

MF-SRF-SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL/DF

Estudo Técnico Preliminar 31/2025

1. Informações Básicas

Número do processo: 18220.001268/2025-04

2. Descrição da necessidade

2.1 Motivação/Justificativa

O mercado de Tecnologia da Informação (TI) é marcado pela evolução contínua, pela mudança de padrões e, conseqüentemente, pela incerteza do futuro. Nesse cenário, os gestores de TI são constantemente chamados a tomar decisões estratégicas em curto prazo, baseados apenas na sua experiência e apoio da equipe.

A grande quantidade de informações dispersas e, até mesmo, contraditórias, sobre características dos componentes e serviços de tecnologia e a dificuldade de acompanhamento cotidiano dos movimentos do mercado de tecnologia e segurança da informação, tornam necessária a identificação de fontes especializadas confiáveis para a obtenção destas e de outras informações, bem como de ferramentas e técnicas para sua compreensão e utilização e, sobretudo, a habilitação dos gestores de TI para a transformação destas informações em conhecimento útil para a tomada de decisões.

A existência de organizações imparciais dedicadas a pesquisar, analisar, catalogar e disponibilizar informações de suporte à tomada de decisões estratégicas de TI é um elemento importante para a redução do nível de incerteza e, portanto, do risco das decisões tomadas pelos gestores de TI.

A complexidade cada vez maior da tecnologia, a crescente dependência de TI evidenciada pelo negócio, a integração dos sistemas e soluções, as necessidades heterogêneas dos negócios, a pressão por redução de custos e por maior flexibilidade e agilidade, a responsabilidade legal (civil e criminal), a exigência de transparência, a mudança do perfil da concorrência e o aumento das ameaças e vulnerabilidades em TI são os principais motivadores que levam a RFB buscar, através da contratação de serviços de empresa independente e especializada, acesso a fontes de informação de tendências tecnológicas que influenciarão na governança e organização dessa Secretaria, assim como o envolvimento de especialistas que tenham conhecimento e experiência na aplicação das melhores e mais modernas práticas de gestão, especificamente do segmento de TI, e detenham conhecimento e referências comparativas sobre esse segmento não possuindo vínculos com fornecedores.

A Coordenação-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação (Cotec) da RFB possui a responsabilidade de desenvolver alguns dos mais críticos projetos da instituição, em consonância com

o seu Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI) 2023/2024, formalizado pela Portaria RFB nº 308, de 31 de março de 2023 e prorrogado para 2025 conforme Portaria RFB nº 504, de 27 de dezembro de 2024 (Anexo 4), cujas áreas temáticas e iniciativas abrangem:

- Segurança da Informação

Solução de segurança para endpoints

Programas de conscientização de usuários em segurança da informação

Soluções de certificação digital

Treinamento e Capacitação de gestores de segurança da informação

Soluções de conectividade

Cadastramento de usuários

Auditorias independentes de Postos de Agentes de Registro

Políticas de segurança da informação

Auditoria interna e gestão de riscos operacionais

- Infraestrutura tecnológica

Ferramentas de virtualização

Alocação de recursos humanos e perfis do Datacenter da RFB

Gestão de capacidade de armazenamento e recursos do Datacenter

Segurança do Datacenter

Sistemas Operacionais do Datacenter

Proxy

Cabeamento estruturado e redes elétricas

Padrões de desempenho de redes, servidores e estações de trabalho

Descentralização de servidores

Atualização de sistemas operacionais

Controles de rede WAN e LAN

Aceleradores de rede WAN

Laboratório de análise forense

Ferramentas de gerenciamento corporativo

Soluções de redes sem fio

Dispositivos móveis

Solução de autoatendimento

Soluções para migração de sistemas operacionais

Contratação de soluções de gerenciamento de desempenho

Nuvem

- Padrões e Normas

Políticas, normas e padrões de infraestrutura

Normas e padrões de VoIP

Políticas de backup

Governança de TI e Contratações de TI

Normas para desenvolvimento interno

Gestão de Contratos

Gestão de Serviços

Gestão de Demandas

Auditoria em prestadores de serviços de TI

- Atendimento

Helpdesk para atendimento a usuários

- Sistemas de Informação

Contratação de serviço de desenvolvimento de sistemas

Processo de avaliação e seleção de sistemas

Portfólio de Sistemas

Plano de arquitetura corporativa

Processo de gestão e especificação de requisitos

Melhoria de qualidade em sistemas de informação

Modelo Corporativo de Dados

Normas e padrões em administração de dados

Ferramentas de mineração de dados

Governança de Dados e soluções de analytics em geral

Acesso não estruturado de informações

Contratação de produção de sistemas (hospedagem)

Custo de produção de sistemas

Serviços de acesso remoto

Contratação de Centrais de Serviços

- Comunicação

Sistemas de VoIP

Soluções de videoconferências e webconference

Comunicação Unificada

Redes sociais corporativas

- Gestão de Pessoas

Identificação das necessidades de capacitação

Planejamento das ações de capacitação com base nas necessidades levantadas

Possibilitar acesso dos servidores de TI às ações de capacitação

Acompanhamento da efetiva capacitação dos servidores

- Planejamento e processos de trabalho

Elaboração e revisão do Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI) de acordo com o Plano Estratégico Institucional (PEI) da RFB

Elaboração e revisão do Plano de Contratações Anual (PCA) de TIC de acordo com o orçamento anual disponível

Mapeamento e revisão dos processos de trabalho de TI

Mapeamento de riscos dos processos de trabalho de TI

Acompanhamento da execução dos projetos internos da Cotec

Integração das áreas de negócio nos projetos da área de TI

Objetiva-se que, a partir do serviço a ser contratado, disponibilizando conteúdo a ser examinado e consultas a especialistas, sejam respondidas questões relacionadas a melhores práticas, considerando todos os temas críticos apresentados, e outros que porventura possam surgir no decorrer da contratação. Dessa maneira, todo o processo de planejamento e governança de TI poderá ser executado com maior confiabilidade e produzindo melhores resultados.

Essa contratação visa também o cumprimento das diretrizes governamentais de eficiência, eficácia e efetividade, sendo fundamental, para tanto, que a RFB conheça os produtos tecnológicos e suas maturidades, bem como seus fornecedores.

Ainda neste contexto, é necessário citar que a RFB tem contrato para a prestação de serviços de pesquisa e aconselhamento imparcial em tecnologia da informação e comunicações com a empresa

Gartner desde maio de 2012 (Contrato RFB/Copol nº 11/2012, Contrato RFB/Copol nº 40/2013, Contrato RFB/Copol nº 6/2018 e Contrato RFB/Copol nº 27/2024) com vigência até 04/01/2025.

Com efeito, a execução destes contratos resultou em contribuição significativa dos serviços em questão para a melhoria da eficiência, eficácia e efetividade da Cotec, com impactos positivos sobre processos de análise, seleção e implementação tanto de práticas de gestão e governança como de procedimentos e tecnologias específicas. A presente contratação visa a atualização dos serviços e produtos contratados, modernizando o escopo dos resultados pretendidos.

Visando dar concretude aos resultados já alcançados com a prestação destes serviços, destacamos os seguintes:

- Auxílio no planejamento estratégico de TI através de apresentações de melhores práticas e tendências em organizações similares;
- Auxílio na construção do BSC (Balanced Scorecard) da TI da RFB;
- A empresa proporcionou comparações com instituições de perfil semelhante a RFB para determinar vantagens e desvantagens de alternativas para tomada de decisão;
- Sua base de dados foi usada para contratação de equipamentos de tecnologia, como servidores e estações de trabalho, para verificação de análise de tendências de mercado bem como no levantamento de especificações técnicas;
- Auxílio técnico na contratação da Fábrica de Software;
- Análise de alternativas e tendências de mercado na área de Analytics e Inteligência Artificial;
- Auxílio na contratação e implantação de computação em nuvem.

Também foi observado durante a vigência do atual contrato, e anterior, a necessidade de ampliar a participação da equipe da RFB nas assinaturas e nos eventos organizados pela contratada. A participação nos eventos se mostrou de grande valia na obtenção de conhecimento para as equipes de TI da RFB, principalmente sobre tendências e análise do futuro da tecnologia.

Como resultados a serem alcançados com a presente contratação, objetiva-se manter os benefícios obtidos na contratação precedente, bem como expandir tais benefícios aos processos gerenciais da área de TI e de dados e aos trabalhos técnicos referentes à implantação de novas tecnologias, por meio da ampliação do escopo da contratação aos chefes de divisão de áreas e aos técnicos envolvidos com avaliação e implantação de tecnologias. Identificou-se ainda que há novas ofertas de serviços de aconselhamento, focadas no trabalho em equipes Executivas e Gerenciais. Este aspecto será aprofundado na realização dos Estudos Técnicos Preliminares.

Dessa maneira, entende-se necessária a contratação de serviço com o seguinte objeto: Prestação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial, na forma de subscrição,

para acesso ilimitado a uma Base de Conhecimentos/Pesquisas em Tecnologia da Informação e Comunicação, contendo pesquisas primárias, interpretação de tendências e acesso síncrono e assíncrono ilimitado aos pesquisadores que confeccionam tais pesquisas e prognósticos.

A presente contratação encontra respaldo no PDTI 2023/2024 da RFB, prorrogado para 2025, que contém as seguintes necessidades:

- N01 Aperfeiçoamento da Governança, da gestão, do planejamento e da capacitação na área de TI.
- N02 Prospecção de soluções para atendimento de necessidades de soluções de TI
- N03 Desenvolvimento e aprimoramento de soluções de TI e gestão de seu portfólio
- N04 Gestão da Infraestrutura e serviços de TI
- N05 Gestão de Contratos de TI
- N06 Gestão da área de Segurança da Informação

Estas Necessidades decorrem dos Objetivos Estratégicos Institucionais da seguinte forma:

N01	Aperfeiçoamento da governança, da gestão, do planejamento e da capacitação na área de TI	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Fortalecer a atuação integrada de equipes (Objetivo de pessoas e recursos – OPR02) • Estimular a inovação e a gestão do conhecimento (Objetivo de pessoas e recursos – OPR04) • Aprimorar a gestão do desempenho de pessoas e equipes (Objetivo de pessoas e recursos – OPR05) • Otimizar o desenvolvimento do corpo funcional aplicado à era digital e aos processos de trabalho (Objetivo de pessoas e recursos – OPR06) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
		• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03)

N02	Prospecção de soluções para atendimento de necessidades de soluções de TI	• Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Ampliar o uso da TI para automatização e inovação (Objetivo de pessoas e recursos – OPR03) • Estimular a inovação e a gestão do conhecimento (Objetivo de pessoas e recursos – OPR04) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N03	Desenvolvimento e aprimoramento de soluções de TI e gestão de seu portfólio	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Ampliar o uso da TI para automatização e inovação (Objetivo de pessoas e recursos – OPR03) • Estimular a inovação e a gestão do conhecimento (Objetivo de pessoas e recursos – OPR04) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N04	Gestão da Infraestrutura e serviços de TI	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N05	Gestão de contratos de TI	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
		• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03)

N06	Gestão da área de Segurança da Informação	• Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Ampliar o uso da TI para automatização e inovação (Objetivo de pessoas e recursos – OPR03) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
------------	---	--

Estas necessidades do PDTI, decorrentes dos Objetivos Estratégicos Institucionais e dos Objetivos Estratégicos de TI, estão divididas em Metas.

Esta contratação está relacionada, direta ou indiretamente, às seguintes Metas do PDTI:

- N01 - Aperfeiçoamento da Governança, da gestão, do planejamento e da capacitação na área de TI
 - o M01 - Elaborar e revisar o planejamento de TI
 - o M02 - Realizar comprometimento orçamentário
 - o M03 - Realizar reuniões do Comitê de tecnologia e segurança da informação (CTSI)
 - o M04 - Evoluir os processos de trabalho de TI
 - o M05 - Evoluir a Governança de TI
 - o M06 - Capacitar os servidores lotados nos processos de TI da RFB, oferecendo as oportunidades de desenvolvimento de competências necessárias ao crescimento do servidor e da instituição
- N02 - Prospecção de soluções para atendimento de necessidades de soluções de TI
 - o M07 – Aumentar a oferta de soluções inovadoras
 - o M08 – Evoluir a gestão de demandas
- N03 – Desenvolvimento e aprimoramento de soluções de TI e gestão de seu portfólio
 - o M09 - Realizar contratações de desenvolvimento, aquisição e implantação de soluções de TI
 - o M010 - Evoluir desenvolvimento, aquisição e implantação de soluções de TI
 - o M011 - Gerir portfólio de soluções de TI
 - o M012 - Aumentar a oferta e a eficiência das soluções de uso e de análise de informações
 - o M013 - Incentivar e aprimorar o desenvolvimento interno de soluções

- N04 - Gestão da Infraestrutura e serviços de TI
 - o M014 - Realizar contratações de manutenção e suporte de soluções de TI
 - o M015 - Evoluir a gestão de serviços de TI
 - o M016 - Aprimorar e simplificar os mecanismos de compartilhamento de dados
- N05 - Gestão de Contratos de TI
 - o M017 - Evoluir os processos de gestão de contratos de TI
- N06 - Gestão da área de Segurança da Informação
 - o M018 - Contratar serviços de segurança
 - o M019 - Evoluir programa de conscientização de servidores em segurança da informação
 - o M020 - Evoluir governança e gestão de segurança de TI

3. Área requisitante

Área Requisitante	Responsável
RFB/Sucor/Cotec	Gleyson Noronha de Sousa

4. Necessidades de Negócio

O presente estudo técnico preliminar destina-se à contratação de serviços técnicos especializados, na forma de assinatura para acesso às bases de dados de conhecimentos e aconselhamento imparcial em TI contendo, no mínimo, os seguintes tipos de conhecimentos:

- Pesquisas primárias e secundárias do mercado de TI;
- Prognósticos a partir das pesquisas primárias e secundárias;
- Interpretação e análises das tendências indicadas nas pesquisas;
- Avaliação da maturidade das tecnologias disponíveis;

- Análises comparativas das empresas fornecedoras de bens e serviços nos diversos segmentos de mercado em TI;
- Avaliação de critérios de seleção de tecnologias e produtos;
- Análises e estudos de processos de gestão e governança de TI;
- Análises e estudos de custos, orçamentos e níveis de serviços de TI;
- Análises e estudos de casos de implementações de TI;
- Análises e estudos sobre estruturação e precificação de serviços de TI;
- Avaliações de produtos de hardware, software e produtos de comunicações, incluindo benefícios e riscos de sua utilização;
- Informações quanto à descontinuidade de produtos de hardware, software e produtos de comunicações;
- Documentos que ofereçam análise detalhada e em profundidade sobre arquiteturas, tecnologias e produtos de hardware e software; e
- Orientações e melhores práticas para atividades de seleção e implementação de tecnologias e produtos de hardware e software.

Os acessos às informações ocorrerão mediante o fornecimento de perfis de assinaturas para acesso a toda a base de conhecimento e de serviços de aconselhamento da empresa a ser contratada. Os perfis necessários, e suas especificidades, são:

A - Perfil Executivo:

- A equipe executiva é composta pelas pessoas que possuem assinatura no perfil Executivo;
- A contratante poderá designar apenas um usuário licenciado por assinatura de perfil Executivo;

- Os usuários das assinaturas poderão, a qualquer momento, ser substituídos ao longo do período de execução do contrato;

- Terá acesso à base de conhecimentos e aconselhamento imparcial em TI em nível executivo e gerencial, incluindo:

Entrega de serviço contextualizado à realidade da RFB; e

Aconselhamento especializado para CIO (Chief Information Officer – gestor máximo da área de TI) e Liderança de Dados.

- As informações disponíveis aos membros da equipe executiva devem incluir o conteúdo da base de conhecimentos e documentos específicos para o perfil Executivo, pelo menos nas seguintes áreas:

Análises de mercado;

Diagnósticos de fornecedores;

Estratégias de TIC por segmento de atuação;

Estratégias para negociação de contratos de hardware e software;

Estratégias para negociação de contratos de serviços;

Modelos e práticas de governança;

Comparações de desempenho de áreas de TIC;

Comparações de desempenho de serviços de TIC;

- O serviço deverá oferecer a possibilidade de emissão de relatórios executivos, mensais, sobre os temas mais relevantes para a gestão de Tecnologia da Informação e área de dados, além daqueles relacionados à agenda dos titulares das assinaturas;

- Terá suporte proativo de profissional qualificado do quadro da empresa a ser contratada, experiente em serviços, que entenda o contexto e as prioridades da contratante, ajudando-a a

entender os benefícios relacionados ao seu Serviço e, como ponto único de contato com a contratada, oferece serviço personalizado, proativo e ajuda a equipe executiva a usar os recursos mais relevantes da contratada, para:

Auxiliar e assessorar o gestor na revisão de suas estratégias e na definição de prioridades;

Construir e estabelecer um plano de trabalho executivo para atender as principais necessidades de informações do gestor;

Atuar como ponto único de contato com a empresa a ser contratada para receber, encaminhar, auxiliar a formular e acompanhar os questionamentos realizados pelo gestor;

Facilitar a abordagem de serviço coordenado da equipe, bem como o alinhamento entre os membros e o Líder da equipe executiva;

Proativamente remeter pesquisas e análises relevantes, alinhadas ao plano de trabalho; e

Apresentar aconselhamento contextualizado à realidade da RFB.

- Acesso aos produtores de conteúdo para discussão de temas em nível estratégico;

- Acesso aos analistas:

Todos os membros da equipe executiva devem poder participar de reuniões com os analistas, desde que a reunião tenha sido solicitada pelo Líder da Equipe e que conte com a participação e liderança do Líder;

Entende-se por analistas os profissionais da contratada que geram a base de conhecimento, sendo os autores dos documentos nela armazenados;

Os serviços de aconselhamento deverão contemplar a possibilidade de realizar reuniões e contatar, por meio de telefone, fax e correio eletrônico (e-mail) os analistas, com o intuito de solicitar esclarecimentos específicos sobre assuntos relacionados à base de conhecimentos, podendo tais consultas abranger os aspectos estratégico, tático e operacional de Tecnologia da Informação;

Os serviços de aconselhamento para a Atuação Estratégica devem oferecer apoio, inclusive, na obtenção de respostas a questões onde práticas padronizadas da indústria ainda não foram definidas;

Não deverá haver limite no número de acessos aos analistas nem de pedidos de esclarecimentos, ou na quantidade de conhecimento acessado e transferido. No entanto, os acessos só poderão ser feitos com a presença e liderança do Líder.

- Participação em eventos:

Nos eventos promovidos no Brasil, para apresentação e discussão de tendências da área de tecnologia da informação com foco em gestores de nível Executivo, o acesso deverá ser franqueado a cada membro da equipe executiva, sem qualquer ônus adicional à contratante;

Nos eventos da mesma natureza promovidos em outros países, a contratante poderá solicitar, a seu critério, a participação gratuita em tais eventos, em substituição à participação nos eventos nacionais;

Nos fóruns de debate e encontros similares, promovidos no Brasil, destinados exclusivamente a gestores de nível Executivo que sejam usuários dos serviços em questão, o acesso deverá ser franqueado aos usuários licenciados sem qualquer ônus adicional à contratante;

As despesas de deslocamento e hospedagem necessárias à participação dos usuários licenciados nos eventos será de responsabilidade da contratante.

B - Perfil Gerencial:

- A equipe gerencial é composta pelas pessoas que possuem assinatura no perfil Gerencial;
- A contratante poderá designar apenas um usuário licenciado por assinatura de perfil Gerencial;
- Os usuários das assinaturas poderão, a qualquer momento, ser substituídos ao longo do período de execução do contrato;
- Os serviços da assinatura da equipe gerencial serão compostos por: acesso à base de conhecimentos, acesso aos analistas e participação em eventos;
- Terá acesso à base de conhecimentos e aconselhamento imparcial em TI em nível tático a gestores intermediários de TI, incluindo:

Análises tempestivas sobre iniciativas chave de TI e contratação de soluções de TI;

Dados primários de análises de mercado, com comparativos de fornecedores, tecnologias e tendências;

- Terá acesso ao Serviço de revisão de contratos de soluções de TI;
- Terá acesso aos produtores de conteúdo para discussão de temas em nível gerencial;
- Terá acesso aos Analistas:

Não haverá limite para a quantidade de acessos aos analistas, de pedidos de esclarecimentos e de conhecimento acessado e transferido para os usuários licenciados.

C - Perfil Técnico

- Terá acesso à base de conhecimentos e aconselhamento imparcial em TI em nível operacional, incluindo:

Relatórios detalhados e compreensivos sobre tecnologia em nível operacional;

Arquiteturas de referência;

Guia de melhores práticas (guias how-to); e

Modelos reutilizáveis (templates) de arquiteturas de TI.

- Terá acesso aos produtores de conteúdo para discussão de temas em nível operacional.

A empresa a ser contratada deverá, obrigatoriamente, guardar sigilo sobre iniciativas, projetos, decisões, dados e qualquer outro tipo de informação que venha a ter conhecimento durante a execução do contrato, não podendo divulgá-las ou utilizá-las, durante a vigência do contrato e mesmo após seu encerramento, sem a expressa autorização da RFB.

A RFB só remunerará a empresa a ser contratada pelos perfis efetivamente em uso, tendo a liberdade de, a seu critério, associar ou desassociar usuários de qualquer um dos perfis.

5. Necessidades Tecnológicas

Não há a necessidade de estrutura tecnológica além da atualmente existente.

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

A base de conhecimentos e aconselhamento imparcial de TI deverá tratar de todas as áreas, necessidades, metas e ações previstas no PDTI vigente da RFB, como exposto anteriormente, além dos processos definidos na cadeia de valor de Governança de TI e obrigações regimentais.

O serviço deverá oferecer facilidade de emissão de relatório mensal do acesso à base de conhecimento, mostrando o volume de uso mensal de cada usuário designado pela contratante.

O fornecimento ou disponibilização de informações deverá ocorrer através de assinaturas que permitirão acesso à base de conhecimento e seus autores, com comunicação ininterrupta 24 (vinte e quatro) horas por dia, exceto nos períodos de manutenção previamente informado pela contratada, e por meio de autogestão através de sítio na internet da empresa a ser contratada que permita obtenção de informações on-line. Opcionalmente, outras formas de envio de informações poderão ser utilizadas, tais como mensagens de correio eletrônico e envio de mídias.

Entende-se como autogestão a independência do usuário em relação à empresa a ser contratada quanto à navegação no sítio e acesso aos documentos e seus autores, bem como a administração dos acessos dos usuários licenciados, sendo permitida a intervenção da empresa no agendamento de reuniões com seus autores.

Os serviços de aconselhamento deverão contemplar o direito de realizar reuniões e contatar através de videoconferência, áudio-conferência, telefone ou correio eletrônico (e-mail) os analistas e/ou profissionais da empresa a ser contratada que geraram a base de conhecimento, com o intuito de solicitar esclarecimentos pessoais específicos sobre assuntos relacionados a essa base.

Não deverá haver limite no número de pedidos de esclarecimentos, acesso ou na quantidade de conhecimento acessado e transferido para o ambiente da RFB, respeitadas as normas e condições de uso definidas em instrumento contratual.

A base de conhecimentos deverá estar em idioma português ou inglês.

A base de conhecimentos deve estar disponível na internet, em sítio próprio da empresa a ser contratada, e permitir acesso via navegador, sem exigência de qualquer produto adicional nas estações de trabalho dos usuários.

A base de conhecimento deve permitir a recuperação de informações a partir de mecanismo de busca, utilizando-se de palavras compostas e operadores lógicos e permitindo a especificação de um período de tempo para a busca de informações.

A base de conhecimentos deve oferecer mecanismo de seleção de assuntos e envio de alertas de relatórios publicados nas áreas de interesse selecionadas.

Não deverá haver limite para tempo de consulta à base, quantidade de acessos em período de tempo ou quantidade de conhecimento ou documentos transferidos a cada acesso.

Os documentos disponíveis na base de conhecimento da empresa a ser contratada poderão ser acessados e transferidos para o ambiente da RFB (mecanismo de "download"). A RFB terá o direito de referenciar os conteúdos da base de conhecimentos, e seus autores, em textos e apresentações técnicas produzidas internamente e que podem ser utilizados em fóruns de discussão.

7. Estimativa da demanda - quantidade de bens e serviços

A demanda de assinaturas prevista para esta nova contratação é apresentada na tabela a seguir:

Perfil	Qtd	Beneficiários previstos
Executivo	10	- Coordenação-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação - Coordenação de Gestão Integrada - Coordenação de Infraestrutura Tecnológica - Coordenação de Sistemas - Divisão de Segurança da Informação - Divisão de Administração da Informação - Divisão de Plataformas Tecnológicas Estruturantes
Gerencial	6	- Coordenação de Gestão Integrada - Coordenação de Infraestrutura Tecnológica

		- Divisão de Administração da Informação - Divisão de Plataformas Tecnológicas Estruturantes
Técnico	12	A serem definidos no início da execução do contrato com a distribuição pelas áreas técnicas da Cotec.

8. Levantamento de soluções

Soluções analisadas

A partir da identificação das necessidades da RFB a serem atendidas nesta contratação, identificou-se que existiriam três soluções possíveis:

- execução direta dos serviços pelos próprios servidores da RFB;
- execução indireta com a contratação de diversas empresas especializadas para prestarem consultorias em situações específicas;
- execução indireta com a contratação de empresa prestadora do serviço especializada em aconselhamento imparcial.

Execução direta dos serviços pelos próprios servidores da RFB

Quanto à execução direta dos serviços pelos próprios servidores da RFB concluiu-se que o nível exigido de especialização, o dinamismo do setor de TI, além da legislação que dispõe sobre a organização da Administração Federal, tornam essa possibilidade remota.

Conforme o art. 6º do Decreto-Lei n. 200/1967, que dispõe sobre a organização da Administração Federal, as atividades da Administração Federal obedecerão aos seguintes princípios fundamentais: I – Planejamento; II – Coordenação; III – Descentralização; IV - Delegação de Competência; e V - Controle.

Já pelo seu art. 10, § 7º temos que para melhor desincumbir-se das tarefas de planejamento, coordenação, supervisão e controle e com o objetivo de impedir o crescimento desmesurado da máquina administrativa, a Administração procurará desobrigar-se da realização material de tarefas executivas, recorrendo, sempre que possível, à execução indireta, mediante contrato, desde que exista, na área, iniciativa privada suficientemente desenvolvida e capacitada a desempenhar os encargos de execução.

Execução indireta com a contratação de diversas empresas especializadas para prestarem consultorias em situações específicas

Quanto à alternativa de execução indireta com a contratação de diversas empresas especializadas para prestarem consultorias em situações específicas entende-se que a necessidade contratações recorrentes para os diversos objetos necessários tornaria extremamente custosa tanto em termos financeiros e como em termos de tempo dispendido.

Execução indireta com a contratação de empresa prestadora do serviço especializada em aconselhamento imparcial.

Resta então a solução da execução indireta com a contratação de empresa prestadora do serviço especializada em aconselhamento imparcial. Esta alternativa foi identificada como a mais adequada e será detalhada nos itens a seguir.

Inexigibilidade

Conforme visto acima a solução a ser buscada será a continuidade da execução indireta dos serviços com a contratação de empresa prestadora do serviço de aconselhamento imparcial.

Para a execução indireta de serviços, com a contratação por inexigibilidade, a legislação obriga que:

- o serviço contratado seja do tipo técnico especializado;
- o serviço contratado tenha natureza singular;
- a empresa contratada tenha notória especialização.

Quanto ao serviço aconselhamento imparcial ser do tipo técnico especializado, entende-se que a predominância de atividades intelectuais na execução destes serviços, dentre as quais se destacam as "assessorias técnicas", o classifica desta forma.

Quanto ao serviço ter natureza singular, entende-se que o aconselhamento a ser prestado pela contratada se dará de forma específica de acordo com a Contratada e seus processos de trabalho. A ideia é a empresa de aconselhamento fornecer aos seus contratantes uma orientação para ajudá-los a alcançar seus principais objetivos e propósito abrangente, específicos daquela contratante, sem, contudo, definir qual opção o cliente deve seguir. Sendo assim, teria natureza singular, uma vez que cada empresa presta um serviço de pesquisa e aconselhamento imparcial de forma única, pois cada uma delas tem sua própria estrutura, planejamento, metodologia e corpo técnico.

Quanto à notória especialização da Contratada, com o objetivo de identificar as empresas disponíveis que se classifiquem como tal, fez-se um estudo do mercado a fim de identificar aquela que melhor atenderá às necessidades da RFB.

Da análise feita deste objeto, serviço de aconselhamento imparcial, conforme detalhado no Anexo 2 deste ETP, identificou-se que, tal como nas contratações anteriores, continua sendo o caso de contratação por inexigibilidade.

Conclusão

Conforme detalhado no Anexo 2 deste ETP, conclui-se que a presente contratação está fundamentada na Lei nº 14.133, de 01 de abril de 2021, que regulamenta o artigo 37, inciso XXI, da Constituição Federal, e institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. O objeto em questão será contratado com fundamento no art. 74 da referida Lei:

“Art. 74. É inexigível a licitação quando inviável a competição, em especial nos casos de:

III - contratação dos seguintes serviços técnicos especializados de natureza predominantemente intelectual com profissionais ou empresas de notória especialização, vedada a inexigibilidade para serviços de publicidade e divulgação:

c) assessorias ou consultorias técnicas e auditorias financeiras ou tributárias; ”

9. Análise comparativa de soluções

Conforme análise acima, identificou-se apenas a contratação do Gartner como a solução que atende às necessidades da RFB.

10. Registro de soluções consideradas inviáveis

Conforme análise acima, as soluções consideradas inviáveis são:

- execução direta dos serviços pelos próprios servidores da RFB;
- execução indireta com a contratação de diversas empresas especializadas para prestarem consultorias em situações específicas;

11. Análise comparativa de custos (TCO)

Conforme análise acima, identificou-se apenas a contratação do Gartner como a solução que atende às necessidades da RFB.

11.1 CÁLCULO DOS CUSTOS TOTAIS DE PROPRIEDADE (TCO)

Solução Viável 1
Descrição:

Gartner do Brasil Serviços de Pesquisa Ltda.

Custo Total de Propriedade – Memória de Cálculo

Custo total de R\$ 13.683.400,00 correspondente ao custo das assinaturas e da previsão de eventos sob demanda para um período de 24 meses.

11.2 MAPA COMPARATIVO DOS CÁLCULOS TOTAIS DE PROPRIEDADE (TCO)

Conforme análise acima, identificou-se apenas a contratação do Gartner como a solução que atende às necessidades da RFB.

12. Descrição da solução de TIC a ser contratada

Identificada acima a situação de inexigibilidade de licitação, passa-se a analisar os produtos ofertados pelo Gartner que atendem às necessidades da RFB, conforme apresentado a seguir.

Tendo em vista as necessidades da RFB, a situação de inexigibilidade de licitação e o atual portfólio de produtos do Gartner, já constando a modernização dos produtos atualmente ofertados, entende-se justificada que a solução a ser contratada seja composta por:

- ExPv2 Guided Team Leader
- ExPv2 CIO Guided Member
- ExPv2 SWEL Guided Leader
- ExPv2 SWEL Extended Team Member
- ExPv2 EA Guided Team Member
- ExPv2 Extended Team Advisor Member
- ExPv2 CISO Guided Team Member
- ExPv2 I&O Guided Team Member
- ExPv2 CDAO Guided Team Leader
- ExPv2 CDAO Extended Team Member
- Technical Professional Team – Leader
- Technical Professional Team – Member

A descrição técnica de cada uma destas subscrições encontra-se no Anexo 1 deste ETP.

As assinaturas contratadas serão distribuídas nas coordenações de TI da RFB, entre a área de governança, desenvolvimento e sistemas, área de dados e área de operações, segurança e infraestrutura.

13. Estimativa de custo total da contratação

Valor (R\$): 13.683.400,00

O prazo de vigência da contratação será de 2 anos a contar, após sua assinatura, da data de cadastramento das subscrições e perfeito funcionamento das mesmas, prorrogável por até 10 anos, na forma dos artigos 106 e 107 da Lei nº 14.133/2021.

					Ano 1		Ano 2	
Item	Especificação	CATSER	Unidade de Medida	QTD	Valor Unitário Anual	Valor Total Anual	Valor Unitário Anual	Valor Total Anual
1	ExPv2 Guided Team Leader	27324	Unidade	3	468.400,00	1.405.200,00	493.000,00	1.479.000,00
2	ExPv2 CIO Guided Member	27324	Unidade	1	468.400,00	468.400,00	493.000,00	493.000,00
3	ExPv2 SWEL Guided Leader	27324	Unidade	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
4	ExPv2 SWEL Extended Team Member	27324	Unidade	1	172.300,00	172.300,00	181.400,00	181.400,00
5	ExPv2 EA Guided Team Member	27324	Unidade	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
6	ExPv2 Extended Team Advisor Member	27324	Unidade	3	156.400,00	469.200,00	164.600,00	493.800,00
7	Gartner for Technical Professionals (GTP) Team Leader	27324	Unidade	2	55.700,00	111.400,00	58.600,00	117.200,00
8	Gartner for Technical Professionals (GTP) Team Member	27324	Unidade	10	45.800,00	458.000,00	48.200,00	482.000,00
9	ExPv2 CISO Guided Team Member	27324	Unidade	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00

10	ExPv2 I&O Guided Team Member	27324	Unidade	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
11	ExPv2 CDAO Guided Team Leader	27324	Unidade	2	463.900,00	927.800,00	488.300,00	976.600,00
12	ExPv2 CDAO Extended Team Member	27324	Unidade	2	172.300,00	344.600,00	181.400,00	362.800,00
	Total de Assinaturas			28		6.212.500,00		6.539.000,00
13	Summit Brasil	27324	Unidade	25	11.376,00	284.400,00	12.694,00	317.350,00
14	IT Symposium Brasil / CIO & IT Executive (*)	27324	Unidade	10	15.604,00	156.040,00	17.411,00	174.110,00
	Total de Eventos			35		440.440,00		491.460,00
	Valor Total Anual					6.652.940,00		7.030.460,00
	Valor Total do Contrato (2 anos)					13.683.400,00		

Em relação ao contrato vigente, busca-se uma evolução dos produtos ofertados pelo Gartner, a partir da nova versão do Executive Program Leadership Team Plus. O novo contrato substituirá o contrato vigente assim que assinado.

Análise da Vantajosidade da Contratação

Conforme detalhado no Anexo 3 deste ETP, esta contratação mostra-se vantajosa em relação aos preços médios de mercado.

14. Justificativa técnica da escolha da solução

Conforme item “8. LEVANTAMENTO DE SOLUÇÕES” e item “16. BENEFÍCIOS A SEREM ALCANÇADOS COM A CONTRATAÇÃO”.

15. Justificativa econômica da escolha da solução

Conforme item “8. LEVANTAMENTO DE SOLUÇÕES” e item “16. BENEFÍCIOS A SEREM ALCANÇADOS COM A CONTRATAÇÃO”.

16. Benefícios a serem alcançados com a contratação

Como benefícios desta contratação teremos decisões relacionadas à TI com o melhor embasamento disponível, com consequente redução de risco, encurtamento do ciclo de tomada de decisão, e aumento da eficiência da equipe de TI. Para os profissionais de TI que definem políticas baseadas em tecnologias e produtos, esse serviço funcionará como extensão “virtual” do time de pesquisa e prospecção de mercado.

Acerca da redução do risco da decisão:

- Fim de ciclo de vida de produtos e tecnologias – Os analistas de pesquisas de TI da empresa a ser contratada permanentemente monitoram o mercado de TI para identificar as novas ondas de inovação, para alertar seus clientes sobre quais tecnologias e produtos serão descontinuados. Por esses alertas será possível evitar aquisições de produtos em fase final do seu ciclo de vida;
- Tecnologias imaturas – O mercado de TI, marcado pela inovação, é constantemente inundado por lançamentos alardeados na mídia, que prometem “salvar o mundo”, porém representam grande grau de imaturidade e por isso apresentam riscos e desafios. O monitoramento do ciclo de amadurecimento das tecnologias, indicando quando elas estarão no seu estágio de menor risco para adoção, minimizará esses riscos;
- Seleção de fornecedores – Possuir pesquisas sobre os principais critérios de seleção e escolha de produtos e fornecedores reduzirão aquisições equivocadas por critérios secundários e impróprios;
- Prognóstico – Uma das principais ferramentas do serviço é a disponibilização de centenas de prognósticos da TI, de forma objetiva e prática, visando um melhor planejamento e antecipação de estratégias. Tais prognósticos reduzem os riscos de adoção de estratégias equivocadas;
- Qualidade da Informação – A imparcialidade nos prognósticos, análises e avaliações, confeccionados através de metodologias formais, testadas, e robustas, são informações confiáveis e isentas, que maximizarão o acerto em tomadas de decisão.

Sobre o encurtamento do ciclo de decisão:

- Aplicação da tecnologia – As pesquisas revelam os propósitos das tecnologias, onde devem ser usadas, quais benefícios apresentam para as empresas, e indicam em que situações devem ser empregadas. Com essas informações os técnicos em TI podem reduzir o ciclo de escolha e decisão de adoção das tecnologias;
- Definição de mercados e concorrentes – Uma vez decidida a adoção de uma tecnologia, inicia-se o processo de se conhecer os principais produtos e fornecedores que estão habilitados ao fornecimento. Tal conteúdo fará parte do serviço, reduzindo o esforço da equipe de TI na construção do “short list” de produtos e fornecedores a serem analisados;
- Critérios de seleção – A identificação de critérios de seleção de produtos e fornecedores é tarefa que consome tempo e recursos. O serviço contemplará a identificação desses critérios, e essas informações serão usadas para a construção de editais e solicitação de propostas, com consequente redução de tempo.

Em relação ao aumento de eficiência da equipe de TI:

- Extensão do pessoal da equipe – Os analistas e pesquisadores funcionarão como uma extensão da equipe da RFB, porque os profissionais de TI licenciados poderão interagir com os analistas, para discutir os aspectos peculiares ao ambiente da empresa no que se referem às pesquisas e prognósticos;
- Gerenciamento da tecnologia – As pesquisas não se limitarão à escolha da tecnologia. O serviço também entregará aconselhamento de como a tecnologia deve ser gerenciada. Isso aumenta a produtividade da equipe de TI, tanto reduzindo o tempo de montagem das equipes como na efetiva melhoria do gerenciamento;
- Grande abrangência de pesquisa – Com uma grande quantidade de pesquisadores ou analistas em todo o mundo, obteremos entrevistas com fornecedores, avaliação de produtos, pesquisas com usuários, análises de balanços de fornecedores, conhecimento de outras empresas e universidades, participaremos de congressos para obtermos os melhores julgamentos e decidirmos com total confiança.

17. Providências a serem Adotadas

Tratando-se da continuidade na prestação dos serviços, não há providências a serem adotadas.

18. Declaração de Viabilidade

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

18.1. Justificativa da Viabilidade

Conforme o exposto neste ETP, entende-se viável a contratação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial, na forma de subscrição, para acesso ilimitado a uma Base de Conhecimentos/Pesquisas em Tecnologia da Informação e Comunicação, contendo pesquisas primárias, interpretação de tendências e acesso ilimitado, síncrono e assíncrono, pela internet ou por telefone, aos pesquisadores que confeccionam tais pesquisas e prognósticos.

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](#).

GLEYSON NORONHA DE SOUSA

Membro da comissão de contratação

ARTHUR DINIZ MACEDO

Membro da comissão de contratação

DANIELLE CARVALHO BARBOSA

Membro da comissão de contratação

CARLOS GALBERTO SILVA RIBEIRO

Membro da comissão de contratação

FREDMAN ALEXANDER DE MELO TOLENTINO

Membro da comissão de contratação

RENAN PRUDENCIO DE ARAUJO

Membro da comissão de contratação

JULIANO BRITO DA JUSTA NEVES

Autoridade competente

Lista de Anexos

Atenção: Apenas arquivos nos formatos ".pdf", ".txt", ".jpg", ".jpeg", ".gif" e ".png" enumerados abaixo são anexados diretamente a este documento.

- Anexo I - São anexos deste Estudo Técnico Preliminar.docx (14.49 KB)

São anexos deste Estudo Técnico Preliminar:

- Anexo 1 – Proposta Comercial com descritivo dos serviços a contratar

- Anexo 2 – Análise da situação de inexigibilidade
 - Anexo 2.1 - Situação de Inexigibilidade
 - Anexo 2.2 - Certidão ABES - 44.146-Manifesto
 - Anexo 2.3 - Certidão ABES - 44.205-Manifesto
 - Anexo 2.4 - Certidão ABES - 44.206-Manifesto

- Anexo 3 – Análise da vantajosidade da contratação

- Anexo 4 – PDTI 2023/2024 RFB publicado.
 - Anexo 4.1 - Portaria RFB nº 308, de 31 de março de 2023 – Aprovação PDTI 2023/2024
 - Anexo 4.2 – Portaria RFB 504, de 27 de dezembro de 2024 – Prorrogação PDTI 2025



A
Coordenação de Gestão Integrada
Coordenação-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação
Subsecretaria de Gestão Corporativa
Secretaria da Receita Federal do Brasil

Exmo. Sr. Arthur Diniz Macedo

Assunto: Proposta técnico-comercial Gartner

Em atenção a vossa solicitação, a Gartner tem a satisfação de encaminhar à SRF esta proposta de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial para a SRF, com o propósito de apoiar o desenvolvimento e aperfeiçoamento das áreas técnicas desta Secretaria.

Os benefícios e vantagens dessa proposta estão detalhadas nas páginas seguintes.

O período de vigência dos serviços de pesquisa e aconselhamento do Gartner aqui propostos será de 24 meses. A oferta do Gartner e qualquer decisão subsequente é de acordo (e sujeito a) com os preços, termos e condições do Contrato.

Por favor, caso tenha qualquer dúvida sobre esta proposta, me contate pelo número +55 61 99831-4721 ou pelo e-mail gustavo.netto@gartner.com. Agradecemos esta oportunidade. Estamos ansiosos para continuar a trabalhar com você e sua equipe para alcançar seus objetivos.

Atenciosamente,

Gustavo Netto

Diretor

Gartner

Proposta para
Secretaria da Receita Federal



10-Novembro/2025

Índice

1.0 Solução Proposta	2
1.1 Modelo GARTNER	2
2.0 Corporação GARTNER	4
2.1 Dados Corporativos.....	4
2.2 Serviços Gartner	5
2.3 Independência, Imparcialidade e Objetividade da Gartner	5
2.4 Reconhecimento do Mercado – Serviço Único e Singular.....	6
2.5 Inovar... um Grande Desafio nas Empresas	7
2.5.1 Como conduzir uma nova iniciativa de missão crítica?	7
2.5.2 Por Que Muitas Iniciativas Falham?.....	7
2.5.3 Modelo de Engajamento	9
2.5.4 Motivadores e Retorno do Investimento.....	9
3.0 Proposta Comercial	10
3.1 Upgrade: escopo e benefícios	10
3.2 Preços.....	10
3.2.1 Descrição dos Serviços	12
3.3 Condições Legais da Oferta.....	13
3.3.1 Direitos de Propriedade Exclusiva e Uso dos Serviços	13
3.3.2 Limitação de Garantia	14
3.3.3 Limitação de Responsabilidade.....	14
3.3.4 Informações Confidenciais do Cliente	14
3.3.5 Proteção de Dados	15
3.4 Dados Cadastrais	16
ANEXO 1 - Descrição dos Serviços	17
1. Vantagens e benefícios dos serviços ExPv2.....	17

1.0 Solução Proposta

1.1 Modelo GARTNER

É importante ressaltar que o modelo de negócio da Gartner consiste em prover aconselhamento imparcial em diversos temas e/ou áreas de negócio com o intuito de apoiar os Clientes na obtenção de conhecimento através de pesquisas e interações com nossos analistas e conselheiros e assim ampliar sua capacidade de realizar tarefas com base nas melhores práticas e, consequentemente obter os seguintes benefícios: (i) economizar tempo; (ii) otimizar custos; (iii) aprimorar a qualidade das decisões; e (iv) mitigar riscos.

Entregar **insights objetivos e práticos** a executivos e suas equipes através de orientações e ferramentas especializadas que possibilitam **decisões mais ágeis e inteligentes, e melhor desempenho** nas **prioridades críticas** das organizações

A figura abaixo ilustra esse modelo:



O modelo de negócios da Gartner é diferente de uma consultoria tradicional, que trabalha com escopo fechado e alocação de tempo e mão de obra. Nosso modelo possui um escopo de trabalho aberto e dinâmico conforme a agenda e a prioridade do cliente e, por isso, é disponibilizado à cada usuário licenciado o acesso à toda a base de conhecimento contratada desde o primeiro dia do serviço de acordo com seu tipo de acesso.

