de M&A em fornecedores.
- Aceleração da modernização: apoio prático a jornadas cloud/híbridas, segurança e observabilidade, com melhores práticas e métricas.
- Transparência e governança: evidências rastreáveis, facilitando auditorias e a supervisão prevista nas competências da STIC.

Limitações e considerações

- Escopo temático: cobertura é excepcional em infraestrutura digital e economia de cloud; para temas amplos de gestão e portfólio de TI, pode ser complementar a firmas de cobertura transversal (ex.: Gartner, Forrester, IDC).
- Idioma e direitos de reprodução: parte relevante do acervo está em inglês; é essencial prever direitos de citação e processos de tradução interna quando necessário.

A 451 Research é um parceiro aderente quando o escopo envolve decisões de cloud, colocation/data center e segurança, com forte ênfase em economia de tecnologia e otimização de custos. Seus artefatos - em especial o Cloud Price Index, os estudos Voice of the Enterprise e os mapas 451 Radar — oferecem base objetiva para compor ETP/TR, definir critérios de avaliação, modelar TCO e negociar contratos com menor risco. A contratação tende a gerar ROI superior quando acompanhada por treinamento dos servidores responsáveis, calendário de briefings alinhado ao PMO. Como solução especializada, a 451 Research pode atuar sozinha nesses domínios ou de forma complementar a firmas de cobertura mais ampla, compondo um arranjo que integra pesquisa, ferramentas e aconselhamento imparcial para acelerar a modernização do MEC com governança e transparência.

Projetos similares no âmbito da Administração Pública

| Solução | Órgão                                                                  | UASG | Nº Pregão/<br>Contrato | Objeto                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------|------------------------------------------------------------------------|------|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| B       | Superintendência Geral de Governança de Serviços e Dados – SGSD/Paraná | -    | Contrato 3970 /2025    | Contratação de empresa especializada para a prestação de serviços técnicos profissionais especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial e contínuo para gestores e técnicos das áreas estratégicas de Tecnologia da Informação e Comunicação, visando apoiá-los e provendo informações relevantes e suporte necessário para mantê-los atualizados, recomendações, análises e pesquisas na área de TI da SGSD, bem como o aconselhamento ao projeto para estabelecer as bases e os requisitos para implantação do Modelo Estratégico e Operacional de |

|   |                                                         |        |                    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---|---------------------------------------------------------|--------|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                                         |        |                    | TI da SGSD visando a modernização da infraestrutura de TI e a transformação digital.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| B | Conselho de Arquitetura e Urbanismo do Brasil - CAU /BR | 926284 | Contrato 19 /2025  | Contratação de especializada para a prestação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em tecnologia da informação, na forma de assinaturas para acesso a bases de conhecimentos, contendo pesquisas primárias e interpretação de tendências, bem como serviços complementares de apoio à consulta, interpretação e aplicação das informações contidas nas referidas bases, para o atendimento das necessidades de Apoio à Governança de TIC do CSC |
| B | Tribunal de Contas do Estado de Mato Grosso do Sul      | 925396 | Contrato 17 /2025  | Contratação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em tecnologia da informação e comunicação, abrangendo assinaturas para acesso a uma Base de conhecimento em Tecnologia da Informação e Comunicação – TIC, conforme especificações e quantitativos estabelecidos no Termo de Referência e na Proposta de Preços.                                                                                                                                |
| B | Centro Compartilhado de Serviços - MPO                  | 200461 | Contrato 001 /2024 | Contratação de serviços técnicos especializados de pesquisa, análise, prognósticos, interpretação de tendências e aconselhamento contínuo para apoio à tomada de decisões estratégicas, táticas e técnicas no âmbito do Ministério do Planejamento e Orçamento, de modo a garantir que os recursos computacionais deste Ministério sejam empregados para a execução eficaz das atividades institucionais do órgão.                                                                    |
| B | Centro de Serviços Compartilhados - MGI                 | 170607 | Contrato 076/2024  | Contratação de solução de tecnologia da informação e comunicação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) da empresa Gartner do Brasil Serviços de Pesquisa Ltda, para o atendimento das demandas do Ministério da Gestão e da Inovação em Serviços Públicos (MGI)                                                                                                                                  |
| B | Tribunal Superior do Trabalho                           | 80001  | Contrato 733 /2024 | Serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicação.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| B | Tribunal Superior do Trabalho                           | 80001  | Contrato 575 /2024 | Prestação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicação                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| B | Fundação Oswaldo Cruz                                   | 254420 | Contrato 124 /2024 | Serviços técnicos especializados de pesquisa, análise, prognósticos e aconselhamento contínuo para apoio à tomada de decisões estratégicas, táticas e técnicas no âmbito da Fiocruz.                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| B | VALEC Engenharia, Construções e Ferrovias S.A           | 275075 | Contrato 013/2024  | Contratação de solução de Tecnologia da Informação e Comunicação de serviço continuado sem dedicação de mão de obra, de empresa para prestação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC)                                                                                                                                                                                                             |
| B | Controladoria-Geral da União                            | 370003 | Contrato 005 /2021 | Contratação de solução de empresa para prestação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC)                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

## 9. Análise comparativa de soluções

### SOLUÇÃO A: Assinatura/acesso de sites específicos de avaliação produtos e fornecedores de soluções de TIC

| Critério                                          | TrustRadius                                                                                              | G2                                                                                                                  | Capterra                                                                                                                   |
|---------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Objetivo e proposta de valor                      | Relatos aprofundados e comparações baseadas em evidências; ênfase em qualidade narrativa das avaliações. | Ampla descoberta com alto volume de reviews e “Grids” de comparação que ranqueiam satisfação e presença de mercado. | Descoberta rápida e acessível por categorias, com comparações simples e listas “Shortlist”.                                |
| Modelo de negócio                                 | Planos para fornecedores (perfil, conteúdo, dados de intenção) e conteúdo gratuito para compradores.     | Planos para fornecedores (perfil, relatórios, geração de demanda); acesso gratuito para compradores.                | Freemium para compradores; monetização com fornecedores (principalmente pay-per-click /leads) via Gartner Digital Markets. |
| Profundidade das avaliações (qualidade do relato) | Alta: depoimentos mais longos, úteis para extrair critérios técnicos para TR/POC.                        | Média-alta: bom equilíbrio entre volume e detalhe; varia por categoria.                                             | Média: foco prático e lista de prós /contras; menos denso que TR e G2.                                                     |
| Volume/densidade de reviews                       | Médio a alto (varia por categoria); menor que G2 nas categorias mainstream.                              | Alto: um dos maiores volumes do mercado, útil para leitura de tendências.                                           | Alto em muitas categorias, forte presença em SMB e mid-market.                                                             |
| Comparativos e relatórios                         | Comparações focadas em conteúdo; relatórios temáticos.                                                   | Grids e relatórios de categoria robustos, fáceis de comunicar internamente.                                         | Comparador lado a lado e “Capterra Shortlist” (popularidade + satisfação).                                                 |
| Verificação/antifraude de reviews                 | Processos de verificação e moderação; foco em autenticidade do relato.                                   | Verificação, incentivos regrados e moderação escalam com volume.                                                    | Verificação e moderação consistentes; atenção à influência de PPC na visibilidade.                                         |
| Cobertura PT-BR/Brasil                            | Média: há conteúdos relevantes, porém maior densidade em inglês.                                         | Média a boa: volume crescente, mas ainda dependente de inglês em várias categorias.                                 | Boa: site em português (capterra.com.br) e base útil para o Brasil.                                                        |
| Transparência metodológica                        | Boa explicitação de critérios editoriais e como as avaliações são usadas.                                | Metodologia dos Grids e critérios publicados; fácil entendimento.                                                   | Metodologia dos “Shortlists” publicada; simples de comunicar.                                                              |
|                                                   |                                                                                                          |                                                                                                                     |                                                                                                                            |