Cada licença possui os seguintes serviços associados:

- ✓ Acesso a base de conhecimento contratada e as ferramentas disponíveis
- ✓ Acesso a uma equipe de atendimento:
 - um conselheiro estratégico ou especialista (depende do perfil da licença) que propicia:
 - Prover um atendimento personalizado, criando uma jornada individual de trabalho para o usuário licenciado

- Realizar workshops, apresentações etc.
- Prover aconselhamento em temas de seu conhecimento
- Maximizar o uso dos recursos da Gartner, incluindo o uso dos analistas
 - um concierge para auxiliar nas demandas do conselheiro e do usuário licenciado
- ✓ Acesso ilimitado aos analistas, autores das pesquisas, através de inquiries (vídeo-conferências de 30 minutos), que permitem:
 - Esclarecer e/ou orientar sobre temas
 - Tirar dúvidas e prover aconselhamentos
 - Revisar documentos
- ✓ Acesso a eventos (dependendo do perfil da licença)
- ✓ Acesso a pares, usuários de licenças semelhantes no mundo

A figura abaixo ilustra esses recursos:



A aplicação de uma ou mais Iniciativas Gartner para cobrir os desafios do SRF será acordada no início da execução dos serviços e revisada ao longo da vigência do contrato.

O modelo de trabalho da Gartner visa apoiar o SRF a alcançar, não limitados aos seguintes objetivos:

- Maximização do retorno sobre investimentos em todos os projetos de Tecnologia da Informação que, por permear e suportar os serviços finalísticos, impactam diretamente na Gestão, Inovação, Transformação Digital, Gestão de Pessoas, Governança, Eficiência operacional e demais áreas desta SRF, sejam elas estratégicas, táticas ou operacionais;
- Solidez nas decisões acerca de soluções de níveis estratégico, tático e operacional pela pesquisa a acervo eletrônico de pesquisas confiáveis e independentes para atingimento de metas e superação de desafios;
- Implementação de soluções e tendências adequadas à necessidade e realidade do SRF, de maneira imparcial e independente do mercado;
- Fortalecimento da governança de TIC.

- Qualificação e atualização multidisciplinar constante da equipe pelo contato direto (networking) com especialistas capacitados e outros clientes da Gartner em nível mundial.
- Aperfeiçoamento dos projetos e ações estratégicas envolvendo gestão, inovação, transformação digital e TIC;
- Amadurecimento dos serviços prestados aos contribuintes com a identificação e análise das tendências de Transformação Digital aplicadas ao mercado mundial de interesse do SRF, de forma a colaborar no desenho de planos e estratégias de médio e longo prazo, evitando soluções de improviso.
- Melhorar a experiência de trabalho do servidor público do SRF.
- Aprimorar e fortalecer as ações estratégicas, táticas e operacionais dos objetivos do SRF tais como a Reforma Tributária, dentre outros.

2.0 Corporação GARTNER

2.1 Dados Corporativos

Com um faturamento anual acima de US\$ 5,9 Bilhões, a Gartner é a maior e a mais influente empresa do mundo de pesquisa e aconselhamento, caracterizando-se por sua independência e imparcialidade. Congregando experiência que remonta à sua fundação em 1979, com atuação em mais de 90 (noventa) países e equipe composta por mais de 2.200 (dois mil e duzentos) analistas, a empresa indiscutivelmente reúne qualidades e capacitação, por si e seu corpo técnico, que a diferenciam na prestação do serviço, caracterizando notória especialização no segmento de pesquisa e aconselhamento imparcial nas áreas de negócio.

A GARTNER está presente em território nacional desde 1997, com escritórios e equipe de analistas e parceiros executivos locais, alocados nas cidades de São Paulo, Brasília e Rio de Janeiro. Além disso, a Gartner possui analistas e conselheiros executivos (Executive Partner) no Brasil e promove eventos de disseminação de informação e networking em território nacional. Por estas e outras características, a Gartner possui uma oferta única no mercado.

Nesses mais de 25 (vinte e cinco) anos de atuação diretamente em solo nacional e 44 anos no mundo, a GARTNER já prestou serviços para diversos clientes públicos e privados, tendo atualmente, centenas empresas clientes no Brasil e mais de 15.000 no mundo.



2.2 Serviços Gartner

Dentro do contexto acima apresentado, a Gartner tem como principal propósito:

Equipar líderes de negócios com **insights, conselhos e ferramentas indispensáveis para executar suas prioridades de missão crítica.**

 Informações Confiáveis e Indispensáveis	 Aconselhamento Estratégico	 Ferramentas
❑ Milhares de pesquisas com Insights para ajudá-lo a tomar as decisões certas ❑ Metodologias de pesquisa proprietárias ❑ Insights independentes e objetivos ❑ Comunidades de pares ❑ Conferências	❑ Orientação pessoal para ajudar a concentrar nos problemas e oportunidades que realmente importam ❑ +490.000 interações com clientes / ano ❑ +2.200 Especialistas para ajudar a desafiar o pensamento convencional e realizar atividades críticas ❑ +300 novos estudos de caso / ano	❑ Ferramentas e programas para ajudar na tomada de decisão e execução ❑ Diagnósticos de maturidade que cobrem mais de 45 áreas funcionais em toda a empresa ❑ Centenas de pesquisas cobrindo estudos de mercado, fornecedores e serviços ❑ Em torno de 400 mil Ignition Guides ❑ Em torno de 60 ferramentas de diagnóstico

A cobertura da Gartner contempla inúmeras áreas de negócio das empresas conforme ilustra a figura abaixo:



Independente da área de negócio endereçada, a Gartner endereça os serviços através de vários canais de capacitação conforme o tipo de licença contemplada no contrato.

2.3 Independência, Imparcialidade e Objetividade da Gartner

A gama de serviços prestados pela GARTNER nesses anos de atuação no mercado brasileiro e internacional, envolve pesquisa e aconselhamento imparcial em diversas áreas de Negócio e TI, com destaque para: Negócios Digitais, Gestão e Marketing de Produtos, Transformação Digital, Alinhamento de TI com Negócio, Inovação, Analytics, Governança de Dados, Segurança e Privacidade, Gestão de Riscos e Conformidades, Experiência Total do Cliente, Planejamento Estratégico, Governança, Gestão de Contratos e Fornecedores, Desenvolvimento de Aplicações, Infraestrutura de TI, Cloud Computing, Futuro do Trabalho, entre outros.

Visando comprovar a independência e objetividade da Gartner, características fundamentais que lhe permitem fornecer aconselhamento balizado, vanguardista, confiável e imparcial na área de Tecnologia da Informação e Comunicação, como nenhuma outra empresa é capaz, apresentamos algumas informações institucionais com os respectivos links para acesso online a elas.

Para assegurar independência e objetividade, a GARTNER se apoia em três pilares:

1. Ética dos seus analistas

- Os analistas da Gartner desenvolvem seus pontos de vista sem influência, indicando os fatos como eles verdadeiramente são. A fim de garantir a independência, precisão e integridade das suas análises, a GARTNER mantém um Código de Conduta que descreve os seus valores fundamentais e os limites que os analistas da empresa são obrigados a observar.

- Dentre as rigorosas diretrizes adotadas pela GARTNER, seus analistas não podem possuir ações de empresas ou setores por eles analisados e não estão autorizados a ser membro de Conselho de qualquer companhia na indústria tecnológica que esteja no âmbito de cobertura de pesquisas da Gartner.
- 2. Independência da indústria**
- A GARTNER prima por sua absoluta independência, razão pela qual não vende tecnologia nem implementa soluções tecnológicas ou projetos e, da mesma forma, não possui interesse algum, direto ou indireto, no sucesso ou fracasso de uma tecnologia ou prática comercial em particular. A empresa segue diretrizes rígidas para regular as relações mantidas com provedores de tecnologia.
- 3. Ouvidoria**
- A GARTNER possui uma ouvidoria interna, o *Office of the Ombudsman* - como é chamado, é o departamento responsável por proteger os métodos, os preceitos éticos, os padrões de conduta da empresa e, assim, a independência, objetividade e acurácia dos seus serviços, funcionando, ainda, como mediador de conflitos.
 - A ouvidoria fornece aos analistas e outros funcionários da empresa um mecanismo de proteção caso algum tipo de influência indesejada venha a ser exercida sobre eles, trazendo maior coerência a todos os processos.

2.4 Reconhecimento do Mercado – Serviço Único e Singular

Por essas características, a GARTNER reúne condições tão efetivas para fornecer aconselhamento igualmente preciso, imparcial, objetivo e consistente. Isso propiciou e continua propiciando um grande crescimento da Gartner no mercado, com uma estrutura, área de cobertura de pesquisas e uma abrangência global que o torna único e cada vez mais relevante.

Além de ter analistas no Brasil cobrindo o mercado nacional, a GARTNER é a empresa com maior reconhecimento, com maior número de escritórios, de empregados e de analistas em território nacional, em particular na área de Tecnologia da Informação, atendendo usuários e provedores de tecnologia.

As bases de conhecimento da Gartner são próprias, sendo as maiores disponíveis no mercado, cobrindo o mais amplo escopo de temas de TIC, o que nos leva a ter posição de liderança nas pesquisas de mercado realizadas por empresas especializadas, como a KCG (Knowledge Capital Group – www.knowledgecg.com - fundada em 1988 e especializada em estudar empresas de pesquisa), que em seu mais recente relatório disponível destaca a GARTNER tanto no aconselhamento a Provedores de Tecnologia (Sell Side), como a “Usuários de Tecnologia” (Buy Side) além de considerar a GARTNER como a única empresa global de pesquisa no mundo.



“Deal Makers/Breakers (DMBs): Scoring very high on both exposure and influence, these firms are the kings of the Buy-Side analysts and have an enormous amount of influence over the buying decisions of large ETB organizations. Globally, there is only 1 firm in this category -- Gartner. Gartner’s primary clients are ETBs in “global 10,000” companies.”

2.5 Inovar... um Grande Desafio nas Empresas

2.5.1 Como conduzir uma nova iniciativa de missão crítica?

Conforme publicado no site <https://www.valuer.ai/blog/50-examples-of-corporations-that-failed-to-innovate-and-missed-their-chance>, inúmeras produtos e/ou empresas com enorme reconhecimento no mercado na década de 1950 desapareceram após 70 anos.

A grande maioria dos Presidentes de Empresa dizem que a única maneira das empresas se manter no mercado é inovar sempre.

Isso implica que as empresas necessitam sempre estar buscando novas iniciativas constantemente com foco de criar serviços, novos modelos de negócios, novas experiências para o cliente, novas receitas, etc. Ou seja, as empresas precisam se reinventar o tempo todo e buscar mudanças constantes.

Todavia, vários estudos de grandes empresas de consultoria demonstram que mais de 60% das iniciativas das empresas não conseguem entregar.

E a grande pergunta se faz é “por que as iniciativas falham?”.

É fato que quando a Empresa possui uma nova iniciativa, ela necessita escolher qual opção seguir:

- fazer tudo ela mesma, ou
- contratar uma consultoria com experiência no tema.

Usualmente, essa decisão é tomada de acordo com a relevância da iniciativa e tem impactos em 3(três) variáveis: custo/investimento, risco e tempo.



2.5.2 Por Que Muitas Iniciativas Falham?

Estudos demonstram que a probabilidade de atingir o sucesso dependem de duas etapas importantes no processo:

- tomar a decisão correta; e

- a organização ter a capacidade de executar.



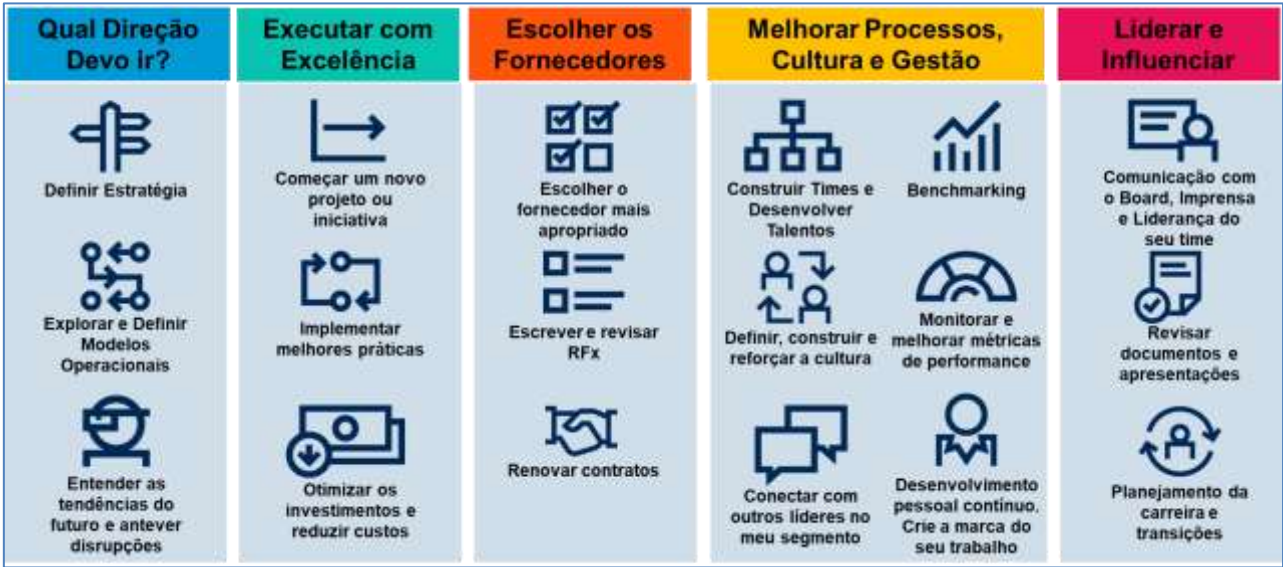
Com relação à capacidade de tomar decisões corretas, Daniel Kahneman, ganhador do prêmio nobel, ilustra em seu livro “Thinking, Fast and Slow” inúmeras barreiras que as empresas enfrentam para tomar boas decisões. De maneira a melhor endereçar este tema, é comum as empresas se utilizarem de consultorias estratégicas para auxiliá-las em suas tomadas de decisão estratégicas.

Infelizmente, muitas empresas, até por questões financeiras, não dedicam a mesma atenção para a segunda parte da equação que é a capacidade de sua organização em desenvolver e entregar o que foi planejado e, conseqüentemente, o planejamento não atinge o seu objetivo inicial.

Um dos principais diferenciais dos serviços da Gartner é propiciar às organizações insights, conselhos e ferramentas para suportar tanto o processo de tomada de decisões quanto a capacidade de executar.

2.5.3 Modelo de Engajamento

A figura abaixo ilustra exemplos de quando o Cliente deve acionar a GARTNER:



2.5.4 Motivadores e Retorno do Investimento

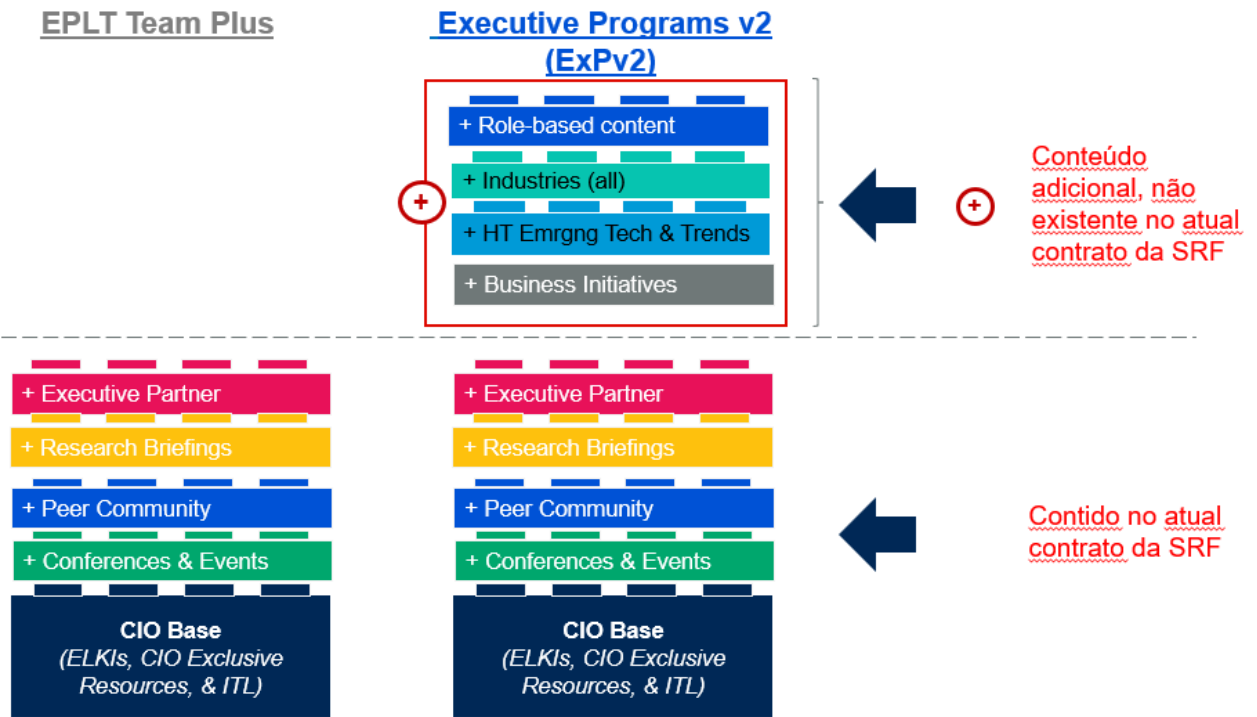
Segue abaixo os principais motivadores que as instituições contratam os serviços da Gartner:

- Principal fonte de referência no processo de tomada de decisão
- Tendências e planejamento
- Confiança e imparcialidade
- Seguro & mitigação de riscos
- Referência de métricas, indicadores e melhores práticas
- Doutrinadores
- Ponto único de referência
- Economia de tempo e dinheiro

3.0 Proposta Comercial

3.1 Upgrade: escopo e benefícios

A Gartner sempre evoluindo os serviços oferecidos a seus clientes lançou a versão ExPv2 em substituição a versão Executive Program Leadership Team Plus, incluindo conforme figura abaixo vários novos entregáveis:



Maiores detalhes sobre os novos entregáveis estão no Anexo 1 – Descrição dos Serviços

3.2 Preços

Os produtos e preços dessa proposta se encontram detalhados abaixo:

ÁREA	LICENÇA	USUÁRIO	QTD	Upgrade ExPv2 ANO 1		Upgrade ExPv2 ANO 2	
				PREÇO UNIT. (R\$)	TOTAL ANUAL (R\$)	PREÇO UNIT. (R\$)	TOTAL ANUAL (R\$)
COTEC	ExPv2 Guided Team Leader	Coordenador-Geral	1	468.400,00	468.400,00	493.000,00	493.000,00
	ExPv2 CIO Guided Member	Cogei	1	468.400,00	468.400,00	493.000,00	493.000,00
	ExPv2 SWEL Guided Leader	Codev	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
	ExPv2 SWEL Extended Team Member	Didev / Diget	1	172.300,00	172.300,00	181.400,00	181.400,00
	ExPv2 EA Guided Team Member	Dinar	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
	ExPv2 Extended Team Advisor Member	Dipap / Dpcti	1	156.400,00	156.400,00	164.600,00	164.600,00
	GTP Team Leader		1	55.700,00	55.700,00	58.600,00	58.600,00
	GTP Team Member	Equipe Técnica	3	45.800,00	137.400,00	48.200,00	144.600,00
Subtotal					2.386.400,00		2.511.800,00
COOPS	ExPv2 Guided Team Leader	Coordenador-Geral	1	468.400,00	468.400,00	493.000,00	493.000,00
	ExPv2 CISO Guided Team Member	Coseg	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
	ExPv2 I&O Guided Team Member	Coinf	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
	ExPv2 Extended Team Advisor Member	Cosup / Digit	2	156.400,00	312.800,00	164.600,00	329.200,00
	GTP Team Leader	Disup	1	55.700,00	55.700,00	58.600,00	58.600,00
	GTP Team Member	Equipe Técnica	7	45.800,00	320.600,00	48.200,00	337.400,00
	Subtotal				2.085.300,00		2.194.800,00
CODAD	ExPv2 Guided Team Leader	Coordenador-Geral	1	468.400,00	468.400,00	493.000,00	493.000,00
	ExPv2 CDAO Guided Team Leader	Cogov / Digid	2	463.900,00	927.800,00	488.300,00	976.600,00
	ExPv2 CDAO Extended Team Member	Coeng / Dgain / Disad /	2	172.300,00	344.600,00	181.400,00	362.800,00
	Subtotal				1.740.800,00		1.832.400,00
VALOR TOTAL ANUAL (R\$)					6.212.500,00		6.539.000,00
VALOR TOTAL 2 ANOS (R\$)							12.751.500,00
Eventos	Summit no Brasil		25	11.376,00	284.400,00	12.694,00	317.350,00
	IT Symposium Brasil / CIO & IT Executive (*)		10	15.604,00	156.040,00	17.411,00	174.110,00
	Subtotal				440.440,00		491.460,00
VALOR TOTAL R\$ (Subscrições + Eventos on-demand)					6.652.940,00		7.030.460,00
TOTAL DO CONTRATO R\$ (2 ANOS)							13.683.400,00

(*) IT Symposium Brasil / CIO & IT Executive - Para o ano de 2026, não será realizado o evento denominado IT Symposium Brasil, sendo substituído pelo evento CIO & IT Executive. Considerando que não há confirmação quanto à retomada do IT Symposium Brasil para o ano de 2027 e até a vigência deste contrato, fica expressamente acordado que a utilização da modalidade deste ticket prevista neste instrumento será destinada exclusivamente ao evento CIO & IT Executive. Caso o evento IT Symposium Brasil volte a ser realizado durante a vigência deste contrato, as partes poderão, de comum acordo, ajustar a utilização da modalidade destes Tickets para este evento, sem ônus adicional para o contratante, respeitando as condições originalmente pactuadas.

- O preço total do Contrato para um período de 24 (vinte e quatro) meses é de R\$ 13.683.400,00 (treze milhões, seiscentos e oitenta e três mil, quatrocentos reais), conforme valores anuais assim distribuídos na tabela acima:
 - Serviços Gartner de pesquisa e aconselhamento (subscrições): R\$ 12.751.500,00, sendo R\$ 6.212.500,00 (Ano 1) e R\$ 6.539.000,00 (Ano 2)
 - Eventos Gartner “on-demand” (tickets): R\$ 440.440,00 (Ano 1) 3 R\$ 491.460,00 (Ano 2)
- O faturamento das subscrições ocorrerá em parcelas mensais iguais e consecutivas, equivalentes à 1/12 do valor anual das subscrições acima estabelecido, com pagamento em até 30 dias após a emissão da fatura.
- Caso sejam demandados, os tickets para os eventos serão pagos em até 30 dias após a sua realização.

- Ressaltamos que apresentamos ao SRF uma condição especial de preços sobre os preços correntes de lista (2025), com desconto de aproximadamente 5% sobre os preços de lista que é o valor do Ano 2. Os valores acima na tabela já contemplam esses descontos. Os valores são condições especiais válidas apenas até 31/12/2025. Após essa data os valores serão revistos para os preços de lista de 2026.
- **Demais condições comerciais**
- A vigência da contrato será de 24 meses a partir da assinatura, e as licenças serão disponibilizadas em até 10 (dez) dias úteis.
- Os valores apresentados nesta proposta comercial são expressos em Reais e contemplam todos os impostos.
- As licenças propostas nominais e de uso individual.
- O serviço não poderá ser interrompido durante o período do contrato exceto pelas situações previstas em lei.
- As condições gerais apresentadas nas próximas páginas deverão ser parte integrante do Contrato a ser firmado entre as partes e, em caso de conflito, estas cláusulas deverão prevalecer sobre as demais, exceto as que não estejam de acordo com a Lei 14.1233/21.
- Os valores unitários mensais constantes desta proposta permanecerão fixos e irrealizáveis durante os 24 (vinte e quatro) meses de vigência do contrato. Após este período, eles sofrerão reajuste pelo ICTI ou outro que vier a substituí-lo, acumulado desde a data da assinatura do contrato.
- As licenças que contemplam tickets, propiciam o uso de 1(um) ticket para cada ano do contrato e são válidos para uso dentro ano corrente do contrato, não podendo acumular tickets de um ano para o outro.
- Os Tickets de eventos são intransferíveis e qualquer infortúnio para participação do usuário no evento, deverão ser submetidos para avaliação da Gartner para transferir o ticket para outra pessoa. Caberá a GARTNER aprovar ou não a transferência.
 - As despesas de viagem são de responsabilidade do Cliente.

3.2.1 Descrição dos Serviços

As descrições dos serviços propostos estão disponíveis nos endereços abaixo disponibilizados e fazem parte integrante do contrato a ser assinado:

ExPv2 Guided Team Leader

- https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_team_ldr_ptb.pdf

ExPv2 SWEL Guided Leader & Extended Team Member

- https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_swel_guided_ldr_mbr_ptb.pdf
- https://sd.gartner.com/sd_expv2_ext_team_guided_swel_team_mbr_ptb.pdf

ExPv2 CISOs Guided Leader

- [Leader https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_ciso_guided_ldr_mbr_ptb.pdf](https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_ciso_guided_ldr_mbr_ptb.pdf)

ExPv2 CDAOs Guided Leader & Extended Team Member

- https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_cdao_guided_ldr_mbr_ptb.pdf
- https://sd.gartner.com/sd_expv2_ext_team_guided_cdao_team_mbr_ptb.pdf

ExPv2 I&O - Infrastructure & Operations - Guided Member

- https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_io_guided_mbr_ptb.pdf

ExPv2 Enterprise Architecture (EA) Guided Member

- https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_ea_guided_mbr_ptb.pdf

ExPv2 Extended Team Advisor Member

- https://sd.gartner.com/sd_expv2_ext_team_advisor_mbr_ptb.pdf

Gartner for Technical Professionals (GTP) Team Leader & Team Member

- https://sd.gartner.com/sd_techpro_team_leader_ptb.pdf
- https://sd.gartner.com/sd_techpro_team_member_ptb.pdf

3.3 Condições Legais da Oferta

A presente oferta é condicionada aos seguintes termos e condições legais:

3.3.1 Direitos de Propriedade Exclusiva e Uso dos Serviços

A GARTNER declara, neste ato, que detém e mantém todos os direitos de uso sobre os Serviços e de seu formato e conteúdo, bem como sobre toda e qualquer ferramenta ou produto disponibilizado com os Serviços, incluindo direitos de propriedade intelectual. Devido a natureza dos Serviços prestados pela GARTNER, somente as pessoas expressamente identificadas nos Contratos Suplementares ou na presente proposta (os "Usuários Licenciados") poderão acessar os Serviços. Cada Usuário Licenciado terá uma senha única e pessoal, que não poderá ser compartilhada com outras pessoas. O Cliente poderá substituir um Usuário Licenciado sem a aprovação prévia da Gartner se a função exercida pelo Usuário Licenciado em seu emprego for alterada, de modo que o acesso do Usuário Licenciado não seja mais considerado necessário pelo Cliente. Se o Cliente desejar substituir um Usuário Licenciado por qualquer outra razão, o Cliente deverá obter, para tanto, a aprovação prévia e por escrito da Gartner, a qual, se solicitada em bases ocasionais e limitadas, não será negada de forma desarrazoada. O Cliente deverá estabelecer e observar medidas de segurança apropriadas para limitar o acesso aos Serviços a somente aos Usuários Licenciados. Os Usuários Licenciados podem (i) imprimir uma cópia de cada documento de pesquisa individual para seu uso pessoal, para benefício do Cliente; (ii) extrair trechos de documentos de pesquisa individuais, em bases não rotineiras, para fins de produzir apresentações ou relatórios internos a serem compartilhados com outros profissionais do Cliente, desde que o trecho em questão seja razoavelmente limitado, não tenha propósito de comercialização e esteja acompanhado da devida citação da fonte, em conformidade com legislação brasileira relativa a direitos de autor e de propriedade intelectual. O Cliente não deve redistribuir cópias de documentos de pesquisa individuais, por meios eletrônicos ou por quaisquer outros, para não-usuários, a menos que especificamente autorizado na "Descrição dos Serviços" constante do respectivo Contrato Suplementar ou da presente proposta. Os Usuários Licenciados não poderão reproduzir ou distribuir externamente os resultados dos Serviços, total ou parcialmente, sem a permissão prévia e expressa da Gartner, exceto no caso de distribuições externas, somente na íntegra, de reimpressões de documentos individuais adquiridos pelo Cliente. O Cliente somente poderá usar trechos dos Serviços para fins externos mediante obtenção de prévia e expressa aprovação do setor de relações de vendas da Gartner, no e-mail: "quote.requests@Gartner.com". Qualquer aprovação para uso externo dos Serviços deverá atender às regras denominadas "Gartner Copyright & Quote Policy", que podem ser vistas pelo Cliente na seção de relações de vendas da Gartner no site "www.Gartner.com". Os Serviços não poderão ser armazenados pelo Cliente em nenhum sistema de armazenamento e recuperação. O Cliente concorda, ainda, em ler e cumprir o "Gartner Usage Policy" (o "Manual"), que é disponibilizado para todos os Usuários Licenciados através da seção "Policies" do site "www.Gartner.com". Entre outras coisas, este Manual descreve como o Cliente pode substituir um Usuário Licenciado, reproduzir seleções e/ou compartilhar documentos de pesquisa da

Gartner dentro das organizações do Cliente, e fazer citações ou resumos dos Serviços externamente.

3.3.2 Limitação de Garantia

TODOS OS SERVIÇOS SÃO FORNECIDOS TAL COMO DESENVOLVIDOS À DATA DA ENTREGA (NUMA BASE “AS IS”), OU SEJA, OS SERVIÇOS PRESTADOS, BEM COMO AS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS NÃO FORAM CRIADOS SOB ENCOMENDA OU POR ESPECIFICAÇÕES DO CLIENTE. DESTA FORMA, A GARTNER EXPRESSAMENTE EXCLUI QUAISQUER GARANTIAS, EXPRESSAS OU IMPLÍCITAS, ESTATUTÁRIAS OU OUTRAS, INCLUINDO, MAS NÃO LIMITADO A, QUAISQUER GARANTIAS IMPLÍCITAS DE COMERCIALIZABILIDADE E/OU ADEQUAÇÃO DOS SERVIÇOS A UMA FINALIDADE ESPECÍFICA E OU A INTEGRALIDADE, PRECISÃO E ADEQUAÇÃO DAS INFORMAÇÕES AOS INTERESSES DO CLIENTE. O CLIENTE RECONHECE AS INERENTES INCERTEZAS EM QUALQUER ANÁLISE OU INFORMAÇÃO QUE PODEM SER FORNECIDAS COMO PARTE DOS SERVIÇOS, E QUE AS INFORMAÇÕES E DADOS DECORRENTES DOS SERVIÇOS SÃO FUNDAMENTADOS EM PROJEÇÕES ESTATÍSTICAS OBTIDAS POR MEIOS REGULARES E CONSIDERADOS APROPRIADOS PELA GARTNER, E COMPOSTOS, BASICAMENTE, DE ESTIMATIVAS. AS PARTES DECLARAM E RECONHECEM QUE AS FONTES DE INFORMAÇÃO ENVOLVEM FATORES EXTERNOS E QUE ESTAS FONTES NEM SEMPRE ESTÃO SOB O CONTROLE DA GARTNER, ESTANDO AS REFERIDAS PROJEÇÕES SUJEITAS, AINDA, A FATORES INTRÍNSECOS DE NATUREZA ESTATÍSTICA, TAIS COMO COBERTURA E TAXA DE ERRO. PORTANTO, O CLIENTE CONCORDA QUE OS SERVIÇOS NÃO TÊM A FINALIDADE DE SUBSTITUIR A PRÓPRIA ANÁLISE E AVALIAÇÃO INDEPENDENTE DO CLIENTE, E NÃO DEVEM SER CONSIDERADOS COMO UMA RECOMENDAÇÃO DA GARTNER PARA A ADOÇÃO DE UM DETERMINADO CURSO DE AÇÃO PELO CLIENTE. O CLIENTE SERÁ O ÚNICO RESPONSÁVEL PELAS DECISÕES QUE VENHA A TOMAR COM BASE NOS SERVIÇOS E/OU NAS INFORMAÇÕES OU DADOS NELE CONTIDOS, SENDO QUE RECONHECE O CLIENTE, NESTE ATO, QUE A TOMADA DE DECISÕES E INTERPRETAÇÃO DE INFORMAÇÕES NÃO FAZEM PARTE DOS SERVIÇOS PRESTADOS PELA GARTNER OU POR SEUS LICENCIADORES. O CLIENTE ESTÁ CIENTE QUE, AO TOMAR DECISÕES E INTERPRETAR AS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS PELA GARTNER ESTÁ ASSUMINDO TODOS OS RISCOS RELACIONADOS COM O USO E APLICAÇÃO DAS INFORMAÇÃO DISPONIBILIZADAS E DOS SERVIÇOS PRESTADOS.

A GARTNER ou os seus licenciadores não serão responsáveis em caso algum por quaisquer erros, omissões ou inadequação das informações disponibilizadas por meio dos Serviços ou quaisquer interpretações que resultem dos mesmos, a menos que tais erros, omissões ou inadequações sejam decorrentes de dolo da Gartner. A GARTNER e os seus licenciadores não serão responsáveis por lucros cessantes ou danos emergentes, indiretos, especiais ou incidentais, designadamente (e não exclusivamente) perda de oportunidades de negócio sofridas pelo Cliente e que tenham por causa a utilização dos Serviços.

3.3.3 Limitação de Responsabilidade

Na extensão permitida pela lei, as partes concordam que a responsabilidade total da Gartner relativamente a quaisquer pleitos ou reclamações do Cliente com relação a este Contrato e/ou ao fornecimento dos Serviços será limitada ao valor total pago pelo Cliente em relação ao Serviço que gerou o pleito ou a reclamação.

3.3.4 Informações Confidenciais do Cliente

Os termos da presente proposta comercial, bem como toda e qualquer informação transmitida de parte à parte com relação aos Serviços, observadas as exceções abaixo, serão tratados como “Informações Confidenciais”.

A obrigação de confidencialidade não se aplica com relação à informação que:

- (1) estejam comprovadamente em domínio público no momento da comunicação;
- (2) seja desenvolvida independentemente pela GARTNER fora do âmbito da execução dos Serviços contratados pelo Cliente;
- (3) tenha comprovadamente caído em domínio público subsequentemente à comunicação a GARTNER e sem que tal decorra de qualquer violação por parte da Gartner;
- (4) esteja já na posse da Gartner, livre de quaisquer obrigações de confidencialidade, no momento em que lhe é comunicada pelo Cliente;
- (5) tenha sido comunicada pelo Cliente a terceiros que não estejam sujeitos a obrigação de confidencialidade.

A GARTNER poderá, ainda, divulgar tais informações quando sejam legalmente solicitadas por entidades administrativas ou judiciais.

O Cliente reconhece que A GARTNER atua no ramo de pesquisa e análises relacionadas a tecnologia da informação e a obrigação de confidencialidade prevista nesta cláusula não se aplicará às informações obtidas pela GARTNER por meio das análises, pesquisas ou consultorias por ele realizadas e obtidas por meio de fontes diversas que não o próprio Cliente.

Será permitido a GARTNER divulgar "Dados Agregados", conforme definição abaixo, exclusivamente no âmbito do curso regular dos seus negócios de fornecimento aos seus clientes dos mesmos tipos de serviços prestados ao Cliente. Para fins desta cláusula, o termo "Dados Agregados" refere-se às informações que podem ser baseadas ou derivadas de Informações Confidenciais. A GARTNER não divulgará os "Dados Agregados" com qualquer menção ao nome do Cliente, a menos que prévia e expressamente autorizado por este.

3.3.5 Proteção de Dados

No desempenho das suas obrigações nos termos desta Proposta, A GARTNER e Cliente deverão cumprir toda a legislação de proteção de dados aplicável. Na prestação de Serviços, a GARTNER deverá cumprir integralmente com sua política global de privacidade disponível no www.Gartner.com/privacy.

3.4 Dados Cadastrais

Dados da Empresa Sede

Razão Social : Gartner do Brasil Serviços de Pesquisas Ltda
CNPJ : 02.593.165/0001-40
Endereço : Av. Brigadeiro Faria Lima, 4300, Ed. F.L. Corporate Building – 8º. Andar
Itaim Bibi - São Paulo – SP
CEP : 04-578-000
Telefone : (011) 3043-7520

Escritório Brasília

Endereço: SCN Qd 2 – Ed. Corporate Financial Center – 5º. Andar – Sala 502
Telefone: 61-33296083

Representante Legal

Nome : Cesar Augusto Ribeiro Brasileiro
Cargo : Vice-Presidente Regional
Email : cesar.brasileiro@Gartner.com

Quaisquer perguntas sobre esta proposta devem ser endereçadas a:

Gustavo Netto
Gartner do Brasil S/C Ltda
Telefone: +55 61 99831-4721
Email: gustavo.netto@Gartner.com

ANEXO 1 - Descrição dos Serviços

1. Vantagens e benefícios dos serviços ExPv2

O ExPv2 (Executive Programs v2) representa uma evolução e consolidação dos serviços anteriores, incluindo o EPLT Team Plus (Executive Programs Leadership Team Plus), oferecendo uma experiência aprimorada e mais conteúdo focado.

As principais vantagens e benefícios do serviço ExPv2 são:

1. **Conteúdo Abrangente (Upgrade de Conteúdo):** O ExPv2 inclui todo o conteúdo da base CIO (ELKIs, CIO Exclusive Resources, & ITL), Conferences & Events, Peer Community, Business Initiatives, Executive Partner, e Research Briefings, que já estavam contidos no EPLT Team Plus. No entanto, o ExPv2 adiciona substancialmente:

- **Cobertura de Todas as Indústrias:** O ExPv2 oferece uma expertise incomparável, com mais de 100 especialistas cobrindo várias indústrias. Permite explorar tendências e dinâmicas de mercado para refinar estratégias e validar investimentos futuros. A cobertura inclui Bancos e Investimentos, Seguros, Varejo, Manufatura, Governo, Saúde, Educação, Energia & Utilities, e Comunicação.
- **Tecnologias e Tendências Emergentes** (HT Emergent Tech & Trends).
- **Conteúdo Adicional** Baseado em Função (Role-based content), a saber CISO, SWEL, EA, I&O e CDAO

1. O ExPv2 Leaders habilita o acesso ao conteúdo das licenças de domínio e vice-versa para os líderes.
2. Diversas Ferramentas adicionais para Execução e Tomada de Decisão

O ExPv2 oferece ferramentas práticas para acelerar a execução de projetos críticos:

- **Emerging Technology and Trends (ETT):** Ajuda os líderes a se manterem atualizados e a determinar o impacto e as oportunidades que as tecnologias emergentes apresentam para sua organização.
- **Accelerators for CIOs:** Oferecem uma experiência passo a passo para a execução, fornecendo os modelos (templates), estudos de caso e lições rápidas mais relevantes. O Executive FastStart, que faz parte dessa suite, oferece uma abordagem personalizada para ajudar executivos a alcançar o sucesso nos primeiros 30, 60, 90 dias e além. Tópicos importantes incluem prontidão para IA (AI Ready), Cibersegurança, e Planejamento de Força de Trabalho.
- **Third-Party Cybersecurity Insights Platform:** Permite que a equipe explore, avalie e tome medidas contra o risco cibernético potencial de fornecedores em uma plataforma centralizada. Simplifica o processo de questionário e fornece alertas sobre novos conteúdos ou menções na mídia relacionadas aos fornecedores.
- **Cybersecurity Business Value Benchmark:** Transforma a medição de cibersegurança. Oferece um conjunto padronizado de métricas e a capacidade de comparar o desempenho da organização com pares da indústria, facilitando conversas orientadas a negócios com o conselho e comitês.
- **Digital Execution Scorecard (DES):** Fornece uma avaliação abrangente da estratégia digital para acelerar a tomada de decisão. Ajuda a impulsionar conversas sobre estratégia digital com o Conselho de Administração e CEO, além de estabelecer medições comuns e priorizar o que gerará sucesso.

4. Soluções de Time e Engajamento

A solução ExPv2 é focada em times (Solução de Time) e permite engajamento mais profundo com a equipe, ao integrar todos esses elementos acima, permite que a liderança e suas equipes trabalhem de maneira mais sinérgica, utilizando recursos avançados que vão além da cobertura de TI, abrangendo estratégia de negócios, visão de indústrias bem como mercados emergentes, e gestão de risco cibernético de terceiros, essenciais para o atendimento dos novos desafios apresentados para os próximos anos.

Em essência, evoluir para o ExPv2 é como trocar um kit de ferramentas especializado por uma estação de trabalho completa: o EPLT Team Plus oferecia ferramentas essenciais e específicas de liderança (o legado), mas o ExPv2 não apenas as mantém, mas adiciona poderosos módulos de negócios, dados de comparação de indústria, ferramentas de execução passo a passo (Accelerators) e plataformas centralizadas de avaliação de risco cibernético, tudo isso em um modelo que visa simplificar a administração e ser mais econômico no longo prazo.

A seguir, nas próximas páginas detalhamos cada licenciamento e suas subscrições.

2.1. Equipe de Atendimento

A equipe de atendimento é descrita conforme descrita abaixo:

- ✓ Client Success Manager: atuará como ponto de contato primário de cada usuário licenciado.
- ✓ Executive Partner: conselheiro estratégico com experiência anterior em funções de tecnologia executiva sênior.

2.1.1. Assessoria Personalizada

As assinaturas que contemplam um Conselheiro Estratégico ou Especialista oferecem um serviço de assessoria personalizado através um profissional sênior, que denominamos de “Executive Partner (EP)”

Esse profissional atuará como um parceiro estratégico com o intuito de auxiliar o usuário licenciado a tirar o máximo de valor do serviço, auxiliando na construção e execução do seu planejamento estratégico.

2.2. Assinaturas

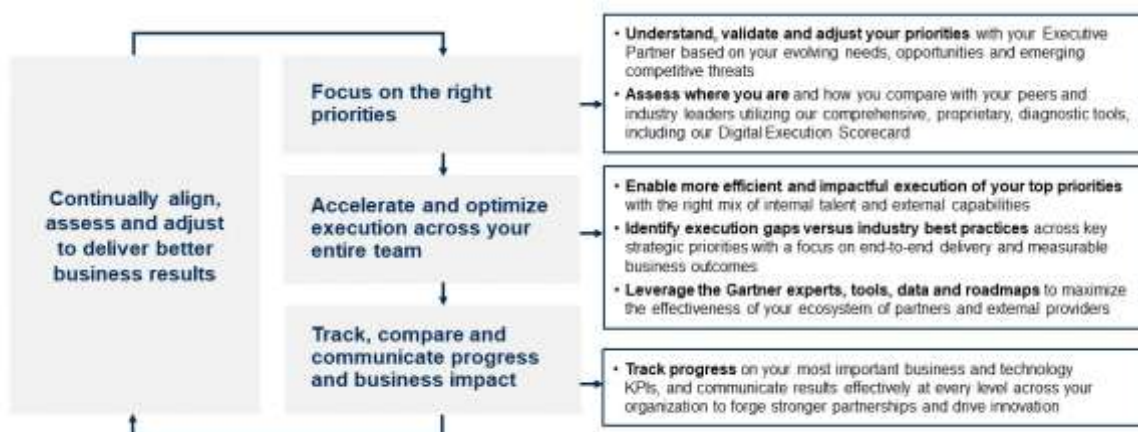
2.2.1. Executive Programs v2 Guided Team (ExPv2 GT)

O ExPv2 GT apresenta uma evolução do Programa Executivo anterior da Gartner com o propósito de proporcionar pesquisas, ferramentas, insights confiáveis, conselhos estratégicos, soluções práticas e orientação focada nos negócios suportando tanto a construção da Estratégia quanto a Execução. Esse conteúdo fica exclusivo para os usuários líderes executivos.



Os Programas Executivos agregam valor aos nossos clientes, ajudando-os a alinhar, avaliar e ajustar continuamente para fornecer os melhores resultados de negócios.

Figura 1. Os Programas Executivos da Gartner ajudam sua equipe a maximizar o impacto das prioridades mais críticas de sua organização



Os líderes de hoje enfrentam uma responsabilidade cada vez maior por impulsionar a inovação e colaborar com outras unidades de negócios em iniciativas digitais. Com o ExPv2 GT, o assessorado estará equipado com os recursos necessários para definir essas estratégias e tomar as decisões corretas rapidamente — com foco em traduzir visões em planos acionáveis e liderar a transformação do modelo de negócios por meio da inovação.

Figura 2. As assinaturas do ExP v2 GT fornecem suporte abrangente de ponta a ponta para suas prioridades de missão crítica - abrangendo as perspectivas de tecnologia e negócios



Cliente se beneficiará de pesquisas abrangentes e insights acionáveis que garantem que os líderes tenham o suporte de ponta a ponta de que precisam para criar estratégias mais inteligentes e alcançar resultados de negócios mais fortes. O ExPv2 GT amplia a pesquisa de TI estratégica com conteúdo de Iniciativas de Negócios.