|                                          |                                                                                                                  |                                                                                         |                                                                                                          |
|------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Possível viés de monetização             | Médio-baixo: menos dependência de PPC; ainda assim, visibilidade pode refletir investimento do fornecedor.       | Médio: patrocínios e presença de mercado influenciam descoberta e destaque.             | Mais alto: PPC/leads tendem a amplificar a exposição de quem investe mais em marketing.                  |
| Foco típico de público                   | Mid-market a enterprise; bom para decisões com exigência de profundidade.                                        | SMB a enterprise; amplitude e tendência de mercado.                                     | Principalmente SMB e mid-market; excelente para mapeamento inicial.                                      |
| Usabilidade e filtros                    | Boa: leitura fluida de relatos detalhados.                                                                       | Muito boa: filtros e visualizações (Grids) aceleram análise.                            | Muito boa: filtros práticos por recurso/implantação/porte.                                               |
| Riscos e limitações para o setor público | Menor densidade em PT-BR em algumas categorias; ainda exige diligência formal (segurança, LGPD, acessibilidade). | Popularidade pode enviesar percepção; validar aderência a requisitos públicos críticos. | Base mais orientada a SMB; risco de viés por PPC; conteúdos de preço nem sempre refletem TCO em governo. |
| Pontos fortes                            | Profundidade de review; qualidade narrativa; utilidade para TR e POC.                                            | Escala de reviews; Grids claros; bom “termômetro” de mercado.                           | Ampla cobertura, simplicidade, forte SEO e presença em PT-BR.                                            |
| Aplicações Recomendadas                  | Extrair critérios técnicos para TR /POC; mapear riscos e requisitos não funcionais a testar.                     | Formar shortlist e justificar alternativas; acompanhar tendências por categoria.        | Prospecção inicial e triagem; consolidar informações operacionais (idioma, implantação, suporte).        |

Em síntese, TrustRadius, G2 e Capterra são complementares e, quando combinadas, formam uma base sólida de evidências. A G2 se destaca como termômetro de mercado pela densidade de avaliações e pelos “Grids” de fácil comunicação, o que ajuda a justificar shortlists e a demonstrar a presença e a satisfação do mercado com cada solução. A TrustRadius agrega profundidade e riqueza narrativa aos relatos de usuários, insumo direto para transformar dores e riscos recorrentes em requisitos verificáveis e casos de teste de POC. Já a Capterra é extremamente útil para prospecção inicial, triagem por categorias e consolidação de informações operacionais, com boa cobertura em português, favorecendo o mapeamento rápido de alternativas.

## SOLUÇÃO B: Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial

| Critério                     | Forrester                                                                                    | Gartner                                                                                                                                         | IDC                                                                    | 451 Research (S&P Global MI)                                                                 |
|------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|
| Foco principal e metodologia | The Forrester Wave, Total Economic Impact – TEI, Now Tech, Playbooks de adoção e maturidade. | Magic Quadrant, Critical Capabilities, Hype Cycle, Market Guides, Peer Insights; frameworks práticos para seleção e governança de fornecedores. | IDC MarketScape, Trackers e Spending Guides, FutureScape, Black Books. | 451 Radar, Voice of the Enterprise /451 Alliance, Cloud Price Index – CPI, dossiês técnicos. |

|                                             |                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                    |
|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                             |                                                                                                                                                                        |                                                                                                                                                                                  |                                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                    |
| <b>Cobertura no setor público/ educação</b> | Boa cobertura de governo e educação, com estudos sobre serviços públicos digitais e CX do cidadão; conteúdos relevantes, porém menos extensos que Gartner em educação. | Muito forte: verticais dedicadas a Governo e Educação; ampla produção sobre políticas digitais, EdTech, segurança no setor público, modernização de serviços.                    | Forte em “Government /Education Insights” com ênfase em dados de mercado, investimentos e adoção; útil para dimensionar demanda e justificar orçamento. | Foco mais técnico em infraestrutura (cloud, data center, segurança); cobertura setorial de educação é indireta, mas altamente útil para bases tecnológicas do MEC. |
| <b>Acesso a analistas e aconselhamento</b>  | Inquiries e guidance estruturado; boa interação 1:1, com ênfase em estratégia, ROI e roteiros de adoção.                                                               | Ponto muito forte: Executive Programs com acesso frequente a analistas, revisões de ETP/TR, sessões de validação e suporte a decisões críticas.                                  | Briefings sob demanda e estudos customizados; interação sólida, especialmente para análise de dados, projeções e validações numéricas.                  | Briefings especializados e workshops técnicos; alto valor para validar TCO de cloud, arquitetura, resiliência e segurança.                                         |
| <b>Plataforma e ferramentas interativas</b> | Forrester Decisions, Waves interativas, ferramentas de TEI/ROI, playbooks e assessment de maturidade.                                                                  | Portal abrangente, Magic Quadrant/Critical Capabilities interativos, Hype Cycle navegar, Toolkits e scorecards; Peer Insights para feedback de usuários.                         | Dashboards de Trackers /Spending Guides, MarketScape interativo, relatórios com cortes regionais/segmentos e dados históricos.                          | Portais com CPI ashboards de preços de nuvem), 451 Radar, acesso a pesquisas VotE/Alliance e perfis de provedores.                                                 |
| <b>Posicionamento de mercado</b>            | Líder e influente em estratégia de tecnologia e experiência; reconhecida pela profundidade analítica e frameworks de valor econômico.                                  | Líder global e referência dominante para decisões de TI; grande influência em ciclos de compra e governança.                                                                     | Líder em dados quantitativos e inteligência de mercado; referência para sizing, projeções e análises competitivas.                                      | Especialista reconhecida em infraestrutura digital e economia de cloud; forte credibilidade técnica, especialmente pósintegração à S&P Global.                     |
| <b>Ponto forte principal para o MEC</b>     | TEI para justificar economicamente ETP/TR e priorização; Waves para compor shortlists e critérios de avaliação transparentes.                                          | Amplitude de cobertura (governo/educação, segurança, dados/IA, aplicações), ferramentas comparativas (MQ/CC) e forte acesso a analistas para suportar contratações e governança. | Números sólidos de mercado e adoção para embasar orçamento, dimensionamento e metas; MarketScape para comparação objetiva em áreas específicas.         | CPI e análises profundas para TCO /FinOps de cloud e decisões de data center/colocation; evidências técnicas para cláusulas e métricas de desempenho/continuidade. |

Recomenda-se o Gartner como solução principal para o MEC, pela combinação de cobertura setorial robusta em governo e educação, amplitude temática (cloud, segurança, dados/IA e plataformas), ferramentas comparativas consolidadas (Magic Quadrant e Critical Capabilities) e alto nível de acesso a analistas via Executive Programs, o que atende diretamente às necessidades de decisão imparcial, mitigação de riscos e capacitação contínua.

Em síntese: Gartner como base estratégica e de governança, com 451 Research como complemento tático em infraestrutura; Forrester e IDC como fontes adicionais quando o caso exigir, garantindo decisões mais rápidas, auditáveis e com melhor relação custobenefício para o MEC.

Análise qualitativa das Soluções

| NECESSIDADE |                                                                                            | SOLUÇÃO A           | JUSTIFICATIVA A                                                                                                                                                                                 | SOLUÇÃO B | JUSTIFICATIVA B                                                                                                                                                                         |
|-------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NEGÓCIO     | Garantia da continuidade e da excelência na entrega de políticas educacionais estratégicas | Atende Parcialmente | Oferece acesso contínuo a pesquisas, benchmarks e boas práticas, úteis para planejar e avaliar. Contudo, não executa governança do portfólio nem sustenta a entrega das políticas no dia a dia. | Atende    | Consultores dedicados podem criar e acompanhar roadmaps, estruturar governança, PMO e gestão de mudanças, assegurando qualidade e continuidade na execução das políticas.               |
|             | Melhora da assertividade e da imparcialidade na tomada de decisões em TIC                  | Atende Parcialmente | Amplia a base de evidências com análises de mercado e avaliações de usuários, reduzindo vieses. Porém, pode haver viés de amostragem /marketing e menor contextualização ao setor público.      | Atende    | Equipe imparcial triangula fontes, aplica critérios regulatórios e testa hipóteses com dados do órgão, gerando pareceres sob medida e auditáveis.                                       |
|             | Otimização de custos e gestão eficiente de recursos em TIC                                 | Atende Parcialmente | Disponibiliza benchmarks de preços /TCO, comparativos e guias de racionalização. A captura das informações depende de capacidade interna de execução e negociação.                              | Atende    | Consegue conduzir ondas de redução de custos (licenciamento, cloud, portfólio), apoiar renegociações e medir ROI com KPIs; honorários são compensados por ganhos quando bem governados. |
|             | Aceleração da transformação digital e inovação tecnológica                                 | Atende Parcialmente | Proporciona frameworks, trilhas de referência e tendências que encurtam o aprendizado. Falta atuação prática para destravar dependências organizacionais e técnicas.                            | Atende    | Realiza discovery, priorização, desenho de arquiteturas, sprints de prova de valor e planos de adoção, acelerando decisões e resultados.                                                |
|             | Mitigação do risco de descontinuidade de informações e suporte especializado               | Atende Parcialmente | Enquanto vigente a assinatura, o conhecimento fica acessível; não mantém contexto organizacional profundo nem SLAs de suporte especializado ao órgão.                                           | Atende    | Pode estruturar repositórios, playbooks, trilhas de capacitação e SLAs, com transferência de conhecimento para reduzir dependência e perda de histórico.                                |
|             |                                                                                            |                     | Portais unificados com busca e perfis. Contudo, acessibilidade,                                                                                                                                 |           |                                                                                                                                                                                         |



|            |                                                     |                     |                                                                                                                                                                     |                     |                                                                                                                                                                    |
|------------|-----------------------------------------------------|---------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| TECNOLOGIA | Plataforma centralizada e acessibilidade            | Atende Parcialmente | SSO e idioma nem sempre atendem plenamente padrões governamentais e diretrizes do órgão.                                                                            | Atende Parcialmente | Pode entregar workspace/portal customizado e aderente a SSO /acessibilidade, mas depende de escopo contratado.                                                     |
|            | Gestão de conteúdo e conhecimento                   | Atende Parcialmente | Grande acervo com taxonomias, filtros e trilhas. Falta curadoria alinhada aos programas e processos específicos do MEC e integração nativa a repositórios internos. | Atende              | Define taxonomias alinhadas ao PETIC /PDTIC, curadoria por papéis/processos, integra a GED/Confluence/SharePoint e estrutura gestão de lições aprendidas.          |
|            | Ferramentas interativas e metodologias digitais     | Atende Parcialmente | Disponibiliza comparativos, calculadoras e checklists. Carece de workshops guiados, simulações e métodos aplicados com dados /ambientes do órgão.                   | Atende              | Conduz sessões facilitadas, modela TCO e riscos e exercícios decisórios usando dados e contextos do MEC.                                                           |
|            | Interação e colaboração                             | Atende Parcialmente | Comunidades e fóruns geram insights, mas não suportam nativamente colaboração intraórgão /multiunidades nem governança.                                             | Atende              | Promove colaboração estruturada entre STIC, finalísticas e vinculadas (FNDE, INEP etc.), com atas, decisões registradas e acompanhamento de ações.                 |
|            | Segurança da informação, privacidade e conformidade | Atende Parcialmente | Oferece boas práticas e referências, porém não produz artefatos sob medida (políticas, DPIA/LGPD, ACR, evidências para auditorias) nem acompanha sua implementação. | Atende              | Elabora e revisa políticas e controles, executa DPIA, define requisitos de contrato, prepara evidências e acompanha conformidade e auditorias.                     |
|            | Gestão e relatórios                                 | Atende Parcialmente | Relatórios/dashboards prontos apoiam entendimento gerencial, mas sem alinhamento automático a OKRs/KPIs do MEC.                                                     | Atende              | Constrói relatórios e painéis customizados, define indicadores e integra com ferramentas de gestão (PMO /BI), habilitando prestação de contas e tomada de decisão. |
|            | Suporte técnico e sustentação                       | Atende Parcialmente | Suporte cobre dúvidas de uso e acesso ao conteúdo; não contempla apoio operacional contínuo.                                                                        | Atende              | Estabelece canais e SLAs, suporte reativo e proativo, backlog de melhoria e transferência de conhecimento para equipes internas, garantindo continuidade.          |

Para o cenário do MEC, a Solução B apresenta maior aderência às necessidades críticas de negócio e tecnológicas: viabiliza governança e execução da estratégia, acelera a transformação com métodos aplicados, estrutura gestão do conhecimento sob medida, fortalece conformidade (segurança, privacidade, acessibilidade) e entrega relatórios e suporte alinhados aos processos do órgão. A Solução A é valiosa como base contínua de inteligência de mercado, benchmarks e boas práticas, reduzindo assimetria de informação e encurtando o tempo de pesquisa; porém, sua força é predominantemente informacional, com limitações em execução, colaboração Inter áreas e produção de artefatos sob medida. Conforme o exposto recomenda-se a adoção da Solução B como pilar principal para garantir resultados e mitigação de riscos.



A solução em análise não possui aderência ao Catálogo de Soluções de TIC com Condições Padronizadas, mantido pelo órgão central do Sistema de Administração dos Recursos de Tecnologia da Informação (SISP). Tal catálogo, disponível no portal do Governo Digital, visa padronizar a aquisição de softwares e serviços de uso mais comum e disseminado na Administração Pública. Visto que a Solução A possui características específicas e não se enquadra como uma ferramenta de uso massificado, sua ausência no referido catálogo é justificada, tornando inaplicável o seguimento das condições ali estabelecidas.

## 10. Registro de soluções consideradas inviáveis

A seguir, descrevemos as soluções consideradas inviáveis como contratação principal (solução única) para o MEC — tomando como referência as análises comparativas realizadas e as necessidades estratégicas e tecnológicas do Ministério. Importante: “inviável” aqui significa “insuficiente como provedor único e principal”, não uma avaliação de baixa qualidade. Todas as empresas citadas são referências globais; a inviabilidade decorre do encaixe ao escopo amplo, crítico e multitemático do MEC.