Essa licença também proverá acesso ao conteúdo da Gartner de várias indústrias conforme descrito abaixo:

■ Cobertura de várias indústrias:

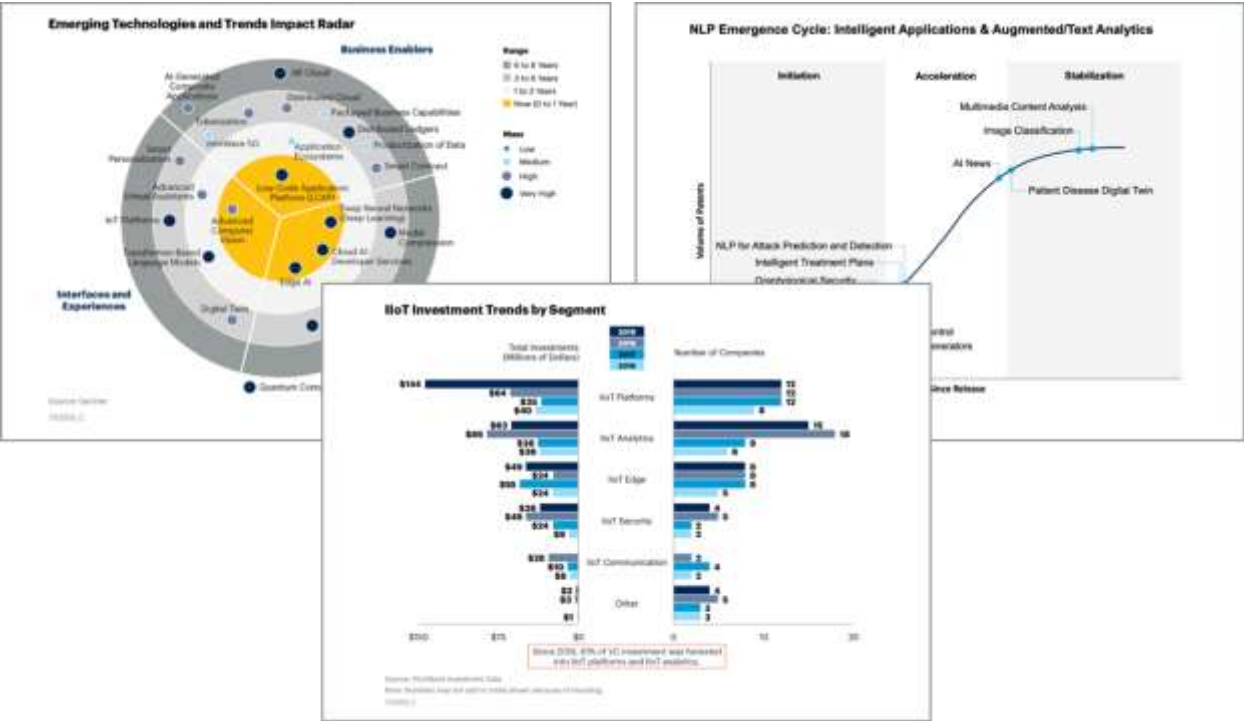


- Uma visão estratégica de longo prazo específica das diversas indústrias, permitindo ao cliente planejar com antecedência
- Pesquisa direcionada: relevante para prioridades de missão crítica em seu setor
- Aconselhamento sobre questões de tecnologia no contexto do seu setor para apoiar sua estratégia de negócios
- Conhecimento dos principais fornecedores ou dos produtos do setor para o contexto do seu negócio
- Perspectiva global do seu setor

Essa licença também inclui um conteúdo precioso relacionado à **Tecnologias e Tendências Emergentes**. Essas pesquisas são apoiadas por uma abordagem rigorosa para extrair insights valiosos, incluindo:

Diversas fontes (por exemplo, bancos de dados de patentes dos EUA, financiamento de capital de risco, pesquisa acadêmica, Gartner Talent Neuron™) são combinadas com algoritmos de IA de linguagem natural para descobrir e mapear tecnologias emergentes e tendências importantes para provedores de tecnologia.

Os especialistas da Gartner mergulham profundamente nas tendências mais promissoras, aproveitando a comunidade mais ampla de analistas da Gartner, insights de compradores, entrevistas com clientes, pesquisas de mercado e muito mais para entender as inovações - e disrupções - que podem impactar seus negócios.



Dentro do propósito de fornecer ao Executivo de Tecnologia uma maior diferenciação e facilitar a comunicação com as demais áreas da Organização, é provido com essa licença um subconjunto de pesquisas e ferramentas de várias áreas de negócios, relevantes para o Gestor da Tecnologia:



Benefícios

Como descrito abaixo, o Cliente terá acesso a uma ampla variedade de recursos através do ExPv2 GT. Todos os titulares de licenças recebem:

- Suporte dedicado de um Client Success Manager, um profissional de prestação de serviços experiente que faz parceria com o Parceiro Executivo para entender as prioridades de cada cliente enquanto oferece um serviço proativo de nível de concierge que garante que todos os membros da equipe se beneficiem de seus direitos de assinatura.
- A capacidade de participar de Workshops de Equipe liderados pelo Parceiro Executivo e Briefings de Pesquisa liderados por especialistas em pesquisa e aconselhamento da Gartner. Até 25 participantes dentro do Cliente podem assistir a essas sessões, incluindo os não licenciados.
- A capacidade de todos os membros da equipe participarem das consultas de analistas e revisões de documentos do líder da equipe.
- Acesso a pesquisas baseadas em funções, incluindo ferramentas, modelos, Magic Quadrants, Hype Cycles, Vendor Ratings e muito mais.
- Acesso a Score de Maturidade, Key Metrics e benchmark de eficiência e orçamento.
- Acesso a módulos de desenvolvimento de liderança e conteúdo direcionado para profissionais interessados em desenvolver as habilidades necessárias para a liderança em tecnologia.
- Acesso a webinars ao vivo e sob demanda para todos os membros da organização, incluindo não licenciados.
- Acesso a uma pasta de pesquisa compartilhada na seção Minha Biblioteca da Gartner.com.
- Acesso a resumos compartilháveis, que resumem partes importantes de documentos de pesquisa selecionados da Gartner em apresentações que podem ser baixadas e compartilhadas com as partes interessadas internas da organização, incluindo os não licenciados.
- Participação independente na comunidade online privada da Gartner, Peer Connect, onde o Cliente pode buscar conselhos, discutir desafios ou compartilhar histórias de **sucesso com outros usuários finais**.
- Acesso a uma série de podcasts com as perspectivas de especialistas de pesquisa da Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais para transformação digital.

2.2.2. ExPv2 Guided: Team Leader

Além dos pontos acima descritos, o Líder receberá:

- Acesso a um Executive Partner dedicado que se reunirá mensalmente com o Team Leader para identificar, definir, desenvolver e priorizar oportunidades e desafios específicos, bem como fornecer insights e recomendações no contexto da organização do executivo. O apoio do Parceiro Executivo é baseado em uma base profunda de pesquisa e experiência executiva pessoal. Esse assessor executivo de pares aproveita seu conhecimento e experiência trabalhando exclusivamente com Executivos Seniores de Negócios e de TI. Os Parceiros Executivos irão:
 - Colaborar com os executivos sênior para expandir sua perspectiva por meio da introdução de novas ideias, melhores práticas e inovação.
 - Estabelecer parceria com a equipe de entrega da Gartner para desafiar suposições comuns de Negócios e de TI.

- ❑ Fornecer um ponto de vista executivo objetivo de terceiros e recomendações.
- Um (1) briefing de pesquisa de meio dia entregue remotamente por um especialista em pesquisa e aconselhamento da Gartner.
- A capacidade de colocar e liderar um número ilimitado de consultas de analistas de 30 minutos e revisões de documentos.
- Acesso ao Digital Execution Scorecard, uma avaliação interativa e orientada por KPI que conecta as prioridades digitais estratégicas aos facilitadores digitais subjacentes.
- Acesso a insights, estudos de caso, relatórios de pesquisa especiais e ferramentas projetadas para executivos de TI e de Negócios.
- Acesso ao conteúdo de melhores práticas de pares e profissionais, incluindo benchmarks de pares, estudos de caso, guias de ignição, guias de contratação, ferramentas e modelos.
- Acesso a conteúdo e tópicos de Iniciativas de Negócios, como tecnologia voltada para o cliente, roteiros de produtos digitais, aquisição de talentos e empreendimento inovadores.
- Participação VIP no evento GARTNER Symposium/Xpo e CIO Leadership Forum.
- Participação em Mesas Redondas de Pares, que consistem em discussões facilitadas entre pares executivos que ocupam cargos semelhantes.
- Convites de cortesia para participar de eventos locais dos Programas Executivos, quando disponíveis.
- Comunidades de programas executivos privados no GARTNER Peer Connect.
- Rede facilitada por meio do Parceiro Executivo e acesso a um diretório pesquisável de líderes de tecnologia sênior e colegas de negócios.
- Capacidade de compartilhar até 25 documentos de pesquisa ano de forma ocasional e infrequente com outros indivíduos dentro do cliente.

2.2.3. ExPv2 CIO Guided Member

Além da maioria dos pontos anteriormente descritos, essa licença proverá:

- Acesso a um Executive Partner dedicado que se reunirá mensalmente com o usuário licenciado para identificar, definir, desenvolver e priorizar oportunidades e desafios específicos, bem como fornecer insights e recomendações no contexto da organização do executivo.
- A capacidade de colocar um número ilimitado de consultas de analistas de 30 minutos e revisões de documentos.
- Acesso ao Digital Execution Scorecard, uma avaliação interativa e orientada por KPI que conecta as prioridades digitais estratégicas aos facilitadores digitais subjacentes.
- Acesso a insights, estudos de caso, relatórios de pesquisa especiais e ferramentas projetadas para executivos.
- Acesso ao conteúdo de melhores práticas de pares e profissionais, incluindo benchmarks de pares, estudos de caso, guias de ignição, guias de contratação, ferramentas e modelos.
- Acesso a conteúdo e tópicos de Iniciativas de Negócios, como tecnologia voltada para o cliente, roteiros de produtos digitais, aquisição de talentos e empreendimentos inovadores.
- Participação em Mesas Redondas de Pares, que consistem em discussões facilitadas entre pares executivos que ocupam cargos semelhantes.

- Comunidades de programas executivos privados no GARTNER Peer Connect.
- Rede facilitada por meio do Parceiro Executivo e acesso a um diretório pesquisável de líderes de tecnologia e de negócios sênior.
- Participação VIP no GARTNER Symposium/Xpo e CIO Leadership Forum.

2.2.4. ExPv2 – Extended Advisor Member

Além dos benefícios da equipe, o membro da equipe multifuncional receberá:

- Acesso ilimitado aos analistas especialistas para consultas de até 30 minutos.
- Acesso ilimitado a pesquisas estratégicas em todas as funções e iniciativas de TI/Negócios.
- Acesso ilimitado ao conteúdo de melhores práticas de pares e profissionais, incluindo benchmarks de pares, estudos de caso, guias de ignição, guias de contratação, ferramentas e modelos.
- Acesso ilimitado ao conteúdo e tópicos de Iniciativas de Negócios, como tecnologia voltada para o cliente, roteiros de produtos digitais, aquisição de talentos e empreendimento inovadores.
- Participação no evento GARTNER Summit

2.2.5. ExPv2 – I&O Guided Team Member

A licença ExPv2 GT - I&O (Infraestrutura & Operações) Guided oferece insights acionáveis e objetivos focados exclusivamente nas necessidades dos Líderes de I&O e suas equipes. A solução baseada em assinatura foi projetada para capacitar os Líderes com as melhores práticas do setor e orientação imparcial para criar e liderar uma organização de infraestrutura & operações que oferece melhores resultados como um pilar central da estratégia empresarial.

Os clientes desta licença recebem acesso aos especialistas, insights, ferramentas, eventos e redes de pares necessários para abordar suas iniciativas e prioridades críticas.

Figura 3. Principais desafios dos Líderes de I&O

 Crie uma organização de infraestrutura preparada para o futuro	• Transformar as formas de trabalhar para garantir que a infraestrutura possa dar suporte aos negócios • Requalificar os talentos existentes para apoiar a modernização e a transformação digital; atrair talentos com 'novas habilidades' • Construir organização para o futuro (por exemplo, agilidade, mentalidade de produto, flexibilidade)
 Gerenciar e otimizar um ambiente de nuvem	• Estratégia de nuvem • Migração para nuvem • Governança e segurança na nuvem • Gerenciar modelos híbridos, nuvem privada, outsourcing (terceirização)
 Fornecer plataformas e serviços para habilitar a Transformação Digital	• Permitir a transformação organizacional e da TI, incluindo atividades de receita/experiência do cliente; ajudar a organização a estar pronta para futuras necessidades de negócios • Modernização de ferramentas para dar suporte ao local de trabalho digital e novas formas de trabalhar

A licença Guided I&O fornece acesso a pesquisas exclusivas com foco na Liderança de Infraestrutura & Operações, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de práticas recomendadas que ajudam os Líderes de I&O a priorizar e acelerar suas iniciativas.

Exemplos de recursos focados em I&O da Gartner incluem:

- **I&O Leadership Research**, uma coleção exclusiva dos insights mais recentes, melhores práticas comprovadas e kits de ferramentas para que os Líderes de Infraestrutura & Operações se destaquem em sua função e ganhem confiança em seu programa.
- **Ferramentas e estruturas de desenvolvimento de talentos em Engenharia de Software** para desenvolver a equipe e o modelo organizacional para entregar mais valor. Os recursos incluem kits de ferramentas focados em como organizar a equipe de I&O com base em necessidades específicas, descrições de cargos, insights sobre habilidades necessárias para funções-chave.
- **Gartner I&O Score**, uma avaliação de maturidade de autoatendimento e uma ferramenta de planejamento estratégico que permite aos Líderes de I&O avaliar os recursos atuais de seu programa usando padrões de desempenho objetivos baseados em pares, determinar quais atividades priorizar para melhoria e desenvolver um caminho para a maturidade usando insights específicos e acionáveis. Principais áreas avaliadas:

Avaliar, planejar e projetar

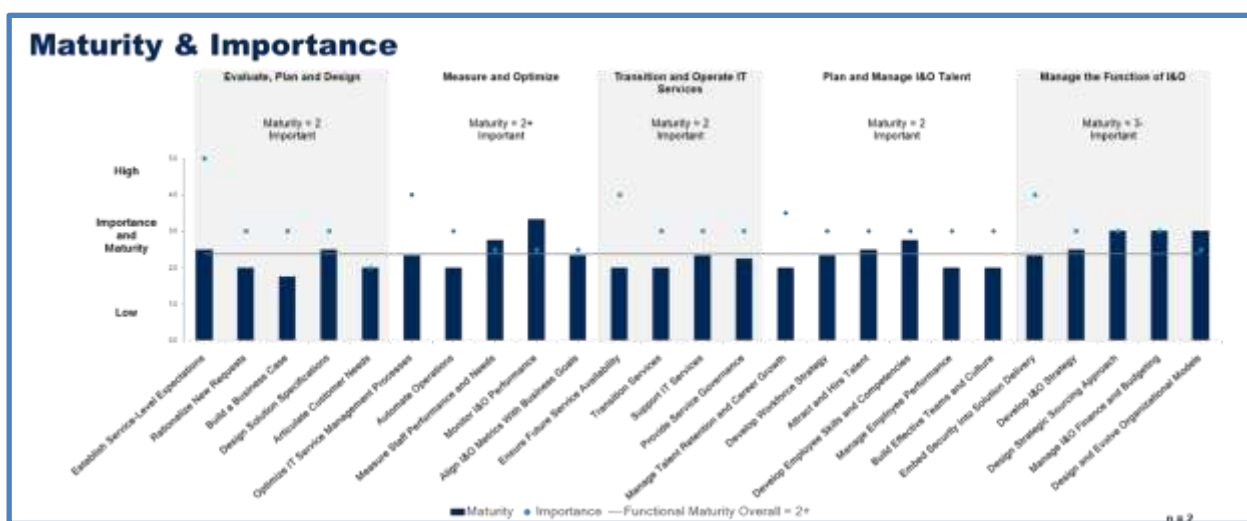
Avalie e otimize

Transição e operação de serviços de TI

Planejar e gerenciar a equipe e os talentos de I&O

Gerenciar o departamento de I&O

Figura 4. A pontuação de avaliação de maturidade de dados e análises fornece uma perspectiva objetiva de onde sua organização de I&O está em relação aos pares nas principais áreas.



Além dos recursos focados em I&O, a licença oferece acesso à riqueza de insights estratégicos e pesquisas técnicas oportunas da Gartner abrangendo todo o setor de TI, bem como tópicos de pesquisa de negócios e liderança.

Além do acesso sob demanda a pesquisas e ferramentas da Gartner, todos os membros de equipe licenciados se beneficiam de interações com especialistas em pesquisa e aconselhamento da Gartner, que oferecem insights e recomendações contextualizadas para solucionar seus desafios exclusivos.

Benefícios para toda a equipe

A licença capacita os Líderes e suas equipes com recursos alinhados para apoiar suas prioridades mais importantes. Todos os membros da equipe recebem:

■ **Pesquisa e Ferramentas**

- ☐ Resumos compartilháveis, que resumem as principais partes de documentos de pesquisa selecionados da Gartner em apresentações que podem ser baixadas e compartilhadas com as partes interessadas internas da organização, incluindo os não licenciados.
- ☐ Pasta de pesquisa compartilhada na seção Minha Biblioteca da Gartner.com para promover a colaboração e o entendimento compartilhado entre os membros da equipe.

■ **Insight por meio de consultas**

- ☐ Capacidade de colocar um número ilimitado de sessões de 30 minutos com um especialista em pesquisa e aconselhamento da Gartner para:
 - Discussões onde Cliente pode fazer perguntas e receber recomendações contextualizadas com base na experiência do analista no assunto.
 - Revisões documentais de documentos de estratégia, propostas e contratos.
 - Assessoria em negociação de contratos por meio de revisões de termos e condições comerciais, análise comparativa de propostas de preços e recomendações estratégicas para negociações.
- ☐ Capacidade de liderar e participar de consultas em equipe e sessões de revisão de documentos.

■ **Eventos e Webinars**

- ☐ Convite para participar de uma (1) Conferência Gartner Summit, como A GARTNER *IT Infrastructure, Operations & Cloud Strategies Conference*. As Conferências de Cúpula são eventos anuais de vários dias, onde os participantes aprendem sobre as últimas tendências, validam estratégias, fazem networking, compartilham as melhores práticas e obtêm os próximos passos tangíveis para suas iniciativas prioritárias.
- ☐ Webinars ao vivo e sob demanda sobre tópicos relevantes, conduzidos por especialistas da Gartner. Todos os membros de Cliente, incluindo os não licenciados, terão acesso aos webinars da Gartner.

■ **Conexões de pares**

- ☐ Capacidade de participar do fórum privado online da comunidade de pares da Gartner, onde a equipe e os membros podem buscar conselhos, discutir desafios ou compartilhar histórias de sucesso com milhares de usuários finais.
- ☐ Capacidade de participar da Gartner Peer Insights, uma plataforma online de avaliações e análises para profissionais compartilharem suas experiências com soluções de I&O e serviços. As classificações e avaliações são escritas por usuários finais e verificadas pela GARTNER. Os membros da equipe podem visualizar e enviar avaliações, bem como interagir com os milhares de usuários finais que participam das discussões e pesquisas da comunidade do Peer Insights.

■ **Suporte de entrega de serviços**

- ☐ Suporte de um Gartner Client Success Manager que atua como ponto principal de contato de serviço. O Client Success Manager trabalha com os membros da equipe para entender o contexto e prioridades, e oferece um serviço proativo de nível de

conciERGE que garante que todos os membros da equipe se beneficiem de seus direitos de assinatura.

ExPv2 GT – I&O Guided Member

O Membro recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além dos seguintes:

■ **Executive Partner (EP)**

- ❑ Suporte estratégico de um Executive Partner, um conselheiro executivo experiente que se reunirá regularmente com o Líder como coach, que construirá um plano de valor personalizado centrado em melhorias essenciais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O EP irá:
 - Fornecer insights personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.
 - Fornecer suporte guiado para contextualizar o insight da Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
 - Ajudar a validar e evoluir as prioridades do Líder para garantir que permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.
 - Coordenar o acesso a pesquisas oportunas da Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para aumentar o desempenho.

■ **Pesquisa e insights estratégicos**

- ❑ Pesquisa, insights e melhores práticas com foco em funções de Liderança de I&O em tópicos importantes, como liderança do programa de I&O, estratégia e desenvolvimento de talentos, bem como tendências em tecnologia e práticas de I&O.
- ❑ Pesquisa e insights estratégicos de Transformação Digital.
- ❑ Pesquisa aprimorada de mercado de I&O de TI e seleção de fornecedores, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, recursos críticos, classificações de fornecedores e muito mais.
- ❑ Pesquisa de tecnologias e tendências emergentes, que fornece insights críticos e informações detalhadas sobre tecnologias emergentes e seu impacto. Os Líderes de I&O podem usar essa pesquisa para se manter atualizados e identificar oportunidades para sua organização.
- ❑ Gartner BuySmart, uma estrutura comprovada para reduzir custos e evitar armadilhas comuns em cada fase do ciclo de investimento em tecnologia usando os insights mais recentes sobre gerenciamento de gastos com tecnologia, práticas de contratação e mitigação de riscos de longo prazo.
- ❑ Pesquisa de pares e profissionais, incluindo estudos de caso de melhores práticas, guias de ignição e guias de contratação.
- ❑ Pesquisa e insights de liderança executiva que abordam as necessidades específicas e compartilhadas dos líderes em seu papel executivo mais amplo. Os tópicos incluem otimização de custos estratégicos, talento, sustentabilidade, comunicação executiva e outros.
- ❑ Pesquisa de Transformação Digital com foco na indústria cobrindo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.

- ☐ Gartner TechWave, uma série de podcasts de TI com as perspectivas dos especialistas em pesquisa da Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais no setor de TI.
- ☐ Capacidade de compartilhar até 25 documentos de pesquisa de forma ocasional e infrequente com outros indivíduos dentro do Cliente.

■ Ferramentas e benchmarks

- ☐ Ferramentas e benchmarks focados em funções de I&O, como o [Score for I&O](#).
- ☐ Benchmarks de I&O e dados de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções de I&O em comparação com seus pares, incluindo diversos modelos de assessment, Budget & Efficiency Benchmark e Key Metrics Data.
- ☐ Kits de ferramentas que fornecem conselhos pragmáticos e ferramentas de tomada de decisão que podem ser prontamente adaptadas e aplicadas ao Cliente a situação única da empresa para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos de forma eficaz. Os kits de ferramentas incluem amostras de RFPs, modelos de custos, políticas e outros documentos práticos.
- ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.

■ Eventos

- ☐ Acesso VIP à Conferência Gartner Summit.

2.2.6. ExPv2 – CISO Guided Team Member

Risco e Conformidade

ERM (Gestão Corporativa de Risco)

As organizações hoje enfrentam um cenário de risco complexo e mutável. As decisões estratégicas devem ser tomadas cada vez mais rapidamente, mesmo que o número e a interconectividade dos riscos envolvidos nessas decisões continuem a aumentar. Todos os programas de gerenciamento de riscos corporativos (ERM) devem tomar medidas proativas para solidificar sua posição como parceiros estratégicos do negócio e estar preparados para ajudar os tomadores de decisão a ponderar adequadamente os riscos e oportunidades à medida que navegam nesse terreno desafiador.



Source: Gartner
738866.0

Esta iniciativa tem como propósito auxiliar os líderes de ERM a atingir esse objetivo influenciando de forma escalonável mais tomadores de decisão importantes, melhorando sua coordenação com outros parceiros de garantia em todo o processo de gerenciamento de risco e aproveitando todo o potencial de suas redes de ligação de risco. Além disso, ajudará todos os programas de ERM a definir, medir e fortalecer a cultura de risco em toda a organização; alavancar efetivamente as ferramentas de tecnologia disponíveis; e identificar formas confiáveis e concretas de medir e demonstrar o valor que eles agregam à organização.

Os tópicos que abordamos incluem as seguintes áreas:

- **Gestão Funcional ERM:** Amadurecer a função de ERM, gerenciar o talento de ERM e aplicar ferramentas e tecnologia de gerenciamento de risco.

- **Política e Governança de ERM:** Desenvolver uma estrutura e política de gerenciamento de riscos, esclarecer funções e responsabilidades e assegurar a supervisão do comitê de risco.
- **Risco e Estratégia:** Incorporar considerações de risco no planejamento estratégico para garantir que as decisões estratégicas sejam tomadas com os riscos adequadamente considerados.
- **Coordenação de Risco:** Alinhar com outras funções de garantia para evitar lacunas e sobreposições na cobertura de risco e apresentar uma visão consistente do cenário de risco.
- **Cultura de risco:** Melhorar a responsabilidade pelos riscos, conduzir treinamentos de gerenciamento de riscos e garantir que os funcionários considerem os riscos e as oportunidades ao tomarem decisões.

Gerenciamento do Processo de Risco

Visando auxiliar os líderes de risco gerenciar a exposição ao risco da organização sem limitar sua capacidade de perseguir a estratégia e atingir os objetivos em um ambiente de incerteza elevada, mudança operacional e pressão macroeconômica, esta iniciativa fornece insights para criar um programa de gerenciamento de risco que equilibre efetivamente essas necessidades, incluindo: estratégias, ferramentas e parcerias para ajudar a identificar, avaliar e mitigar riscos e relatar sobre eles, para educar os principais interessados e permitir uma ação rápida.

Os tópicos que abordamos incluem as seguintes áreas:

- **Apetite de Risco Empresarial:** Desenvolva um apetite de risco adequadamente articulado que represente uma posição de consenso sobre a tomada de riscos corporativos e crie um conjunto de proteções para os gerentes operarem ao tomar decisões.
- **Identificação e avaliação de riscos corporativos:** Permitir proativo gerenciamento de riscos por meio de processos que podem identificar e avaliar riscos em tempo real e permitir a ação corretiva.
- **Mitigação e monitoramento de riscos corporativos:** Construir estratégias consistentes de mitigação e tratamento visando as causas-raiz dos riscos e selecionando um conjunto de indicadores-chave de risco prospectivos para os principais riscos, entre outras tarefas.
- **Relatório de Risco Corporativo:** Descobrir e fornecer às principais partes interessadas as informações de risco de que precisam para tomar decisões informadas, usando um formato orientado para a ação que reduz o esforço executivo alinhando-se às estratégias iniciativas.



SOURCE: GARTNER
7064377

Estratégias de Resposta a Riscos

Esta iniciativa auxiliar as organizações a determinar as melhores estratégias de mitigação e monitoramento para lidar com riscos organizacionais complexos e de rápida evolução. Os tópicos que abordamos incluem as seguintes áreas:

- **Riscos emergentes:** Identificar novas ameaças emergentes, distinguir entre riscos emergentes e riscos estabelecidos (empresariais) e avaliar riscos de baixa probabilidade e alto impacto
- **Cibersegurança e gerenciamento de riscos digitais:** Identificar proativamente as ações apropriadas em resposta aos riscos de segurança da informação e governança de dados e compreender os riscos muitas vezes negligenciados inerentes à busca de uma estratégia digital
- **Riscos legais e de conformidade:** Alinhamento com equipes jurídicas e de compliance para reduzir efetivamente fraudes e descumprimentos
- **Riscos operacionais e tecnológicos:** Determinar as estratégias de resposta ideais para riscos operacionais e tecnológicos complicados e interconectados, incluindo aqueles que afetam a resiliência organizacional, o ecossistema de terceiros e a capacidade das organizações de responder a eventos de risco
- **Riscos estratégicos e de negócios:** Pesando riscos e oportunidades de iniciativas estratégicas e navegando em riscos multifacetados, como mudança e inovação empresarial, em meio ao cenário de aceleração de negócios digitais



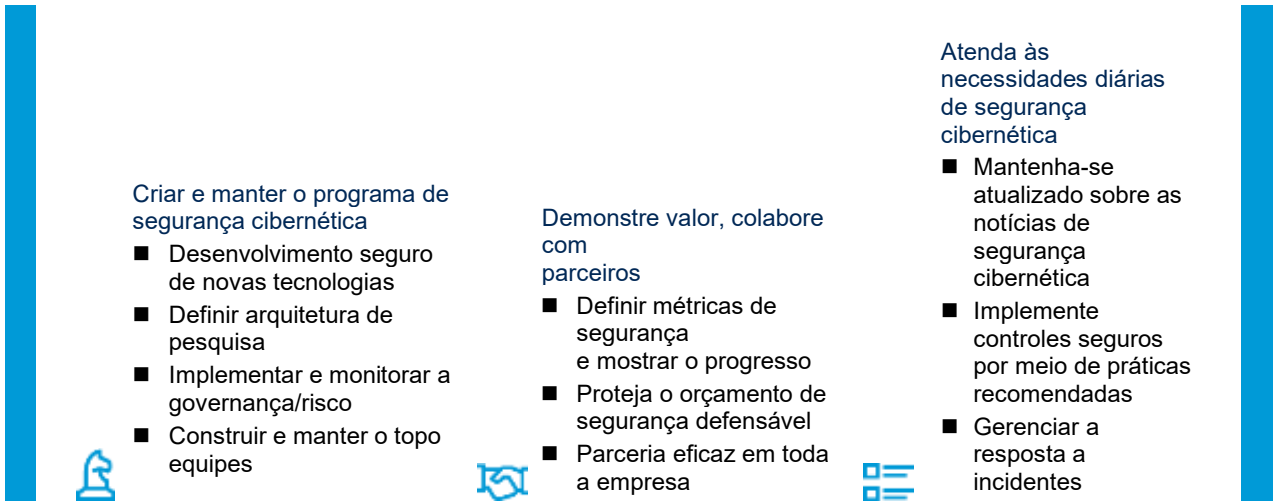
Source: Gartner
736602_0

Segurança Cibernética e da Informação

Gerenciar a segurança e os riscos da informação é um grande desafio no ambiente atual, onde as ameaças estão crescendo exponencialmente, evoluindo rapidamente e cada vez mais sofisticadas. A GARTNER está comprometida em ajudar os líderes de gestão de risco e segurança cibernética a serem bem-sucedidos. Por meio da licença CISO Guided Team, fornecemos insights acionáveis e objetivos focados exclusivamente nas necessidades dos CISOs e suas equipes.

CISO Guided Team é uma solução baseada em assinatura projetada para líderes e profissionais de risco e segurança cibernética que enfrentam desafios cibernéticos de última geração. Os clientes recebem acesso aos especialistas, insights, ferramentas, eventos e redes de pares necessários para abordar suas iniciativas e prioridades críticas. Desde o combate às ameaças diárias até a otimização do desempenho e do investimento, a equipe executiva da licença fornece aos clientes os recursos e as habilidades para tomar decisões mais inteligentes e rápidas com confiança.

Figura 5. Principais áreas de necessidade abordadas pela GARTNER para CISOs

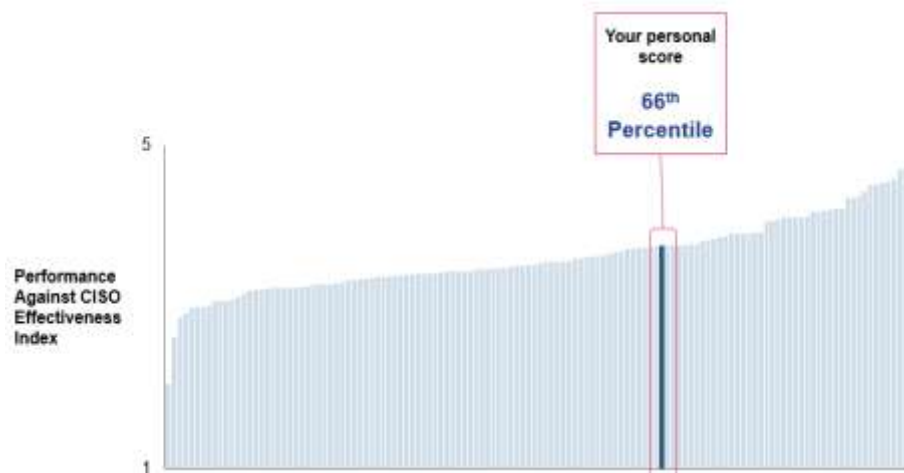


A equipe executiva da Gartner for CISOs fornece acesso sob demanda a pesquisas exclusivas, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de práticas recomendadas com foco exclusivo em CISOs que ajudam os CISOs a priorizar e acelerar suas iniciativas de segurança cibernética.

Exemplos de recursos focados no CISO da Gartner incluem:

- **Cybersecurity Leadership Research**, uma coleção exclusiva dos insights mais recentes, melhores práticas comprovadas e kits de ferramentas para que os CISOs se destaquem em sua função e ganhem confiança em seu programa de segurança cibernética. Isso inclui modelos prontos e totalmente editáveis que podem ser aproveitados pelos CISOs para economizar tempo desenvolvendo materiais eficazes que reflitam as necessidades específicas de sua organização.
- **Daily Security Briefing**, um resumo de e-mail com as últimas notícias de segurança cibernética.
- **Score for Security and Risk Management**, uma avaliação de maturidade de autoatendimento e uma ferramenta de planejamento estratégico que permite que os CISOs avaliem os recursos atuais de seu programa de segurança cibernética usando padrões de desempenho objetivos baseados em pares, determine quais atividades priorizar para melhoria e desenvolva um caminho para a maturidade usando a visão específica e acionável da Gartner sobre como melhorar.
- **CISO Effectiveness Diagnostic**, uma ferramenta de diagnóstico de autoatendimento exclusiva para os CISOs entenderem sua eficácia pessoal como líderes e descobrirem etapas rápidas e acionáveis para melhorar seu desempenho. A ferramenta aproveita a pesquisa aprofundada da Gartner sobre os comportamentos e mentalidades que distinguem os CISOs altamente eficazes, com foco em quatro áreas principais: prestação de serviços, liderança funcional, governança em escala e capacidade de resposta corporativa.

Figura 6. O CISO Effectiveness Diagnostic compara seu desempenho com os CISOs de alto desempenho e gera um relatório detalhado com recomendações personalizadas e acionáveis para ajudá-lo a concentrar os esforços de melhoria, bem como alavancar as principais áreas de força



Além dos recursos focados no CISO, o GARTNER for CISOs Guided Team oferece acesso à riqueza de insights estratégicos e pesquisas técnicas oportunas da Gartner abrangendo todo o setor de TI, bem como tópicos de pesquisa de negócios e liderança.

Além do acesso sob demanda às pesquisas e ferramentas da Gartner, todos os membros de equipe licenciados se beneficiam de interações ilimitadas com especialistas em aconselhamento e pesquisa da Gartner, que oferecem insights e recomendações contextualizadas para solucionar seus desafios exclusivos. Além disso, o Team Leader licenciado se beneficia ainda mais ao trabalhar com um Gartner Leadership Partner dedicado, um conselheiro executivo experiente que entende o papel do CISO e fornece recursos e orientação direcionados.

Benefícios para toda a equipe

A equipe executiva do CISO Guided Team capacita os CISOs e suas equipes com recursos alinhados para apoiar suas prioridades mais importantes. Todos os membros da equipe recebem:

■ Pesquisa e Ferramentas

- ☐ Resumo diário de e-mail do Briefing de segurança para as últimas notícias de segurança cibernética.
- ☐ Resumos compartilháveis, que resumem as principais partes de documentos de pesquisa selecionados da Gartner em apresentações que podem ser baixadas e compartilhadas com as partes interessadas internas da organização, incluindo os não licenciados.
- ☐ Pasta de pesquisa compartilhada na seção Minha Biblioteca da Gartner.com para promover a colaboração e o entendimento compartilhado entre os membros da equipe.

■ Insight por meio de consulta

- ☐ Capacidade de colocar um número ilimitado de sessões de 30 minutos com um especialista em pesquisa e aconselhamento da Gartner para:
 - Discussões onde Cliente pode fazer perguntas e receber recomendações contextualizadas com base na experiência do analista no assunto.
 - Revisões documentais de documentos de estratégia, propostas e contratos.

- Assessoria em negociação de contratos por meio de revisões de termos e condições comerciais, análise comparativa de propostas de preços e recomendações estratégicas para negociações.

- ☐ Capacidade de liderar e participar de consultas em equipe e sessões de revisão de documentos.

■ Eventos e Webinars

- ☐ Convite para participar de uma (1) Conferência Gartner Summit, como a [Gartner Security & Risk Management Summit](#). As Conferências de Cúpula são eventos anuais de vários dias, onde os participantes aprendem sobre as últimas tendências, validam estratégias, fazem networking, compartilham as melhores práticas e obtêm os próximos passos tangíveis para suas iniciativas prioritárias.
- ☐ Webinars ao vivo e sob demanda sobre tópicos relevantes, conduzidos por especialistas da Gartner. Todos os membros de Cliente, incluindo os não licenciados, terão acesso aos webinars da Gartner.

■ Peer Connect (Conexões de pares)

- ☐ Participação independente no fórum privado da comunidade online da Gartner, onde os membros da equipe podem buscar conselhos, discutir desafios ou compartilhar histórias de sucesso com outros usuários finais.

■ Suporte de entrega de serviços

- ☐ Suporte de um Client Success Manager, que atua como um ponto de contato principal de serviço. O Client Success Manager trabalha com os membros da equipe para entender o Cliente, ao mesmo tempo em que fornece um serviço proativo de nível de concierge que garante que todos os membros da equipe se beneficiem de seus direitos de assinatura.

ExPv2 – CISO Guided Team Member

O Líder da Equipe recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além dos seguintes:

■ Executive Partner (EP)

- ☐ Suporte estratégico de um EP, um conselheiro executivo experiente que se reunirá regularmente com o líder como coach, que construirá um plano de valor personalizado centrado em melhorias essenciais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O Parceiro de Liderança irá:
 - Fornecer insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.
 - Fornecer suporte guiado para contextualizar o insight da Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
 - Ajudar a validar e evoluir as prioridades do Líder para garantir que permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.
 - Coordenar o acesso a pesquisas oportunas da Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para aumentar o desempenho.

■ Pesquisa e insights estratégicos

- ☐ Pesquisas, insights e melhores práticas focadas em funções de CISO e segurança cibernética em tópicos importantes, como liderança de programas de segurança cibernética, estratégia e gerenciamento de riscos cibernéticos.
- ☐ Pesquisa e insights estratégicos de Transformação Digital em todas as funções e iniciativas.

- ☐ Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, recursos críticos, classificações de fornecedores e muito mais.
- ☐ Gartner BuySmart, uma estrutura comprovada para reduzir custos e evitar armadilhas comuns em cada fase do ciclo de investimento em tecnologia usando os insights mais recentes sobre gerenciamento de gastos com tecnologia, práticas de contratação e mitigação de riscos de longo prazo.
- ☐ Pesquisa de tecnologias e tendências emergentes, que fornece insights críticos e informações detalhadas sobre tecnologias emergentes e seu impacto. Os CISOs podem usar essa pesquisa para se manterem atualizados e identificar oportunidades para sua organização.
- ☐ Pesquisa de pares e profissionais, incluindo estudos de caso de melhores práticas, guias de ignição e guias de contratação.
- ☐ Pesquisa e insights de liderança executiva que abordam as necessidades específicas e compartilhadas dos líderes em seu papel executivo mais amplo. Os tópicos incluem otimização de custos estratégicos, talento, sustentabilidade, comunicação executiva e outros.
- ☐ “Business Initiatives”: pesquisa e insights sobre tópicos relevantes para a segurança cibernética, como gerenciamento de riscos corporativos, estratégias de resposta a riscos, conformidade e privacidade.
- ☐ Pesquisa de Transformação Digital com foco na indústria cobrindo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.
- ☐ Gartner TechWave, uma série de podcasts de Transformação Digital com as perspectivas dos especialistas em pesquisa da Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais no setor de Governo.
- ☐ Capacidade de compartilhar até 25 documentos de pesquisa de forma ocasional e infrequente com outros indivíduos dentro Cliente.

■ Ferramentas e benchmarks

- ☐ Ferramentas e benchmarks focados no CISO, incluindo o [CISO Effectiveness Diagnostic](#).
- ☐ Benchmarks de segurança, gestão de riscos e LGPD e dados de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções ligadas ao CISO em comparação com seus pares, incluindo pontuações de maturidade (como a avaliação de maturidade [Score for Security and Risk Management](#)), IT Budget & Efficiency Benchmark e IT Key Metrics Data.
- ☐ Kits de ferramentas que fornecem conselhos pragmáticos e ferramentas de tomada de decisão que podem ser prontamente adaptadas e aplicadas ao Cliente a situação única da empresa para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos de forma eficaz. Os kits de ferramentas incluem amostras de RFPs, modelos de custos, políticas e outros documentos práticos.
- ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.

■ Eventos

- ☐ Acesso VIP à Conferência Gartner Summit.

- ❑ Sessões de Grupos de Interesse Especial (SIG), que são grupos de discussão conduzidos por membros e facilitados pelo Parceiro de Liderança para promover um diálogo em grupo entre colegas sobre um tópico de interesse ou foco compartilhado.

■ Conexões de pares

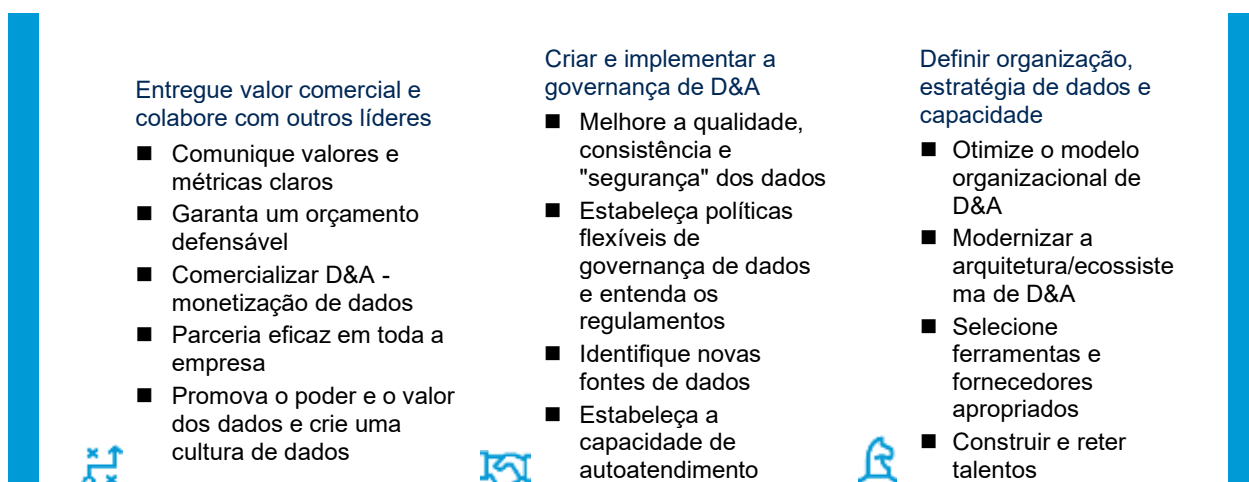
- ❑ Participação em uma comunidade exclusiva CISO Peer Connect.
- ❑ Rede de pares facilitada através do Parceiro de Liderança.

2.2.7. ExPv2 – CDAO Guided

A licença CDAOs Guided oferece insights acionáveis e objetivos focados exclusivamente nas necessidades dos CDAOs e suas equipes. A solução baseada em assinatura foi projetada para capacitar os CDAOs com as melhores práticas do setor e orientação imparcial para criar e liderar uma organização de dados e análises (D&A) que oferece melhores resultados como um pilar central da estratégia empresarial.

Os clientes da Gartner for CDAOs Team recebem acesso aos especialistas, insights, ferramentas, eventos e redes de pares necessários para abordar suas iniciativas e prioridades críticas.

Figura 7. Principais áreas de necessidade abordadas pela GARTNER para CDAOs



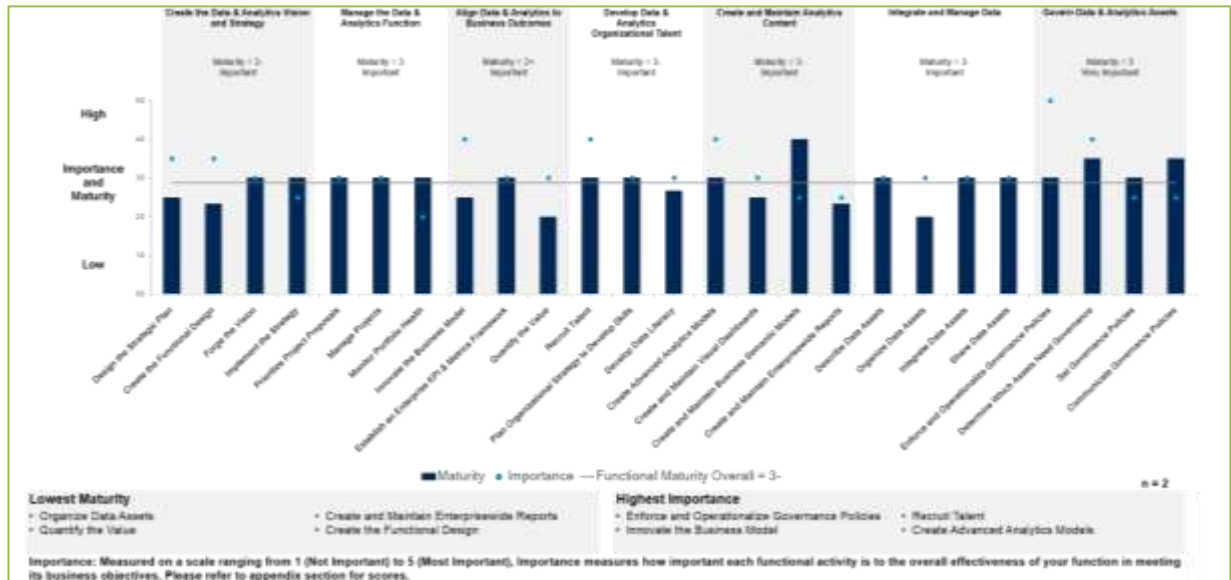
A equipe da licença CDAO Guided fornece acesso sob demanda a pesquisas exclusivas com foco em CDAO, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de práticas recomendadas que ajudam os CDAOs a priorizar e acelerar suas iniciativas de D&A.

Exemplos de recursos focados em CDAO da Gartner incluem:

- **CDAO Leadership Research**, uma coleção exclusiva dos insights mais recentes, melhores práticas comprovadas e kits de ferramentas para que os CDAOs se destaquem em sua função e ganhem confiança em seu programa de D&A.
- **Ferramentas e estruturas de desenvolvimento de talentos D&A** para desenvolver a equipe de D&A e o modelo organizacional para entregar mais valor. Os recursos incluem kits de ferramentas focados em como organizar a equipe de D&A com base em necessidades específicas, descrições de cargos, insights sobre habilidades necessárias para funções-chave e considerações para trabalhar com provedores de serviços externos como uma extensão de Cliente equipe de D&A.
- **Gartner Data and Analytics Maturity Assessment Score**, uma avaliação de maturidade de autoatendimento e uma ferramenta de planejamento estratégico que permite aos CDAOs avaliar os recursos atuais de seu programa de D&A usando padrões de desempenho objetivos baseados em pares, determinar quais atividades priorizar para

melhoria e desenvolver um caminho para a maturidade usando insights específicos e acionáveis.

Figura 8. A pontuação de avaliação de maturidade de dados e análises fornece uma perspectiva objetiva de onde sua organização de D&A está em relação aos pares em áreas como estratégia, governança, integração e gerenciamento de dados e análise



1.

Trecho do relatório de amostra de pontuação de avaliação de maturidade de dados e análises

Além dos recursos focados em CDAO, o CDAO Guided oferece acesso à riqueza de insights estratégicos e pesquisas técnicas oportunas da Gartner abrangendo todo o setor de TI, bem como tópicos de pesquisa de negócios e liderança.

Além do acesso sob demanda a pesquisas e ferramentas da Gartner, todos os membros de equipe licenciados se beneficiam de interações com especialistas em pesquisa e aconselhamento da Gartner, que oferecem insights e recomendações contextualizadas para solucionar seus desafios exclusivos.

Benefícios para toda a equipe

A licença CDAO Guided capacita CDAOs e suas equipes com recursos alinhados para apoiar suas prioridades mais importantes. Todos os membros da equipe recebem:

■ Pesquisa e Ferramentas

- ☐ Resumos compartilháveis, que resumem as principais partes de documentos de pesquisa selecionados da Gartner em apresentações que podem ser baixadas e compartilhadas com as partes interessadas internas da organização, incluindo os não licenciados.
- ☐ Pasta de pesquisa compartilhada na seção Minha Biblioteca da Gartner.com para promover a colaboração e o entendimento compartilhado entre os membros da equipe.

■ Insight por meio de consulta

- ☐ Capacidade de colocar um número ilimitado de sessões de 30 minutos com um especialista em pesquisa e aconselhamento da Gartner para:
 - Discussões onde Cliente pode fazer perguntas e receber recomendações contextualizadas com base na experiência do analista no assunto.
 - Revisões documentais de documentos de estratégia, propostas e contratos.
 - Assessoria em negociação de contratos por meio de revisões de termos e condições comerciais, análise comparativa de propostas de preços e recomendações estratégicas para negociações.
- ☐ Capacidade de liderar e participar de consultas em equipe e sessões de revisão de documentos.

■ Eventos e Webinars

- ☐ Convite para participar de uma (1) Conferência Gartner Summit, como a [Data & Analytics Summit](#). As Conferências de Cúpula são eventos anuais de vários dias, onde os participantes aprendem sobre as últimas tendências, validam estratégias, fazem networking, compartilham as melhores práticas e obtêm os próximos passos tangíveis para suas iniciativas prioritárias.
- ☐ Webinars ao vivo e sob demanda sobre tópicos relevantes, conduzidos por especialistas da Gartner. Todos os membros de Cliente, incluindo os não licenciados, terão acesso aos webinars da Gartner.

■ Conexões de pares

- ☐ Capacidade de participar do fórum privado online da comunidade de pares da Gartner, onde a equipe e os membros podem buscar conselhos, discutir desafios ou compartilhar histórias de sucesso com milhares de usuários finais.
- ☐ Capacidade de participar da Gartner Peer Insights, uma plataforma online de avaliações e análises para profissionais compartilharem suas experiências com soluções de software e serviços. As classificações e avaliações são escritas por usuários finais e verificadas pela GARTNER. Os membros da equipe podem visualizar e enviar avaliações, bem como interagir com os milhares de usuários finais que participam das discussões e pesquisas da comunidade do Peer Insights.

■ Suporte de entrega de serviços

- ☐ Suporte de um Gartner Client Success Manager que atua como ponto principal de contato de serviço. O Client Success Manager trabalha com os membros da equipe para entender o contexto e prioridades, e oferece um serviço proativo de nível de concierge que garante que todos os membros da equipe se beneficiem de seus direitos de assinatura.

ExPv2 GT - CDAO Guided Member

O membro recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além dos seguintes:

■ Executive Partner (EP)

- ☐ Suporte estratégico de um EP, um conselheiro executivo experiente que se reunirá regularmente com o líder como coach, que construirá um plano de valor personalizado centrado em melhorias essenciais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O EP irá:
 - Fornecer insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.

- Fornecer suporte guiado para contextualizar o insight da Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
- Ajudar a validar e evoluir as prioridades do Líder para garantir que permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.
- Coordenar o acesso a pesquisas oportunas da Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para aumentar o desempenho.

■ Pesquisa e insights estratégicos

- ❑ Pesquisa, insights e melhores práticas com foco em funções de CDAO e D&A em tópicos importantes, como liderança do programa de D&A, estratégia e desenvolvimento de talentos, bem como tendências em tecnologia e práticas de D&A.
- ❑ Pesquisa e insights estratégicos de Transformação Digital em todas as funções e iniciativas de Transformação Digital.
- ❑ Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, recursos críticos, classificações de fornecedores e muito mais.
- ❑ Pesquisa de tecnologias e tendências emergentes, que fornece insights críticos e informações detalhadas sobre tecnologias emergentes e seu impacto. Os CDAOs podem usar essa pesquisa para se manter atualizados e identificar oportunidades para sua organização.
- ❑ Pesquisas e insights de Iniciativas de Negócios que fornecem visibilidade das necessidades e recursos de D&A em várias funções de negócios, como RH, finanças, conformidade e atendimento ao cliente.
- ❑ Gartner BuySmart, uma estrutura comprovada para reduzir custos e evitar armadilhas comuns em cada fase do ciclo de investimento em tecnologia usando os insights mais recentes sobre gerenciamento de gastos com tecnologia, práticas de contratação e mitigação de riscos de longo prazo.
- ❑ Pesquisa de pares e profissionais, incluindo estudos de caso de melhores práticas, guias de ignição e guias de contratação.
- ❑ Pesquisa e insights de liderança executiva que abordam as necessidades específicas e compartilhadas dos líderes em seu papel executivo mais amplo. Os tópicos incluem otimização de custos estratégicos, talento, sustentabilidade, comunicação executiva e outros.
- ❑ Pesquisa de Transformação Digital com foco na indústria cobrindo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.
- ❑ Gartner TechWave, uma série de podcasts de TI com as perspectivas dos especialistas em pesquisa da Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais no setor de TI.
- ❑ Capacidade de compartilhar até 25 documentos de pesquisa de forma ocasional e infrequente com outros indivíduos dentro do Cliente.

■ Ferramentas e benchmarks

- ❑ Ferramentas e benchmarks focados em funções de CDAO e D&A, como o [Data and Analytics Maturity Assessment Score](#).
- ❑ Benchmarks de D&A e dados de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções de CDAO em comparação com seus pares, incluindo diversos modelos de assessment, Budget & Efficiency Benchmark e Key Metrics Data.

- ☐ Kits de ferramentas que fornecem conselhos pragmáticos e ferramentas de tomada de decisão que podem ser prontamente adaptadas e aplicadas ao Cliente a situação única da empresa para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos de forma eficaz. Os kits de ferramentas incluem amostras de RFPs, modelos de custos, políticas e outros documentos práticos.
- ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.
- **Eventos**
 - ☐ Acesso VIP à Conferência Gartner Summit.

2.2.8. ExPv2 – SWEL (Software Engineering Leaders) Guided

Software Engineering Leaders (SWEL) Guided oferece insights acionáveis e objetivos focados exclusivamente nas necessidades dos Líderes de Engenharia de Software e suas equipes. A solução baseada em assinatura foi projetada para capacitar os líderes com as melhores práticas do setor e orientação imparcial para criar e liderar uma organização de engenharia de software que oferece melhores resultados como um pilar central da estratégia empresarial.

Os clientes dessa licença recebem acesso aos especialistas, insights, ferramentas, eventos e redes de pares necessários para abordar suas iniciativas e prioridades críticas.

Figura 9. A GARTNER for Software Engineering Leaders oferece uma solução impactante e coesa para líderes, gerentes e equipes técnicas



A equipe de atendimento do SWEL Guided fornece acesso a pesquisas exclusivas com foco na Liderança de Engenharia de Software, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de práticas recomendadas que ajudam os Líderes de Engenharia de Software a priorizar e acelerar suas iniciativas.

Exemplos de recursos focados em SWEL da Gartner incluem:

- **SWEL Leadership Research**, uma coleção exclusiva dos insights mais recentes, melhores práticas comprovadas e kits de ferramentas para que os Líderes de Engenharia de Software se destaquem em sua função e ganhem confiança em seu programa.
- **Ferramentas e estruturas de desenvolvimento de talentos em Engenharia de Software** para desenvolver a equipe e o modelo organizacional para entregar mais valor. Os recursos incluem kits de ferramentas focados em como organizar a equipe de Engenharia de SW com base em necessidades específicas, descrições de cargos,

insights sobre habilidades necessárias para funções-chave e considerações para trabalhar com provedores de serviços externos como uma extensão do Cliente.

- **Gartner Software Engineering Leaders Score**, uma avaliação de maturidade de autoatendimento e uma ferramenta de planejamento estratégico que permite aos Líderes de Engenharia de Software avaliar os recursos atuais de seu programa usando padrões de desempenho objetivos baseados em pares, determinar quais atividades priorizar para melhoria e desenvolver um caminho para a maturidade usando insights específicos e acionáveis. Principais áreas avaliadas:

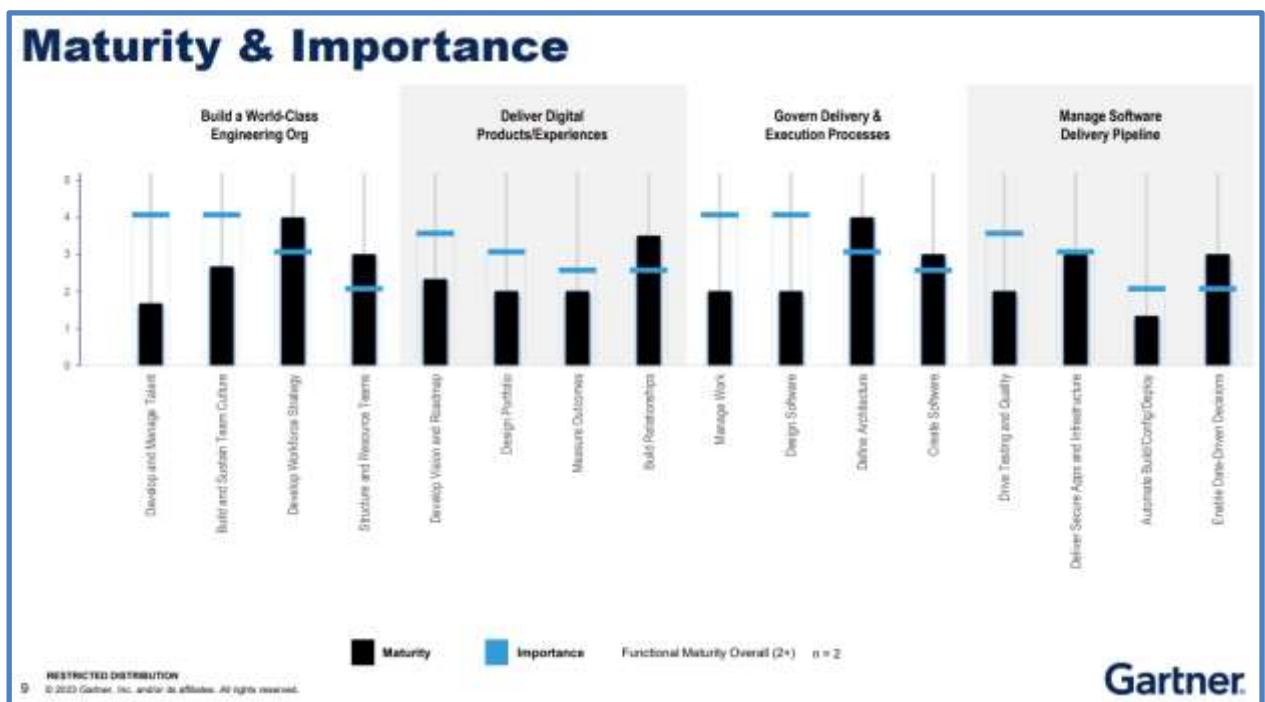
Construção e gerenciamento de equipes de engenharia de software

Criação e implantação de produtos digitais

Governando processos e estruturas para a criação de software

Gerenciando um processo de desenvolvimento de software eficiente

Figura 10. A pontuação de avaliação de maturidade de dados e análises fornece uma perspectiva objetiva de onde sua organização de Engenharia de Software está em relação aos pares em áreas como estratégia, governança, integração, arquitetura, etc.



Além dos recursos focados em Engenharia de Software, o SWEL Guided oferece acesso à riqueza de insights estratégicos e pesquisas técnicas oportunas da Gartner abrangendo todo o setor de TI, bem como tópicos de pesquisa de negócios e liderança.

Além do acesso sob demanda a pesquisas e ferramentas da Gartner, todos os membros de equipe licenciados se beneficiam de interações com especialistas em pesquisa e aconselhamento da Gartner, que oferecem insights e recomendações contextualizadas para solucionar seus desafios exclusivos.

Benefícios para toda a equipe

A licença de SWEL capacita os Líderes de Engenharia de Software e suas equipes com recursos alinhados para apoiar suas prioridades mais importantes. Todos os membros da equipe recebem:

■ Pesquisa e Ferramentas

- ☐ Resumos compartilháveis, que resumem as principais partes de documentos de pesquisa selecionados da Gartner em apresentações que podem ser baixadas e compartilhadas com as partes interessadas internas da organização, incluindo os não licenciados.
- ☐ Pasta de pesquisa compartilhada na seção Minha Biblioteca da Gartner.com para promover a colaboração e o entendimento compartilhado entre os membros da equipe.

■ Insight por meio de consulta

- ☐ Capacidade de colocar um número ilimitado de sessões de 30 minutos com um especialista em pesquisa e aconselhamento da Gartner para:
 - Discussões onde Cliente pode fazer perguntas e receber recomendações contextualizadas com base na experiência do analista no assunto.
 - Revisões documentais de documentos de estratégia, propostas e contratos.
 - Assessoria em negociação de contratos por meio de revisões de termos e condições comerciais, análise comparativa de propostas de preços e recomendações estratégicas para negociações.
- ☐ Capacidade de liderar e participar de consultas em equipe e sessões de revisão de documentos.

■ Eventos e Webinars

- ☐ Convite para participar de uma (1) Conferência Gartner Summit, como o [Application Innovation and Business Solutions Summit](#). As Conferências de Cúpula são eventos anuais de vários dias, onde os participantes aprendem sobre as últimas tendências, validam estratégias, fazem networking, compartilham as melhores práticas e obtêm os próximos passos tangíveis para suas iniciativas prioritárias.
- ☐ Webinars ao vivo e sob demanda sobre tópicos relevantes, conduzidos por especialistas da Gartner. Todos os membros de Cliente, incluindo os não licenciados, terão acesso aos webinars da Gartner.

■ Conexões de pares

- ☐ Capacidade de participar do fórum privado online da comunidade de pares da Gartner, onde a equipe. Os membros podem buscar conselhos, discutir desafios ou compartilhar histórias de sucesso com milhares de usuários finais.
- ☐ Capacidade de participar da Gartner Peer Insights, uma plataforma online de avaliações e análises para profissionais compartilharem suas experiências com soluções de software e serviços. As classificações e avaliações são escritas por usuários finais e verificadas pela GARTNER. Os membros da equipe podem visualizar e enviar avaliações, bem como interagir com os milhares de usuários finais que participam das discussões e pesquisas da comunidade do Peer Insights.

■ Suporte de entrega de serviços

- ☐ Suporte de um Gartner Client Success Manager que atua como ponto principal de contato de serviço. O Client Success Manager trabalha com os membros da equipe para entender o contexto e prioridades, e oferece um serviço proativo de nível de

conciERGE que garante que todos os membros da equipe se beneficiem de seus direitos de assinatura.

ExPv2 - SWEL Guided Member

O membro recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além dos seguintes:

■ **Executive Partner (EP)**

- ❑ Suporte estratégico de um EP, um conselheiro executivo experiente que se reunirá regularmente com o líder como coach, que construirá um plano de valor personalizado centrado em melhorias essenciais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O EP irá:
 - Fornecer insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.
 - Fornecer suporte guiado para contextualizar o insight da Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
 - Ajudar a validar e evoluir as prioridades do Líder para garantir que permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.
 - Coordenar o acesso a pesquisas oportunas da Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para aumentar o desempenho.

■ **Pesquisa e insights estratégicos**

- ❑ Pesquisa, insights e melhores práticas com foco em funções de Liderança de Engenharia de Software em tópicos importantes, como liderança do programa de Engenharia de Software, estratégia e desenvolvimento de talentos, bem como tendências em tecnologia e práticas de Engenharia de Software.
- ❑ Pesquisa e insights estratégicos de Transformação Digital em todas as funções e iniciativas de Transformação Digital.
- ❑ Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, recursos críticos, classificações de fornecedores e muito mais.
- ❑ Pesquisa de tecnologias e tendências emergentes, que fornece insights críticos e informações detalhadas sobre tecnologias emergentes e seu impacto. Os Líderes de Engenharia de Software podem usar essa pesquisa para se manter atualizados e identificar oportunidades para sua organização.
- ❑ Gartner BuySmart, uma estrutura comprovada para reduzir custos e evitar armadilhas comuns em cada fase do ciclo de investimento em tecnologia usando os insights mais recentes sobre gerenciamento de gastos com tecnologia, práticas de contratação e mitigação de riscos de longo prazo.
- ❑ Pesquisa de pares e profissionais, incluindo estudos de caso de melhores práticas, guias de ignição e guias de contratação.
- ❑ Pesquisa e insights de liderança executiva que abordam as necessidades específicas e compartilhadas dos líderes em seu papel executivo mais amplo. Os tópicos incluem otimização de custos estratégicos, talento, sustentabilidade, comunicação executiva e outros.
- ❑ Pesquisa de Transformação Digital com foco na indústria cobrindo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.

- ❑ Gartner TechWave, uma série de podcasts de TI com as perspectivas dos especialistas em pesquisa da Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais no setor de TI.
- ❑ Capacidade de compartilhar até 25 documentos de pesquisa de forma ocasional e infrequente com outros indivíduos dentro do Cliente.

■ Ferramentas e benchmarks

- ❑ Ferramentas e benchmarks focados em funções de Engenharia de Software, como o [Assessment for Software Engineering Leaders](#) e [Software Engineering Leader Score](#).
- ❑ Benchmarks de Engenharia de Software e dados de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções de Engenharia de Software em comparação com seus pares, incluindo diversos modelos de assessment, Budget & Efficiency Benchmark e Key Metrics Data.
- ❑ Kits de ferramentas que fornecem conselhos pragmáticos e ferramentas de tomada de decisão que podem ser prontamente adaptadas e aplicadas ao Cliente a situação única da empresa para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos de forma eficaz. Os kits de ferramentas incluem amostras de RFPs, modelos de custos, políticas e outros documentos práticos.
- ❑ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.

■ Eventos

- ❑ Acesso VIP à Conferência Gartner Summit.

2.2.9. ExPv2 – EA (Enterprise Architecture) Guided

Enterprise Architecture (EA) Guided oferece insights acionáveis e objetivos focados exclusivamente nas necessidades dos Líderes de Arquitetura Empresarial e suas equipes. O objetivo central do serviço é ajudar esses líderes a evoluir sua função, modernizar o portfólio de tecnologia e alinhar melhor os investimentos de TI com os resultados de negócios

Os clientes dessa licença recebem acesso aos especialistas, insights, ferramentas, eventos e redes de pares necessários para abordar suas iniciativas e prioridades críticas.

A GARTNER for EA Leaders oferece uma solução impactante e coesa para líderes, gerentes e equipes técnicas



A equipe de atendimento do EA Guided fornece acesso a pesquisas exclusivas com foco na Liderança de Engenharia de Software, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de práticas recomendadas que ajudam os Líderes de Engenharia de Software a priorizar e acelerar suas iniciativas.

Exemplos de recursos focados em EA da Gartner incluem:

- **EA Leadership Research**, uma coleção exclusiva dos insights mais recentes, melhores práticas comprovadas e kits de ferramentas para que os Líderes de Arquitetura Empresarial se destaquem em sua função e ganhem confiança em seu programa.
- **Ferramentas e estruturas de desenvolvimento de talentos em Arquitetura Empresarial** para desenvolver a equipe e o modelo organizacional para entregar mais valor. Os recursos incluem kits de ferramentas focados em como organizar a equipe de EA com base em necessidades específicas, descrições de cargos, insights sobre habilidades necessárias para funções-chave e considerações para trabalhar com provedores de serviços externos como uma extensão do Cliente.
- **Gartner EA Leaders Score**, uma avaliação de maturidade de autoatendimento e uma ferramenta de planejamento estratégico que permite aos Líderes de Arquitetura Empresarial avaliar os recursos atuais de seu programa usando padrões de desempenho objetivos baseados em pares, determinar quais atividades priorizar para melhoria e desenvolver um caminho para a maturidade usando insights específicos e acionáveis.

Além dos recursos focados em Arquitetura Empresarial, o EA Guided oferece acesso à riqueza de insights estratégicos e pesquisas técnicas oportunas da Gartner abrangendo todo o setor de TI, bem como tópicos de pesquisa de negócios e liderança.

Além do acesso sob demanda a pesquisas e ferramentas da Gartner, todos os membros de equipe licenciados se beneficiam de interações com especialistas em pesquisa e aconselhamento da Gartner, que oferecem insights e recomendações contextualizadas para solucionar seus desafios exclusivos.

Benefícios para toda a equipe

A licença de EA capacita os Líderes de Arquitetura Empresarial e suas equipes com recursos alinhados para apoiar suas prioridades mais importantes. Todos os membros da equipe recebem:

- **Pesquisa e Ferramentas**
 - ☐ Resumos compartilháveis, que resumem as principais partes de documentos de pesquisa selecionados da Gartner em apresentações que podem ser baixadas e compartilhadas com as partes interessadas internas da organização, incluindo os não licenciados.
 - ☐ Pasta de pesquisa compartilhada na seção Minha Biblioteca da Gartner.com para promover a colaboração e o entendimento compartilhado entre os membros da equipe.
- **Insight por meio de consulta**
 - ☐ Capacidade de colocar um número ilimitado de sessões de 30 minutos com um especialista em pesquisa e aconselhamento da Gartner para:
 - Discussões onde Cliente pode fazer perguntas e receber recomendações contextualizadas com base na experiência do analista no assunto.
 - Revisões documentais de documentos de estratégia, propostas e contratos.

- Assessoria em negociação de contratos por meio de revisões de termos e condições comerciais, análise comparativa de propostas de preços e recomendações estratégicas para negociações.

- ☐ Capacidade de liderar e participar de consultas em equipe e sessões de revisão de documentos.

■ Eventos e Webinars

- ☐ Convite para participar de uma (1) Conferência Gartner Summit, como o [Application Innovation & Business Solutions Summit](#). As Conferências de Cúpula são eventos anuais de vários dias, onde os participantes aprendem sobre as últimas tendências, validam estratégias, fazem networking, compartilham as melhores práticas e obtêm os próximos passos tangíveis para suas iniciativas prioritárias.
- ☐ Webinars ao vivo e sob demanda sobre tópicos relevantes, conduzidos por especialistas da Gartner. Todos os membros de Cliente, incluindo os não licenciados, terão acesso aos webinars da Gartner.

■ Conexões de pares

- ☐ Capacidade de participar do fórum privado online da comunidade de pares da Gartner, onde a equipe. Os membros podem buscar conselhos, discutir desafios ou compartilhar histórias de sucesso com milhares de usuários finais.
- ☐ Capacidade de participar da Gartner Peer Insights, uma plataforma online de avaliações e análises para profissionais compartilharem suas experiências com soluções de software e serviços. As classificações e avaliações são escritas por usuários finais e verificadas pela GARTNER. Os membros da equipe podem visualizar e enviar avaliações, bem como interagir com os milhares de usuários finais que participam das discussões e pesquisas da comunidade do Peer Insights.

■ Suporte de entrega de serviços

- ☐ Suporte de um Gartner Client Success Manager que atua como ponto principal de contato de serviço. O Client Success Manager trabalha com os membros da equipe para entender o contexto e prioridades, e oferece um serviço proativo de nível de concierge que garante que todos os membros da equipe se beneficiem de seus direitos de assinatura.

ExPv2 - EA Guided Member

O membro recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além dos seguintes:

■ Executive Partner (EP)

- ☐ Suporte estratégico de um EP, um conselheiro executivo experiente que se reunirá regularmente com o líder como coach, que construirá um plano de valor personalizado centrado em melhorias essenciais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O EP irá:
 - Fornecer insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.
 - Fornecer suporte guiado para contextualizar o insight da Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
 - Ajudar a validar e evoluir as prioridades do Líder para garantir que permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.

- Coordenar o acesso a pesquisas oportunas da Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para aumentar o desempenho.

■ Pesquisa e insights estratégicos

- ❑ Pesquisa, insights e melhores práticas com foco em funções de Liderança de Arquitetura Empresarial em tópicos importantes, como liderança do programa de Arquitetura Empresarial, estratégia e desenvolvimento de talentos, bem como tendências em tecnologia e práticas de Arquitetura Empresarial.
- ❑ Pesquisa e insights estratégicos de Transformação Digital em todas as funções e iniciativas de Transformação Digital.
- ❑ Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, recursos críticos, classificações de fornecedores e muito mais.
- ❑ Pesquisa de tecnologias e tendências emergentes, que fornece insights críticos e informações detalhadas sobre tecnologias emergentes e seu impacto. Os Líderes de Arquitetura Empresarial podem usar essa pesquisa para se manter atualizados e identificar oportunidades para sua organização.
- ❑ Gartner BuySmart, uma estrutura comprovada para reduzir custos e evitar armadilhas comuns em cada fase do ciclo de investimento em tecnologia usando os insights mais recentes sobre gerenciamento de gastos com tecnologia, práticas de contratação e mitigação de riscos de longo prazo.
- ❑ Pesquisa de pares e profissionais, incluindo estudos de caso de melhores práticas, guias de ignição e guias de contratação.
- ❑ Pesquisa e insights de liderança executiva que abordam as necessidades específicas e compartilhadas dos líderes em seu papel executivo mais amplo. Os tópicos incluem otimização de custos estratégicos, talento, sustentabilidade, comunicação executiva e outros.
- ❑ Pesquisa de Transformação Digital com foco na indústria cobrindo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.
- ❑ Gartner TechWave, uma série de podcasts de TI com as perspectivas dos especialistas em pesquisa da Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais no setor de TI.
- ❑ Capacidade de compartilhar até 25 documentos de pesquisa de forma ocasional e infrequente com outros indivíduos dentro do Cliente.

■ Ferramentas e benchmarks

- ❑ Ferramentas e benchmarks focados em funções de Arquitetura Empresarial, como o [Assessment for EA Leaders](#) e [EA Leader Score](#).
- ❑ Benchmarks de Arquitetura Empresarial e dados de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções de Arquitetura Empresarial em comparação com seus pares, incluindo diversos modelos de assessment, Budget & Efficiency Benchmark e Key Metrics Data.
- ❑ Kits de ferramentas que fornecem conselhos pragmáticos e ferramentas de tomada de decisão que podem ser prontamente adaptadas e aplicadas ao Cliente a situação única da empresa para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos de forma eficaz. Os kits de ferramentas incluem amostras de RFPs, modelos de custos, políticas e outros documentos práticos.

- ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.

■ Eventos

- ☐ Acesso VIP à Conferência Gartner Summit.

2.2.10. Gartner Technical Professional

A maioria das organizações gasta muito tempo e dinheiro desenvolvendo uma estratégia de TI sólida, mas se as equipes encarregadas de executar essa estratégia não tiverem o conhecimento certo e as melhores práticas para avançar nas iniciativas de suporte, o sucesso pode não acontecer. A GARTNER for Technical Professionals se concentra exatamente nisso: fornecer insights para aqueles encarregados da execução de uma iniciativa.

A GARTNER for Technical Professionals oferece a pesquisa técnica aprofundada necessária para fornecer resultados excelentes nas iniciativas e projetos que apoiam a estratégia de TI.

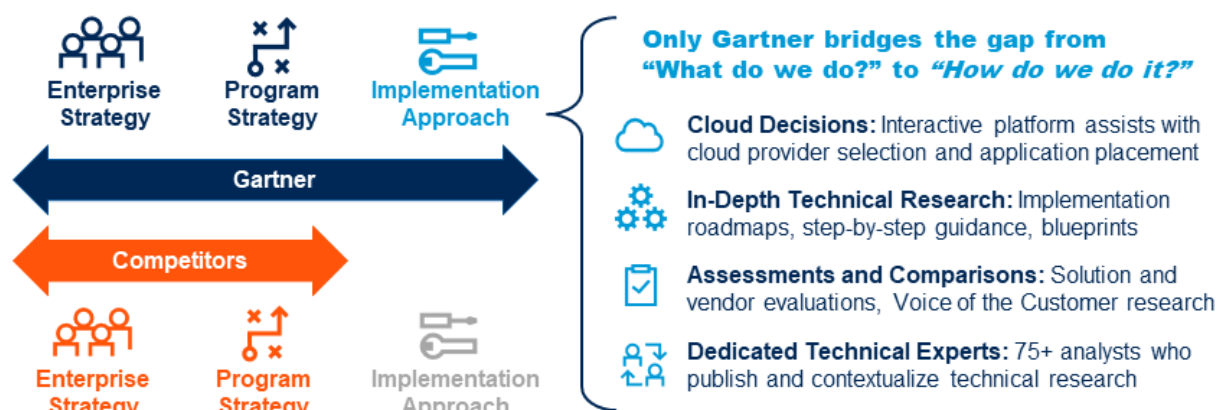
Figura 11. Benefícios operacionais da Gartner para profissionais técnicos



O Cliente requer um fornecedor capaz de fornecer metodologias e práticas direcionadas aos níveis técnico e de implementação. A GARTNER é a única empresa de pesquisa e aconselhamento de TI que oferece serviços baseados em assinatura dedicados ao pessoal de nível profissional.

Ao contrário de outros serviços de assinatura de pesquisa de TI, o GARTNER for Technical Professionals fornece insights técnicos práticos e detalhados direcionados a profissionais de implementação de TI, incluindo planejadores técnicos, designers, arquitetos e engenheiros. É o único serviço que fornece ferramentas de suporte à decisão de arquitetura de TI e estruturas de orientação, como caminhos de solução, pontos de decisão, critérios de avaliação e muito mais. Nenhum outro provedor de serviços de pesquisa de TI oferece um serviço de assinatura com pesquisas dedicadas à implementação técnica de estratégias e análises táticas aprofundadas.

Figura 12. A GARTNER é o único provedor de serviços de pesquisa e aconselhamento de TI que oferece estruturas e ferramentas de arquitetura de TI baseadas em assinatura visando a implementação de projetos



A pesquisa técnica da Gartner também é 100% original, criada por nossa própria equipe dedicada de mais de 100 analistas de pesquisa do Gartner for Technical Professionals. Esse banco de dados não inclui nenhuma pesquisa sindicalizada ou de terceiros e fornece informações exclusivas indisponíveis em outros lugares.

Benefícios para toda a equipe

Como descrito abaixo, o Cliente terá acesso a uma ampla variedade de recursos através do Gartner for Technical Professionals Team. Todos os titulares de licenças recebem:

- **Pesquisa Técnica**— Mais de 14.500 documentos de pesquisa técnica, kits de ferramentas e modelos que fornecem a orientação necessária para a implementação bem-sucedida do projeto. Essa pesquisa pode melhorar o planejamento técnico e a tomada de decisões, arquitetura, design e avaliações aprofundadas de produtos.
- **Consulta do analista**— Complementado por nossa pesquisa técnica exclusiva, a consulta ilimitada de analistas oferece acesso inigualável a analistas com profundo conhecimento técnico em arquitetura e estratégias de implantação. Nossa equipe de mais de 100 analistas do Gartner for Technical Professionals tem uma média de 25 anos de experiência no setor. Eles publicaram coletivamente mais de 32 livros e detêm mais de 55 patentes. O Cliente terá acesso ilimitado a consultas de analistas de 60 minutos e análises detalhadas de documentos técnicos com esses especialistas.
- **Gartner Vendor Ratings** — Mais de 100 documentos de classificação de fornecedores, que avaliam os pontos fortes de um fornecedor de tecnologia em seis categorias. As classificações do fornecedor podem ajudar o Cliente a manter o conhecimento dos produtos e serviços dos principais provedores de tecnologia e acompanhar como esses provedores estão posicionados para o futuro.
- **Gartner Peer Insights Voice of the Customer Research Reports** — Relatórios de pesquisa fornecidos pelo usuário que são baseados em avaliações de usuários finais de nossa comunidade Peer Insights. A pesquisa Voice of the Customer sintetiza experiências em primeira mão de organizações que implementaram soluções de tecnologia. Esses relatórios fornecem instantâneos valiosos de perspectivas adicionais que complementam a visão liderada por analistas da Gartner e equipam ainda mais o Cliente com a orientação abrangente necessária durante o processo crítico de seleção de fornecedores.

Benefícios adicionais para o líder de equipe

Além dos benefícios de equipe completos descritos acima, o titular da licença Gartner for Technical Professionals — Team Leader também receberá um (1) ingresso para participar de uma Gartner Summit Conference. As Conferências da Gartner Summit se alinham a funções específicas de TI e negócios que refletem as ofertas de pesquisa da Gartner, como infraestrutura de TI, operações e nuvem; formulários; dados e análises; local de trabalho digital; gerenciamento de identidade e acesso; e gerenciamento de segurança e risco.

Cada conferência apresenta uma agenda envolvente alimentada por feedback abrangente de clientes da Gartner e pesquisas de ponta alinhadas à sua função, projeto ou iniciativa organizacional.

2.3. Visão Geral dos Serviços

2.3.1. Gartner Research (Banco de Dados de Pesquisa)

A GARTNER fornece a todos os titulares de licenças um banco de dados de pesquisa online disponível comercialmente que ilumina soluções inteligentes para adoção e implementação de tecnologia a fim de liberar valor em toda a organização. O banco de dados de pesquisa da Gartner, líder do setor e tecnicamente superior, serve como base para todos os serviços da Gartner e contém as seguintes características distintivas:

- Grande volume, amplitude e profundidade de nossa pesquisa disponível que é continuamente atualizada para refletir constantemente a tecnologia atual e as tendências de negócios.
- Metodologias proprietárias mundialmente reconhecidas e pesquisas 100% originais que agregam valor e benefícios atualizados indisponíveis a qualquer concorrente.
- Equipe de analistas especializados e pesquisadores que possuem a experiência e o conhecimento para equipá-lo com uma orientação estratégica verdadeiramente perspicaz sobre suas prioridades mais críticas.
- Inteligência rigorosa combinada com uma abordagem profundamente colaborativa para entender seu negócio e seu papel dentro dele.

Documentos incomparáveis

Os documentos da Gartner Research excedem em muito os requisitos desta aquisição:

- O banco de dados coletivo da Gartner Research contém mais de 190.000 documentos, incluindo mais de 5.000 novos documentos publicados anualmente. Este volume demonstra a visão completa da Gartner em diversos setores de indústria, como Governo e Educação e de linhas de atuação, tais como RH, Segurança, Riscos e Conformidade, Governança, TI entre outros— desde as necessidades do usuário final até os objetivos dos provedores de soluções.
- Cobrimos mais de 1.300 tópicos e tendências incomparáveis, como computação em nuvem, inteligência artificial, mobilidade, análise de dados, segurança, arquitetura corporativa, gerenciamento de portfólio e tendências de aplicativos. Fornecemos Hype Cycles, Magic Quadrants, estudos de caso e muito mais.
- A GARTNER se destaca pela visibilidade dos desafios e oportunidades em todo o nível executivo das organizações, denominado C-suite. Nossa perspectiva abrangente

significa que podemos mapear toda a gama de necessidades das partes interessadas, impactando o futuro do seu negócio.

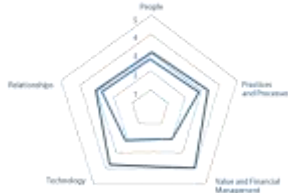
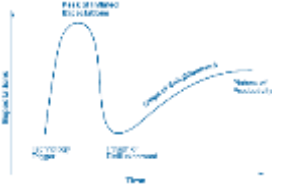
- A Agenda de Pesquisa da Gartner é mantida por meio de um rigoroso processo de atualização para garantir que permaneça atualizada e alinhada com as iniciativas mais importantes de nossos clientes. Todas as pesquisas são arquivadas após 18 meses, a menos que sejam consideradas relevantes e atuais.

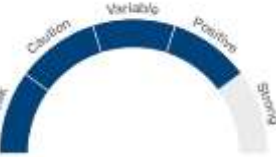
Metodologias e Pesquisas Originais

A compilação de pesquisas da Gartner é tecnicamente superior por causa de sua originalidade inigualável:

- A pesquisa da Gartner é 100% original — ela é criada por nossa própria equipe dedicada de analistas de pesquisa, não inclui nenhuma pesquisa sindicada ou de terceiros e fornece uma compilação de pesquisas e valores não disponíveis em outros lugares.
- Gartner traz uma perspectiva única —Os insights da Gartner são extraídos de uma base de fatos, incluindo nossas 460.000 interações anuais **de um para um com o cliente**, 23.000 briefings anuais de fornecedores e nosso suporte para 16.000 empresas clientes em aproximadamente 100 países.
- As metodologias proprietárias da Gartner (descritas a seguir) eliminam a sobrecarga de informações para ajudar os clientes a obter os insights de que precisam para traçar o caminho certo a seguir.
- A GARTNER também traz o maior banco de dados do mundo de dados de métricas-chave de TI/Negócios Digitais, com mais de 3.000 métricas publicadas anualmente em mais de 60 documentos de pesquisa atuais da Gartner Key Metrics. O uso dessas métricas ajuda nossos clientes a permitir melhores decisões de orçamento e investimento em relação às mudanças nos ambientes de negócios e de TI.

Tabela 1. Metodologias proprietárias da Gartner

■ Metodologia Gartner	■ Como essas metodologias agregam valor
Score 	As pontuações da Gartner são conjuntos holísticos de avaliações interativas de maturidade projetadas para ajudar as organizações a avaliar a maturidade da organização como provedora de soluções para transformação digital e da empresa como consumidora de tecnologia da informação. Ao contrário de outras avaliações de maturidade, o GARTNER Score mede os recursos de uma organização dentro do contexto da cultura corporativa, comportamentos e capacidade de liderança — fatores que impactam drasticamente a eficácia da TI e sua capacidade de contribuir com valor real de negócios.
Hype Cycle 	Os Gartner Hype Cycles fornecem uma representação gráfica personalizável da maturidade e adoção de tecnologias e aplicativos, e como eles são potencialmente relevantes para resolver problemas reais de negócios e explorar novas oportunidades. Hype Cycles vão ajudar o Cliente a: Separar o hype dos verdadeiros impulsionadores da promessa comercial de uma tecnologia Reduzir o risco de suas decisões de investimento em tecnologia Comparar sua compreensão do valor comercial de uma tecnologia com a objetividade de analistas experientes
Magic Quadrant	Os Quadrantes Mágicos da Gartner são o culminar da pesquisa em um mercado específico, totalmente personalizável para Cliente que dão uma visão ampla das posições relativas dos concorrentes do mercado. Ao aplicar um tratamento gráfico e um conjunto uniforme de critérios de

■ Metodologia Gartner	■ Como essas metodologias agregam valor
	avaliação, os Quadrantes Mágicos da Gartner ajudam rapidamente os clientes a digerir o desempenho dos fornecedores de tecnologia em relação à visão declarada. Quadrantes Mágicos ajudarão ao Cliente a: - Obter informações rapidamente sobre os fornecedores de tecnologia concorrentes de um mercado e sua capacidade de fornecer o que os usuários finais exigem hoje e no futuro - Entender como os provedores de tecnologia de um mercado estão posicionados competitivamente e as estratégias que estão usando para competir pelos negócios do usuário final - Comparar os pontos fortes e os desafios de um provedor de tecnologia com suas necessidades específicas
Vendor Rating 	Os clientes usam essa metodologia bem definida para classificar os provedores de soluções tecnológicas — grandes, pequenos, públicos ou privados. O GARTNER Vendor Ratings avalia todos os diferentes aspectos de um provedor de tecnologia, como estratégia, organização, produtos, tecnologia, marketing, finanças e suporte, para permitir o Cliente a: - Gerenciar os riscos do portfólio de fornecedores, mantendo-se de olho em players emergentes e fornecedores alternativos - Entender como os produtos e serviços dos fornecedores se comparam e como eles estão posicionados para a sobrevivência a longo prazo - Apoiar as principais decisões de compra, investimento e renovação
Critical Capabilities 	Os recursos críticos da Gartner são concluídos do mercado com uma visão mais profunda das ofertas de produtos ou serviços dos fornecedores e como elas se comparam a cenários comuns de uso do cliente. Este companheiro essencial para o GARTNER Magic Quadrant permite o Cliente a: - Mapear os pontos fortes e os desafios do provedor em relação aos requisitos de negócios específicos - Reduzir e concentrar nos critérios de produtos e serviços mais importantes para você - Criar sua própria experiência com casos de uso personalizados com base em suas necessidades e requisitos exclusivos - Integrar facilmente as informações ao seu fluxo de trabalho e processo de tomada de decisão, economizando seu tempo

2.3.2. Conteúdo de Iniciativas de Negócios

Os líderes estão sendo chamados para promover mudanças em toda a empresa, não apenas na TI. Para fornecer soluções de negócios estratégicas e liderar a transformação por meio da inovação, os líderes precisam de mais informações, insights e orientação que vão além da tecnologia.

Com acesso a mais de 7.000 conteúdos de Iniciativas de Negócios, o Cliente se beneficiará da orientação aprimorada por perspectivas não relacionadas à TI, que podem ajudar os líderes a se tornarem melhores parceiros de negócios dentro da organização. O conteúdo de Iniciativas de Negócios inclui insights não tecnológicos que foram cuidadosamente selecionados para relevância para um público diverso em sete áreas de prática de pesquisa, conforme demonstrado na tabela abaixo de.

Tabela 2. Áreas de Cobertura de Conteúdo da Iniciativa de Negócios

Prática de Pesquisa	Cobertura de tópicos com foco nos negócios
Gestão de produtos	Desenvolvimento de Produto Liderança de produto Gerenciamento do ciclo de vida do produto Planejamento de Produto
Atendimento e Suporte ao Cliente	■ Estratégia e execução do canal de atendimento e suporte Serviço e suporte Experiência e análise do cliente
Marketing	Experiência do cliente
RH	■ Eficácia do CHRO ■ Futuro do Trabalho ■ Aprendendo e desenvolvendo Desenho Organizacional e Gerenciamento de Mudanças
Finança	■ Tecnologia digital em finanças Planejamento, Orçamento e Previsão
Risco, Jurídico, Conformidade e Auditoria	■ Processo de gerenciamento de riscos corporativos ■ Tecnologia e Análise Jurídica e de Conformidade Estratégias de Resposta a Riscos
Estratégia	Planejamento Estratégico Corporativo

2.3.3. Gartner Peer & Practitioner

A pesquisa Peer and Practitioner da Gartner baseia-se no sucesso e nas melhores práticas de organizações de pares. Ao estudar os processos e as culturas dos líderes do setor, nossas equipes de analistas de pares e profissionais fornecem melhores práticas, ferramentas e modelos comprovados e reais e estudos de caso para apoiar decisões críticas. Essa combinação de insights estratégicos orientados por especialistas da Gartner com recursos de implementação orientados por pares e perspectivas do mundo real equipará os líderes da empresa com a orientação tática necessária para formular sua abordagem de execução e garantir a colaboração e a consistência entre os membros da equipe.