**A Solução A - assinatura/acesso a sites específicos de avaliação de produtos e fornecedores de TIC** (por exemplo, G2, Capterra e TrustRadius) - foi considerada inviável como contratação principal para o MEC porque não atende, de forma suficiente e auditável, às necessidades de decisão imparcial, governança de TIC em um portfólio amplo e crítico. Esses portais se baseiam majoritariamente em depoimentos e classificações de usuários, sujeitos a vieses de seleção e a campanhas incentivadas de reviews, o que pode gerar percepção de favorecimento a fornecedores com maior investimento em marketing/review programs e não necessariamente com melhor aderência técnica ao contexto público. Em geral, oferecem menor profundidade analítica do que plataformas de pesquisa metodológica (sem frameworks estruturados como Magic Quadrant, Critical Capabilities, Waves, TEI, MarketScape), limitando a capacidade de traduzir evidências em requisitos técnicos, critérios de avaliação, SLAs/OLAs e matrizes de riscos exigidos nos processos do MEC. Do ponto de vista de governança e conformidade, esses conteúdos podem enfrentar restrições de uso/citação, dificuldade de verificação de autoria e amostras, e não costumam prover acesso direto a analistas para validação de arquiteturas, TCO/FinOps, roadmaps e mitigação de riscos de descontinuidade. Em síntese, como fonte única, a Solução A não supre a profundidade, a abrangência temática (cloud, segurança, dados/IA, plataformas educacionais), nem o aconselhamento especializado contínuo requeridos pelo MEC e seu uso é mais adequado como insumo complementar e triangulado com pesquisas metodológicas independentes e interação com analistas, para assegurar decisões consistentes, imparciais e defensáveis perante auditorias.

**A SOLUÇÃO B: Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial** foi considerada inviável como contratação principal para o MEC, para os fornecedores abaixo, como solução única.

### Forrester

Embora a Forrester ofereça metodologia de alto valor para decisões estratégicas — notadamente o Forrester Wave, os playbooks de adoção e os estudos TEI (Total Economic Impact) para modelagem de ROI/TCO — sua cobertura específica e contínua para o setor público e educação, bem como a amplitude operacional em temas muito diversos (governança de TIC, segurança, dados/IA, aplicações educacionais, operações de infraestrutura, gestão de fornecedores e finanças de TI), tende a ser menos extensa que a necessária para o MEC como contratação principal. Em uma operação do porte do MEC, que exige orientação recorrente, validação de critérios de seleção, comparativos amplamente reconhecidos pelo mercado comprador e grande frequência de interações com analistas, a Forrester demandaria complementos para alcançar o mesmo nível de abrangência e cadência prática. Isso poderia elevar complexidade contratual e custos totais para alcançar o mesmo resultado esperado. Por essas razões, como solução única e principal, foi considerada inviável; contudo, pode agregar muito valor em estudos econômicos (TEI), em roteiros de adoção e em comparativos pontuais (Waves) como complemento.

### IDC

A IDC é referência em inteligência quantitativa (trackers, spending guides, previsões e MarketScape), excelente para dimensionar mercados, projetar demanda, justificar orçamentos e acompanhar a evolução competitiva. Entretanto, como contratação única para o MEC, a IDC não cobre com a mesma profundidade o aconselhamento tático-operacional contínuo necessário para governança de TIC, seleção de fornecedores em múltiplos domínios, validação de requisitos, desenho de SLAs/OLAs e suporte à transformação digital com foco em educação pública. Na prática, o MEC ainda precisaria de uma base metodológica e de interação com analistas mais voltada a decisões de compra e desenho arquitetural multitemático no dia a dia, o que implicaria contratações complementares. Assim, a IDC é altamente valiosa como fonte de dados e benchmarks para embasar decisões e o orçamento, mas foi considerada inviável como provedora única da camada de pesquisa e advisory principal para todo o escopo do MEC.

### 451 Research (S&P Global Market Intelligence)

A 451 Research é particularmente forte em infraestrutura digital (cloud pública/privada, data centers, colocation), segurança, observabilidade/DevOps e economia de cloud (ex.: Cloud Price Index para otimização de custos). Contudo, como solução única para o

MEC, sua especialização setorial e temática não cobre, com a mesma amplitude exigida, áreas críticas para políticas educacionais e o ecossistema amplo do Ministério (dados/IA aplicados a educação, plataformas educacionais, governança multissetorial, processos de contratação pública em diversas frentes tecnológicas e gestão integrada de fornecedores). Isso deixaria lacunas em comparativos reconhecidos para seleção de fornecedores em domínios além de infraestrutura, na cobertura de educação/governo. Portanto, como contratação principal, foi considerada inviável; como complemento tático, é altamente recomendada para FinOps/TCO de cloud, resiliência, segurança e decisões de data center.

## 11. Análise comparativa de custos (TCO)

### Cálculo dos Custos Totais de Propriedade (TCO)

O TCO foi elaborado, para uma vigência contratual de 24 meses, com a condição especial para Migração das licenças para o Programa Executivo V2 - Gartner. Este é um benefício econômico direto e significativo para o MEC.

Solução viável 1 - Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial (Gartner - Programa Executivo V2 - Gartner)

|                                                                                                                                                                   |                  |                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-------------------|
| Solução viável 1 - Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial (Gartner - Programa Executivo V2 - Gartner) |                  |                   |
| Ano >                                                                                                                                                             | 1                | 2                 |
| Item                                                                                                                                                              |                  |                   |
| ExPv2 Guided Leader                                                                                                                                               | R\$ 3.286.500,00 | R\$ 3.451.000,00  |
| ExPv2 CIO Guided Member                                                                                                                                           | R\$ 939.000,00   | R\$ 986.000,00    |
| ExPv2 EA Member                                                                                                                                                   | R\$ 469.500,00   | R\$ 493.000,00    |
| ExPv2 Guided CDAO                                                                                                                                                 | R\$ 939.000,00   | R\$ 986.000,00    |
| ExPv2 Guided GAIL                                                                                                                                                 | R\$ 469.500,00   | R\$ 493.000,00    |
| ExPv2 Guided I&O                                                                                                                                                  | R\$ 469.500,00   | R\$ 493.000,00    |
| ExPv2 Guided CISO                                                                                                                                                 | R\$ 469.500,00   | R\$ 493.000,00    |
| ExPv2 Guided SWEL                                                                                                                                                 | R\$ 469.500,00   | R\$ 493.000,00    |
| ExPv2 Advisor Member                                                                                                                                              | R\$ 1.766.700,00 | R\$ 1.810.800,00  |
| ExPv2 Member CDAO SD (Self-Directed)                                                                                                                              | R\$ 449.800,00   | R\$ 510.000,00    |
| Custo Total no Ano                                                                                                                                                | R\$ 9.728.500,00 | R\$ 10.208.800,00 |
| Custo Total de Propriedade da Solução Viável 1                                                                                                                    |                  | R\$ 19.937.300,00 |

A solução viável 2 é a contratação Gartner, para uma vigência contratual de 36 meses, com os valores da lista de preços para o Governo 2025 e aplicado o valor estimado IPCA (ref. Jul/25) com 5,7% para os anos subsequentes.