Exemplos de conteúdo de pares e profissionais incluem:

- **Estudos de caso de melhores práticas**— Mais de 300 estudos de caso anuais de melhores práticas fornecem planos acionáveis de organizações com uma abordagem comprovada para enfrentar desafios comuns focados em pessoas, processos e estratégia. Esses recursos orientados por pares e independentes do setor de empresas líderes oferecem soluções fáceis de implementar e econômicas com um claro retorno sobre o investimento.
- **Guias de ignição**— Ferramentas exclusivas que fornecem ferramentas e modelos intuitivos e passo a passo para planejar, construir e monitorar seus projetos mais importantes. Eles fornecem ações imediatas e táticas que devem ser tomadas para avançar e são escritos em termos de negócios para acelerar a adoção e execução com equipes multifuncionais.
- **Ferramentas para Gestão de Talentos**— Conjunto de ferramentas e modelos práticos que ajudarão a identificar necessidades de habilidades emergentes, construir um plano estratégico de força de trabalho e atrair, reter e desenvolver talentos de TI. As ferramentas de gerenciamento de talentos são alimentadas por nosso mecanismo de big data, TalentNeuron, que processa o maior conjunto de dados de talentos do mundo, incluindo mais de 4,3 bilhões de pontos de dados, 120 milhões de trabalhadores do conhecimento, 1.400 cidades, 100 países, 75.000 empresas, 10.000 universidades e

8.000 habilidades. A GARTNER aproveita o TalentNeuron para criar ferramentas orientadas por dados, como Guias de Contratação, que aplicam esses dados de talentos em formatos que fornecem aos clientes uma visão do mundo real e conscientização sobre tendências e desafios de talentos.

- **Ferramentas e modelos do cliente**— Construído a partir de metodologias comprovadas e casos de uso de clientes, a GARTNER também oferece um conjunto expandido de ferramentas e modelos testados por pares e amigáveis aos negócios, projetados especificamente para serem adaptados em uma ampla variedade de organizações e setores.

2.3.4. Kits de ferramentas (“Toolkits”)

Em todas as funções, em todos os setores e tamanhos de empresas, a GARTNER fornece kits de ferramentas e guias práticos que ajudam as organizações a economizar tempo e capacitar suas equipes para atualizar os processos com eficiência. Esses modelos de práticas recomendadas e planos de trabalho passo a passo podem criar valor para ajudar a enfrentar desafios comuns entre as funções.

Os kits de ferramentas da Gartner fornecem aos clientes conselhos pragmáticos e ferramentas de tomada de decisão que podem ser prontamente adaptadas e aplicadas às atividades diárias do cliente. Cada kit de ferramentas inclui pelo menos uma ferramenta personalizável em um formato adaptável que pode ser usado para realizar trabalhos melhor, mais rápido e com mais facilidade. Atualmente, A GARTNER oferece mais de 12.200 ferramentas e modelos em nosso banco de dados de pesquisa que o cliente pode usar para:

- **Economizar tempo:** Acelere as curvas de aprendizado rapidamente e edite em vez de criar.
- **Economizar dinheiro:** Evite desperdício de mão de obra e erros dispendiosos.
- **Diminuir riscos:** Evite armadilhas comuns e gerencie ativamente os riscos.
- **Melhorar a qualidade:** Domine os drivers de desempenho e melhoria constante.

Os kits de ferramentas incluem RFPs de amostra, modelos de custo, políticas e outros documentos práticos que podem ser adaptados pelo Cliente. A tabela abaixo ilustra a ampla gama de ferramentas disponíveis.

Tabela 3. A GARTNER oferece uma variedade de kits de ferramentas para atender às necessidades dos líderes de TI e de negócios

Tipo de kit de ferramentas	Amostras
Modelos e Amostras	Modelos RFI/RFP/RFT Planos de amostra, orçamentos, casos de negócios e comunicações Políticas, requisitos, métricas e acordos de amostra Exemplos de estruturas organizacionais e descrições de cargos Modelos de formulários, questionários e listas de verificação
Ferramentas de avaliação	Ferramentas interativas de diagnóstico Avaliações de prontidão, maturidade, risco e habilidades Auditorias e scorecards
Ferramentas de Apoio à Decisão	Ferramentas de seleção de fornecedores, produtos e serviços Ferramentas e calculadoras orientadas para a decisão (por exemplo, comprar versus alugar, terceirizar versus terceirizar, atualizar versus substituir)

2.3.5. Ferramentas de Diagnósticos e Avaliação

Ferramentas de Avaliação

A GARTNER fornece dezenas de ferramentas de avaliação chamadas de “Maturity Model / Assessment”. Através dessa ferramenta, o cliente pode, de maneira rápida, obter um diagnóstico importante no planejamento de suas ações.

Segue abaixo alguns exemplos de ferramentas disponíveis:

Maturity Model / Assessment	Descrição
Data and Analytics Maturity Assessment Score	Essa ferramenta mostra como as organizações estão melhorando os principais objetivos da função de dados e análise. Os diretores de dados e análises podem usar essa ferramenta para avaliar sua maturidade em áreas como alinhamento aos resultados de negócios, medição de impacto, organização e habilidades, governança, gerenciamento de dados e análises.
Customer Experience Maturity Model	Os líderes executivos devem usar o modelo de maturidade de gerenciamento GARTNER CX para avaliar a maturidade CX de sua organização e identificar áreas práticas e eficazes para melhorar.
Digital Business Maturity Model	Os líderes executivos devem avaliar a maturidade de suas iniciativas de negócios digitais para entender onde estão no cenário competitivo de seu setor e abordar as deficiências. A GARTNER Digital Business Maturity Model descrito nesta pesquisa fornece essa avaliação quantitativa considerando 9 elementos: 1. Estratégia e Execução de Negócios Digitais 2. Gestão da Experiência do Cliente 3. Design de Produto/Serviço Digital e Receita Digital 4. Infonomics 5. Canais Digitais e Ecossistema 6. Agilidade do Modelo de Negócios 7. Cultura de Inovação 8. Liderança Digital 9. Local de trabalho digital
Digital Workplace Maturity Assessment	As ferramentas e estratégias emergentes do local de trabalho digital podem impulsionar o sucesso dos negócios, mas a plena realização do valor depende da compreensão e do alinhamento com a maturidade do local de trabalho digital de cada organização. Os líderes do local de trabalho digital podem usar essa ferramenta interativa para avaliar sua posição a esse respeito.
Digital Government Maturity Model	O progresso na transformação dos serviços públicos exige que as organizações governamentais avaliem sua posição em relação às metas de liderança e às expectativas do público. Os Executivos do Governo podem aproveitar esse modelo de maturidade como uma estrutura para tomar medidas estratégicas para aumentar a maturidade digital.
Maturity Model for Digital Commerce Applications	As organizações devem entender o estado atual de suas operações de comércio digital e roteiros para negócios digitais. Os líderes de aplicativos podem usar o modelo de maturidade para aplicativos de comércio digital para envolver as partes interessadas, concordar com a avaliação e desenvolver roteiros para níveis mais altos de maturidade.

Família Gartner Score de Avaliação de Maturidade

A família de diagnóstico “Score” Gartner fornece um conjunto de avaliações interativas de maturidade projetadas para ajudar as organizações a medir, priorizar e melhorar o desempenho de sua função em atividades críticas. A melhor maneira de decidir quais melhorias são mais valiosas para o desempenho da sua organização é entender quais atividades têm as lacunas mais críticas entre a maturidade e as prioridades de negócios da sua organização.

Uma avaliação da Gartner Score está enraizada em práticas reais. Em vez de autoavaliar a maturidade, as organizações respondem a perguntas específicas e de múltipla escolha (vide figura ilustrativa abaixo) – marcadores de maturidade – que a GARTNER transforma em medidas de maturidade usando um algoritmo proprietário.

An Objective Approach to Measuring Maturity—Example

Secure the Endpoints: How the SRM Function Defines, implements, and maintains endpoint security controls

As you consider each of the statements below, please select "Yes" if the statement reflects common practice already in place AND is performed consistently (at least 80% of the time).

	Yes	No	Don't Know
A patch management process is implemented by the desktop operations team	☐	☐	☐
There is a formal endpoint protection and backup strategy against the impact of malware	☐	☐	☐
Endpoint system configurations and application deployments are controlled through a formal process	☐	☐	☐

We ground maturity measurements in actual practice to eliminate subjectivity and to ensure organizations prioritize areas of highest return.

A ferramenta de diagnóstico GARTNER Score usa uma metodologia padronizada para avaliações de maturidade que abrangem a empresa, refletindo o desejo dos executivos de ver suas organizações de forma holística. Por exemplo, um líder pode avaliar a maturidade em várias funções de TI (como liderança do CIO, infraestrutura e operações e gerenciamento de programas e portfólio) e incluir diagnósticos de RH e finanças – tudo usando uma metodologia consistente e recursos visuais de relatórios. A figura abaixo ilustra a cobertura abrangente da Gartner Score em uma organização.



Em vez de simplesmente visar atividades de baixa maturidade, o diagnóstico do Gartner Score otimiza seus recursos de negócios identificando atividades que precisam ser executadas em uma maturidade mais alta com base na estratégia de sua organização. Ser capaz de observar toda a função ou capacidade fornece um contexto vital porque as atividades não operam isoladamente, mas em conjunto e apoiam umas às outras.

Insights confiáveis e conselhos estratégicos são críticos, mas o progresso é medido pelos resultados. Além de ajudar os Clientes a identificar estratégias que funcionarão, equipamos sua organização para executá-las fornecendo ferramentas como o GARTNER Score.

A Família Gartner Score permite que os clientes:

- Obter insights sobre o que precisa ser realizado, onde a organização avaliada está hoje no desenvolvimento dos recursos necessários e as ações necessárias para fechar lacunas e avançar.
- Avaliar e compare a maturidade entre as disciplinas da organização e aproveite as melhores práticas em toda a organização.
- Fornecer uma base objetiva para comunicação, colaboração e planejamento multifuncionais.
- Otimizar os custos de negócios aumentando a eficácia e o impacto da organização.

A tabela a seguir fornece uma visão ilustrativa de algumas das avaliações de maturidade do Gartner Score disponíveis para serem usadas e ajudar a avaliar o desempenho organizacional.

Avaliação de maturidade	Descrição
Score for Enterprise Applications	Permite avaliar os recursos de governança e gerenciamento de sua organização de aplicativos, determinar onde as melhorias agregarão valor e estabelecer um plano para avançar a organização.
Score for CIOs	Permite avaliar a função da TI na empresa e quão bem a TI desempenha essa função. Faça essa avaliação para obter uma linha de base da contribuição de TI para a estratégia de negócios e criar um roteiro para melhorar a eficácia de seu modelo operacional na realização das metas estratégicas da empresa.
Score for Data & Analytics	Permite avaliar como as organizações estão melhorando os principais objetivos da função de dados e análise. O novo modelo permite que os líderes de D&A avaliem melhor sua maturidade em áreas como governança, integração e gerenciamento de dados e criação de conteúdo analítico.
Score for CTO	Permite avaliar a função CTO como uma ferramenta de planejamento estratégico para o diretor de tecnologia (CTO) e o escritório do CTO (OCTO). Essa ferramenta ajudará os CTOs e a liderança da OCTO no planejamento estratégico e anual, transformação funcional e alocação de recursos.
Score for Customer Experience	Permite avaliar a eficácia de sua função de experiência do cliente usando padrões de desempenho objetivos e baseados em pares. A pontuação para a experiência do cliente mede o desempenho em três objetivos e nove atividades-chave de gerenciamento que representam de forma abrangente o escopo das atividades para a função CX típica.
Score for Enterprise Architecture	Permite avaliar a maturidade de sua arquitetura corporativa e função de inovação tecnológica para priorizar melhorias e criar um plano acionável para melhorar o desempenho.
Score for Identity and Access Management	Permite avaliar a maturidade dos recursos de seu programa de gerenciamento de identidade e acesso, determinar onde as melhorias agregarão valor e desenvolver um roteiro para garantir que sua organização equilibre o gerenciamento de riscos com a facilitação dos resultados de negócios.
Score for Infrastructure and Operations	Permite avaliar a maturidade dos recursos de sua organização de I&O, determinar onde as melhorias agregarão valor e estabelecer um plano para impulsionar melhorias para melhor atender aos negócios.
Score for Program & Portfolio Management	Permite avaliar a maturidade de seu programa e função de gerenciamento de portfólio para priorizar melhorias e criar um plano acionável para melhorar o desempenho.
Score for Security and Risk Management	Permite avaliar a maturidade dos recursos de seu programa de segurança e gerenciamento de riscos, determinar onde as melhorias agregarão valor e desenvolver um roteiro para garantir que sua organização equilibre o gerenciamento de riscos com a facilitação de resultados de negócios.
Score for Software Engineering Leaders	Permite avaliar a Arquitetura Empresarial na empresa e o desempenho dos líderes de Arquitetura Empresarial em sua função e obter uma linha de base da contribuição da liderança para a entrega de software e criar um roteiro para melhorar a eficácia da Arquitetura Empresarial na realização das metas corporativas.
Score for Sourcing & Procurement	Permite avaliar a maturidade dos recursos de sua organização de aquisição e compras, determinar onde as melhorias agregarão valor e estabelecer um plano para avançar nos negócios.
Score for Vendor Management	Permite avaliar a maturidade dos recursos de sua organização de gerenciamento de fornecedores, determinar onde as melhorias agregarão valor e estabelecer um plano para avançar nos negócios.

2.3.6. Aplicação BuySmart™ (Processo de Aquisição)

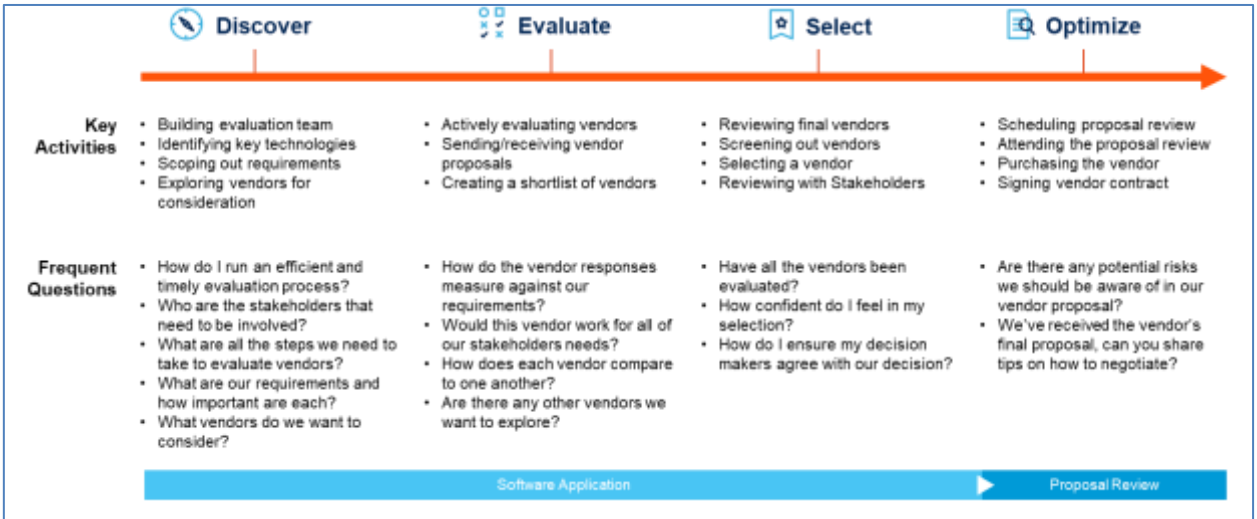
A aquisição de tecnologia costuma ser um processo longo e complicado que pode levar à insatisfação na compra, mesmo quando as decisões são tomadas pelas equipes de compras mais talentosas e informadas. Equilibrar opiniões e contribuições de membros de grupos de compras, reunir as partes interessadas para tomar decisões de avaliação e fazer trocas informadas entre fornecedores são todos obstáculos para a satisfação da compra. De acordo com a Pesquisa de Comportamento de Compra de Tecnologia da Gartner de 2022, 56% dos compradores expressaram grande arrependimento com uma grande compra de tecnologia.

O BuySmart incorpora percepções e pesquisas da Gartner diretamente no processo de avaliação para ajudar a navegar pelas complexidades da compra e evitar o remorso do comprador.

O aplicativo GARTNER BuySmart pode ajudar o Cliente a gerenciar com confiança o ciclo de vida de aquisição de tecnologia, simplificando o caminho para melhores decisões de compra de tecnologia. Essa ferramenta proprietária é alimentada pela experiência de mais de 2.200 especialistas em pesquisa da Gartner e pelas perspectivas de organizações semelhantes que fizeram aquisições semelhantes.

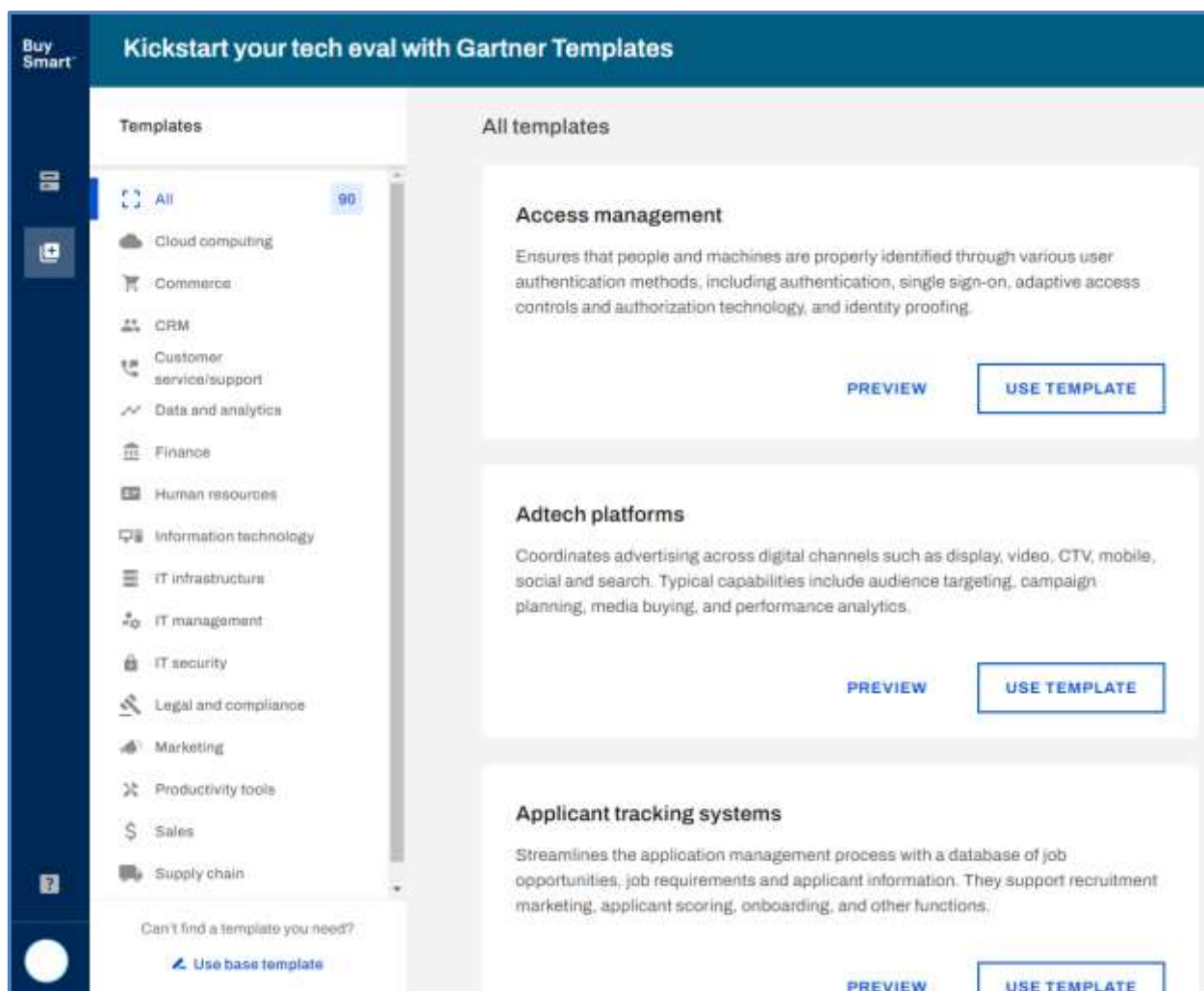
A aplicação BuySmart usa esses insights para acelerar e otimizar as atividades do Cliente em cada etapa de uma compra de tecnologia. A aplicação BuySmart combina o poder da pesquisa com curadoria, percepções de especialistas e colegas e processos de fluxo de trabalho intuitivos para ajudar o Cliente a tomar decisões informadas e adquirir tecnologia que forneça resultados para as prioridades de missão crítica da organização. O aplicativo foi desenvolvido para ajudar o Cliente a otimizar custos, economizar tempo e selecionar o fornecedor certo com confiança.

Figura. Durante cada etapa de uma compra de tecnologia, o BuySmart capacita os executivos e suas equipes com percepções acionáveis da Gartner e um fluxo de trabalho colaborativo dentro de um processo estruturado projetado para simplificar as avaliações de fornecedores



A aplicação BuySmart está disponível através da plataforma de insights online “My Gartner” e atualmente inclui 90 “templates” (modelos) para compra de produtos categorizados em diferentes agrupamentos lógicos, como IT Management, IT Infrastructure, IT Security, Analytics, Cloud Computing e muito mais. O aplicativo é uma plataforma abrangente de autoatendimento que atua como um espaço de trabalho central onde o Cliente pode gerenciar todos os marcos e tarefas envolvidos em uma compra de tecnologia, com a GARTNER fornecendo insights e recomendações ao longo do caminho.

Figura 2. Inicie a busca por tecnologia selecionando um modelo BuySmart, cada um contendo requisitos detalhados, uma lista de fornecedores potencialmente relevantes e uma lista de verificação de avaliação abrangente.

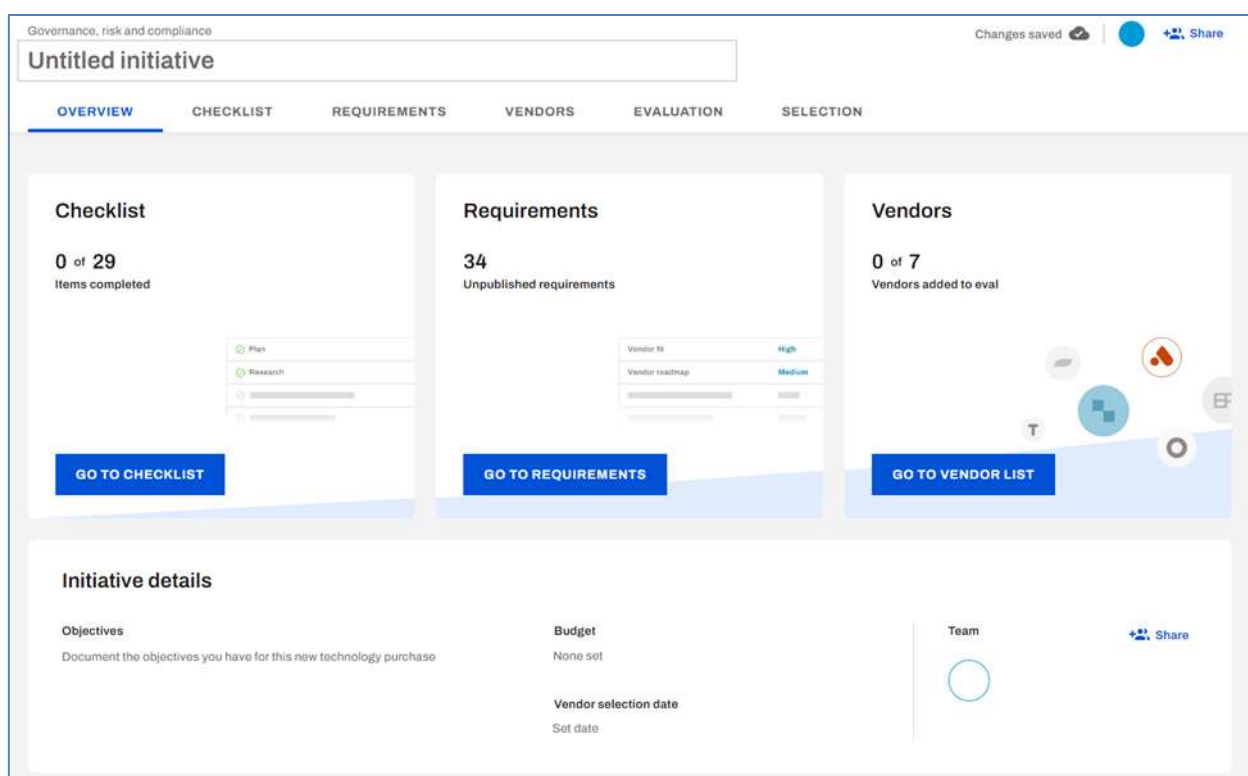


Depois que o Cliente seleciona um modelo (“template”), uma nova iniciativa de compra de tecnologia é criada no aplicativo BuySmart. A iniciativa apresenta um espaço de trabalho centralizado onde o Cliente pode acessar e editar informações fornecidas pelo modelo selecionado, como requisitos e fornecedores. O painel do BuySmart contém as seis seções a seguir:

- **Visão geral:** Use esta janela para definir objetivos, estabelecer orçamento e convidar participantes enquanto monitora o andamento das tarefas de avaliação de tecnologia. **Os participantes da equipe não precisam ter uma licença de assinatura da Gartner para participar da iniciativa.**
- **Lista de verificação:** Siga uma lista de verificação abrangente em cada marco crítico ou tarefa para avaliar e adquirir tecnologia. O Cliente pode atribuir proprietários, definir prazos e monitorar o progresso por tarefa.
- **Requisitos:** A aplicação BuySmart inicia o processo gerando uma lista robusta e totalmente personalizável de requisitos sugeridos para priorizar essa iniciativa de tecnologia, com requisitos divididos em várias categorias.

- **Fornecedores:** Selecione fornecedores para inclusão na avaliação, usando a lista da Gartner de fornecedores relevantes com base na pesquisa do Quadrante Mágico e dados de Peer Insight, ou empresas adicionais identificadas pelo Cliente.
- **Avaliação:** A aplicação BuySmart fornece um sistema de classificação consistente usado para pontuar e comparar fornecedores durante o ciclo de avaliação, com um scorecard detalhado mostrando como cada fornecedor classifica dentro dos critérios de requisitos do Cliente.
- **Seleção:** Uma vez que o Cliente tenha escolhido um fornecedor, o BuySmart pode gerar um relatório de seleção que explica a decisão, os critérios de seleção e os fornecedores considerados durante o processo. O relatório de seleção pode ser usado para garantir a adesão das partes interessadas críticas dentro da organização, maximizar a compreensão do processo de avaliação e, finalmente, inspirar confiança na decisão final.

Figura 3. BuySmart cria uma iniciativa de compra totalmente personalizável em um espaço de trabalho central



Durante cada fase do processo de compra de tecnologia, o GARTNER BuySmart ajuda a:

- Descobrir** as principais tecnologias, requisitos e fornecedores a serem considerados usando informações proprietárias da Gartner.
- Avaliar e gerenciar** requisitos e avaliações de fornecedores em um espaço de trabalho central com um processo eficiente e personalizável.
- Selecionar** o fornecedor certo para a organização e ganhe confiança na decisão final.
- Otimizar os gastos e reduzir os riscos** com uma revisão de proposta opcional de um especialista em pesquisa da Gartner. Nossos analistas revisam mais de 11.000 propostas anualmente para mais de 15.000 empresas clientes, que contam com os analistas de pesquisa da Gartner para suas percepções especializadas sobre investimentos em tecnologia.

2.3.7. Key Metrics

A GARTNER é líder mundial em soluções de benchmarking de tecnologia com o maior banco de dados de benchmarks do setor. Para dar visibilidade de como as organizações gastam em tecnologia e onde os benefícios de negócios são realizados, criamos mais de 14.000 benchmarks de pares e oferecemos diagnósticos de maturidade cobrindo mais de 60 áreas funcionais em toda a empresa.

Com várias visualizações de custo, o Cliente pode aproveitar o GARTNER Key Metrics Data para examinar os gastos em várias dimensões. Os dados de métricas-chave ajudarão ao Cliente garantir eficiência e alinhamento estratégico, entender como a organização se compara aos seus pares, identificar oportunidades para otimização de custos e priorização de investimentos e alcançar os melhores resultados de negócios.

Tabela 4. Perguntas-chave para gastos mais inteligentes



Para fornecer uma visão holística das áreas de TI relevantes que influenciam o ambiente de TI de cada cliente, a série de pesquisas Key Metrics Data da Gartner contém mais de 3.000 métricas de investimento e custo e desempenho em espalhadas por cinco áreas temáticas do portfólio de TI e 21 setores verticais. A amostra de dados de 2022 representa mais de US\$ 13 trilhões em receita total e mais de US\$ 590 bilhões em gastos totais de TI coletivamente de 4.657 CIOs e líderes de TI em mais de 80 países. Os relatórios de métricas principais são fornecidos em:

- **Medidas da indústria**—Gastos totais de TI e métricas de pessoal em nível empresarial em 21 setores verticais. Também são fornecidas métricas baseadas no tamanho da empresa em termos de receita anual.
- **Medidas de infraestrutura**— Custo unitário focado, produtividade e medidas técnicas para infraestrutura de TI, incluindo ambientes Windows Server, Linux x86, UNIX, Mainframe, Armazenamento e Rede.
- **Fim-Medidas de Serviços ao Usuário** — Medidas de custo unitário, produtividade e desempenho focadas para Serviços de Local de Trabalho Digital e Central de Serviços de TI.
- **Medidas de aplicativos**— Índices de eficiência de custo e produtividade da equipe de aplicativos de TI de alto nível espalhados pelas categorias de desenvolvimento e suporte de aplicativos.
- **Medidas de segurança de TI**— Eficiência de custo de segurança de TI de alto nível e benchmarks de produtividade da equipe, em todos os setores e anos. As principais distribuições de custo e suporte, bem como métricas baseadas em segmentos da indústria, também estão incluídas.

O tamanho do banco de dados Gartner em relação aos outros é um diferencial crítico, pois o benchmarking contra conjuntos de dados estreitos ou pequenos não fornecerá ao Cliente a

precisão necessária para informar a tomada de decisões e pode introduzir riscos orçamentários desnecessários. Nosso banco de dados de benchmarking fornece os principais fatos e métricas relevantes para permitir o Cliente basear o desempenho dos preços de TI, identificar oportunidades de economia e fortalecer o alinhamento com as unidades de negócios e vários conselhos de governança.

2.3.8. Budget

Tomar decisões de negócios com base nas fontes de dados mais precisas e imparciais é extremamente necessário quando as organizações estão tentando resolver problemas ou selecionar os produtos e sistemas de tecnologia certos. A pesquisa e a análise da Gartner fornecem uma base sólida para as organizações que tomam essas decisões informadas, identificando todo o complemento de recursos desejados necessários para, em última análise, gerar resultados bem-sucedidos e maximizar o valor comercial.

Clientes se beneficiarão do uso do orçamento e benchmark de eficiência da Gartner — uma ferramenta online interativa que permitirá ao Cliente inserir dados de gastos da Transformação Digital e receber imediatamente um relatório personalizado que detalha como os gastos do Cliente se comparam às médias do setor.

Essa ferramenta de benchmarking exclusiva é uma metodologia estruturada e comprovada que se baseia em nosso banco de dados proprietário de dados de métricas-chave para Transformação Digital. Com base em uma amostra de dados de 2022 de 4.657 pontos de dados de 80 países e 21 setores, nosso banco de dados de métricas-chave de Transformação Digital é a fonte mais abrangente e confiável de dados de gastos, pessoal e desempenho do setor.

O orçamento e o benchmark de eficiência de custos ajudarão ao Cliente maximizar sua capacidade de planejar e justificar os gastos da Transformação Digital alinhando o orçamento com os objetivos da empresa, promovendo a otimização de custos dentro da organização e comparando a produtividade com a de empresas similares. Ao tomar decisões estratégicas com base nos dados do benchmark, o Cliente pode acompanhar o progresso e atingir os objetivos definidos enquanto melhora os resultados do projeto.

Usando o benchmark de eficiência e orçamento da Gartner, o Cliente poderá:

- Estabelecer uma linha de base do gasto total da Transformação Digital e dos níveis de equipe
- Comparar o gasto total da Transformação Digital com os pares do setor
- Identificar áreas de melhoria
- Melhorar o gerenciamento de custos de TI com várias visualizações de gastos de TI
- Estabelecer metas futuras de orçamento ou eficiência
- Mudar os gastos de TI para melhor alinhar ao valor do negócio
- Comunicar o desempenho às partes interessadas na organização
- Construir uma história convincente sobre como os gastos da Transformação Digital são estrategicamente alinhados para viabilizar os objetivos de negócios

2.3.9. Conteúdo Technical Professional

Em todas as funções, em todos os setores e tamanhos de empresas, a pesquisa técnica da Gartner capacita as organizações ao iluminar soluções inteligentes para a adoção e implementação de tecnologia. Embora insights confiáveis e conselhos estratégicos sejam essenciais, a maioria das organizações mede o progresso por resultados. Além de ajudá-lo a identificar estratégias que funcionarão, o GARTNER for Technical Professionals vai além de ajudá-lo a identificar a estratégia certa, fornecendo orientação e análise focadas na implementação necessárias para executar essa estratégia.

Gartner for Technical Professionals fornece documentos de pesquisa detalhados para cada fase de projetos e iniciativas que ajudarão a executar a visão estratégica da empresa. Cada tipo de documento de pesquisa se alinha a uma fase do ciclo de vida do projeto, conforme demonstrado na figura abaixo.

Figura 13. Cada documento dos Profissionais Técnicos se alinha a uma fase do ciclo de vida do projeto



A pesquisa da Gartner for Technical Professionals abrange as seguintes áreas abrangentes:

- Formulários
- Nuvem e virtualização
- Colaboração e gerenciamento de conteúdo
- Dados e análises
- Gerenciamento de identidade e acesso
- Infraestrutura e Operações
- Segurança e Gerenciamento de Riscos

Exemplo de áreas cobertas:



Recursos exclusivos

Nossas estruturas de arquitetura de TI comprovadas são ferramentas exclusivas de tomada de decisão que fornecem recomendações personalizadas para orientar o projeto de arquitetura de TI. Com base nas melhores práticas do setor, nossa base de conhecimento de pesquisa proprietária e experiência prática de centenas de trabalhos já realizados, os recursos da Gartner for Technical Professionals vão além da pesquisa de mercado de TI e da estratégia de TI.

Esta pesquisa é única porque fornece orientação passo a passo “como fazer” que é essencialmente valiosa para profissionais de TI, engenheiros, arquitetos e desenvolvedores. Os Clientes se beneficiarão de nossa pesquisa detalhada e focada na implementação da Gartner para Profissionais Técnicos, incluindo:

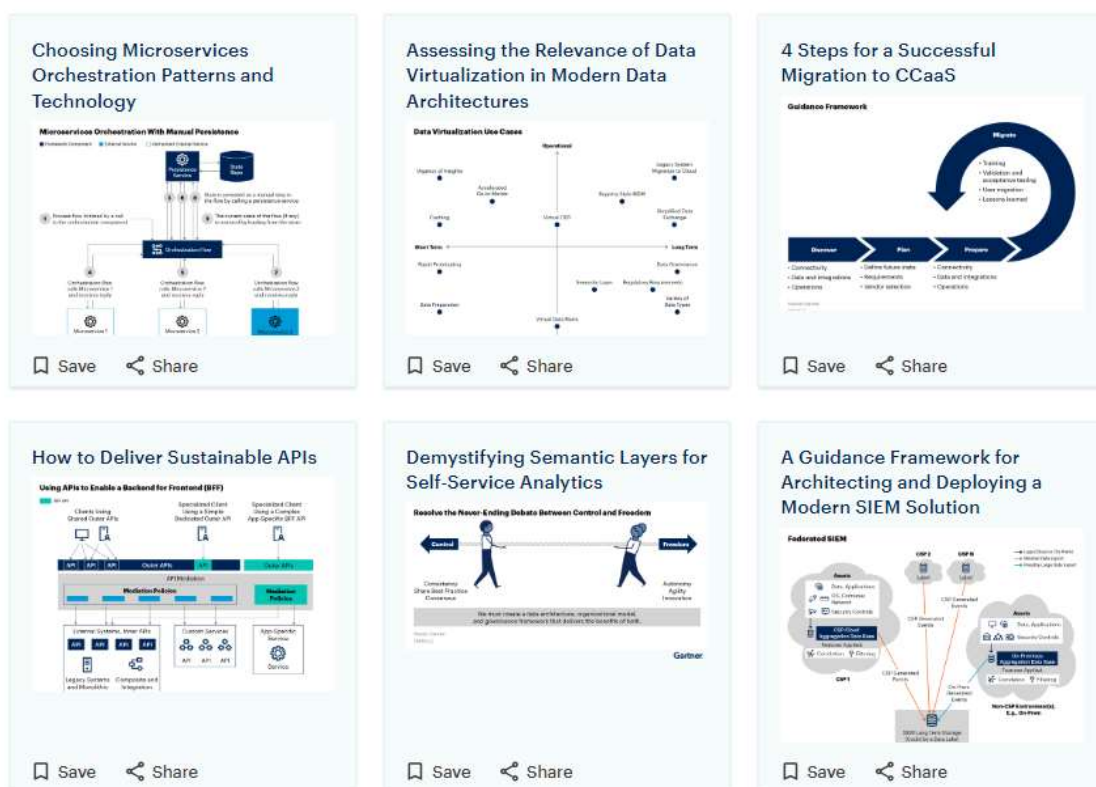
- **Planning Guides:** pesquisas anuais que fornecem recomendações e considerações de planejamento de curto prazo que orientam os tecnólogos na compreensão de seus orçamentos e prioridades para o próximo ano. Guias de planejamento ajudarão o Cliente adquirir, organizar, analisar e entregar tecnologias-chave, ao mesmo tempo em que oferece insights para:
 - ☐ Agir com base nas tendências atuais e futuras.
 - ☐ Identifique tecnologias relevantes para investir.
 - ☐ Selecionar e gerenciar novos projetos/iniciativas.
 - ☐ Determine as prioridades críticas que devem ser definidas.
- **Solution Path:** são roteiros que fornecem uma visão holística e identificam as etapas sequenciais, a pesquisa Gartner mais relevante para profissionais técnicos e os componentes arquitetônicos necessários para realizar todas as fases de um projeto complexo e multifacetado. Caminhos de solução ajudarão o Cliente desconstruir projetos complexos em ações e decisões específicas.
- **Initiative Analysis:** Esta pesquisa fornece uma análise de iniciativas de TI em um contexto empresarial ou transversal. A análise pode identificar implicações de gerenciamento e/ou entre domínios de Cliente as iniciativas técnicas da empresa, em relação à organização.
- **Decision Point:** Essas pesquisas são conjuntos de ferramentas para avaliar seus requisitos e restrições específicos. Ao usar os Decision Points, os leitores poderão avaliar e escolher alternativas arquitetônicas viáveis e justificar as decisões com base nas diversas prioridades. Os Decision Points normalmente começam com uma declaração do problema e se dirigem à ferramenta de decisão usando a lógica “se/então/senão”.
- **Guidance Frameworks:** oferecem orientações e recomendações passo a passo sobre como enfrentar um desafio ou aspecto específico de uma implementação. As Estruturas de Orientação articulam a abordagem recomendada da Gartner para abordar um tópico estratégico, propondo novas abordagens, estruturas ou soluções para problemas específicos.
- **Evaluation Criteria:** é um kit de ferramentas abrangente e personalizável projetado para fornecer um conjunto de critérios básicos pelos quais o cliente pode tomar decisões de compra de produtos. Os recursos técnicos relevantes são exibidos em uma representação gráfica com base nos recursos **Required** “obrigatórios”, recursos **Preferred** “bom de ter” e recursos **Optional** “orientados a casos de uso”.
- **In-Depth Assessments:** Avaliações detalhadas complementam os Critérios de Avaliação da Gartner fornecendo pontuações e avaliações técnicas de fornecedores em uma determinada implementação de tecnologia. Essas avaliações oferecem comparações detalhadas de produtos pontuados com os Critérios de Avaliação para uma seleção de solução mais científica e justificável.

- **Solution Comparisons:** As comparações de soluções são projetadas para fornecer um conjunto de critérios básicos pelos quais o Cliente pode tomar uma decisão de compra entre produtos relacionados. Comparações de soluções fornecem comparações de soluções lado a lado de até 12 soluções diferentes.

Arquitetura de Referência

Os profissionais de tecnologia geralmente precisam racionalizar as implicações do sistema em larga escala e tomar decisões de arquitetura. Projetado para acelerar a tomada de decisões, melhorar a eficiência dos profissionais técnicos e atuar como um modelo para apoiar a racionalização de ferramentas, o Reference Architecture Resource Center ajuda o cliente a entender melhor e agir de acordo com suas necessidades técnicas exclusivas.

Figura 14. O Centro de Recursos de Arquitetura de Referência permite ao Cliente criar arquiteturas com confiança usando referências imparciais e neutras do fornecedor, validadas por especialistas da Gartner



O Centro de Recursos de Arquitetura de Referência fornece mais de 125 referências imparciais e neutras de fornecedor validadas por especialistas em pesquisa da Gartner que se aplicam a mais de 50 casos de uso diferentes, incluindo (mas não limitado a):

- Arquitetura de dados e análise
- Arquitetura de IA/ML
- Computação em Nuvem
- Arquitetura de autenticação
- Serviços de dados e integração
- Gerenciamento de serviços de TI
- Arquitetura de aplicativo centrada em API
- Arquitetura de aplicativos nativos da nuvem
- Arquitetura de microsserviços
- Monitoramento e Observabilidade

Tabela 5. Lista de amostra de mais de 125 títulos no Reference Architecture Resource Center

Título	Descrição
Chaves para o sucesso do DevOps	DevOps representa a aceleração do valor do produto por meio da aplicação de métodos ágeis, colaboração e automação. Os profissionais técnicos de desenvolvimento de software que adotam o DevOps devem se concentrar em cinco elementos-chave para o sucesso.
Criação de orquestração de dados e fluxos de trabalho	Os orquestradores de dados permitem DataOps e engenharia de dados em uma pilha de dados moderna por meio de automação sofisticada. Os profissionais técnicos de dados e análises devem usar essa pesquisa para avaliar ferramentas de orquestração e criar, implantar e executar pipelines de dados reprodutíveis e automatizados de ponta a ponta.
Estrutura de orientação para implementação de operações de plataforma em nuvem	Os profissionais técnicos de I&O que adotam uma abordagem de operações de plataforma para gerenciamento de nuvem devem adotar uma abordagem produtizada para engenharia de nuvem e operações centradas em recursos de automação.
Caminho da solução para gerenciamento de documentos no Microsoft 365	As organizações lutam para aproveitar os recursos de gerenciamento de documentos de forma consistente e eficaz no Microsoft 365. Esta pesquisa fornece orientação para profissionais técnicos de aplicativos sobre como definir os requisitos técnicos e implementar as práticas recomendadas para gerenciamento de documentos no Microsoft 365.
Modelo de maturidade de segurança da API	As organizações lutam para proteger seu crescente cenário de API diante de ataques crescentes. Os profissionais técnicos de segurança e gerenciamento de riscos devem procurar amadurecer sua segurança de API em várias dimensões.
Padrões essenciais para arquiteturas orientadas a eventos e streaming	As arquiteturas de aplicativos orientados a eventos e streaming experimentaram um aumento na popularidade, mas a implementação bem-sucedida requer o emprego de padrões de design comprovados. Os profissionais técnicos de aplicativos devem selecionar e aplicar os padrões descritos nesta pesquisa ao projetar sistemas orientados a eventos.
Projetando e documentando sua estratégia de DR	Uma estratégia de DR eficaz que oferece resiliência e continuidade deve ser exata, exhaustiva e clara. Esta pesquisa fornece uma linha de base para uma estratégia comprovada de DR e ajuda os profissionais técnicos de I&O a projetar, documentar e comunicar essa estratégia.

2.4. Inquiry (Consulta do analista)¹

A GARTNER trabalha com os clientes para garantir que eles aproveitem diretamente nossa equipe dedicada de aproximadamente 2.200 especialistas em pesquisa e aconselhamento, disponíveis para discussões, reuniões e análises de documentos ilimitadas. O valor que nossos clientes ganham com as interações diretas com nossos analistas não pode ser igualado por nossos concorrentes. Os analistas da Gartner oferecem:

- Décadas de experiência, incluindo funções práticas no governo.
- Acesso ilimitado que está disponível de forma flexível através de consultas por telefone, web ou e-mail.
- Serviços de revisão de documentos e contratos que muitas vezes levam a uma economia de milhões de dólares para nossos clientes.

¹ Não é toda Assinatura permite acesso aos analistas (Inquiries)

2.4.1. Qualificações líderes do setor

As qualificações e a experiência dos analistas de pesquisa da Gartner são tecnicamente superiores e fornecem uma perspectiva única não disponível em outros lugares, conforme demonstrado por:

- 2.200 especialistas em pesquisa e aconselhamento que se envolvem coletivamente em mais de 460.000 interações individuais com clientes a cada ano e 11.000 revisões anuais de contratos para 15.000 empresas clientes em todo o mundo.
- Analistas líderes do setor que trazem profundo conhecimento no assunto, com muitos analistas sendo ex-líderes de mercado. Os analistas especialistas no assunto da Gartner possuem uma média de mais de 20 anos de experiência no setor de Transformação Digital.
- **Diversos analistas focados no setor público**, incluindo 14 analistas dedicados à pesquisa governamental, que trazem experiência específica de trabalho com órgãos federais, estaduais e locais. Eles possuem uma média de mais de 25 anos de experiência em TI/Negócios e no setor público, experiência como ex-CIOs ou diretores do setor público e insights relevantes obtidos de iniciativas governamentais críticas e de amplo alcance.

2.4.2. Acesso ilimitado

A GARTNER oferece acesso verdadeiramente ilimitado aos nossos analistas de pesquisa. Não medimos o uso e incentivamos proativamente nossos clientes a interagir com os analistas da Gartner com a maior frequência possível. O acesso ilimitado significa que os titulares de licenças podem:

- **Solicitar uma consulta de analista** a qualquer momento, durante o qual o titular da licença pode fazer perguntas ou obter pesquisas sobre suas questões ou áreas de interesse mais prementes. Ao equipar os titulares de licenças com acesso a esses especialistas no assunto, A GARTNER pode ajudar em todas as etapas de planejamento, implementação e gerenciamento de iniciativas de tecnologia.
- **Solicite uma consulta com um analista específico** ou deixe a equipe de contas da Gartner conectá-los ao analista certo para suas necessidades. A GARTNER alavancará nossa equipe global de especialistas em pesquisa e aconselhamento para ajudar a garantir a entrega rápida do conhecimento certo no momento certo.
- **Beneficie-se do acesso flexível do analista** disponível por telefone, web ou e-mail. As consultas podem ser conduzidas como discussões ou respostas por escrito¹, e os titulares de licenças podem solicitar várias consultas de uma só vez.

2.4.3. Revisão de Documentos e Contratos

Além de consultas gerais, os analistas da Gartner estão disponíveis para fornecer análises de documentos de 20 páginas ou menos, no idioma inglês. Nossos analistas fornecem mais de 20.000 revisões de estratégia, 16.000 revisões de propostas e 11.000 revisões de contratos anualmente. Os clientes da Gartner obtêm informações de analistas sobre esses documentos por meio de uma sessão de revisão de 30 minutos que resulta em valor real. Por exemplo:

- Recentemente, a GARTNER ajudou a reduzir as taxas em mais de 20% ao separar uma oferta de SaaS para que o cliente pagasse apenas pelo que precisava.

¹ Alguns temas podem não ser atendidos por escrito ou ser exigido uma interação para melhor entender o contexto

- Ajudamos um cliente a evitar um aumento de quase 15% nos custos por meio de transferências de licença pré-negociação de negócios adquiridos, em vez de comprar novas licenças.
- Nossos analistas melhoraram o contrato de um cliente alinhando os descontos às faixas de mercado e melhorando as proteções, o que resultou na redução dos custos totais em mais de 35%.

A GARTNER também oferece assessoria em negociação de contratos por meio de três serviços indispensáveis:

- **Proposta de Preços e Análise Comparativa**— Identifique taxas obscuras e pague apenas o que você precisa.
- **Revisão dos Termos e Condições Comerciais** — Encontre cláusulas que podem levar a cobranças inesperadas, limitar seus direitos de uso ou adicionar riscos.
- **Estratégia de Negociação**— Obter estratégias de negociação eficazes para obter concessões importantes e economias reais de custos.

2.5. Conferências Gartner

Como líder mundial no fornecimento de conferências, a Gartner oferece uma experiência de conferência global que oferece novas ideias não encontradas em nenhum outro lugar. As conferências da Gartner historicamente atraem mais de 55.000 executivos, para mais de 75 conferências por ano em 22 locais.

As Conferências da Gartner se alinham estrategicamente a funções específicas de TI e negócios que refletem as ofertas de pesquisa da Gartner para maximizar continuamente nosso valor para os clientes. Esses papéis incluem:

- | | |
|--|---------------------------------------|
| ■ Engenharia de aplicativos e software | ■ Infraestrutura e Operações |
| ■ Executivos C-Level | ■ Marketing |
| ■ Dados e análises | ■ Segurança e Gerenciamento de Riscos |
| ■ Finanças | ■ Cadeia de suprimentos |
| ■ Recursos Humanos | ■ Provedores de tecnologia e serviços |

Projetada para abordar os desafios e cenários reais que nossos clientes enfrentam, cada conferência apresenta uma agenda envolvente alimentada por feedback abrangente de clientes da Gartner e pesquisas de ponta alinhadas à sua função, projeto ou iniciativa organizacional. Esses seminários de vários dias apresentam uma análise aprofundada e uma visão imparcial sobre uma variedade de iniciativas-chave e tópicos importantes, críticos para o sucesso do negócio.

As conferências da Gartner oferecem a oportunidade para indivíduos e equipes avançarem em projetos e iniciativas-chave alinhadas às prioridades de missão crítica de sua organização por meio de aprendizado relevante e conselhos perspicazes. Os participantes podem:

- **Obtenha uma pesquisa objetiva e independente**—Nossas conferências são uma extensão direta dos serviços de pesquisa líderes da indústria Gartner e têm a amplitude e profundidade de conteúdo que nenhum outro produtor de conferências no mundo pode igualar.
- **Ganhe uma perspectiva diferente**—Em reuniões individuais privadas com analistas da Gartner, juntamente com mesas redondas de grupos de pares e workshops interativos, os participantes são expostos a novas formas de pensar e às mais recentes práticas recomendadas do setor – ingredientes críticos na formulação de estratégias eficazes de TI e negócios.

- **Faça uso eficiente do tempo**— Em poucos dias, realize o que levaria meses para fazer por conta própria. Você pode ganhar créditos de certificação em conferências selecionadas, tornando sua viagem mais econômica, ou trazer sua equipe para acelerar a implementação de projetos que aumentam o valor do negócio.
- **Revisar soluções relevantes**— Ao contrário das feiras comerciais, os fornecedores de soluções nas conferências da Gartner são cuidadosamente selecionados para garantir que sejam realmente relevantes para as funções que nossos eventos atendem. Normalmente representado por executivos de nível sênior, o componente expositor permite que os participantes se envolvam em conversas significativas e eficientes em termos de tempo, projetadas para criar listas curtas robustas.

Um catálogo com todas conferências podem ser acessado diretamente no site da Gartner: www.Gartner.com.

2.6. Webinars da Gartner

A GARTNER aprimora sua organização aumentando sistematicamente seu conhecimento, equipando você para tomar as decisões corretas e implementar as melhorias de processo corretas. Os webinars são uma maneira de A GARTNER aprimorar sua organização, sem custo adicional. Usuários licenciados e não licenciados podem participar de mais de 300 webinars ao vivo da Gartner a cada ano e terá acesso a uma biblioteca de webinars sob demanda no GARTNER.com. Isso estende o valor da Gartner para toda a organização, sem despesas de viagem ou treinamento.

Nossos tópicos de webinar são diretamente relevantes para Cliente das principais iniciativas de Transformação Digital da empresa. Após uma apresentação de um analista da Gartner, os participantes poderão fazer perguntas aos nossos especialistas no assunto. Isso fornecerá ao Cliente uma excepcional oportunidade de desenvolvimento profissional.

Os webinars da Gartner oferecem aos clientes benefícios adicionais, como economia de tempo e dinheiro em treinamentos essenciais. Por exemplo, o International Information Systems Security Certification Consortium concordou em fornecer um crédito de educação continuada (CEU) para participar de webinars selecionados com foco em segurança da Gartner. Os clientes recebem créditos dentro de 3 a 4 semanas. A GARTNER fornecerá atualizações mensais sobre os Webinars disponíveis para CEUs.

2.7. Gartner Peer Connect

A GARTNER oferece muitas maneiras diferentes de colaboração entre colegas, inclusive por meio de Conferências da Gartner, vários fóruns de colegas, briefings e mesas redondas locais, conversas individuais facilitadas e teleconferências de grupos de colegas. Conectamos você a verdadeiros colegas, permitindo que você amplie sua perspectiva, evite armadilhas arriscadas ou caras e agilize a resolução de desafios compartilhados. A interface com outros executivos de nível C e chefes de funções oferece perspectivas exclusivamente úteis para seus desafios mais importantes.

A GARTNER Peer Connect é uma comunidade global exclusiva de clientes da Gartner que se conectam uns com os outros para suporte a decisões sobre suas prioridades de missão crítica, conselhos objetivos de fornecedores e muito mais. Somente a GARTNER oferece uma comunidade privada de pares online, livre de qualquer fornecedor ou participação de comerciante. Isso significa que o conselho que você recebe por meio dessa comunidade pode ser confiável como objetivo e não é comprometido por vendedores tendenciosos que tentam vender uma solução específica.

Figura 15. Apenas A GARTNER fornece uma comunidade privada de pares online para uma visão imparcial



O Peer Connect oferece conselhos confiáveis, insights práticos e opiniões imparciais. Aproximadamente 195.000 clientes Gartner participam do Peer Connect, incluindo mais de 20.000 clientes governamentais em todo o mundo e 7.000 membros do governo federal dos EUA. Nesta comunidade, você pode procurar outros colegas de forma independente e agendar discussões individuais com eles. Os fóruns oferecem aos usuários a oportunidade de solicitar feedback e 80% das perguntas são respondidas em 48 horas ou menos. Os clientes aproveitam essa sabedoria coletiva para economizar tempo e dinheiro, evitar erros dispendiosos e implementar suas iniciativas de forma mais eficaz.

O Peer Connect também pode ser acessado por meio de um site compatível com dispositivos móveis para ajudar os usuários a obter ainda mais valor de sua associação à comunidade por meio de maior conveniência. Membros ocupados podem ficar conectados a qualquer hora, em qualquer lugar e em qualquer dispositivo.

Além de fornecer um fórum privado para fazer e responder perguntas, o Peer Connect também inclui os seguintes recursos que informam a tomada de decisões e apoiam os esforços de implementação:

- **Modelos**— Ferramentas e modelos prontos para uso enviados pelos membros.
- **Artigos**— Aconselhamento e estratégias de “crowdsourcing” para lidar com as principais iniciativas.
- **Estudos de caso**— Aprenda metodologias comprovadas com insights prospectivos do mundo real de CIOs e líderes de Negócios.
- **Dias de Especialista**— Interaja com os principais analistas e acompanhe conversas para identificar quais tópicos estão em alta.

2.8. Gartner Peer Insights

O GARTNER Peer Insights capacita os usuários a tomar decisões informadas e confiáveis de avaliação de software e serviço, compra e implementação com base em experiências em primeira mão de colegas. Esse recurso consiste em classificações e revisões de software e serviços de TI/Negócios escritos por profissionais de TI e tomadores de decisão de tecnologia/negócios para ajudar os colegas a fazer escolhas de produtos e decisões de compra mais perspicazes.

O GARTNER Peer Insights fornece uma plataforma para coletar proativamente as experiências de produtos em primeira mão de profissionais de TI e outros tomadores de decisão de 16.000 empresas clientes em todo o mundo. Com a ajuda de nossa nova ferramenta de comparação de produtos, os usuários também podem visualizar avaliações e classificações lado a lado para comparações fáceis de vários produtos.

Juntos, a pesquisa da Gartner e o GARTNER Peer Insights fornecem aos clientes o conhecimento e as ferramentas de que precisam para tomar decisões críticas com base em uma perspectiva completa de mercados, fornecedores, produtos e serviços.

Figura 16. O GARTNER Peer Insights fornecerá avaliações de valor e classificações de uma fonte confiável



e suporte.

Beneficie-se das lições aprendidas. Aproveite o conhecimento coletivo e a experiência de profissionais como você. Livre da influência do fornecedor, o GARTNER Peer Insights oferece perspectivas detalhadas para cada fase do ciclo de vida de Transformação Digital — desde avaliação e implementação até serviço



Economize tempo valioso. Encontre classificações, avaliações e conselhos sobre soluções sempre quando precisar. O GARTNER Peer Insights garante que você obtenha rapidamente respostas completas e fáceis de consumir para suas perguntas críticas. O cliente será capaz de ver dados consolidados e resumidos, como feedback médio entre os entrevistados.



Siga em frente com confiança. O GARTNER Peer Insights complementa o insights profundos e imparciais fornecidos pela pesquisa da Gartner com experiências em primeira mão de profissionais que já usaram as soluções que você está considerando.

As avaliações encontradas no GARTNER Peer Insights são de usuários verificados, e nenhum fornecedor ou profissional de marketing externo tem permissão para participar. Os revisores são verificados por meio de um processo de várias etapas, incluindo o preenchimento de um perfil com seu e-mail, cargo, cargo e detalhes sobre sua organização. Nosso processo de autenticação permite que a GARTNER preserve a integridade dessa fonte de informações, enquanto continua a apresentar opiniões únicas e valiosas.



ANEXO 2 – ANÁLISE DA SITUAÇÃO DE INEXIGIBILIDADE

Visão do mercado

1. A análise da visão do mercado quanto à contratação de empresas de pesquisa e aconselhamento imparcial foi detalhada no item “8. LEVANTAMENTO DE SOLUÇÕES” do corpo do Estudo Técnico Preliminar quando da celebração do Contrato 27/2024, atualmente vigente.
2. Conforme esta análise, chegou-se na época à conclusão de que apenas duas empresas seriam referência para análises, pesquisas e aconselhamento imparcial para compradores de tecnologia da informação. A empresa Gartner e a empresa Forrester. No entanto, destas duas, apenas a empresa Gartner teria a solução que atenderia às necessidades da RFB.
3. Nesta nova contratação esta análise está sendo atualizada.

Pesquisa de mercado

4. Na celebração do Contrato n. 27/2024, identificou-se que as seguintes empresas seriam aquelas possíveis de contratar: Gartner e Forrester.
5. Na época, considerando-se a notoriedade internacional, conforme estudos de empresas especializadas tais como The Knowledge Capital Group (KCG), Apollo Research e The Institute of Industry Analyst Relations (IIAR), a existência de escritório no Brasil, a quantidade de pesquisas disponíveis que atendessem amplamente aos assuntos do PDTI da RFB e a existência de eventos no Brasil, concluiu-se que apenas o Gartner atenderia plenamente às necessidades da RFB.
6. Estes estudos internacionais ainda não foram atualizados nem também a publicação Analyst Firm Awards (<https://www.influencerrelations.com/13095/gartner-forrester-idc-451-won-the-most-2020-analyst-firm-awards>) utilizada anteriormente. Assim neste novo Termo de Contrato, apesar de não termos como confirmar com elementos mais atuais que Gartner e Forrester continuam como a 1ª e 2ª melhores empresas mundiais, respectivamente, entende-se que não se pode concluir que esta condição mudou, bastando observar o histórico de contratações e as sucessivas confirmações da condição do Gartner como líder mundial no segmento.

Escritórios no Brasil

7. Quanto à existência de escritório no Brasil, essa é uma variável de suma importância para que a equipe técnica da empresa entenda as particularidades da TI no Brasil e principalmente as particularidades dos órgãos governamentais brasileiros.
8. Sobre esse ponto é relevante frisar que, no sítio do Gartner, identificou-se a presença de escritórios no Brasil nas cidades de Brasília, São Paulo, Belo Horizonte, Curitiba, Porto Alegre, Fortaleza, Recife, Manaus e no Rio de Janeiro. No sítio da Forrester, encontramos escritório no Brasil apenas na cidade de São Paulo.
9. Também, deveras importante que a Gartner possui analistas (especialista) sediados no Brasil que falam a língua portuguesa e especialistas brasileiros que moram no exterior. Não se

Fl. 2 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

identificou a mesma condição no caso da Forrester.

Pesquisas disponíveis

10. Quanto às pesquisas disponíveis procedeu-se à análise nos sítios das duas empresas acerca das pesquisas relacionadas às áreas em que a área de TI e de dados da RFB, a Cotec, atua, conforme requisitos dos respectivos serviços.

11. Para tanto, foram realizados cadastros de “convidados” em ambos os sítios de modo que se pudesse realizar consultas em seus ambientes.

12. O resultado dessas consultas é apresentado na tabela a seguir, que demonstra o número de pesquisas disponíveis para cada consulta realizada.

Iniciativa	Sentença consultada	Gartner	Forrester
Solução de segurança para <i>endpoints</i>	<i>"endpoint security solutions"</i>	136	46
Programas de conscientização de usuários em segurança da informação	<i>"Security awareness training for workforce"</i>	2	0
Soluções de certificação digital	<i>"digital certificate solutions"</i>	10	0
Treinamento e Capacitação de gestores de segurança da informação	<i>"information security training"</i>	538	1
Soluções de conectividade	<i>"connectivity solutions"</i>	374	32
Cadastramento de usuários	<i>"user enrollment"</i>	45	15
Auditorias independentes de Postos de Agentes de Registro	<i>"independent audit"</i>	113	7
Políticas de segurança da informação	<i>"information security policies"</i>	7011	15
Auditoria interna e gestão de riscos operacionais	<i>"operational risk management"</i>	1876	39
Ferramentas de virtualização	<i>"virtualization tools"</i>	325	63

Fl. 3 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

Alocação de recursos humanos e perfis do <i>Datacenter</i> da RFB	<i>"data center team"</i>	54	11
Gestão de capacidade de armazenamento e recursos do <i>Datacenter</i>	<i>"data center storage management"</i>	2510	0
Segurança do <i>Datacenter</i>	<i>"data center security"</i>	8889	13
Sistemas Operacionais do <i>Datacenter</i>	<i>"data center OS"</i>	19228	1
Proxy	<i>"proxy"</i>	4.085	898
Cabeamento estruturado e redes elétricas	<i>"structured cabling"</i>	34	0
Padrões de desempenho de redes, servidores e estações de trabalho	<i>"performance standards"</i>	737	35
Descentralização de servidores	<i>"decentralization"</i>	1.240	105
Atualização de sistemas operacionais	<i>"OS update"</i>	225	5
Controles de rede WAN e LAN	<i>"WAN and LAN network"</i>	159	0
Aceleradores de rede WAN	<i>"Wan accelerators"</i>	39	1
Laboratório de análise forense	<i>"forensic analysis"</i>	244	14

Fl. 4 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

Ferramentas de gerenciamento corporativo	<i>"corporate management tools"</i>	67	0
Soluções de redes sem fio	<i>"wireless solutions"</i>	501	23
Dispositivos móveis	<i>"mobile devices"</i>	15256	4.031
Solução de autoatendimento	<i>"self-service solutions"</i>	321	46
Soluções para migração de sistemas operacionais	<i>"OS migration"</i>	229	17
Contratação de soluções de gerenciamento de desempenho	<i>"performance management"</i>	16386	1560
Políticas, normas e padrões de infraestrutura	<i>"infrastructure policies"</i>	77	10
Normas e padrões de VoIP	<i>"VoIP policies"</i>	1814	0
Políticas de <i>backup</i>	<i>"backup policies"</i>	8853	4
Normas para desenvolvimento interno	<i>"insource software development"</i>	312	0
Gestão de Contratos	<i>"contracts management"</i>	2775	11
Gestão de Serviços	<i>"service management"</i>	32206	1231
Gestão de Demandas	<i>"request management"</i>	392	92

Fl. 5 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

Auditoria em prestadores de serviços de TI	<i>"outsourcing audit"</i>	299	0
Helpdesk para atendimento a usuários	<i>"helpdesk"</i>	9222	28
Contratação de serviço de desenvolvimento de sistemas	<i>"application development outsourcing"</i>	14.995	7
Processo de avaliação e seleção de sistemas	<i>"application analysis"</i>	1354	11
Portfólio de Sistemas	<i>"application portfolio"</i>	7.493	1013
Plano de arquitetura corporativa	<i>"corporate architecture"</i>	38	4
Processo de gestão e especificação de requisitos	<i>"requirement management"</i>	7.020	11
Melhoria de qualidade em sistemas de informação	<i>"software quality improvement"</i>	6	0
Modelo Corporativo de Dados	<i>"corporate data model"</i>	7.103	0
Normas e padrões em administração de dados	<i>"data administration policies"</i>	19.911	0
Ferramentas de mineração de dados	<i>"data mining tools"</i>	3.285	24
Acesso não estruturado de informações	<i>"unstructured data"</i>	5.951	10.000+
Contratação de produção de sistemas (hospedagem)	<i>"hosting outsourcing"</i>	2.688	11

Fl. 6 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

Custo de produção de sistemas	<i>"outsourcing cost"</i>	18.802	5
Serviços de acesso remoto	<i>"remote access service"</i>	15.559	5
Contratação de Centrais de Serviços	<i>"service desk outsourcing"</i>	4.819	3
Gestão de Pessoas	<i>"human resource management"</i>	31.876	203
Sistemas de VoIP	<i>"voip systems"</i>	499	6
Soluções de videoconferências	<i>"video conferencing"</i>	3.961	156
Web conference	<i>"web conference"</i>	3.492	37
Comunicação Unificada	<i>"unified communication"</i>	7.123	83
Redes sociais corporativas	<i>"corporate social network"</i>	29.706	1
Capacitação de pessoas	<i>"human resource training"</i>	16.296	0
Plano de qualificação de recursos humanos de TI	<i>"qualification plan"</i>	13.581	0
Política de alocação de recursos humanos	<i>"human resource allocation"</i>	4.833	0
Computação na nuvem	<i>"cloud computing"</i>	19.585	3.098

Fl. 7 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

Experiência do usuário	<i>“user experience”</i>	40.843	5.845
Inteligência artificial	<i>“ai”</i>	17.836	4662

13. Verifica-se que somente o Gartner continua a disponibilizar pesquisas em todas as consultas realizadas e em uma quantidade muito superior que a Forrester num contexto geral.

Eventos promovidos no Brasil

14. Quanto à existência de eventos no Brasil, foi realizada nova pesquisa buscando por eventos promovidos pelas empresas no Brasil.

15. A transferência de conhecimento da empresa a ser contratada, haja vista seu vasto conhecimento singular sobre a TI, é muito importante para a RFB, além de ser salutar em contratações. Uma faceta desta transferência de conhecimento é a participação em eventos na área promovidos pela empresa.

16. A ocorrência deste tipo de evento no Brasil facilita a participação da equipe da RFB, além de ser mais econômico que a participação em eventos fora do país.

17. Na pesquisa, constatou-se o Gartner realizava quatro eventos no ano, mas estavam suspensos desde o início da pandemia da Covid 19. Entretanto, estes eventos já voltaram a ser realizados, tendo ocorrido 2 (dois) em 2024 e 3 (três) em 2025. Verificou-se que a Forrester não tem eventos no Brasil.

Contratações do Gartner por outros órgãos e entidades da administração pública

18. Fazendo-se uma busca atualizada no Diário Oficial da União - DOU, foi possível encontrar extratos de contratações recentes do Gartner por inexigibilidade de licitação celebrados pela administração pública.

19. Seguem algumas destas contratações recentes:

Diário Oficial da União

Publicado em: 06/11/2025 | Edição: 212 | Seção: 3 | Página: 15

Órgão: Ministério de Minas e Energia/Secretaria Executiva/Subsecretaria de Planejamento, Orçamento e Administração/Coordenação-Geral de Recursos Logísticos

EXTRATO DE CONTRATO Nº 27/2025 - UASG 320004

Nº Processo: 48330.000186/2024-77.

Inexigibilidade Nº 191/2025. Contratante: COORDENACAO GERAL DE RECURSOS LOGISTICOS-CGRL.

Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto: Contratação de solução de tecnologia da informação e comunicação, para prognósticos e aconselhamento estratégico, tático e operacional na área de tecnologia da informação e comunicação e licenças para acesso às bases de conhecimento de pesquisas especializadas em TIC, por inexigibilidade de licitação, nas condições estabelecidas no termo de referência.

Fundamento Legal: LEI 14.133/2021 - Artigo: 74 - Inciso: III - Alinea: C. Vigência: 31/10/2025 a 31/10/2027. Valor Total: R\$ 1.724.600,00. Data de Assinatura: 31/10/2025. (COMPRASNET 4.0 - 03/11/2025).

Fl. 8 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

Diário Oficial da União

Publicado em: 17/10/2025 | Edição: 199 | Seção: 3 | Página: 327

Órgão: Poder Judiciário/Tribunal Regional do Trabalho da 9ª Região

EXTRATO DE CONTRATO

Espécie: Contrato nº 45/2025. Contratante: Tribunal Regional do Trabalho da 9ª Região. Contratada: Gartner do Brasil Ltda., CNPJ 02.593.165/0001-40. Objeto: contratação de solução de tecnologia da informação e comunicação de prestação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento. Valor total: R\$ 1.392.399,96. Vigência: 24 meses a partir da assinatura do contrato. Data da assinatura: 15/10/2025. Dotação Orçamentária: Programa: 168089 - Apreciação de Causas na Justiça do Trabalho. Elemento de Despesa: 3.3.90.40. Justificativa: necessidade de acesso contínuo a serviços de aconselhamento estratégico, imparcial e altamente especializado voltados à área de Tecnologia da Informação (TI). Vinculação: Processo de Inexigibilidade de Licitação Proad 4228/2025. Fundamento legal: Art. 74, inciso III, alínea "c", da Lei 14.133/2021. Signatários: Arnaldo Rogério Pestana de Sousa - Ordenador da Despesa, pelo Contratante, e Ernane Luiz Monteiro Valverde- Representante Legal, pela Contratada.

Diário Oficial da União

Publicado em: 26/09/2025 | Edição: 184 | Seção: 3 | Página: 98

Órgão: Ministério da Fazenda/Banco do Nordeste do Brasil S.A.

EXTRATOS DE CONTRATOS

Espécie: CONTRATO n.º 2025/218, firmado com a empresa GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.; Objeto: Contratação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em tecnologia e gestão, personalizado em níveis estratégico e tático, com acesso a orientação executiva, a base de conhecimentos, a pesquisas e a ferramentas de tecnologia com iniciativas de negócios aplicada à indústria bancária e a participação em conferências e eventos; Fundamento legal: Lei nº 13.303/16, e Regulamento de Licitações e Contratos do Banco do Nordeste - Inexigibilidade de Licitação, Art. 139, Inciso II, alínea c; Valor estimado do Contrato: R\$ 3.274.700,00; Prazo de vigência: 25/08/2025 a 24/08/2027; Data de assinatura: 22/08/2025;

Diário Oficial da União

Publicado em: 03/09/2025 | Edição: 167 | Seção: 3 | Página: 35

Órgão: Ministério da Educação/Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação/Diretoria de Administração

EXTRATO DE CONTRATO Nº 82/2025 - UASG 153173

Nº Processo: 23034.030438/2024-14.

Inexigibilidade Nº 20/2025. Contratante: FUNDO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO DA EDUCACAO.

Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA.. Objeto: O objeto do presente instrumento é a contratação de solução de tecnologia da informação e comunicação de subscrição de licenças para os serviços de acesso a bases de dados, pesquisas, prognósticos e aconselhamento imparcial especializado em tic provido pela empresa Gartner do Brasil serviços de pesquisa Ltda, por meio de inexigibilidade de licitação, nas condições estabelecidas no termo de referência.

Fundamento Legal: LEI 14.133/2021 - Artigo: 74 - Inciso: I. Vigência: 29/08/2025 a 29/08/2027. Valor Total: R\$ 2.718.900,00. Data de Assinatura: 29/08/2025.

(COMPRASNET 4.0 - 02/09/2025).

Fl. 9 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

Diário Oficial da União

Publicado em: 13/08/2025 | Edição: 152 | Seção: 3 | Página: 103

Órgão: Ministério de Minas e Energia/Agência Nacional de Mineração

EXTRATO DE TERMO ADITIVO Nº 67/2025 - UASG 323102

Número do Contrato: 36/2023.

Nº Processo: 48051.003330/2023-82.

Inexigibilidade. Nº 36/2023. Contratante: AGENCIA NACIONAL DE MINERACAO - DF. Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto: Prorrogação do prazo de vigência do contrato nº 36/2023, por mais 24 (vinte e quatro) meses, a partir de 1º de setembro de 2025 até 1º de setembro de 2027. Vigência: 01/09/2025 a 01/09/2027. Valor Total Atualizado do Contrato: R\$ 5.594.579,66. Data de Assinatura: 08/08/2025. (COMPRASNET 4.0 - 08/08/2025).

Diário Oficial da União

Publicado em: 25/06/2025 | Edição: 117 | Seção: 3 | Página: 185

Órgão: Poder Judiciário/Tribunal Regional do Trabalho da 9ª Região

EXTRATO DE TERMO ADITIVO Nº 5/2025 - UASG 080012

Número do Contrato: 26/2020.

Nº Processo: PROAD 1719/2020.

Inexigibilidade. Nº 1719/2020. Contratante: TRIBUNAL REGIONAL DO TRABALHO DA 9A. REGIAO. Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto: Supressão da licença "Executive Programs Leadership Team IT Executive. Vigência: a partir da assinatura. Valor mensal Atualizado do Contrato: R\$ 47.684,44. Data de Assinatura: 28/05/2025. (COMPRASNET 4.0 - 28/05/2025).

Diário Oficial da União

Publicado em: 04/04/2025 | Edição: 65 | Seção: 3 | Página: 93

Órgão: Ministério da Fazenda/Serviço Federal de Processamento de Dados

EXTRATO DE CONTRATO Nº 230739/2025 - UASG 806030

Processo Nº SERPRO-PTC-2025/00098. INEXIGIBILIDADE Nº: 00250/2025. Contratante: SERVIÇO FEDERAL DE PROCESSAMENTO DE DADOS (SERPRO). CNPJ da Contratada: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto: Contratação de serviço especializado de pesquisa e aconselhamento imparcial em tecnologia da informação. Vigência: 31/03/2025 a 30/03/2029. Valor total: R\$ 69.145.163,00. Data da Assinatura: 31/03/2025. Valor anual: R\$ 17.286.290,75.

Diário Oficial da União

Publicado em: 18/03/2025 | Edição: 52 | Seção: 3 | Página: 90

Órgão: Ministério da Fazenda/Comissão de Valores Mobiliários

EXTRATO DE CONTRATO Nº 1/2025 - UASG 173030

Nº Processo: 19957.018391/2024-23.

Inexigibilidade Nº 56/2024. Contratante: COMISSAO DE VALORES MOBILIARIOS.

Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA.. Objeto: Participação de servidores na conferência Gartner Data & Analytics 2025.

Fundamento Legal: LEI 14.133/2021 - Artigo: 74 - Inciso: III - Alinea: F. Vigência: 14/03/2025 a 13/09/2025. Valor Total: R\$ 134.400,00. Data de Assinatura: 14/03/2025.

Fl. 10 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

(COMPRASNET 4.0 - 17/03/2025).

Diário Oficial da União

Publicado em: 02/01/2025 | Edição: 1 | Seção: 3 | Página: 23

Órgão: Ministério do Desenvolvimento, Indústria, Comércio e Serviços/Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social

EXTRATO DE CONTRATO OCS Nº 442/2024

CONTRATANTE: Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES.

CONTRATADA: GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.

CNPJ: nº 02.593.165/0001-40.

MODALIDADE: Inexigibilidade de Licitação nº 064/2024.

ESPÉCIE: Prestação de Serviços.

OBJETO: contratação de serviços técnicos especializados imparciais de prognósticos e aconselhamento estratégico, conforme especificações constantes do Termo de Referência e da proposta apresentada pelo contratado.

VALOR DO CONTRATO: R\$ R\$ 2.225.200,00 (dois milhões duzentos e vinte e cinco mil e duzentos reais).

PRAZO: 24 (vinte e quatro) meses, a contar da data de sua assinatura, podendo ser prorrogado, mediante aditivo, por períodos sucessivos, até o limite total de 60 (sessenta) meses. RUBRICA ORÇAMENTÁRIA: 3102200020. DATA DA ASSINATURA: 26/12/2024.

Diário Oficial da União

Publicado em: 31/12/2024 | Edição: 251 | Seção: 3 | Página: 86

Órgão: Ministério da Fazenda/Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional

EXTRATO DE TERMO ADITIVO Nº 1/2024 - UASG 170008

Número do Contrato: 11/2023.

Nº Processo: 10951.109320/2023-33.

Inexigibilidade. Nº 11/2023. Contratante: PROCURADORIA GERAL DA FAZENDA NACIONAL.

Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA.. Objeto:

O objeto do presente instrumento é:

acrescentar 22,38% do valor inicial atualizado do contrato, conforme proposta comercial sei nº 46636951, a partir da data de assinatura deste instrumento, equivalente a R\$ 827.264,30 (oitocentos e vinte e sete mil, duzentos e sessenta e quatro reais e trinta centavos), nos moldes do art. 65, inciso i, alínea "b", § 1º, da lei n.º 8.666/1993;

Alterar a cláusula terceira - preço, em função do acréscimo. Vigência: 27/12/2024 a 28/12/2025. Valor Total Atualizado do Contrato: R\$ 8.219.074,90. Data de Assinatura: 27/12/2024.

(COMPRASNET 4.0 - 27/12/2024).

Diário Oficial da União

Publicado em: 16/12/2024 | Edição: 241 | Seção: 3 | Página: 123

Órgão: Ministério da Fazenda/Banco do Brasil S.A./BB Tecnologia e Serviços S.A

EXTRATO DE CONTRATO

Contrato - DGCO nº 02862/2024, firmado em 12/12/2024, Favorecido: GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.; Objeto: prestação de serviços técnicos especializados, na forma de assinaturas para acesso a bases de conhecimentos, interações e consultas a analistas e suporte executivo aos gestores designados pela BBTS, pesquisas primárias, prognósticos e aconselhamentos operacionais, táticos e estratégicos sobre tecnologias da informação,

FL. 11 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

comunicação e negócios; Modalidade: Inexigibilidade de Licitação, Caput Art. 30, Inc. II, alínea "c" da Lei 13.303/2016; Vigência: 24 meses, contados da data de assinatura do contrato, podendo ser prorrogado até o limite de 60 meses; Valor: R\$ 9.571.600,00.

Diário Oficial da União

Publicado em: 02/12/2024 | Edição: 231 | Seção: 3 | Página: 177

Órgão: Ministério da Saúde/Agência Nacional de Vigilância Sanitária

EXTRATO DE TERMO ADITIVO Nº 3/2024 - UASG 253002

Número do Contrato: 36/2021. Nº Processo: 25351.926029/2020-16.

Inexigibilidade. Nº 37/2021. Contratante: AGÊNCIA NACIONAL DE VIGILANCIA SANITARIA.

Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto:

Prorrogar o prazo de vigência contratual por 12 (doze) meses. Vigência: 21/12/2024 a

21/12/2025. Valor Total Atualizado do Contrato: R\$ 1.035.135,15. Data de Assinatura:

22/11/2024. (COMPRASNET 4.0 - 22/11/2024).

Diário Oficial da União

Publicado em: 02/12/2024 | Edição: 231 | Seção: 3 | Página: 166

Órgão: Ministério de Minas e Energia/Agência Nacional de Energia Elétrica

EXTRATO DE TERMO ADITIVO Nº 3/2024 - UASG 323028

Número do Contrato: 34/2021.

Nº Processo: 48500.004878/2021-42.

Inexigibilidade. Nº 21/2021. Contratante: AGÊNCIA NACIONAL DE ENERGIA ELETRICA.

Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto:

Prorrogar, por 12 (doze) meses, o prazo de vigência do contrato, com fulcro no art. 57, inciso II,

da Lei nº 8.666/1993. Vigência: 30/12/2024 a 30/12/2025. Valor Total Atualizado do Contrato:

R\$ 1.282.154,50. Data de Assinatura: 28/11/2024.

(COMPRASNET 4.0 - 28/11/2024).

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 18/03/2024 | Edição: 53 | Seção: 3 | Página: 92

Órgão: Ministério da Fazenda/Caixa Econômica Federal/Centralizadora Nacional Gestão Formal de Contratos

EXTRATO DE TERMOS ADITIVOS

2º Termo de Aditamento ao contrato 10874/2023, 5307.01.1604.01/2023, Inexigibilidade, firmado entre a CAIXA ECONÔMICA FEDERAL e a empresa GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISA LTDA, CNPJ 02.593.165/0001-40; Objeto: Acréscimo ao contrato de Prestação de Serviços técnicos especializados, na forma de assinaturas para acesso a bases de conhecimentos, interações e consultas a analistas e suporte executivo aos gestores designados pela CAIXA, pesquisas primárias, prognósticos e aconselhamentos operacionais, táticos e estratégicos sobre tecnologias da informação, comunicação e negócios pelo prazo de 24 meses; Enquadramento legal: Lei 13.303/2016, Art. 81, 1º e Cláusula contratual Décima Nona; Acréscimo total de R\$ 29.953,00 passando o valor global estimado do contrato para R\$ 11.844.630,00. Data de assinatura: 15/03/2024.

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 06/03/2024 | Edição: 45 | Seção: 3 | Página: 77

Órgão: Ministério da Fazenda/Caixa Econômica Federal/Centralizadora Nacional Gestão Formal de Contratos

EXTRATOS DE TERMOS ADITIVOS

Fl. 12 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

1º Termo de Aditamento ao contrato 10874/2023, 5307.01.1604.01/2023, Inexigibilidade, firmado entre a CAIXA ECONÔMICA FEDERAL e a empresa GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISA LTDA, CNPJ 02.593.165/0001-40; Objeto: Acréscimo ao contrato de Prestação de Serviços técnicos especializados, na forma de assinaturas para acesso a bases de conhecimentos, interações e consultas a analistas e suporte executivo aos gestores designados pela CAIXA, pesquisas primárias, prognósticos e aconselhamentos operacionais, táticos e estratégicos sobre tecnologias da informação, comunicação e negócios pelo prazo de 24 meses; Enquadramento legal: Lei 13.303/2016, Art. 81, 1º e Cláusula contratual Décima Nona; Acréscimo total de R\$ 268.677,00 passando o valor global estimado do contrato para R\$ 11.814.777,00. Data de assinatura: 04/03/2024.

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 23/01/2024 | Edição: 16 | Seção: 3 | Página: 87

Órgão: Ministério da Justiça e Segurança Pública/Polícia Federal/Diretoria de Administração e Logística/Coordenação-Geral de Tecnologia da Informação

EXTRATO DE TERMO ADITIVO Nº 3/2024 - UASG 200342

Número do Contrato: 10003/2021.

Nº Processo: 08206.000208/2020-86.

Inexigibilidade. Nº 1/2021. Contratante: DIRETORIA DE TECNOLOGIA DA INFORM.E INOVACAO. Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto: A prorrogação da vigência do contrato 03/2021-dti/pf por

um período de 12 (doze) meses, contados de 29/01/2024 a 29/01/2025, nos termos do artigo 57, inciso ii, da lei 8.666/93, cujo objeto é a contratação de empresa especializada em fornecimento de licenças anuais para acesso a bases de conhecimento de pesquisas de mercado em tecnologia da informação e comunicação - tic, aconselhamento imparcial em tic, serviços de análise especializados em tic e serviços complementares de apoio à consulta, à interpretação e à aplicação das informações contidas nas referidas bases, contemplado pelos itens abaixo discriminados a serem executados de forma continuada pelo período de 12 (doze) meses e em conformidade com as especificações contidas no projeto básico - pb (sei 17415561). Vigência: 29/01/2024 a 29/01/2025. Valor Total Atualizado do Contrato: R\$ 1.254.225,70. Data de Assinatura: 18/01/2024.

(COMPRASNET 4.0 - 18/01/2024).

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 15/01/2024 | Edição: 10 | Seção: 3 | Página: 72

Órgão: Ministério da Fazenda/Comissão de Valores Mobiliários

EXTRATO DE CONTRATO Nº 26/2023 - UASG 173030

Nº Processo: 19957.009630/2023-73.

Inexigibilidade Nº 7/2023. Contratante: COMISSAO DE VALORES MOBILIARIOS.

Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA.. Objeto: Prestação de serviços de capacitação Gartner - Data & Analytics.

Fundamento Legal: LEI 8.666 / 1993 - Artigo: 25 - Inciso: II. Vigência: 29/12/2023 a 29/10/2024. Valor Total: R\$ 94.275,00. Data de Assinatura: 29/12/2023.

(COMPRASNET 4.0 - 12/01/2024).

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 03/01/2024 | Edição: 2 | Seção: 3 | Página: 72

Órgão: Ministério da Fazenda/Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional

EXTRATO DE CONTRATO Nº 11/2023 - UASG 170008

Nº Processo: 10951.109320/2023-33.

Fl. 13 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

Inexigibilidade Nº 11/2023. Contratante: PROCURADORIA GERAL DA FAZENDA NACIONAL.
Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto: Contratação de solução de tecnologia da informação e comunicação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial, na forma de subscrição, para acesso ilimitado a bases de conhecimentos/pesquisas em tecnologia da informação e comunicação, contendo apoio à consulta, cenários comparativos e com interpretação de tendências e aplicação das informações contidas nas referidas bases de conhecimento, que serão prestados nas condições estabelecidas no termo de referência..
Fundamento Legal: LEI 8.666 / 1993 - Artigo: 25 - Inciso: II. Vigência: 29/12/2023 a 28/12/2025.
Valor Total: R\$ 7.391.810,62. Data de Assinatura: 29/12/2023.
(COMPRASNET 4.0 - 29/12/2023).

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 03/01/2024 | Edição: 2 | Seção: 3 | Página: 39

Órgão: Ministério da Educação/Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação/Diretoria de Administração

EXTRATO DE CONTRATO Nº 209/2023 - UASG 153173

Nº Processo: 23034.020524/2023-20.

Inexigibilidade Nº 90019/2023. Contratante: FUNDO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO DA EDUCACAO.

Contratado: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto: Contratação de solução de tecnologia da informação e comunicação de contratação de "licença de uso de plataforma de pesquisas em tic e serviços agregados de aconselhamento imparcial, nas condições estabelecidas no termo de referência.

Fundamento Legal: LEI 14.133/2021 - Artigo: 74 - Inciso: I. Vigência: 27/12/2023 a 27/12/2024.

Valor Total: R\$ 398.199,00. Data de Assinatura: 27/12/2023.

(COMPRASNET 4.0 - 02/01/2024).

Certidões ABES

20. Por fim, foram anexadas a esta análise as certidões atualizadas emitidas pela Associação Brasileira das Empresas de Software – ABES (Anexos I, Anexo II e Anexo III deste Anexo 2).

21. A Certidão n.º 250909/44.205, de 09 de setembro de 2025, certifica que:

1. para fins e efeitos de que tratam o artigo 74, inciso I da Lei nº 14.133/2021 e do artigo 30, inciso I da Lei 13.303/2016, a empresa GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA. é a única subsidiária do GARTNER Inc. a qual detém os direitos autorais e tecnológicos relativamente aos “serviços Gartner de prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações”, em face do que, GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA., supra qualificada, preenche os requisitos legais e está apta para prestar referidos serviços, em todo o território nacional, podendo, portanto, contratar (“explorar economicamente”) tais serviços com o Poder Público em geral;

Fl. 14 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

2. que “os serviços Gartner de prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações” são disponibilizados ao mercado brasileiro em caráter de exclusividade, pelo GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA., razão pela qual é inexigível a licitação para aquisição de tais serviços, por quaisquer órgãos e entidades integrantes da Administração Pública e sociedade de economia mista, em face do disposto no artigo 74, inciso I, da Lei nº 14.133/2021 e no artigo 30, inciso I da Lei 13.303/2016;
 3. que “os serviços Gartner de prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações” estão contemplados dentre aqueles listados no artigo 6º, inciso XVIII, alínea ‘a’ e/ou “c” da Lei nº 14.133/2021; A Certidão n. 240319/41.456, de 19 de março de 2024, certifica que documentos devidamente firmados em seu poder atestam que a empresa Gartner do Brasil Serviços de Pesquisas Ltda. é subsidiária e representante exclusiva do Gartner Inc., empresa Norte Americana, autorizada a comercializar em todo o território nacional os serviços que lista. Entre eles estão os serviços objeto desta contratação
 4. que “os serviços Gartner prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações” são especializados, não rotineiros, exigindo aptidões profissionais incorporadas na empresa, que ao longo do tempo desenvolveu métodos e condições especialíssimas para a prestação de tais serviços;
 5. que o GARTNER Inc., é reconhecido mundialmente em previsões e posicionamento sobre os segmentos mais importantes nas áreas de informática e telecomunicações.
22. A Certidão n. 250909/44.206, de 09 de setembro de 2025, certifica que documentos devidamente firmados em seu poder atestam:
1. que a empresa Gartner do Brasil Serviços de Pesquisas Ltda. é a subsidiária do Gartner Inc., uma empresa privada que produz e comercializa pesquisas e prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico a seus clientes.
 2. que na qualidade de empresa independente, o Gartner, Inc., e suas subsidiárias não fornecem ou comercializam bens de informática; não fornecem serviços de implantação de produtos, softwares e bens de informática; não possuem parcerias técnicas ou comercializam ou implantam bens de informática.
 3. que o Gartner, Inc possui três linhas distintas, porém complementares, de pesquisas e prognósticos, as quais são disponibilizadas para seus clientes em uma base de conhecimento para acesso via Internet. Essas três linhas são:
 - a) Pesquisas destinadas às empresas que comprem e usam bens, serviços e produtos de informática. Essas pesquisas visam o fornecimento de cenários e interpretações das tendências de tecnologia, produtos, bens, serviços e fornecedores para munir os tomadores de decisão de forma a minimizar os riscos;

Fl. 15 – ESTUDOS TÉCNICOS PRELIMINARES

b) Pesquisas destinadas às empresas que fornecem e comercializam bens, serviços e produtos de informática. Essas pesquisas avaliam tamanhos de mercados, oportunidades em novos mercados, percepção de valores das empresas consumidoras, projeções de crescimento de mercado de hardware, software e serviços de informática;

c) Pesquisas de comparação e descrição de hardware e software, destinadas à aceleração das decisões da escolha entre produtos e fornecedores.