| Solução viável 2 - Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial (Gartner - Programa Executivo V2 - Gartner) |                   |                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Ano >                                                                                                                                                             | 1                 | 2                 |
| Item                                                                                                                                                              |                   |                   |
| ExPv2 Guided Leader                                                                                                                                               | R\$ 3.451.000,00  | R\$ 3.658.200,00  |
| ExPv2 CIO Guided Member                                                                                                                                           | R\$ 986.000,00    | R\$ 1.045.200,00  |
| ExPv2 EA Member                                                                                                                                                   | R\$ 493.000,00    | R\$ 522.600,00    |
| ExPv2 Guided CDAO                                                                                                                                                 | R\$ 986.000,00    | R\$ 1.045.200,00  |
| ExPv2 Guided GAIL                                                                                                                                                 | R\$ 493.000,00    | R\$ 522.600,00    |
| ExPv2 Guided I&O                                                                                                                                                  | R\$ 493.000,00    | R\$ 522.600,00    |
| ExPv2 Guided CISO                                                                                                                                                 | R\$ 493.000,00    | R\$ 522.600,00    |
| ExPv2 Guided SWEL                                                                                                                                                 | R\$ 493.000,00    | R\$ 522.600,00    |
| ExPv2 Advisor Member                                                                                                                                              | R\$ 1.810.800,00  | R\$ 1.919.700,00  |
| ExPv2 Member CDAO SD (Self-Directed)                                                                                                                              | R\$ 510.000,00    | R\$ 540.600,00    |
| Custo Total no Ano                                                                                                                                                | R\$ 10.208.800,00 | R\$ 10.821.900,00 |
| Custo Total de Propriedade da Solução Viável 2                                                                                                                    |                   | R\$ 21.030.700,00 |

Mapa Comparativo dos Cálculos Totais de Propriedade (TCO)

| Descrição da Solução | Estimativa de TCO ao longo dos anos |                   | Total             |
|----------------------|-------------------------------------|-------------------|-------------------|
|                      | Ano 1                               | Ano 2             |                   |
| Solução viável 1     | R\$ 9.728.500,00                    | R\$ 10.208.800,00 | R\$ 19.937,300,00 |
| Solução viável 2     | R\$ 10.208.800,00                   | R\$ 10.821.900,00 | R\$ 21.030.700,00 |

A economia estimada com a aplicação do incentivo de migração para o Programa Executivo V2 é de **R\$ 1.093.400,00 (um milhão noventa e três mil quatrocentos reais)** para o período de 24 meses.

## 12. Descrição da solução de TIC a ser contratada

Considerando as necessidades estratégicas e tecnológicas do MEC, a Solução B: Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial através da Gartner foi escolhida para contratação por combinar pesquisa independente e amplamente reconhecida (Magic Quadrant, Critical Capabilities, Hype Cycle, Market Guides e Peer Insights) com aconselhamento direto de especialistas por meio do Executive Programs v2 (incluindo Guided Teams), sustentando decisões imparciais, governança de TIC e execução contratual em larga escala.

Alinhada às competências da STIC previstas no Decreto 11.691/2023 e às melhores práticas de auditoria e transparência (TCU/CGU), a contratação da Gartner visa capacitar o MEC e seus gestores a tomar decisões estratégicas mais assertivas e eficientes no complexo e dinâmico cenário da TIC e dos negócios digitais. O Gartner, como maior e mais influente empresa de pesquisa e aconselhamento em tecnologia globalmente, posiciona-se como um parceiro imparcial, cujas recomendações são isentas de interesses na venda de produtos ou na implementação de soluções específicas, aumentando a qualidade das decisões, mitiga riscos de descontinuidade e potencializa o ROI dos programas finalísticos do MEC, com condições comerciais e modelo de atendimento compatíveis com o porte e a complexidade da pasta.

A solução de TIC consiste na **subscrição de serviços técnicos especializados de acesso a pesquisas, ferramentas, base de conhecimento em tecnologia da informação e comunicação (TIC) e negócios, complementada por aconselhamento contínuo e imparcial com apoio à consulta, interpretação e aplicação das informações, incluindo tendências do setor.**

A estruturação da contratação desses serviços técnicos especializados será formalizada, por demanda, mediante Ordem de Serviço (OS).

A solução se estrutura em diversos pilares, que podem ser descritos da seguinte forma:

1. **Base de Conhecimento e Pesquisas Especializadas (Gartner Research):** Oferece acesso ilimitado a uma vasta base de dados online (mais de 200.000 notas de pesquisa), constantemente atualizada (revisão de documentos a cada 18 meses) e disponível em inglês, com funcionalidade de tradução. O conteúdo é 100% original, produzido por uma equipe global de mais de 2.500 analistas, cobrindo o mais amplo espectro de temas de tecnologia e negócios, e contextualizado para as necessidades dos clientes.
2. **Metodologias e Ferramentas Proprietárias:** Integra um conjunto de metodologias e ferramentas exclusivas para apoiar a tomada de decisão e a execução de iniciativas. Incluem-se:
  - AskGartner™: Uma ferramenta de IA generativa em fase beta, que permite acesso eficaz e eficiente a pesquisas relevantes via linguagem natural, com citações e gráficos.
  - Gartner IT Scores: Conjuntos completos de avaliação de maturidade interativa para diagnosticar capacidades e identificar lacunas.
  - Hype Cycles: Representação gráfica da maturidade e adoção de tecnologias e aplicações.
  - Magic Quadrants: Análise comparativa das posições relativas de fornecedores em um mercado específico.
  - Market Guides: Visão de mercados emergentes e estáveis.
  - Vendor Rating e Critical Capabilities: Avaliações detalhadas de fornecedores e suas ofertas de produtos/serviços.
  - BuySmart™: Aplicação para gerenciar o ciclo de aquisição de tecnologia, com templates e insights para otimização de custos e seleção de fornecedores.
  - AI Use Case Insights e Third-Party Cybersecurity Insights: Plataformas para insights específicos em inteligência artificial e riscos cibernéticos de terceiros.
  - Cybersecurity Business Value Benchmark e Digital Execution Scorecard (DES): Ferramentas de benchmarking e monitoramento de desempenho em segurança cibernética e estratégia digital.
  - Key Metrics e Budget Benchmark: Dados e ferramentas para auxiliar em decisões orçamentárias e de gestão de investimentos em TIC.
  - CIO Initiative Accelerators e Digital Priorities Navigator: Recursos interativos para apoiar CIOs e líderes em suas prioridades e na execução de iniciativas digitais.
  - Kits de Ferramentas: Amostras de RFPs, modelos de custo, políticas e outros documentos práticos para agilizar processos.
3. **Aconselhamento Direto com Analistas:** Oferece acesso ilimitado a mais de 2.500 analistas de pesquisa (60% com mais de 20 anos de experiência) para consultas de 30 minutos (por telefone, internet, e-mail). Permite a análise de documentos e contratos (até 20 páginas por sessão), fornecendo insights sobre propostas de preços, termos e condições e estratégias de negociação, com foco em identificação de economias. Inclui também Research Briefings (workshops remotos pré-existent para até 25 participantes).
4. **Eventos e Oportunidades de Networking:**