Conclusão

23. Nesta análise, tal como na celebração do Contrato 27/2024, considerou-se que apenas duas empresas seriam referência mundial para Contratação no Brasil de serviços de análises, pesquisas e aconselhamento imparcial para compradores de tecnologia da informação. A empresa Gartner e a empresa Forrester.

24. Identificou-se, como o ponto mais importante dessa análise, que apenas uma delas continua disponibilizando pesquisas e conhecimento em todas as iniciativas previstas no PDTI da RFB, e em maior quantidade, o Gartner.

25. Outro ponto importante é que o Gartner tem diversos escritório no Brasil, distribuídos nas principais capitais brasileiras além de ser a única empresa a realizar eventos no Brasil.

26. Por fim, conforme a relação de contratações recentes por inexigibilidade, acima, outros entes públicos também concluíram que apenas o Gartner seria capaz de atendê-los, o que reforça o achado nesse levantamento.

Anexos

Anexo I – Certidão ABES n. 250902/44.146.

Anexo II – Certidão ABES n. 250909/44.205.

Anexo III – Certidão ABES n. 250909/44.206.

CERTIDÃO Nº 250902/44.146 – página 1 de 11

ABES – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE SOFTWARE

CERTIFICA

para os devidos fins e a quem possa interessar, que de acordo com registros, cadastros e documentos devidamente firmados na entidade, a empresa **GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.** inscrita no CNPJ sob o nº 02.593.165/0001-40, com sede à Av. Brigadeiro Faria Lima, 4300 – FL Corporate - 8 and – Vila Olímpia - Fone (11) 4349-6657– CEP 04538-132 – São Paulo – SP, associada sob o nº 1170/1, está quites com suas obrigações mensais e em pleno gozo de seus direitos associativos, sendo que, de acordo com os documentos apresentados para esta entidade:

a empresa **Gartner do Brasil Serviços de Pesquisas Ltda.** é subsidiária e representante exclusiva do **Gartner Inc.**, empresa Norte Americana, autorizada a comercializar em todo o território nacional seus programas e serviços abaixo listados:

- **Gartner Executive Programs:**

Gartner Executive Programs Leadership Team (incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Partner Member, Partner Leader, Delegate Member, Delegate Leader, Advisor Member, Advisor Leader, Cross Function Member, Role Member, Essentials Member, IT Executive Leader e IT Executive Member)

Gartner Executive Programs Leadership Team Plus (incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Partner Member, Partner Leader, Delegate Member, Delegate Leader, Advisor Member, Advisor Leader, Cross Function Member, Essentials Member, IT Executive Leader e IT Executive Member)

Gartner Executive Programs Leadership Team with Industry (incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Partner Member, Partner Leader, Delegate Member, Delegate Leader, Advisor Member, Advisor Leader, Cross Function Member, Role Member, Essentials Member, IT Executive Leader e IT Executive Member)

Gartner Executive Programs Leadership Team Plus with Industry (incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Partner Member, Partner Leader, Delegate Member, Delegate Leader, Advisor Member, Advisor Leader, Cross Function Member, Essentials Member, IT Executive Leader e IT Executive Member)

Gartner Executive Programs

Gartner Executive Programs with Industry

Gartner for IT Executives CIO

Gartner for IT Executives CIO Reference

Gartner for IT Executives CIO Essentials

Gartner for IT Executives CIO Signature

- **Gartner for CISOs:**

Gartner for CISOs Executive - Team Leader

Gartner for CISOs Executive – Team Member

Gartner for CISOs Executive - Tech Professional Team Member

Gartner for CISOs - Team Leader

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 2 de 11

Gartner for CISOs – Team Member
Gartner for CISOs - Tech Professional Team Member
Gartner for CISOs Executive Individual Access

- **Gartner for CDAOs:**

Gartner for CDAOs Executive - Team Leader
Gartner for CDAOs Executive – Team Member
Gartner for CDAOs Executive - Tech Professional Team Member
Gartner for CDAOs - Team Leader
Gartner for CDAOs – Team Member
Gartner for CDAOs - Tech Professional Team Member
Gartner for CDAOs Executive Individual Access

- **Gartner for Growth Tech CEOs Team**

Leader
Member – Advisor
Member – Business
Member – Tech

- **Gartner for Growth Tech CEOs Team with Industries**

Leader
Member – Advisor
Member – Business
Member – Tech

- **Gartner for Midsize Enterprise Product Marketing Team**

Leader
Advisor Member
Member

- **Gartner for Midsize Enterprise Product Marketing Team with Industries**

Leader
Advisor Member
Member

- **Gartner for Midsize Enterprise Product Team**

Leader
Advisor Member
Member

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 3 de 11

- **Gartner for Midsize Enterprise Product Team with Industries**

Leader
Advisor Member
Member

- **Gartner for Midsize Enterprise Tech CEOs**

- **Gartner for Midsize Enterprise Tech CEOs with Industries**

- **Gartner for Startup Tech CEOs Team**

Leader
Member

- **Gartner for Startup Tech CEOs Team with Industries**

Leader
Member

- **Gartner for Tech Services Leaders Team**

Leader
Advisor Member
Advisor Member Communications & Devices
Advisor Member Solutions

- **Gartner for Tech Services Leaders Team with Industries**

Leader
Advisor Member
Advisor Member Communications & Devices
Advisor Member Solutions

- **Gartner for SWEL:**

Gartner for SWEL Executive - Team Leader
Gartner for SWEL Executive – Team Member
Gartner for SWEL Executive - Tech Professional Team Member
Gartner for SWEL - Team Leader
Gartner for SWEL – Team Member
Gartner for SWEL - Tech Professional Team Member

- **Gartner for Enterprise IT Leaders:**

Gartner for Enterprise IT Leadership Team (Incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Advisor Member, Cross Function Member, Role Member e Essentials Member)

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

Esse documento foi assinado por MANOEL ANTONIO DOS SANTOS. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://portal.digiforte.com.br/validate/L97YN-5R47L-T5LD3-HYM9V>

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 4 de 11

Gartner for Enterprise IT Leadership Team Plus (Incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Advisor Member, Cross Function Member e Essentials Member)

Gartner for Enterprise IT Leadership Team with Industry (Incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Advisor Member, Cross Function Member, Role Member e Essentials Member)

Gartner for Enterprise IT Leadership Team Plus with Industry (Incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Advisor Member, Cross Function Member e Essentials Member)

Gartner for Enterprise IT Leaders

- **Gartner for IT Leaders:**

Gartner for IT Leadership Team (Incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Advisor, Cross Function, Role, Essentials)

Gartner for IT Leadership Team Plus (Incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Advisor, Cross Function e Essentials)

Gartner for IT Leaders

- **Industry Advisory Services:**

Industry Advisory Services Leadership Team (Incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Advisor, Cross Function, Role e Essentials)

Industry Advisory Services Leadership Team Plus (Incluindo o Team Leader e quaisquer dos seguintes serviços; Team Members: Advisor, Cross Function e Essentials)

Industry Advisory Services

Industry Advisory Services for Enterprise IT Leaders

Industry Advisory Services for IT Executive Members

Infrastructure & Operations

I&O Leaders Guided Team Leader

I&O Leaders Guided Team Member

- **Gartner Research & Advisory Services:**

Core IT Research

Core IT Research for Higher Education

Gartner for Technical Professionals

Gartner for Technical Professionals Reference

Gartner for Technical Professionals Advisor Team

Gartner for Technology Planner

Gartner for Technology Planner Essentials

Research Board

Strategic Advisory Services

Strategic Advisory Services: IT End Users

Strategic Advisory Services: High-Tech & Telecom

- **Gartner for Business Leaders**

Analyst Relations Leaders

Analyst Relations Leaders with Industries

Analyst Relations Professionals

Analyst Relations Professionals with Industries

Business Associates

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

Esse documento foi assinado por MANOEL ANTONIO DOS SANTOS. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://portal.digiforte.com.br/validate/L97YN-5R47L-T5LD3-HYM9V>

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 5 de 11

Custom Multimedia Base Audio & Powerpoint
Custom Multimedia Customer Testimonial Segment Audio PPT Add-on
Custom Multimedia Event Package
Custom Multimedia
Custom Newsletters Annual Program
Flex Reprints Subscription Program Hard Copy Add-on
Flex Reprints Subscription Program HTML Format
Flex Reprints Subscription Program HTML Format Midsize Enterprise
Flex Reprints Subscription Program Translation – Portuguese
Dataquest Market Service
Emerging and Midsize Technology Providers
High Tech News and Insight Subscription
IDEAS
IT Executives Add-on
IT Professional Insight
Professional Services Knowledge Specialist
Professional Services Knowledge Specialist Report Budget Add-on
Professional Services Analyst Inquiry Add-on
Reprints
Reprints Translation – Portuguese
Talking Technology
Vertical Industry Leaders
Market & Competitive Intelligence
Market & Competitive Intelligence Industry Add-on
Startup CEOs with Industries Individual Access
Startup CEOs with Industries Team Leader
Startup CEOs with Industries Team Member
Startup CEOs Individual Access
Startup CEOs Team Leader
Startup CEOs Team Member
Strategic Advisory Services: High-Tech & Telecom
Tech CEOs with Industries Team Leader
Tech CEOs with Industries Team Member - Advisor
Tech CEOs with Industries Team Member - Business
Tech CEOs with Industries Team Member - Tech
Tech CEOs Team Leader
Tech CEOs Team Member-Advisor
Tech CEOs Team Member-Business
Tech CEOs Team Member-Tech

- **Gartner for General Manager:**

General Managers Self-Directed with Industries Communications and Devices Product Advisor Member
General Managers Self-Directed with Industries Communications and Devices Product Marketing Advisor Member
General Managers Self-Directed with Industries Product Advisor Leader
General Managers Self-Directed with Industries Product Advisor Member
General Managers Self-Directed with Industries Product Marketing Advisor Leader
General Managers Self-Directed with Industries Product Marketing Advisor Member
General Managers Self-Directed with Industries Solutions Product Advisor Member

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 6 de 11

General Managers Self-Directed with Industries Solutions Product Marketing Advisor Member
General Managers Self-Directed with Industries Team Leader
General Managers Self-Directed with Industries Tech Services Leaders Advisor Leader
General Managers Self-Directed with Industries Tech Services Leaders Advisor Member
General Managers Self-Directed with Industries Tech Services Leaders Advisor Member -
Communications & Devices
General Managers Self-Directed with Industries Tech Services Leaders Advisor Member - Solutions
General Managers Self-Directed Communications and Devices Product Advisor Member
General Managers Self-Directed Communications and Devices Product Marketing Advisor Member
General Managers Self-Directed Product Advisor Leader
General Managers Self-Directed Product Advisor Member
General Managers Self-Directed Product Marketing Advisor Leader
General Managers Self-Directed Product Marketing Advisor Member
General Managers Self-Directed Solutions Product Advisor Member
General Managers Self-Directed Solutions Product Marketing Advisor Member
General Managers Self-Directed Team Leader
General Managers Self-Directed Tech Services Leaders Advisor Leader
General Managers Self-Directed Tech Services Leaders Advisor Member
General Managers Self-Directed Tech Services Leaders Advisor Member - Communications &
Devices
General Managers Self-Directed Tech Services Leaders Advisor Member – Solutions

- **Gartner for Product and Marketing:**

PMM, PMM Segment, PMM Essentials Industry Add-on Industry Add-on - All Industries
Product Management & Marketing Segment Advisor Communications
Product Management & Marketing Segment Advisor Hardware
Product Management & Marketing Segment Advisor Semiconductor
Product Management & Marketing Segment Advisor Services
Product Management & Marketing Segment Advisor Software
Product Management & Marketing Segment Reference Communications
Product Management & Marketing Segment Reference Hardware
Product Management & Marketing Segment Reference Semiconductor
Product Management & Marketing Segment Reference Services
Product Management & Marketing Segment Reference Software
Product Management & Marketing Segment Workgroup Member with Inquiry Participation-
Communications
Product Management & Marketing Segment Workgroup Member with Inquiry Participation-Hardware
Product Management & Marketing Segment Workgroup Member with Inquiry Participation-
Semiconductor
Product Management & Marketing Segment Workgroup Member with Inquiry Participation-Services
Product Management & Marketing Segment Workgroup Member with Inquiry Participation-Software
Product Management & Marketing Licensed User
Product Management & Marketing Workgroup Member with Inquiry Participation
Product Marketing Team with Industries Advisor Member
Product Marketing Team with Industries Advisor Member - Communications & Devices
Product Marketing Team with Industries Advisor Member – Solutions
Product Marketing Team with Industries Leader
Product Marketing Team with Industries Member - Communications & Devices
Product Marketing Team with Industries Member - Cross-Market

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

Esse documento foi assinado por MANOEL ANTONIO DOS SANTOS. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://portal.digiforte.com.br/validate/L97YN-5R47L-T5LD3-HYM9V>

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 7 de 11

Product Marketing Team with Industries Member - Solutions
Product Marketing Team Advisor Member
Product Marketing Team Advisor Member - Communications & Devices
Product Marketing Team Advisor Member - Solutions
Product Marketing Team Leader
Product Marketing Team Member - Communications & Devices
Product Marketing Team Member - Cross-Market
Product Marketing Team Member - Solutions
Product Team with Industries Advisor Member
Product Team with Industries Advisor Member - Communications & Devices
Product Team with Industries Advisor Member - Solutions
Product Team with Industries Leader
Product Team with Industries Marketing Advisor Member
Product Team with Industries Marketing Advisor Member - Communications & Devices
Product Team with Industries Marketing Advisor Member - Solutions
Product Team with Industries Member - Communications & Devices
Product Team with Industries Member - Cross-Market
Product Team with Industries Member - Solutions
Product Team with Industries Technical Marketing Advisor Member
Product Team with Industries Technical Marketing Advisor Member - Communications & Devices
Product Team with Industries Technical Marketing Advisor Member - Solutions
Product Team Advisor Member
Product Team Advisor Member - Communications & Devices
Product Team Advisor Member - Solutions
Product Team Leader
Product Team Marketing Advisor Member
Product Team Marketing Advisor Member - Communications & Devices
Product Team Marketing Advisor Member - Solutions
Product Team Member - Communications & Devices
Product Team Member - Cross-Market
Product Team Member - Solutions
Product Team Technical Marketing Advisor Member
Product Team Technical Marketing Advisor Member - Communications & Devices
Product Team Technical Marketing Advisor Member – Solutions

● **Tech Leadership:**

Tech Leadership Team with Industries AR Essentials Advisor Member
Tech Leadership Team with Industries Business Member
Tech Leadership Team with Industries Leader
Tech Leadership Team with Industries Product Advisor Member
Tech Leadership Team with Industries Product Marketing Advisor Member
Tech Leadership Team with Industries Product Member
Tech Leadership Team AR Essentials Advisor Member
Tech Leadership Team Business Member
Tech Leadership Team Leader
Tech Leadership Team Product Advisor Member
Tech Leadership Team Product Marketing Advisor Member
Tech Leadership Team Product Member

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

Esse documento foi assinado por MANOEL ANTONIO DOS SANTOS. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://portal.digiforte.com.br/validate/L97YN-5R47L-T5LD3-HYM9V>

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 8 de 11

Tech Services Leaders with Industries Team Advisor Member
Tech Services Leaders with Industries Team Advisor Member - Communications & Devices
Tech Services Leaders with Industries Team Advisor Member - Solutions
Tech Services Leaders with Industries Team Leader
Tech Services Leaders Team Advisor Member
Tech Services Leaders Team Advisor Member - Communications & Devices
Tech Services Leaders Team Advisor Member - Solutions
Tech Services Leaders Team Leader
Technical Product Marketing Team with Industries Advisor Member
Technical Product Marketing Team with Industries Advisor Member - Communications & Devices
Technical Product Marketing Team with Industries Advisor Member - Solutions
Technical Product Marketing Team with Industries Leader
Technical Product Marketing Team with Industries Member - Communications & Devices
Technical Product Marketing Team with Industries Member - Cross-Market
Technical Product Marketing Team with Industries Member - Solutions
Technical Product Marketing Team Advisor Member
Technical Product Marketing Team Advisor Member - Communications & Devices
Technical Product Marketing Team Advisor Member - Solutions
Technical Product Marketing Team Leader
Technical Product Marketing Team Member - Communications & Devices
Technical Product Marketing Team Member - Cross-Market
Technical Product Marketing Team Member - Solutions
Technology Content Marketers Advisor

- **Gartner for Human Resources Leaders Team:**

Gartner for Human Resources Leaders Team - Team Leader (Incluindo o Team Leader e Team Members Advisors)
Gartner for Human Resources Leaders Team - Team Member Advisor (Incluindo o Team Leader e Team Members Advisors)
Gartner for Human Resources Leaders Team - Team Member Reference

- **Gartner Events:**

Gartner Symposium/Ixpo® Ticket
CIO Leadership Forum Ticket
Gartner Summit Ticket
Catalyst Conference Ticket
Digital Marketing Conference Ticket
Gartner Reimagine HR Conference
CFO & Finance Executive Conference
Supply Chain Symposium/Xpo™
CIO & IT Executive Conference
Marketing Symposium/Xpo™

- **Executive Programs V2 Guided Team**

Advisor Leader Member
Advisor Member
CDAO Guided Leader Member

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema
São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 9 de 11

CDAO Guided Member
CDAO Self-Directed Leader Member
CDAO Self-Directed Member
CIO Guided Leader Member
CIO Guided Member
CIO Self-Directed Leader Member
CIO Self-Directed Member
CISO Guided Leader Member
CISO Guided Member
CISO Self-Directed Leader Member
CISO Self-Directed Member
Cross Function Member
EA Guided Leader Member
EA Guided Member
EA Self-Directed Leader Member
EA Self-Directed Member
I&O Guided Leader Member
I&O Guided Member
I&O Self Directed Leader Member
I&O Self Directed Member
Leader
Partner Leader Member
Partner Member
Software Engineering Leaders Guided Leader Member
Software Engineering Leaders Guided Member
Software Engineering Leaders Self-Directed Leader
Member
Software Engineering Leaders Self-Directed Member

• **Executive Programs V2 Extended Team**

Advisor Member
Cross Function Member
Guided CDAO Team Member
Guided CISO Team Member
Guided EA Team Member
Guided I&O Team Member
Guided Software Engineering Leaders Team Member
Self-Directed CDAO Team Member
Self-Directed CISO Team Member
Self-Directed EA Team Member

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização
APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

Esse documento foi assinado por MANOEL ANTONIO DOS SANTOS. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://portal.digiforte.com.br/validate/L97YN-5R47L-T5LD3-HYM9V>

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 10 de 11

Self-Directed I&O Team Member

Self-Directed Software Engineering Leaders Team Member

• **Executive Programs V2 Self-Directed Team**

Advisor Leader Member

Advisor Member

CDAO Guided Leader Member

CDAO Guided Member

CDAO Self-Directed Leader Member

CDAO Self-Directed Member

CIO Self-Directed Leader Member

CIO Self-Directed Member

CISO Guided Leader Member

CISO Guided Member

CISO Self-Directed Member

Cross Function Member

EA Guided Leader Member

EA Guided Member

EA Self-Directed Member

I&O Guided Leader Member

I&O Guided Member

I&O Self-Directed Member

Leader

Software Engineering Leaders Guided Leader Member

Software Engineering Leaders Guided Member

Software Engineering Leaders Self-Directed Leader Member

Software Engineering Leaders Self-Directed Member

• **Strategic Advisory Services: IT End Users**

Software Engineering Leaders Team - Leader Team

Software Engineering Leaders Team - Advisor Member Team

Software Engineering Leaders Team - Tech Professional Member Team

Software Engineering Leaders Executive Team - Leader Team

Software Engineering Leaders Executive Team - Advisor Member Team

Software Engineering Leaders Executive Team - Tech Professional Member Team

Software Engineering Executive Leaders - Individual Access - Multi-user Individual

Software Engineering Executive Leaders - Individual Access - Single user Individual

Software Engineering Leaders - Individual - Single user – Individual

Software Engineering Leaders - Individual - Multi-user Individual

Executive Programs V2 Guided - Individual Access - Multi User

Executive Programs V2 Guided - Individual Access - Single User

Esse documento foi assinado por MANOEL ANTONIO DOS SANTOS. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://portal.digiforte.com.br/validate/L97YN-5R47L-T5LD3-HYM9V>

continuação da certidão de nº 250902/44.146 – página 11 de 11

- **Gartner MSE**

Midsize Enterprise - CIO
Midsize Enterprise - CIO Executive
Midsize Enterprise - CIO Plus
Midsize Enterprise - Technology Manager Advisor
Midsize Enterprise - Technology Manager Plus Advisor
Midsize Enterprise - Technology Manager Plus Reference
Midsize Enterprise - Technology Manager Reference
Midsize Enterprise - Technology Professional Advisor
Midsize Enterprise - Technology Professional Reference
Small and Midsize Enterprise - Technical Professionals Reference - Access for all IT Staff
Small and Midsize Enterprise - Technical Professionals Advisor - Access for all IT Staff

- **Gartner for I&O:**

Gartner for I&O Leaders Guided: Individual Access
Gartner for I&O Leaders Guided: Team Leader
Gartner for I&O Leaders Guided: Team Member
Gartner for I&O Leaders Self-Directed: Individual Access
Gartner for I&O Leaders Self-Directed: Team Leader
Gartner for I&O Leaders Self-Directed: Team Member

- **Gartner for EA:**

Gartner for Enterprise Architecture Leaders Guided: Individual Access
Gartner for Enterprise Architecture Leaders Guided: Team Leader
Gartner for Enterprise Architecture Leaders Guided: Team Member
Gartner for Enterprise Architecture Leaders Self-Directed: Individual Access
Gartner for Enterprise Architecture Leaders Self-Directed: Team Leader
Gartner for Enterprise Architecture Leaders Self-Directed: Team Member

VALIDADE DESTA CERTIDÃO 180 (CENTO E OITENTA) DIAS

São Paulo, 02 de setembro de 2025.

Assinado digitalmente por:
MANOEL ANTONIO DOS SANTOS
CPF: 677.162.708-00
Certificado emitido por AC VALID RFB v5
Data: 02/09/2025 19:03:17 -03:00

 DigiForte

[#67716270800#]

ABES – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE SOFTWARE
MANOEL ANTONIO DOS SANTOS-DIRETOR JURÍDICO

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

Esse documento foi assinado por MANOEL ANTONIO DOS SANTOS. Para validar o documento e suas assinaturas acesse <https://portal.digiforte.com.br/validate/L97YN-5R47L-T5LD3-HYM9V>



MANIFESTO DE ASSINATURAS



Código de validação: L97YN-5R47L-T5LD3-HYM9V

Esse documento foi assinado pelos seguintes signatários nas datas indicadas (Fuso horário de Brasília):

- ✓ MANOEL ANTONIO DOS SANTOS (CPF 677.162.708-00) em 02/09/2025 19:03 - Assinado com certificado digital ICP-Brasil

Para verificar as assinaturas, acesse o link direto de validação deste documento:

<https://portal.digiforte.com.br/validate/L97YN-5R47L-T5LD3-HYM9V>

Ou acesse a consulta de documentos assinados disponível no link abaixo e informe o código de validação:

<https://portal.digiforte.com.br/validate>

CERTIDÃO Nº 250909/44.205 – página 1 de 2

ABES – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE SOFTWARE

CERTIFICA

para os devidos fins e a quem possa interessar, que de acordo com registros, cadastros e documentos devidamente firmados na entidade, a empresa **GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.** inscrita no CNPJ sob o nº 02.593.165/0001-40, com sede à Av. Brigadeiro Faria Lima, 4300 – FL Corporate - 8 and – Vila Olimpia - Fone (11) 4349-6657– CEP 04538-132 – São Paulo – SP, associada sob o nº 1170/1, está quites com suas obrigações mensais e em pleno gozo de seus direitos associativos, sendo que:

1. para fins e efeitos de que tratam o artigo 74, inciso I da Lei nº 14.133/2021 e do artigo 30, inciso I da Lei 13.303/2016, a empresa **GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.** é a única subsidiária do GARTNER Inc. a qual detém os direitos autorais e tecnológicos relativamente aos “**serviços Gartner de prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações**”, em face do que, **GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.**, supra qualificada, preenche os requisitos legais e está apta para prestar referidos serviços, em todo o território nacional, podendo, portanto, contratar (“explorar economicamente”) tais serviços com o Poder Público em geral;

2. que “**os serviços Gartner de prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações**” são disponibilizados ao mercado brasileiro em caráter de exclusividade, pelo **GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.**, razão pela qual é inexigível a licitação para aquisição de tais serviços, por quaisquer órgãos e entidades integrantes da Administração Pública e sociedade de economia mista, em face do disposto no artigo 74, inciso I, da Lei nº 14.133/2021 e no artigo 30, inciso I da Lei 13.303/2016;

3. que “**os serviços Gartner de prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações**” estão contemplados dentre aqueles listados no artigo 6º, inciso XVIII, alínea ‘a’ e/ou ‘c’ da Lei nº 14.133/2021;

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.

continuação da certidão de nº 250909/44.205 – página 2 de 2

4. que “os serviços Gartner prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações” são especializados, não rotineiros, exigindo aptidões profissionais incorporadas na empresa, que ao longo do tempo desenvolveu métodos e condições especialíssimas para a prestação de tais serviços;

5. que o GARTNER Inc., é reconhecido mundialmente em previsões e posicionamento sobre os segmentos mais importantes nas áreas de informática e telecomunicações.

VALIDADE DESTA CERTIDÃO 180 (CENTO E OITENTA) DIAS

São Paulo, 09 de setembro de 2025.

Assinado digitalmente por:
MANOEL ANTONIO DOS SANTOS
CPF: 677.162.708-00
Certificado emitido por AC VALID RFB v5
Data: 09/09/2025 16:00:07 -03:00

 DigiForte

[#67716270800#]

ABES – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE SOFTWARE
MANOEL ANTONIO DOS SANTOS-DIRETOR JURÍDICO



MANIFESTO DE ASSINATURAS



Código de validação: 5RJ2R-5TYSZ-BQRFY-LLR9H

Esse documento foi assinado pelos seguintes signatários nas datas indicadas (Fuso horário de Brasília):

- ✓ MANOEL ANTONIO DOS SANTOS (CPF 677.162.708-00) em 09/09/2025 16:00
- Assinado com certificado digital ICP-Brasil

Para verificar as assinaturas, acesse o link direto de validação deste documento:

<https://portal.digiforte.com.br/validate/5RJ2R-5TYSZ-BQRFY-LLR9H>

Ou acesse a consulta de documentos assinados disponível no link abaixo e informe o código de validação:

<https://portal.digiforte.com.br/validate>

CERTIDÃO Nº 250909/44.206

ABES – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE SOFTWARE

CERTIFICA

para os devidos fins e a quem possa interessar, que de acordo com registros, cadastros e documentos devidamente firmados na entidade, a empresa **GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.** inscrita no CNPJ sob o nº 02.593.165/0001-40, com sede à Av. Brigadeiro Faria Lima, 4300 – FL Corporate - 8 and – Vila Olímpia - Fone (11) 4349-6657– CEP 04538-132 – São Paulo – SP, associada sob o nº 1170/1, está quites com suas obrigações mensais e em pleno gozo de seus direitos associativos, sendo que:

1. que a empresa **Gartner do Brasil Serviços de Pesquisas Ltda.** é a subsidiária do **Gartner Inc.**, uma empresa privada que produz e comercializa pesquisas e prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico a seus clientes.
2. que na qualidade de empresa independente, o Gartner, Inc., e suas subsidiárias não fornecem ou comercializam bens de informática; não fornecem serviços de implantação de produtos, softwares e bens de informática; não possuem parcerias técnicas ou comercializam ou implantam bens de informática.
3. que o Gartner, Inc possui três linhas distintas, porém complementares, de pesquisas e prognósticos, as quais são disponibilizadas para seus clientes em uma base de conhecimento para acesso via Internet. Essas três linhas são:
 - a) Pesquisas destinadas às empresas que comprem e usam bens, serviços e produtos de informática. Essas pesquisas visam o fornecimento de cenários e interpretações das tendências de tecnologia, produtos, bens, serviços e fornecedores para munir os tomadores de decisão de forma a minimizar os riscos;
 - b) Pesquisas destinadas às empresas que fornecem e comercializam bens, serviços e produtos de informática. Essas pesquisas avaliam tamanhos de mercados, oportunidades em novos mercados, percepção de valores das empresas consumidoras, projeções de crescimento de mercado de hardware, software e serviços de informática;
 - c) Pesquisas de comparação e descrição de hardware e software, destinadas à aceleração das decisões da escolha entre produtos e fornecedores.

VALIDADE DESTA CERTIDÃO 180 (CENTO E OITENTA) DIAS

São Paulo, 09 de setembro de 2025.

Assinado digitalmente por:
MANOEL ANTONIO DOS SANTOS
CPF: 677.162.708-00
Certificado emitido por AC VALID RFB v5
Data: 09/09/2025 16:02:18 -03:00

DigiForte

ABES – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS EMPRESAS DE SOFTWARE
MANOEL ANTONIO DOS SANTOS-DIRETOR JURÍDICO

**Brasil digital,
menos desigual**

abesrelacionamento@abes.org.br | www.abes.org.br

Av. Ibirapuera - 2907 - 8º Andar - Cj 811 - Moema

São Paulo - SP - CEP: 04029 - 200

Telefone: + 55 11 2161 - 2833

Documento de 198 página(s) assinado digitalmente. Pode ser consultado pelo código de localização APQM.981V.Q1QFR.J5H3 no endereço <http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>
Consulte a página de autenticação no final deste documento.



MANIFESTO DE ASSINATURAS



Código de validação: 6V99R-TXRUD-EZANP-GHWUL

Esse documento foi assinado pelos seguintes signatários nas datas indicadas (Fuso horário de Brasília):

- ✓ MANOEL ANTONIO DOS SANTOS (CPF 677.162.708-00) em 09/09/2025 16:02
- Assinado com certificado digital ICP-Brasil

Para verificar as assinaturas, acesse o link direto de validação deste documento:

<https://portal.digiforte.com.br/validate/6V99R-TXRUD-EZANP-GHWUL>

Ou acesse a consulta de documentos assinados disponível no link abaixo e informe o código de validação:

<https://portal.digiforte.com.br/validate>



Pesquisa de Preços

Visando esclarecer a forma de apuração dos preços para fins desta nova contratação de Subscrições e Eventos sob demanda (que serão pagos somente se solicitados no decorrer do contrato) de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial, para acesso ilimitado a uma Base de Conhecimentos/Pesquisas em Tecnologia da Informação e Comunicação, para perfis destinados às áreas Executiva, Gerencial e Técnica, da TI e da área de dados da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB), apresentam-se os procedimentos administrativos utilizados na análise da vantajosidade desta contratação com a realização da pesquisa de preços.

1. Das Normas Regulamentares:

1.1. Conforme previsto na Instrução Normativa SEGES/ME nº 65, de 2021, no âmbito da administração pública federal direta, autárquica e fundacional, a pesquisa de preços deverá ser realizada mediante utilização dos seguintes parâmetros, de forma combinada ou não:

Art. 5º A pesquisa de preços para fins de determinação do preço estimado em processo licitatório para a aquisição de bens e contratação de serviços em geral será realizada mediante a utilização dos seguintes parâmetros, empregados de forma combinada ou não:

I - composição de custos unitários menores ou iguais à mediana do item correspondente nos sistemas oficiais de governo, como Painel de Preços ou banco de preços em saúde, observado o índice de atualização de preços correspondente;

II - contratações similares feitas pela Administração Pública, em execução ou concluídas no período de 1 (um) ano anterior à data da pesquisa de preços, inclusive mediante sistema de registro de preços, observado o índice de atualização de preços correspondente;

III - dados de pesquisa publicada em mídia especializada, de tabela de referência formalmente aprovada pelo Poder Executivo federal e de sítios eletrônicos especializados ou de domínio amplo, desde que atualizados no momento da pesquisa e compreendidos no intervalo de até 6 (seis) meses de antecedência da data de divulgação do edital, contendo a data e a hora de acesso;

IV - pesquisa direta com, no mínimo, 3 (três) fornecedores, mediante solicitação formal de cotação, por meio de ofício ou e-mail, desde que seja apresentada justificativa da escolha desses fornecedores e que não tenham sido obtidos os orçamentos com mais de 6 (seis) meses de antecedência da data de divulgação do edital; ou

V - pesquisa na base nacional de notas fiscais eletrônicas, desde que a data das notas fiscais esteja compreendida no período de até 1 (um) ano anterior à data de divulgação do edital, conforme disposto no Caderno de Logística, elaborado pela Secretaria de Gestão da Secretaria Especial de Desburocratização, Gestão e Governo Digital do Ministério da Economia.

1.2. O art. 7º da mesma norma prevê que, nas contratações diretas por inexigibilidade ou por dispensa de licitação, aplica-se o disposto no art. 5º. No entanto, nestes casos, quando não for possível estimar o valor do objeto na forma estabelecida neste art. 5º, a justificativa de preços será dada com base em valores de contratações de objetos idênticos comercializados pela futura contratada e excepcionalmente, caso a futura contratada não tenha comercializado o



objeto anteriormente, a justificativa de preço de que trata o parágrafo anterior poderá ser realizada com objetos semelhantes de mesma natureza, devendo apresentar especificações técnicas que demonstrem similaridade com o objeto pretendido.

Art. 7º Nas contratações diretas por inexigibilidade ou por dispensa de licitação, aplica-se o disposto no art. 5º.

§ 1º Quando não for possível estimar o valor do objeto na forma estabelecida no art. 5º, a justificativa de preços será dada com base em valores de contratações de objetos idênticos, comercializados pela futura contratada, por meio da apresentação de notas fiscais emitidas para outros contratantes, públicos ou privados, no período de até 1 (um) ano anterior à data da contratação pela Administração, ou por outro meio idôneo.

§ 2º Excepcionalmente, caso a futura contratada não tenha comercializado o objeto anteriormente, a justificativa de preço de que trata o parágrafo anterior poderá ser realizada com objetos semelhantes de mesma natureza, devendo apresentar especificações técnicas que demonstrem similaridade com o objeto pretendido.

§ 3º Fica vedada a contratação direta por inexigibilidade caso a justificativa de preços demonstre a possibilidade de competição.

§ 4º Na hipótese de dispensa de licitação com base nos incisos I e II do art. 75 da Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021, a estimativa de preços de que trata o caput poderá ser realizada concomitantemente à seleção da proposta economicamente mais vantajosa.

§ 5º O procedimento do § 4º será realizado por meio de solicitação formal de cotações a fornecedores.

1.3. Ainda, segundo o art. 6º, poderão ser utilizados outros critérios ou métodos, desde que devidamente justificados nos autos pelo gestor responsável e aprovados pela autoridade competente.

2. Da descrição do objeto a ser contratado:

2.1. O objeto desta contratação são Subscrições e Eventos sob demanda (que serão pagos somente se solicitados no decorrer do contrato) de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial, para acesso ilimitado a uma Base de Conhecimentos/Pesquisas em Tecnologia da Informação e Comunicação, para perfis destinados às áreas Executiva, Gerencial e Técnica, da TI e da área de dados da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB)

2.2. Na tabela abaixo verifica-se a descrição dos itens com os respectivos preços que compõem o objeto:



Item	Especificação	CATSER	Unidade de Medida	QTD	Ano 1		Ano 2	
					Valor Unitário Anual	Valor Total Anual	Valor Unitário Anual	Valor Total Anual
1	ExPv2 Guided Team Leader	27324	Unidade	3	468.400,00	1.405.200,00	493.000,00	1.479.000,00
2	ExPv2 CIO Guided Member	27324	Unidade	1	468.400,00	468.400,00	493.000,00	493.000,00
3	ExPv2 SWEL Guided Leader	27324	Unidade	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
4	ExPv2 SWEL Extended Team Member	27324	Unidade	1	172.300,00	172.300,00	181.400,00	181.400,00
5	ExPv2 EA Guided Team Member	27324	Unidade	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
6	ExPv2 Extended Team Advisor Member	27324	Unidade	3	156.400,00	469.200,00	164.600,00	493.800,00
7	Gartner for Technical Professionals (GTP) Team Leader	27324	Unidade	2	55.700,00	111.400,00	58.600,00	117.200,00
8	Gartner for Technical Professionals (GTP) Team Member	27324	Unidade	10	45.800,00	458.000,00	48.200,00	482.000,00
9	ExPv2 CISO Guided Team Member	27324	Unidade	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
10	ExPv2 I&O Guided Team Member	27324	Unidade	1	463.900,00	463.900,00	488.300,00	488.300,00
11	ExPv2 CDAO Guided Team Leader	27324	Unidade	2	463.900,00	927.800,00	488.300,00	976.600,00
12	ExPv2 CDAO Extended Team Member	27324	Unidade	2	172.300,00	344.600,00	181.400,00	362.800,00
Total de Assinaturas				28		6.212.500,00		6.539.000,00
13	Summit Brasil	27324	Unidade	25	11.376,00	284.400,00	12.694,00	317.350,00
14	IT Symposium Brasil / CIO & IT Executive (*)	27324	Unidade	10	15.604,00	156.040,00	17.411,00	174.110,00
Total de Eventos				35		440.440,00		491.460,00
Valor Total Anual						6.652.940,00		7.030.460,00
Valor Total do Contrato (2 anos)							13.683.400,00	

2.3. O valor total do contrato será de R\$ 13.683.400,00 (treze milhões, seiscentos e oitenta e três mil e quatrocentos reais) para um período de 24 meses de vigência.

2.4. Para efeitos da análise da vantajosidade desta contratação foram utilizados os preços do valor unitário anual para cada item.

3. Da Identificação do(s) agente(s) responsável(is) pela pesquisa:

3.1. A pesquisa de preços foi elaborada pela Equipe de Planejamento da Contratação, nas figuras dos Integrantes Requisitantes, Técnicos e Administrativos.

4. Da Caracterização das fontes consultadas:

4.1. A pesquisa foi realizada com base no Art.7º, §1º, da Instrução Normativa/ME nº 65, de 07 de julho de 2021. Como se descreve abaixo:

Art. 7º Nas contratações diretas por inexigibilidade ou por dispensa de licitação, aplica-se o disposto no art. 5º.

§ 1º Quando não for possível estimar o valor do objeto na forma estabelecida no art. 5º, a justificativa de preços será dada com base em valores de contratações de objetos idênticos, comercializados pela futura contratada, por meio da apresentação de notas fiscais emitidas para outros contratantes, públicos ou privados, no período de até 1 (um) ano anterior à data da contratação pela Administração, ou por outro meio idôneo.

5. Da Série de Preços coletados e memória de cálculo do valor estimado:

5.1. Os contratos recentes, celebrados pelo Gartner com outros entes públicos, utilizados nesta pesquisa de preços são apresentados a seguir:

CONTRATO	Número	Assinatura	Vigência	Validade
TCE/CE	32/2024	27/11/2024	12 meses	Ok



MGI	76/2024	30/12/2024	24 meses	Ok
BB Asset	2025.8594.1467	31/10/2025	36 meses	Ok
SEG/ES	2024.000050.10109.01	02/01/2025	24 meses	Ok
SENAI/PE	085/2025-SSD-SENAI	22/08/2025	36 meses	Ok
SEFAZ/PB	25/2025	01/10/2025	12 meses	Ok
MPMG	9471303	27/06/2025	24 meses	OK
CEDAE	156/2025	02/10/2025	12 meses	OK

5.2. Verifica-se que todos os contratos estão na validade de uso.

5.3. Os contratos utilizados nesta pesquisa de preços, listados acima, foram encaminhados à Coordenação-Geral de Programação e Logística (Copol) para serem juntados ao processo da contratação.

5.4. Para cada item foram considerados preços de pelo menos 3 contratos, exceto para a categoria de licenças Team Member referentes ao SWEL e ao CDAO (ExPv2 SWEL Extended Team Member e ExPv2 CDAO Extended Team Member) para as quais não foram encontrados outros contratos similares contendo esse tipo de licença. Ainda assim, foi utilizado um preço como referência coletado no Contrato nº 76/2024 do MGI referente a um tipo de licença de categoria similar, a licença ExPv2 CISO Team Member. A principal diferença entre as licenças Gartner **ExPv2 CISO Team Member** e **ExPv2 SWEL (Software Engineering) Extended Team Member** reside no **conteúdo de pesquisa especializado e no suporte consultivo** adaptados para as respectivas funções: segurança da informação (CISO) versus engenharia de software (SWEL). Ambas as licenças são tipos de "Extended Team" (Equipe Estendida) dentro do programa Executive Programs (ExP) do Gartner, o que significa que elas geralmente complementam uma licença de líder principal (como um CIO ou CISO principal), oferecendo acesso para membros adicionais da equipe. Dessa forma, essas licenças possuem preços equivalentes.

5.5. Por outro lado, as licenças ExPv2 SWEL Guided Leader, ExPv2 EA Guided Team Member, ExPv2 CISO Guided Team Member, ExPv2 I&O Guided Team Member e ExPv2 CDAO Guided Team Leader, pertencem ao grupo de licenças táticas especializadas e possuem equivalência nos preços. A principal diferença entre essas licenças reside no **foco do conteúdo de pesquisa e nas prioridades estratégicas** a que servem. Mas todas são estruturas de associação guiada.

5.6. As licenças ExPv2 Guided Team Leader e ExPv2 CIO Guided Member são consideradas estratégicas e também possuem preços equivalentes. A principal diferença entre as licenças Gartner **ExPv2 Guided Team Leader** e **ExPv2 CIO Guided Member** reside no nível hierárquico e no propósito de cada função: a licença *Team Leader* é para o executivo de tecnologia mais sênior (normalmente o CIO) e a *CIO Guided Member* é para um membro da equipe que o apoia, permitindo o trabalho em equipe. A licença *Team Leader* é a licença "mãe", projetada para o principal líder de TI direcionar a estratégia com o apoio do Gartner, enquanto a licença *CIO Guided Member* é a licença "filha", que estende o acesso aos recursos do Gartner para membros específicos da equipe, permitindo uma colaboração e execução mais eficazes dos



planos estratégicos.