- Conferências (Gartner IT Symposium|XPO, Gartner SUMMITs): Eventos globais e especializados que oferecem insights práticos, oportunidades de networking com pares e provedores de soluções, e sessões com analistas. Alguns tipos de licença incluem convites de cortesia.
  - Webinars: Mais de 300 webinars ao vivo e sob demanda anualmente, cobrindo uma ampla variedade de tópicos relevantes para a Transformação Digital, acessíveis a usuários licenciados e não licenciados.
  - Comunidades de Pares (Gartner Peer Community e Peer Insights): Fóruns online para interação com outros executivos e líderes, compartilhamento de melhores práticas, avaliações e análises de produtos/serviços por usuários verificados, livres de viés de marketing.
5. **Modelos de Engajamento e Licenciamento:** A solução é ofertada através de um novo modelo de licenciamento que substitui os anteriores, focado em equipes e com opções "Guided" (guiadas por um Executive Partner dedicado) e "Self-Directed" (autodirigidas com apoio de um Customer Success Manager). As licenças são segmentadas por perfis e funções, como Líder, CIO, EA (Enterprise Architecture), CISO (Chief Information Security Officer), CDAO (Chief Data Analytics Officer), SWEL (Software Engineering Leaders) e AI Leaders, além de uma categoria Advisor, garantindo um suporte personalizado. Essas licenças incluem acesso a pesquisas sobre cobertura de várias indústrias e tecnologias e tendências emergentes.
6. **Alinhamento com o MEC:** A solução do Gartner se alinha diretamente às prioridades do MEC, desde as diretrizes e bases da Educação Nacional (LDB), o Plano Nacional de Educação (PNE), a Política Nacional de Educação Profissional e Tecnológica (PNEPT), até os planos estratégicos de TIC do Ministério (PEI 2024-2027, PTD 2025-2026, PDTI 2025-2027). A assessoria estratégica é segmentada por eixos temáticos e departamentos (Secretaria-Executiva, SEB, SETEC, SESU, SEGAPE e STIC), demonstrando uma contextualização específica para as necessidades da instituição.

A solução é um ecossistema abrangente de conhecimento, ferramentas e aconselhamento especializado, projetado para fortalecer a capacidade decisória do MEC em TIC, que visa:

- Apoiar iniciativas digitais para a capacitação de servidores no desafio da digitalização
- Promover o desenvolvimento do conhecimento de tendências digitais e antecipar disrupções para gestores do MEC
- Analisar a maturidade de processos, estruturas e tecnologias para recomendar um roteiro de melhorias
- Promover e auxiliar o Planejamento Estratégico do MEC e a adoção de melhores práticas de governança corporativa
- Fomentar iniciativas digitais que contribuam para a formação de bons cidadãos

**Justificativa de Enquadramento como Serviço Comum (Lei nº 14.133/2021)**

O objeto da presente contratação, referente a serviços especializados de pesquisa, inteligência de mercado e aconselhamento em Tecnologia da Informação e Comunicações (TIC), enquadra-se na definição de serviço comum, conforme disposto no Art. 6º, inciso XXI, da Lei nº 14.133/2021. Esta definição caracteriza serviço comum como aquele cujos padrões de desempenho e qualidade podem ser objetivamente definidos por meio de especificações usuais de mercado. Embora a execução do serviço exija notória especialização do fornecedor, a natureza intrínseca do objeto contratado, ou seja, o que se pretende obter do serviço, é passível de ser descrita de forma padronizada e mensurável.

Assim, os entregáveis, como acesso a bases de conhecimento atualizadas, consultas a analistas para validação de estratégias, fornecimento de benchmarks, uso de ferramentas de comparação de fornecedores (Magic Quadrants, Hype Cycles) e participação em eventos de capacitação, possuem características e finalidades que podem ser objetivamente especificadas.

Por conseguinte, a capacidade de se estabelecer padrões objetivos de desempenho e qualidade para o serviço, e não a singularidade do conhecimento empregado pelo executante, é o que fundamenta seu enquadramento como serviço comum para fins de licitação.

**13. Estimativa de custo total da contratação**

**Valor (R\$):** 19.937.300,00

A estimativa do custo total da contratação foi elaborada com base nas definições da Instrução Normativa SEGES nº 65, de 7 de julho de 2021, e nas disposições aplicáveis às soluções de Tecnologia da Informação e Comunicação contidas na Instrução Normativa SGD nº 94, de 23 de dezembro de 2022.

| Valores máximos estimados |           |        |                |  |  |
|---------------------------|-----------|--------|----------------|--|--|
| Item                      | Descrição | CATSER | Qtde. Estimada |  |  |

|                                                                                                             |                                      |       |   | Unitário       | Total            |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------|---|----------------|------------------|
| 1                                                                                                           | ExPv2 Guided Leader                  | 23108 | 7 | R\$ 962.500,00 | R\$ 6.737.500,00 |
| 2                                                                                                           | ExPv2 CIO Guided Member              | 23108 | 2 | R\$ 962.500,00 | R\$ 1.925.000,00 |
| 3                                                                                                           | ExPv2 EA Member                      | 23108 | 1 | R\$ 962.500,00 | R\$ 962.500,00   |
| 4                                                                                                           | ExPv2 Guided CDAO                    | 23108 | 2 | R\$ 962.500,00 | R\$ 1.925.000,00 |
| 5                                                                                                           | ExPv2 Guided GAIL                    | 23108 | 1 | R\$ 962.500,00 | R\$ 962.500,00   |
| 6                                                                                                           | ExPv2 Guided I&O                     | 23108 | 1 | R\$ 962.500,00 | R\$ 962.500,00   |
| 7                                                                                                           | ExPv2 Guided CISO                    | 23108 | 1 | R\$ 962.500,00 | R\$ 962.500,00   |
| 8                                                                                                           | ExPv2 Guided SWEL                    | 23108 | 1 | R\$ 962.500,00 | R\$ 962.500,00   |
| 9                                                                                                           | ExPv2 Advisor Member                 | 23108 | 9 | R\$ 397.500,00 | R\$ 3.577.500,00 |
| 10                                                                                                          | ExPv2 Member CDAO SD (Self-Directed) | 23108 | 2 | R\$ 479.900,00 | R\$ 959.800,00   |
| Valor Total Estimado: R\$ 19.937.300,00 (Dezenove milhões novecentos e trinta e sete mil e trezentos reais) |                                      |       |   |                |                  |

## 14. Justificativa técnica da escolha da solução

A contratação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicações (TIC) para o Ministério da Educação (MEC) é tecnicamente justificada pela imperiosa necessidade de sustentar, com base em conhecimento de vanguarda e imparcial, as competências da Subsecretaria de Tecnologia da Informação e Comunicação (STIC) e a execução das políticas educacionais nacionais. Em um cenário de constante e acelerada evolução tecnológica, a capacidade de um órgão público de manter internamente expertise aprofundada em todas as frentes de TIC, desde arquiteturas de nuvem e inteligência artificial até cibersegurança e gestão de dados, torna-se um desafio complexo e, muitas vezes, inviável economicamente.

A solução proposta da Gartner, com seu novo modelo Executive Programs v2 (ExP v2) focado em Guided Teams, se alinha diretamente às competências da STIC, conforme estabelecido no Art. 12 do Decreto nº 11.691, de 5 de setembro de 2023. Especificamente, o acesso a pesquisas e aconselhamento especializado é crucial para o "monitoramento, avaliação e coordenação de ações relativas ao Plano Estratégico de Tecnologia da Informação e Comunicação e ao Plano Diretor de Tecnologia da Informação e Comunicação" (inciso I), garantindo a "proposição de políticas e diretrizes referentes ao planejamento, à implementação e à manutenção das atividades relativas à governança de tecnologia da informação e comunicação" (inciso II). Além disso, a capacidade de identificar, avaliar e propor soluções de tecnologia (inciso IX), planejar, coordenar e gerir projetos de desenvolvimento de sistemas (inciso X), coordenar ações para evolução da infraestrutura de voz e dados (inciso XI), e estabelecer e coordenar a política de segurança da informação e comunicação e segurança cibernética (inciso XII) será fundamentalmente aprimorada.

Do ponto de vista técnico, a solução ofertada provê uma base de conhecimento massiva e continuamente atualizada, composta por mais de 200.000 notas de pesquisa elaboradas por uma equipe de mais de 2.500 analistas com vasta experiência de mercado. Este acervo, combinado com metodologias proprietárias como os *Magic Quadrants*, *Hype Cycles*, *IT Scores*, e ferramentas como o *BuySmart™* e *Digital Execution Scorecard*, permite ao MEC realizar análises comparativas de fornecedores, avaliar a maturidade de seus próprios processos e infraestruturas, otimizar custos e mitigar riscos em projetos e aquisições. A imparcialidade do fornecedor, atestada por um rigoroso código de conduta e pela ausência de vínculos com a venda de produtos ou implementação de soluções, é um diferencial técnico

incontestável, garantindo que o aconselhamento recebido seja objetivo e isento de vieses comerciais, fator primordial para a conformidade com os princípios da administração pública.

A estimativa da demanda para 23 licenças, distribuídas entre perfis de liderança e membros de equipes em áreas críticas como CIO, Arquitetura Corporativa, Cibersegurança (CISO), Dados e Analytics (CDAO), Engenharia de Software (SWEL) e Inteligência Artificial (AI Leaders), reflete a necessidade de um suporte customizado e profundo. Esta modelagem de licenciamento assegura que as diversas frentes de atuação da STIC/MEC, que vão desde a gestão estratégica até a execução técnica, sejam cobertas com o nível adequado de acesso a informações e interação com especialistas. A possibilidade de consultas ilimitadas a analistas, revisão de documentos técnicos e contratuais, e participação em eventos e comunidades de pares complementa a oferta, proporcionando um ambiente de aprendizado contínuo e validação de estratégias que seria impossível de replicar com recursos internos ou por meio de contratações fragmentadas.

Por conseguinte, a escolha da solução se justifica pela maximização da **economicidade**, evitando erros e retrabalhos decorrentes de decisões mal-informadas; pela **eficiência**, ao acelerar processos de planejamento e execução; pela **impessoalidade**, ao fundamentar decisões em análises técnicas independentes; e pela **inovação**, ao manter o MEC na vanguarda das tendências tecnológicas e melhores práticas. A notória especialização e singularidade do fornecedor, que tem sido reconhecida por diversos órgãos da administração pública brasileira em contratações por inexigibilidade, reitera a dificuldade de encontrar similar no mercado com a mesma abrangência, profundidade, imparcialidade e credibilidade. A descontinuidade do contrato anterior, ademais, cria um vácuo de conhecimento que, se não suprido por uma solução robusta como a proposta, comprometeria criticamente a capacidade da STIC/MEC de cumprir suas atribuições legais e estratégicas

### Do Parcelamento da Contratação Decorrente de Aspectos Técnicos

A justificativa para o não parcelamento da contratação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicações (TIC) para o Ministério da Educação (MEC) reside na própria natureza integrada e singular da solução proposta, em estrita consonância com a Lei nº 14.133/2021 e o entendimento consolidado dos órgãos de controle.

Em que pese o princípio do parcelamento, preconizado pelo Art. 40, b), inciso V, da Lei nº 14.133/2021, visar o atendimento ao princípio do parcelamento, quando for tecnicamente viável e economicamente vantajoso nas contratações públicas, este não possui caráter absoluto. A mesma Lei, em seu Art. 74, inciso III, ao tratar da inexigibilidade de licitação, reconhece que o parcelamento é dispensável quando a contratação tiver por objeto serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual, que, pela sua natureza, possam ser fornecidos por empresa de notória especialização, ou quando o objeto possua características que impeçam a sua divisão, sem prejuízo ao conjunto da contratação.

No presente caso, a solução oferecida pela Gartner, no âmbito do programa Executive Programs v2 (ExP v2), não se constitui em um somatório de bens ou serviços divisíveis e independentes, mas sim em um ecossistema coeso e sinérgico de conhecimento, ferramentas e aconselhamento especializado. O valor agregado da solução reside na interdependência e na integração indissociável de seus componentes: uma vasta base de pesquisa original e continuamente atualizada, metodologias proprietárias e reconhecidas globalmente (como Magic Quadrants, Hype Cycles, IT Scores), ferramentas interativas (BuySmart, Digital Execution Scorecard, AskGartner), acesso direto e ilimitado a um corpo técnico de mais de 2.500 analistas com expertise diversificada, bem como plataformas de colaboração e networking com pares.

O parcelamento resultaria na descaracterização da solução integral, inviabilizando a obtenção dos benefícios estratégicos pretendidos pelo MEC. Tentar adquirir separadamente as pesquisas de uma fonte, as ferramentas de outra, e o aconselhamento de analistas de uma terceira parte, levaria a um serviço fragmentado, inconsistente e descontextualizado. A força da solução reside na sua capacidade de oferecer uma visão holística e transversal dos desafios em TIC, com insights que se complementam entre a base de conhecimento, as ferramentas de diagnóstico e o aconselhamento personalizado dos analistas. Fragmentar essa oferta comprometeria a qualidade e a coerência do suporte técnico, tornando as informações potencialmente desarticuladas e, por consequência, menos eficazes para a tomada de decisões estratégicas.

Ademais, o parcelamento traria inviabilidade técnica. Do ponto de vista técnico, não existe no mercado outro fornecedor ou a possibilidade de combinar diferentes fornecedores que possam replicar a amplitude, profundidade, imparcialidade e a capacidade de integração do ecossistema de serviços oferecido. A notória especialização do fornecedor, que fundamenta a inexigibilidade, decorre precisamente desta unicidade e da forma integrada como presta seus serviços.

O Tribunal de Contas da União (TCU) tem reiteradamente afirmado que o parcelamento deve ser priorizado quando tecnicamente e economicamente viável, e quando não houver prejuízo para o conjunto ou complexo da contratação. No presente caso, o não parcelamento representa a melhor solução técnica e econômica, pois assegura a integridade do objeto, a consistência do aconselhamento, a maximização do valor agregado e a redução de riscos, preservando a vantagem global da contratação que visa apoiar as decisões cruciais de TIC do MEC e suas políticas educacionais. Assim, a indivisibilidade do objeto contratual é inerente à própria natureza da solução técnica especializada, justificando o não parcelamento da contratação.

## 15. Justificativa econômica da escolha da solução

A escolha da solução integrada de pesquisa e aconselhamento em TIC justifica-se economicamente pela maximização do valor sobre o investimento público e pela significativa mitigação de riscos financeiros. Ao invés de onerar o MEC com a construção e manutenção de uma expertise interna abrangente para cada domínio tecnológico ou incorrer em custos com múltiplos contratos fragmentados e potencialmente viesadas, a contratação de uma fonte única e imparcial garante a economicidade na tomada de decisões. Ela permite a prevenção de investimentos equivocados em tecnologias inadequadas, a otimização de custos em aquisições de bens e serviços de TIC através de benchmarks e estratégias de negociação, e a aceleração de iniciativas digitais, resultando em maior eficiência operacional. O não parcelamento assegura a sinergia e coerência do conhecimento, evitando retrabalhos e maximizando o retorno dos recursos aplicados, gerando uma economia global que supera o custo da contratação individual de componentes ou a ineficiência de decisões desinformadas.

### Do Parcelamento da Contratação Decorrente de Aspectos Econômicos

A justificativa econômica para o não parcelamento desta contratação é fundamental para a otimização dos recursos públicos e a maximização do retorno sobre o investimento. A aquisição integrada de serviços de pesquisa, ferramentas e aconselhamento especializado de um único fornecedor permite ao Ministério da Educação (MEC) beneficiar-se de economias de escala e descontos de pacote que seriam inviabilizados pela fragmentação do objeto. Ao invés de lidar com custos unitários mais elevados para cada componente isolado, a contratação unificada garante um preço mais vantajoso e alinhado à proposta de valor global da solução, evitando dispêndios adicionais e protegendo o erário de uma potencial elevação de custos.

Além disso, o parcelamento da contratação implicaria um aumento significativo nos custos administrativos e na complexidade de gestão para o MEC. Gerenciar múltiplos contratos com diferentes fornecedores para cada aspecto da solução demandaria maior esforço em termos de processos licitatórios (ou de inexigibilidade), negociação de termos, fiscalização e acompanhamento. Essa sobrecarga administrativa desviaria recursos humanos e tempo valiosos das atividades finalísticas do Ministério. Adicionalmente, fragmentar a solução integral comprometeria a sinergia entre pesquisa, ferramentas e aconselhamento, resultando em serviços desarticulados e menos eficazes, o que, economicamente, representaria um maior risco de decisões equivocadas, retrabalhos e ineficiências em projetos de TIC, gerando um custo econômico global muito superior ao da contratação unificada. A condição especial de migração para o programa Executive Programs V2 do Gartner, que resultou em uma economia estimada de **R\$ 1.093.400,00 (um milhão noventa e três mil quatrocentos reais)** para o período de 24 meses, é um exemplo concreto da vantagem econômica da contratação integrada.

## 16. Benefícios a serem alcançados com a contratação

Com a pretendida contratação da solução de serviços de pesquisa e aconselhamento imparcial, o Ministério da Educação (MEC) poderá alcançar uma série de benefícios estratégicos e operacionais, fundamentais para aprimorar sua gestão de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC) e impulsionar suas políticas educacionais. Entre os principais benefícios, destacam-se:

- **Capacitação e Desenvolvimento de Recursos Humanos:**
  - Capacitar os servidores nos desafios da digitalização dos serviços, desenvolvendo suas habilidades e conhecimentos em TIC.
  - Melhorar o engajamento e desenvolvimento da cultura organizacional no MEC, preparando gestores para as transformações digitais.
  - Promover o desenvolvimento e o conhecimento de tendências digitais, antecipando disrupções e preparando os gestores para o futuro.
- **Apoio à Tomada de Decisão Estratégica e Operacional:**
  - Fornecer insights, conselhos e ferramentas indispensáveis para as prioridades de missão crítica do MEC, eliminando a complexidade e fornecendo informações certas para decisões rápidas e confiantes.
  - Subsidiar as atividades finalísticas das unidades do Ministério com soluções de tecnologia identificadas e avaliadas.
  - Promover e auxiliar o Planejamento Estratégico do MEC, alinhando os investimentos em TIC aos objetivos de negócio.
  - Reduzir o risco em decisões críticas de aquisição e investimento em tecnologia, através de avaliações de produtos e fornecedores (Magic Quadrants, Hype Cycles).
  - Tomar decisões orçamentárias mais inteligentes, utilizando dados de benchmarking de TIC para justificar gastos e otimizar investimentos.
- **Otimização de Processos e Eficiência:**
  - Analisar a maturidade de processos, estruturas e tecnologias, diagnosticando e recomendando roteiros de melhorias e suportando sua evolução.
  - Fazer a gestão de demandas de forma a promover a excelência operacional.
  - Promover a adoção das melhores práticas de governança corporativa em TIC.



- Gerenciar o ciclo de vida de aquisição de tecnologia com confiança, simplificando o processo e evitando arrependimentos nas compras (*BuySmart™*).
- Otimizar custos em tecnologia e pessoal, comparando o desempenho com pares e identificando oportunidades de melhoria.
- **Acesso a Conhecimento de Vanguarda e Imparcialidade:**
  - Acesso a uma vasta e atualizada base de dados de pesquisas online (Gartner Research) e a metodologias proprietárias e reconhecidas mundialmente.
  - Aconselhamento contínuo e imparcial com profundo conhecimento em diversas áreas de TIC e negócios.
  - Perspectiva única sobre o cenário de tecnologia, revelando padrões e tendências que outros não percebem, com base em milhares de interações anuais com clientes.
- **Networking e Desenvolvimento Profissional Contínuo:**
  - Conectar-se com pares executivos e líderes de mercado em conferências (IT Symposium|XPO, SUMMITs) e comunidades online (Peer Community, Peer Insights).
  - Participar de webinars e eventos educacionais que fornecem desenvolvimento profissional e oportunidades de treinamento sem custos de viagem.
  - Ter acesso a insights sobre tecnologias emergentes, negociações com fornecedores e colaboração com colegas para compartilhar melhores práticas.

Em suma, a contratação visa munir o MEC com um arsenal de informações, ferramentas e aconselhamento de alto nível, permitindo que a instituição conduza sua transformação digital de forma estratégica, segura, eficiente e alinhada às melhores práticas globais, com um impacto direto na qualidade e na gestão da educação brasileira.

## 17. Providências a serem Adotadas

A área requisitante deverá realizar contínuo monitoramento da execução contratual, com o objetivo de garantir a continuidade dos serviços e evitar sua interrupção de forma não programada. Além disso, deverá atuar no sentido de manter sob seu controle o conhecimento do serviço e dos processos de execução de modo a reduzir o risco de dependência em relação ao fornecedor. Todos os eventos da execução contratual deverão ser apontados em registro histórico adequado. Os RISCOS mapeados estão listados no MAPA DE GERENCIAMENTO DE RISCOS.

O Ministério da Educação irá designar equipe para fiscalização e gestão do contrato nos moldes do Art. 29 da IN SGD/ME nº 94/2022.

## 18. Declaração de Viabilidade

Esta equipe de planejamento declara **viável** esta contratação.

### 18.1. Justificativa da Viabilidade

O presente ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR, elaborado pelos integrantes TÉCNICO e REQUISITANTE em harmonia com o disposto no art. 11 da Instrução Normativa nº 94/2022/SGD/ME, considerando a análise das alternativas de atendimento das necessidades elencadas pela área requisitante e os demais aspectos normativos, conclui pela **VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO** – uma vez considerados os seus potenciais benefícios em termos de eficácia, eficiência, efetividade e economicidade. Em complemento, os requisitos listados atendem adequadamente às demandas formuladas, os custos previstos são compatíveis e os riscos identificados são administráveis, pelo que **RECOMENDAMOS** o prosseguimento da pretensão.

## 19. Responsáveis

Todas as assinaturas eletrônicas seguem o horário oficial de Brasília e fundamentam-se no §3º do Art. 4º do [Decreto nº 10.543, de 13 de novembro de 2020](#).

**ATILIO EMANUEL DE SALES SOUZA**

Integrante Requisitante

**RAPHAEL ZERLOTTINI DOS REIS**

Integrante Técnico