5.7. Como resultado da verificação dos preços dos contratos acima, temos:

5.7.1. Para os itens ExPv2 Guided Team Leader e ExPv2 CIO Guided Member:

Pesquisa de Preços - Contratos Empresa Gartner			Licença Estratégica
Instituição	Contrato	Data	Leader / CIO Member
Tribunal de Contas do Estado CE	Contrato 32/2024	REN - 28/11/2025	490.345,80
SEG - Secretaria de Governo do ES	Contrato 2024.000050.10109.01	REN - 31/12/2025	490.345,80
MGI	Contrato 76/2024	31/12/2025	469.500,00
BB Asset Management	Contrato 2025.8594.1467	31/10/2025	489.400,00
SENAI/PE	Contrato 085/2025	22/08/2025	493.000,00
CEDAE	Contrato 156/2025	10/02/2025	493.000,00
SEFAZ/PB	Contrato 25/2025	10/02/2025	522.600,00
Ministério Público de MG	Contrato SIAD 9471303	27/06/2025	468.400,00
Média Ajustada (Contratos 2024) - Reajuste ICTI 12 meses (R\$)			489.573,95
Valor Proposto pelo Gartner R\$			468.400,00

5.7.2. Para os itens ExPv2 SWEL Guided Leader, ExPv2 EA Guided Team Member, ExPv2 CISO Guided Team Member, ExPv2 I&O Guided Team Member e ExPv2 CDAO Guided Team Leader:

Pesquisa de Preços - Contratos Empresa Gartner			Licença Tática Especializada
Instituição	Contrato	Data	CDAO/ CISO/ SWEL/ I&O/ EA
Tribunal de Contas do Estado CE	Contrato 32/2024	REN - 28/11/2025	490.345,80
SEG - Secretaria de Governo do ES	Contrato 2024.000050.10109.01	REN - 31/12/2025	490.345,80
MGI	Contrato 76/2024	31/12/2025	469.500,00
BB Asset Management	Contrato 2025.8594.1467	31/10/2025	478.900,00
SENAI/PE	Contrato 085/2025	22/08/2025	
CEDAE	Contrato 156/2025	10/02/2025	488.300,00
SEFAZ/PB	Contrato 25/2025	10/02/2025	517.600,00
Ministério Público de MG	Contrato SIAD 9471303	27/06/2025	468.400,00
Média Ajustada (Contratos 2024) - Reajuste ICTI 12 meses (R\$)			486.198,80
Valor Proposto pelo Gartner R\$			463.900,00

5.7.3. Para os itens ExPv2 SWEL Extended Team Member e ExPv2 CDAO Extended Team Member:

Pesquisa de Preços - Contratos Empresa Gartner			Licença Team Member
Instituição	Contrato	Data	SWEL/ CDAO
MGI	Contrato 76/2024	31/12/2025	173.600,00
Valor Proposto pelo Gartner R\$			172.300,00

5.7.4. Para o item ExPv2 Extended Team Advisor Member:



Pesquisa de Preços - Contratos Empresa Gartner			Licença Gestão
Instituição	Contrato	Data	Advisor
MGI	Contrato 76/2024	31/12/2025	196.300,00
BB Asset Management	Contrato 2025.8594.1467	31/10/2025	200.000,00
SENAI/PE	Contrato 085/2025	22/08/2025	201.200,00
CEDAE	Contrato 156/2025	10/02/2025	201.200,00
Média			199.675,00
Valor Proposto pelo Gartner R\$			156.400,00

5.7.5. Para os itens Gartner for Technical Professionals (GTP) Team Leader e Gartner for Technical Professionals (GTP) Team Member:

Pesquisa de Preços - Contratos Empresa Gartner			Gartner for Technical Professionals (GTP)	
			Time Mínimo: 1 Leader e 4 Members	
Instituição	Contrato	Data	Team Leader	Team Member
Tribunal de Contas do Estado CE	Contrato 32/2024	REN - 28/11/2025	58.590,84	48.146,84
SEG- Secretaria de Governo do ES	Contrato 2024.000050.10109.01	REN - 31/12/2025	58.590,84	48.146,84
Ministério Público de MG	Contrato SIAD 9471303	27/06/2025	55.700,00	45.800,00
Média Ajustada (Contratos 2024) - Reajuste ICTI 12 meses (R\$)			57.627,23	47.364,56
Valor Proposto pelo Gartner R\$			55.700,00	45.800,00

5.7.6. Para os itens de eventos Summit Brasil e IT Symposium Brasil / CIO & IT Executive (*):

Pesquisa de Preços - Contratos Empresa Gartner			Eventos Gartner	
Instituição	Contrato	Data	Summit Brasil	IT Symposium Brasil / CIO & IT Executive (*)
Secretaria de Estado da Economia/GO	Nota de Empenho 00476	24/07/2025	11.975,00	
Banco do Brasil S/A	202X.7421.5828	18/09/2025		15.900,00
Tribunal de Contas da União - TCU	28/2025	26/09/2025		15.900,00
Banco do Brasil S/A	2025.7421.5824	19/08/2025		15.900,00
Diretoria Adm. Proc. Geral do Trabalho	Nota de Empenho 2025NE266	04/08/2025	11.975,00	
TJ/GO	Nota de Empenho 00386	22/04/2025	11.975,00	
Média			11.975,00	15.900,00
Valor Proposto pelo Gartner R\$			11.376,00	15.604,00

5.8. Quanto aos preços analisados, observa-se que os preços do Contrato 32/2024 do TCE/CE e do Contrato 2024.000050.10109.01 da Secretaria de Governo do Espírito Santo foram atualizados, conforme variação do Índice ICTI dos últimos 12 meses (Setembro/2025) = 4,44%.

5.9. Tendo em vista que o Contrato 76/2024 do MGI foi celebrado em 2024, foram considerados como referência os preços do ano 2, por serem atualizados e mais adequados para fins de análise de vantajosidade desta contratação em curso.

5.10. Como resultado da pesquisa de preços, considerando a análise acima, verifica-se que os preços desta contratação estão compatíveis com a média dos preços de mercado obtidos junto a contratos similares recentes celebrados pelo Gartner com outros entes públicos.



6. Do Resultado da Pesquisa

6.1. Conforme definido na IN SEGES/ME n. 65/2021, nesta pesquisa de preços, de contratação direta por inexigibilidade, foram utilizados preços de contratações similares e recentes realizadas pelo Gartner com outros entes públicos.

6.2. Como resultado da pesquisa de preços, considerando a análise acima no item 5, verifica-se que os preços desta contratação estão compatíveis com a média dos preços de mercado obtidos junto a contratos similares recentes celebrados pelo Gartner com outros entes públicos.

7. Da metodologia utilizada na pesquisa

7.1. A metodologia utilizada para a pesquisa de preços está prevista nos parágrafos primeiro e segundo do art. 7º da Instrução Normativa SEGES/ME nº 65, de 2021, que descrevem a metodologia a ser utilizada para obtenção do preço estimado para a contratação no caso de contratação direta por inexigibilidade.

Art. 7º Nas contratações diretas por inexigibilidade ou por dispensa de licitação, aplica-se o disposto no art. 5º.

§ 1º Quando não for possível estimar o valor do objeto na forma estabelecida no art. 5º, a justificativa de preços será dada com base em valores de contratações de objetos idênticos, comercializados pela futura contratada, por meio da apresentação de notas fiscais emitidas para outros contratantes, públicos ou privados, no período de até 1 (um) ano anterior à data da contratação pela Administração, ou por outro meio idôneo.

§ 2º Excepcionalmente, caso a futura contratada não tenha comercializado o objeto anteriormente, a justificativa de preço de que trata o parágrafo anterior poderá ser realizada com objetos semelhantes de mesma natureza, devendo apresentar especificações técnicas que demonstrem similaridade com o objeto pretendido.

§ 3º Fica vedada a contratação direta por inexigibilidade caso a justificativa de preços demonstre a possibilidade de competição.

§ 4º Na hipótese de dispensa de licitação com base nos incisos I e II do art. 75 da Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021, a estimativa de preços de que trata o caput poderá ser realizada concomitantemente à seleção da proposta economicamente mais vantajosa.

§ 5º O procedimento do § 4º será realizado por meio de solicitação formal de cotações a fornecedores.

7.2. Para a pesquisa da vantajosidade destes preços foram utilizados contratos similares e recentes celebrados pelo Gartner nos quais puderam ser verificados os preços negociados com outros órgãos e entidades públicas deste mesmo objeto no Brasil, para justificar os preços propostos à Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil.

7.3. Procurou-se por meio destes contratos observar os mesmos parâmetros ofertados à RFB para a contratação das subscrições. O preço fixado pelo Gartner para esta contratação foi amplamente discutido e negociado com a RFB. A justificativa de que o preço ofertado é condizente com o praticado pelo mercado foi baseada em parâmetro e metodologia constantes do artigo 7º da IN 65/2021 que trata das pesquisas de preços no caso das contratações diretas



por inexigibilidade.

7.4. Portanto, a aludida comparação foi realizada com contratações do Gartner ainda vigentes com outros órgãos públicos no Brasil, como pode ser verificado no item 5 deste relatório.

7.5. Os valores ofertados se justificam uma vez que estão compatíveis com os preços de contratações similares e recentes realizadas por outros órgãos e entidades públicos no Brasil junto ao Gartner, demonstrando que a Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil preconiza a economicidade e zelo pelo erário público.

8. Da Justificativa para metodologia utilizada na pesquisa

8.1. Conforme detalhado acima foi utilizada a metodologia prevista no art. 7º da IN 65/2021 pelo fato desta contratação ser do tipo direta por inexigibilidade.

Brasília, data da última assinatura digital.

INTEGRANTES TÉCNICOS

Nome: Arthur Diniz Macedo	Matrícula/SIAPE: 2795219
Cargo: Auditor-Fiscal da Receita Federal do Brasil (AFRFB)	Lotação: Cotec
E-mail: arthur.macedo@rfb.gov.br	Telefone: 61-3412-3713
<i>Assinatura digital</i> ARTHUR DINIZ MACEDO	

Nome: Danielle Carvalho Barbosa	Matrícula/SIAPE: 2029588
Cargo: Analista-Tributário da Receita Federal do Brasil (ATRFB)	Lotação: Cotec
E-mail: danielle.barbosa@rfb.gov.br	Telefone: 61-3412-3711
<i>Assinatura digital</i> DANIELLE CARVALHO BARBOSA	



Nome: Carlos Galberto Silva Ribeiro	Matrícula/SIAPE: 2090236
Cargo: Auditor-Fiscal da Receita Federal do Brasil (AFRFB)	Lotação: Cotec
E-mail: carlos.galberto@rfb.gov.br	Telefone: 81-8202-2627
<i>Assinatura digital</i> CARLOS GALBERTO SILVA RIBEIRO	

Nome: Fredman Alexander de Melo Tolentino	Matrícula/SIAPE: 1090255
Cargo: Analista-Tributário da Receita Federal do Brasil (ATRFB)	Lotação: Cotec
E-mail: fredman.tolentino@rfb.gov.br	Telefone: 31-3218-6035
<i>Assinatura digital</i> FREDMAN ALEXANDER DE MELO TOLENTINO	

Nome: Renan Prudencio de Araujo	Matrícula/SIAPE: 1090477
Cargo: Analista-Tributário da Receita Federal do Brasil (ATRFB)	Lotação: Cotec
E-mail: renan.p.araujo@rfb.gov.br	Telefone: 85-3878-3486
<i>Assinatura digital</i> RENAN PRUDENCIO DE ARAUJO	



INTEGRANTES ADMINISTRATIVOS

Nome: Emerson Rosalino Freitas	Matrícula/SIAPE: 2840712
Cargo: Empregado Público	Lotação: Copol
E-mail: emerson.freitas@rfb.gov.br	Telefone: 47- 3341-0372
<i>Assinatura digital</i> EMERSON ROSALINO FREITAS	

Nome: Wellington Ferreira Marques	Matrícula/SIAPE: 3490058
Cargo: Analista-Tributário da Receita Federal do Brasil (ATRFB)	Lotação: Copol
E-mail: wellington.marques@rfb.gov.br	Telefone: (61) 3412-3643
<i>Assinatura digital</i> WELLINGTON FERREIRA MARQUES	

Aprovo o presente Relatório de Pesquisa de Preços.

Assinatura digital
GLEYSON NORONHA DE SOUSA
Coordenador-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação - Substituto

PÁGINA DE AUTENTICAÇÃO

A Secretaria da Receita Federal do Brasil garante a integridade e a autenticidade deste documento nos termos do Art. 10, § 1º, da Medida Provisória nº 2.200-2, de 24 de agosto de 2001

Histórico de atividades sobre o documento:

Documento assinado digitalmente por:

RENAN PRUDENCIO DE ARAUJO em 28/11/2025

EMERSON ROSALINO FREITAS em 28/11/2025

WELLINGTON FERREIRA MARQUES em 28/11/2025

FREDMAN ALEXANDER DE MELO TOLENTINO em 28/11/2025

ARTHUR DINIZ MACEDO em 28/11/2025

GLEYSON NORONHA DE SOUSA em 28/11/2025

CARLOS GALBERTO SILVA RIBEIRO em 28/11/2025

DANIELLE CARVALHO BARBOSA em 28/11/2025.

Confira o documento original pelo Smartphone conectado à Internet:



Confira o documento original pela Internet:

a) Acesse o endereço:

<http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>

b) Digite o código abaixo:

APD1.PVDR.YZ5V8.P131

Código Hash obtido através do algoritmo SHA-256:

dh6c+ugmwwwvt/q7c57F2Yg/3qFcCMeqFlXiJqmpYSbk=

**NORMAS****Visão Multivigente****PORTARIA RFB Nº 308, DE 31 DE MARÇO DE 2023**

(Publicado(a) no Boletim de Serviço da RFB de 12/04/2023, seção 1, página 6)

Aprova o Plano Diretor de Tecnologia da Informação da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil para o período de janeiro de 2023 a dezembro de 2024.

A SUBSECRETÁRIA-GERAL DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL, no uso das competências estabelecidas nos incisos XVII e XVIII do art. 1º da [Portaria RFB nº 224, de 7 de fevereiro de 2019](#),

RESOLVE:

Art. 1º Fica aprovado o Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI) da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil, na forma do Anexo Único a esta Portaria, para o período de janeiro de 2023 a dezembro de 2024.

Parágrafo único. O Anexo Único a esta portaria será publicado na Intranet da Coordenação-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação.

Art. 2º Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação no Boletim de Serviço da RFB.

ADRIANA GOMES REGO

***Este texto não substitui o publicado oficialmente.**

2023-2024

Plano Diretor de Tecnologia da Informação - PDTI



Subsecretaria de Gestão Corporativa
Coordenação-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação



BRASÍLIA-DF/2023

FICHA TÉCNICA

- Fernando Haddad
Ministro da Fazenda
- Robinson Sakiyama Barreirinhas
Secretário Especial da Receita Federal do Brasil
- Adriana Gomes Rêgo
Subsecretária Geral
- Juliano Brito da Justa Neves
Subsecretário de Gestão Corporativa
- Felipe Mendes Moraes
Coordenador-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação
- Danielle Carvalho Barbosa
Coordenadora de Gestão Integrada
- Carlos Galberto Silva Ribeiro
Coordenador de Sistemas
- Neolúcio de Vasconcelos
Coordenador de Infraestrutura Tecnológica
- Adriana Meiko Eguchi Asami
Chefe da Divisão de Segurança em Tecnologia da Informação
- Paulo Eduardo Silva
Chefe da Divisão de Plataformas Tecnológicas Estruturantes
- Fernando Carvalho da Rocha
Chefe do Serviço de Planejamento de TI e Acompanhamento de Projetos e Processos

Equipe de Elaboração e Consolidação do Plano Diretor de Tecnologia da Informação

- Andreia Garcia Tomaz
- Caroline Valadão de Oliveira
- Danielle Carvalho Barbosa
- Fernando Carvalho da Rocha
- Roberto Luiz Barreto Ramos
- Thais Motomatsu Silva Romano



Sumário

HISTÓRICO DE VERSÕES	4
ABREVIACÕES	5
1– INTRODUÇÃO.....	6
2- VIGÊNCIA	7
3- ABRANGÊNCIA.....	7
4- METODOLOGIA APLICADA	7
5- DOCUMENTOS DE REFERÊNCIA	8
6- PRINCÍPIOS E DIRETRIZES	9
7- REFERENCIAL ESTRATÉGICO.....	12
7.1 – Plano Estratégico Institucional 2021/2023 da RFB	12
7.2 - Relação do Mapa Estratégico e Cadeia de Valor	14
7.3 – Cadeia de valor da RFB – Macroprocesso de TI.....	15
7.4 – Alinhamento dos Objetivos da RFB à Estratégia Integrada de Tecnologia da Informação do Ministério da Fazenda (EITI-MF)	15
7.5- Alinhamento dos Objetivos da RFB à Estratégia de Governo Digital (EDG).....	16
8 - ORGANIZAÇÃO DA TI NA RFB	17
8.1 - Organograma da Coordenação Geral de Tecnologia e Segurança da Informação(Cotec) na RFB	18
8.2 - Estrutura da Cotec de acordo com o Regimento Interno da RFB (Artigo 2º da Portaria nº 284, de 27 de julho de 2020, do Ministério da Economia)	19
2.5.3 - COORDENAÇÃO-GERAL DE TECNOLOGIA E SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO (Cotec)	19
2.5.3.1 - Coordenação de Gestão Integrada (Cogei)	19
2.5.3.1.1 - Divisão de Gestão de Serviços (Diges)	19
2.5.3.1.1.1 - Equipe de Gestão Nacional de Serviços de TI (EGS)	19
2.5.3.1.2 - Divisão de Gestão de Contratos de Tecnologia e Segurança da Informação (Digec)	19



2.5.3.1.2.1 - Equipe de Gestão de Contratos de TI (ECT)	19
2.5.3.1.3 - Serviço de Planejamento de TI e Acompanhamento de Projetos e Processos (Sepap)	19
2.5.3.1.4 - Equipe de Estrutura Tecnológica para Convênios (ECV).....	19
2.5.3.2 - <i>Coordenação de Sistemas (Cosis)</i>	19
2.5.3.2.1 - Divisão de Gestão de Soluções de TI (Diget).....	19
2.5.3.2.1.1 - Equipe de Gestão de Métricas (EGM).....	19
2.5.3.2.1.2 - Equipe de Gestão do Portfólio de Produtos de TI (EPT)	19
2.5.3.2.2 - Divisão de Administração da Informação (Disad).....	19
2.5.3.2.2.1 - Equipe de Inteligência Artificial (EIA).....	19
2.5.3.2.2.2 - Equipe de Cruzamento de Dados e Criação de Conhecimento (ECC)	19
2.5.3.2.3 - Divisão de Desenvolvimento Interno (Didev)	19
2.5.3.2.3.1- Equipe de Teste de Software (ETS)	19
2.5.3.3 - <i>Coordenação de Infraestrutura Tecnológica (Coinf)</i>	19
2.5.3.3.1 - Divisão de Soluções de Tecnologia e Segurança da Informação (Disot)	19
2.5.3.3.1.1 - Equipe de Internalização de Tecnologia (EIT)	19
2.5.3.3.2 - Divisão de Infraestrutura e Operação Nacional (Difra)	19
2.5.3.3.2.1 - Equipe de Gestão do Datacenter RFB (EGD).....	19
2.5.3.3.2.2 - Equipe de Gerência de Ambiente Informatizado Nacional (EAI).....	19
2.5.3.3.2.3 - Serviço de Tecnologia e Segurança da Informação das Unidades Centrais (Setec).....	20
2.5.3.4 - <i>Divisão de Segurança em Tecnologia da Informação (Diseg)</i>	20
2.5.3.4.1 - Equipe de Segurança em Infraestrutura e Sistemas (ESI).....	20
2.5.3.4.2 - Equipe de Gestão de Certificação Digital (EDI)	20
2.5.3.5 - <i>Divisão de Plataformas Tecnológicas Estruturantes (Dplat)</i>	20
2.5.3.5.1 - Equipe de Gestão Nacional de Plataformas Tecnológicas (ENP)	20
2.5.3.6 - <i>Serviço Especial de Tecnologia e Segurança da Informação (Serti)</i>	20



2.5.3.7 - <i>Seção Especial de Tecnologia e Segurança da Informação (Sarti)</i>	20
2.5.3.8 - <i>Equipe de Suporte à Governança de TI (EST)</i>	20
2.5.3.9 - <i>Equipe de Prestação de Informações de TI (EPI)</i>	20
8.3 - <i>Competências da Cotec de acordo com o Regimento Interno (Artigo 187 e seguintes)</i>	20
9- INVENTÁRIO DE NECESSIDADES	25
9.1 - <i>Critérios de priorização</i>	25
9.2 - <i>Necessidades levantadas</i>	26
10 - CAPACIDADE ESTIMADA DE EXECUÇÃO.....	28
11 - PLANO DE AÇÃO	30
12 - PLANO ORÇAMENTÁRIO	33
12.1 - <i>Plano de Contratações Anual (PCA) 2023</i>	33
12.2- <i>Vinculação das Ações ao Plano de Contratações Anual (PCA 2023) Vincular ações e contratações</i>	34
13 - PLANO DE GESTÃO DE PESSOAS	37
13.1 - <i>Alocação de pessoas</i>	37
13.2 - <i>Papéis de TI</i>	38
13.3 - <i>Necessidades de Capacitação da Área de TI</i>	38
14 - PLANO DE RISCOS	40
15 - PROCESSO DE ACOMPANHAMENTO E REVISÃO.....	44
16 - FATORES CRÍTICOS PARA IMPLANTAÇÃO DO PDTI	45
17 – CONCLUSÃO.....	46



HISTÓRICO DE VERSÕES

Data	Versão	Descrição	Autor
21/03/2023	1.0	Plano Diretor de Tecnologia da Informação	Equipe de elaboração



ABREVIações

- **CGD** Comitê de Governança Digital
- **COGEP** Coordenação Geral de Gestão de Pessoas
- **COTEC** Coordenação Geral de Tecnologia e Segurança da Informação
- **EGD** Estratégia de Governo Digital
- **EITI** Estratégia Integrada de Tecnologia da Informação
- **IAAC** Indicador de Amplitude das Ações de Capacitação
- **IAPAC** Indicador de Aprofundamento das Ações de Capacitação
- **IDG** Índice de Desenvolvimento Gerencial
- **MF** Ministério da Fazenda
- **NCTI** Núcleo de Contratações de Tecnologia da Informação
- **PCA** Plano de Contratações Anual
- **PAEP** Plano Anual de Execução de Projetos de TI
- **PDTI** Plano Diretor de Tecnologia da Informação
- **PEI** Plano Estratégico Institucional
- **PETI** Plano Estratégico de Tecnologia da Informação
- **RFB** Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil
- **SGD** Secretaria de Governo Digital
- **SISP** Sistema de Adm. dos Recursos de TI do Poder Executivo Federal
- **TI** Tecnologia da Informação



1– INTRODUÇÃO

A Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB) é órgão específico e singular da estrutura do Ministério da Fazenda. Ela é responsável pela administração dos tributos de competência da União, inclusive os previdenciários, e aqueles incidentes sobre o comércio exterior, abrangendo parte significativa das contribuições sociais do País.

Além de atuar no combate e na prevenção aos ilícitos fiscais e aduaneiros como sonegação fiscal, contrabando, descaminho, pirataria, fraude comercial, tráfico de drogas e de animais em extinção e outros delitos relacionados ao comércio internacional, a RFB também auxilia o Poder Executivo Federal na formulação da política tributária.

A Receita Federal do Brasil está presente em todo o território nacional, com atuação nas Unidades Centrais e nas dez Regiões Fiscais, por meio de suas Superintendências, Delegacias, Alfândegas, Inspetorias, Agências e Postos de Atendimento.

Na Instrução Normativa SGD/ME nº 94, de 23 de dezembro de 2022 o Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI) é definido como “instrumento de diagnóstico, planejamento e gestão dos recursos e processos de TIC, com o objetivo de atender às necessidades finalísticas e de informação de um órgão ou entidade para um determinado período”.

O PDTI da RFB é o instrumento utilizado pelo órgão para apresentar o seu planejamento de nível tático na área de TI, alinhado à estratégia organizacional e à estratégia de tecnologia. Seu objetivo é demonstrar as iniciativas que serão executadas para o atingimento dos objetivos organizacionais.

Este PDTI está alinhado à Estratégia Integrada de Tecnologia da Informação (EITI) do Ministério da Fazenda, à Estratégia de Governo Digital (EGD) conforme Decreto nº 10.332, de 28 de abril de 2020 e às disposições da Portaria SGD/ME nº 778, de 04 de abril de 2019, que dispõe sobre a implantação da Governança de TI nos órgãos e entidades pertencentes ao Sistema de Administração dos Recursos de Tecnologia da Informação do Poder Executivo Federal (SISP).



2- VIGÊNCIA

Este Plano Diretor de Tecnologia da Informação terá vigência nos anos de 2023 e 2024, em consonância com o Planejamento Estratégico Institucional do Ministério da Fazenda e com o Plano Estratégico da Receita Federal.

3- ABRANGÊNCIA

O Plano Diretor de TI abrange toda a RFB, sendo orientador para as iniciativas de TI das áreas de negócio e para as equipes de TI localizadas nos órgãos centrais, em suas projeções regionais (Serti e Sartis) e nas demais unidades de TI do órgão.

Enquanto direcionador das aquisições de TI, abrange as necessidades das áreas de negócio no que se refere ao uso de ferramentas e soluções tecnológicas.

4- METODOLOGIA APLICADA

O PDTI 2023-2024 da RFB é resultado da consolidação de instrumentos de Governança e Gestão no âmbito da Receita Federal e de princípios e diretrizes estabelecidos para a Administração Pública Federal.

Neste contexto, o presente PDTI foi elaborado com base nas diretrizes da Estratégia de Governo Digital (EGD), do Plano Estratégico Institucional da Receita Federal 2021-2023, bem como fez uso da avaliação do seu PDTI anterior, vigente nos anos 2021 e 2022.

A metodologia aplicada para sua elaboração está descrita no Guia de elaboração do PDTIC versão 2.0, proposta pelo Sistema de Administração dos Recursos de Tecnologia da Informação (SISP), que é o sistema de planejamento, coordenação, organização, operação, controle e supervisão dos recursos de TI no Governo Federal.



5- DOCUMENTOS DE REFERÊNCIA

São documentos norteadores deste PDTI:

- Estratégia de Governança Digital da Administração Federal (EGD), instituída conforme o Decreto nº 10.332, de 28 de abril de 2020;
- Estratégia Integrada de Tecnologia da Informação (EITI) do Ministério da Economia (2019-2022);
- Guia de PDTIC do SISP Versão 2.0, de 1º de setembro de 2016;
- Estratégia brasileira de transformação digital 2018;
- Lei geral de proteção de dados (LGPD), Lei nº 13.709/2018;
- Instrução Normativa nº 94, de 23 de dezembro de 2022, da Secretaria de Governo Digital (SGD) do Ministério da Economia, que dispõe sobre o processo de contratação de soluções de TIC pelos órgãos e entidades integrantes do SISP;
- COBIT (*Objetivos de Controle para Informação e Tecnologia Relacionada*)
- Instrução Normativa conjunta MP/CGU nº 1, de 10 maio de 2016, dispõe sobre controle internos, gestão de riscos e governança no âmbito do Poder Executivo federal;
- Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI) 2020/2022 do Ministério da Economia;
- Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI) 2021/2022 da Receita Federal do Brasil;
- Plano Estratégico Institucional da Receita Federal 2021/2023;
- Portaria Cotec nº 14, de 25 de março de 2014, que dispõe sobre papéis, e suas respectivas atribuições, exercidos no âmbito da Cotec;
- Portaria ME nº 284, de 27 de julho de 2020, que aprova o Regimento Interno da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil;
- Portaria nº 778, de 4 de abril de 2019, que dispões sobre a implantação da governança de TI nos órgãos e entidades pertencentes ao SISP,
- Portaria RFB nº 867, de 02 de abril de 2014, dispõe sobre a política de renovação de estações de trabalho no âmbito da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB).



6- PRINCÍPIOS E DIRETRIZES

Como instrumento de Planejamento tático e operacional da área de TI da RFB, este PDTI segue os seguintes princípios e diretrizes:

ID	Princípio/Diretriz	Normativo
PD01	Alinhamento à Estratégia de Governo Digital	Decreto nº 10.332/2020, alterado pelo Decreto nº 10.996/2022
PD02	Alinhamento à Estratégia brasileira de transformação digital	Decreto nº 9.319/2018, e estratégia brasileira para a transformação digital (e-digital) 2018
PD03	Estratégia Integrada de TI (EITI) do ME	PDTI do Ministério da Fazenda
PD04	Implementação da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)	Lei nº 13.709/2018, alterada pela Lei nº 13.853/2019
PD05	Guia de PDTIC do SISP	Guia de PDTIC do SISP versão 2.0
PD06	Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI) do ME	PDTI ME 2020 a 2022
PD07	Plano estratégico Institucional 2021/2023 da RFB	Plano Estratégico Institucional RFB 2021/2023
PD08	Aderência das ações de TIC às políticas públicas	Decreto nº 10.332/2020
PD09	Melhoria contínua dos processos de trabalho	COBIT (<i>Objetivos de Controle para Informação e Tecnologia Relacionada</i>); Portaria SGD/ME nº 778/2019
PD010	Segurança da informação	Lei nº 12.527/2011; IN GSI/PR nº 1 de 2020
PD011	Desenvolvimento dos recursos humanos de TI	Programa de educação corporativa (Proeduc) – Portaria RFB nº 128, de 04 de fevereiro de 2013
PD012	Gestão dos contratos de TI	IN SGD/ME nº 94, de 23 de dezembro de 2022; Lei nº 14.133/2021 [RLBR: Nova LEG.]
PD013	Gestão dos serviços de TI	COBIT, ISO 20000
PD014	Desenvolvimento de soluções de TI	COBIT
PD015	Gestão de riscos	IN conjunta nº 1, de 10 de maio de 2016 (PR/CGU)
PD016	Política de dados abertos	Decreto nº 8.777, de 11 de maio de 2016

Seguindo as orientações do Guia de PDTIC do SISP, o Plano Diretor de Tecnologia da Informação da RFB está alinhado aos sistemas de Planejamento da Administração Pública Federal, que são o PPA, a LDO e LOA.



As ações enumeradas neste PDTI estão estruturadas de maneira a atingirem as seguintes diretrizes estabelecidas na Estratégia de Governo Digital:

- **Governo Centrado no cidadão**, tendo como objetivos a oferta de serviços públicos digitais, a avaliação de satisfação nos serviços digitais, e a disponibilização de canais e serviços digitais simples e intuitivos;
- **Governo Integrado**, com a possibilidade de acesso digital único aos serviços públicos, às plataformas e ferramentas compartilhadas e a serviços públicos integrados;
- **Governo Inteligente**, com políticas públicas baseadas em dados e evidências, em serviços públicos do futuro e tecnologias emergentes e serviços preditivos e personalizados ao cidadão;
- **Governo Confiável**, mediante a implementação da Lei Geral de Proteção de dados no âmbito do Governo Federal, da garantia da segurança das plataformas de governo digital de missão crítica e através da Identidade digital ao cidadão;
- **Governo Transparente e Aberto**, mediante a reformulação/o dos canais de transparência e dados abertos, da participação do cidadão na elaboração das Políticas Públicas, e da definição do Governo como plataforma para novos negócios;
- **Governo Eficiente**, mediante a otimização das infraestruturas de tecnologia da informação, tendo o digital como fonte de recursos para políticas públicas essenciais e através de equipes de Governo com competências digitais.

A vinculação do PDTI à estratégia de transformação digital, instituída pelo Decreto nº 9.319 de 2018, ocorre através das iniciativas que visam à transformação digital do Governo, tornando-o mais acessível à população e mais eficiente em prover serviços ao cidadão, de acordo com a Estratégia de Governo Digital (Decreto nº 10.332 de 2020).

No que se refere ao plano estratégico institucional do Ministério da Fazenda, a Receita Federal, como órgão responsável pela arrecadação e fiscalização dos tributos federais contribui diretamente para o alcance dos objetivos estratégicos da instituição, em especial aos objetivos de ‘Recuperar o equilíbrio fiscal e controle de gastos públicos’ e ‘Simplificar tributos’. Além disso, com a atuação direta da Coordenação Geral de Tecnologia e Segurança da Informação da RFB, também contribui para o atingimento do objetivo estratégico de ‘Desburocratizar e digitalizar os serviços para a sociedade’.

A vinculação ao Plano Estratégico Institucional da Receita Federal do Brasil se dá mediante a aderência aos objetivos estratégicos institucionais e aos princípios gestão do



órgão, quais sejam:

- Eficiência;
- Inovação;
- Valorização de pessoas;
- Cooperação, tanto interna quanto com entidades externas, públicas e privadas.

Os objetivos integrados de TI, de acordo com a Estratégia integrada de TI do MF, aos quais o PDTI da Receita Federal também está vinculado são os seguintes:

- Simplificar os serviços entregues ao cidadão por meio da transformação digital;
- Promover o compartilhamento e a integração de sistemas, dados e recursos (infraestrutura, pessoas e serviços), de modo a fomentar e difundir boas práticas;
- Reduzir custos, racionalizar recursos e garantir a qualidade dos serviços;
- Aperfeiçoar os mecanismos de priorização e harmonização das ações, privilegiando resultados efetivos;
- Viabilizar o monitoramento de resultados e da aplicação eficiente dos recursos, promovendo a transparência;
- Promover um espaço de colaboração onde o governo possa trabalhar em parceria com a sociedade para inovar e transformar digitalmente a nação.

Com relação aos fundamentos e diretrizes estabelecidos na Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), o Plano Diretor de TI da RFB enumera iniciativas que estão relacionadas à proteção e ao tratamento de dados pessoais dos contribuintes, de acordo com os guias operacionais para adequação à LGPD elaborados pela Secretaria de Governo Digital.

Da mesma forma, é objetivo do PDTI colaborar para o desenvolvimento da governança de TI da RFB identificando necessidades, metas e ações que integradas atuem no aprimoramento dos seguintes pontos:

- Capacitação dos recursos humanos de TI;
- Segurança da informação;
- Desenvolvimento de sistemas de informação;
- Gestão de serviços de TI;
- Contratação de bens e serviços de TI;
- Gestão de contratos de TI;
- Gestão orçamentária de TI.



7- REFERENCIAL ESTRATÉGICO

7.1 – Plano Estratégico Institucional 2021/2023 da RFB

Missão	
Nós administramos o sistema tributário e aduaneiro, contribuindo para o bem-estar econômico e social do país	
Visão	
Seremos reconhecidos como essenciais ao progresso do país, engajados na inovação, na promoção da conformidade tributária e aduaneira e na oferta de serviços de excelência à sociedade	
Valores	
Integridade	Fazemos o que é certo, com honestidade e firmeza ética, seguindo critérios técnicos e atentos à necessidade de prevenir e corrigir desvios de conduta
Imparcialidade	Atuamos de forma imparcial e impessoal, em obediência à legalidade, contribuindo para a justiça fiscal
Profissionalismo	Cumprimos nossa missão baseados em normas e procedimentos institucionais bem definidos, agindo com respeito, competência, responsabilidade e impessoalidade
Transparência	Promovemos a publicidade de nossas ações institucionais e práticas administrativas de forma clara e acessível a toda a sociedade, de forma a propiciar o controle social e a redução de assimetria de informações entre os agentes econômicos

Princípios de Gestão	
Eficiência	Entregamos o melhor resultado possível com economicidade, e sempre buscamos a melhoria de produtividade dos processos de trabalho
Inovação	Somos uma instituição dinâmica e criativa, que constantemente concretiza novas formas de entregar o melhor à sociedade
Valorização das pessoas	Somos comprometidos em cumprir com a nossa missão, mantendo nosso corpo funcional sempre motivado e valorizado
Cooperação	Atuamos de forma coordenada e integrada internamente, bem como com organizações públicas e privadas, nacionais e internacionais, intensificando a abrangência das ações e a amplitude dos resultados



Objetivos Estratégicos	
ID	Descrição
OE01	Aproximar a arrecadação efetiva da potencial
OE02	Ampliar a conformidade tributária e aduaneira em obediência à legalidade
OE03	Aumentar a satisfação dos contribuintes com a Receita Federal
OE04	Aumentar o engajamento do corpo funcional
OE05	Ampliar a segurança e a agilidade no comércio exterior

Objetivos de processos	
ID	Descrição
OP01	Aperfeiçoar as informações sobre contribuintes e setores econômicos
OP02	Incrementar a segurança jurídica, por meio da interpretação da legislação e pela redução de litígios
OP03	Intensificar a oferta de serviços por meio digital
OP04	Aprimorar a comunicação interna e externa
OP05	Ampliar o combate a ilícitos tributários e aduaneiros
OP06	Ampliar a atuação da RFB com base em modelo integrado de gestão de riscos
OP07	Agilizar a análise das demandas requeridas à Receita Federal
OP08	Simplificar o cumprimento das obrigações tributárias e aduaneiras
OP09	Fortalecer a cooperação com órgãos nacionais e internacionais e com a sociedade
OP10	Promover a constituição de créditos tributários, com ênfase na arrecadação
OP11	Promover a cidadania fiscal
OP12	Agilizar a arrecadação dos créditos tributários constituídos

Objetivos de pessoas e recursos	
ID	Descrição
OP01	Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional
OP02	Fortalecer a atuação integrada de equipes
OP03	Ampliar o uso da TI para automatização e inovação
OP04	Estimular a inovação e a gestão do conhecimento
OP05	Aprimorar a gestão do desempenho de pessoas e equipes
OP06	Otimizar o desenvolvimento do corpo funcional aplicado à era digital e aos processos de trabalho
OP07	Aperfeiçoar o marco normativo para fortalecimento da atuação da RFB
OP08	Promover ações de melhoria do clima organizacional
OP09	Ampliar as oportunidades de reconhecimento e valorização das pessoas
OP10	Otimizar o uso de recursos institucionais
OP11	Fortalecer a logística aplicada às operações de vigilância e repressão e à gestão de mercadorias apreendidas



7.2 - Relação entre Mapa Estratégico e Cadeia de Valor

A Cadeia de Valor é um dos mais importantes subsídios para a construção de planejamento estratégico da Receita Federal, constituindo-se na principal forma de relacionamento entre os processos de trabalho e a estratégia do órgão. A partir desse instrumento, os administradores identificam os processos mais críticos nos quais são necessárias melhorias significativas em face das demandas requeridas em um dado ciclo de gestão.





7.3 – Cadeia de valor da RFB – Macroprocesso de TI

Governança de TI – Descrição dos processos	
Realizar a governança de TI	Compreende a gestão estratégica e das políticas de TI e seus planos e portfólios
Prospecutar inovações e gerir necessidades em soluções de TI	Envolve a gestão da prospecção de inovação tecnológica, identificação de necessidades e provimentos de soluções e inovações de TI
Desenvolver, adquirir e implantar soluções de TI	Consiste na gestão do processo de desenvolvimento desistemas no âmbito interno e externo à RFB
Manter e suportar soluções de TI	Envolve a produção de soluções de TI e a administração de acesso a segmentos do ambiente informatizado da organização
Gerir prestadores de serviços e fornecedores de TI	Envolve o gerenciamento de contratos de soluções de TI e a instrução da prorrogação e alteração destes contratos
Gerir segurança de TI	Engloba a gestão da segurança do ambiente informatizado de TI e da estrutura da certificação digital

7.4 – Alinhamento dos Objetivos da RFB à Estratégia Integrada de Tecnologia da Informação do Ministério da Fazenda (EITI-MF)

Estratégia Integrada de Tecnologia da Informação do Ministério da Fazenda (EITI-MF)		Objetivos da RFB
ID	Objetivos estratégicos integrados à TI	ID
OE.1	Simplificar os serviços entregues ao cidadão por meio da transformação digital	OP03; OPR01; OPR03
OE.2	Promover o compartilhamento e a integração de sistemas, dados e recursos (infraestrutura, pessoas e serviços), de modo a fomentar e difundir boas práticas	OE04; OPR03; OPR04; OPR10
OE.3	Reduzir custos, racionalizar recursos e garantir a qualidade dos serviços	OE04; OPR01; OPR02; OPR03
OE.4	Aperfeiçoar os mecanismos de priorização e harmonização das ações, privilegiando resultados efetivos	OPR04; OPR05; OPR06
OE.5	Viabilizar o monitoramento de resultados e da aplicação eficiente dos recursos, promovendo a transparência	OE04; OP03; OPR01; OPR05
OE.6	Promover um espaço de colaboração onde o governo possa trabalhar em parceria com a sociedade para inovar e transformar digitalmente a nação	OE04; OPR04; OPR06; OPR10



7.5- Alinhamento dos Objetivos da RFB à Estratégia de Governo Digital (EGD)

EGD 2020-2022		RFB
Princípios	Objetivos	Objetivos
Governo centrado no cidadão	Oferta de serviços digitais	OP03; OPR03 OPR06
	Avaliação de satisfação nos serviços digitais	OP03; OPR01 OPR03; OPR04 OPR06
	Canais e serviços digitais simples e intuitivos	OP03; OPR03
Governo Integrado	Acesso digital único aos serviços públicos	OP03; OPR03
	Plataformas e ferramentas compartilhadas	OP03; OPR01 OPR03; OPR05
	Serviços públicos integrados	OP03; OPR03 OPR06; OPR10
Governo Inteligente	Políticas públicas baseadas em dados e evidências	OPR10
	Serviços públicos do futuro e tecnologias emergentes	OP03; OPR03
	Serviços preditivos e personalizados ao cidadão	OPR01; OPR03 OPR06; OPR10
Governo confiável	Implementação da Lei Geral de Proteção de Dados no âmbito do Governo federal	OPR01; OPR03
	Garantia da segurança das plataformas de governo digital e de missão crítica	OP03; OPR01
	Identidade digital ao cidadão	OP03; OPR03
Governo transparente e aberto	Reformulação dos canais de transparência e dados abertos	OP03; OPR01 OPR03
	Participação do cidadão na elaboração de políticas públicas	OPR10
	Governo como plataforma para novos negócios	OP03
Governo eficiente	Otimização das infraestruturas de tecnologia da informação	OP03; OPR01 OPR03
	O digital como fonte de recursos para políticas públicas essenciais	OP03; OPR03 OPR04
	Equipes de governo com competências digitais	OE04; OPR04 OPR05; OPR06



8 - ORGANIZAÇÃO DA TI NA RFB

A RFB é constituída de unidades centrais e descentralizadas, distribuídas por todo o território nacional.

A estrutura de TI da RFB é composta por uma Coordenação-Geral localizada no órgão central, com projeções nas unidades descentralizadas. Além disso, a RFB possui um Comitê de Tecnologia e Segurança da Informação, instituído pela Portaria RFB nº 800, de 28 de junho de 2013 (alterada pela Portaria RFB nº 891, de 14 de maio de 2019) e cujas atribuições são estabelecidas pelo artigo 4º da Portaria RFB nº 801, de 28 de junho de 2013 (alterada pela Portaria RFB nº 892, de 14 de maio de 2019).

As competências da área de TI estão estabelecidas no Regimento Interno da RFB, conforme Portaria nº 284, de 27 de junho de 2020 do Ministério da Economia.

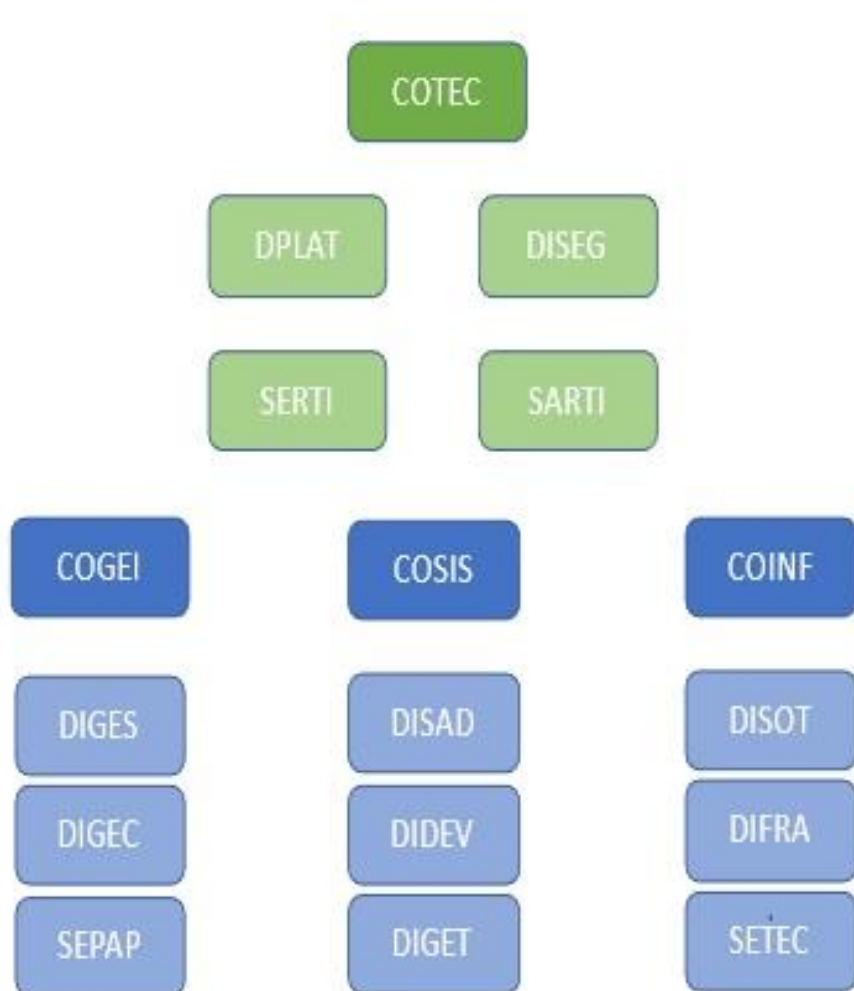
O Ambiente Informatizado da Receita Federal é definido como o conjunto de recursos que utiliza ou disponibiliza serviços de processamento de dados e sistemas de informação de uso do órgão. Estão incluídos os ambientes internos e os hospedados nas empresas contratadas como prestadoras de serviços de TI. Nos ambientes informatizados existem plataformas diferenciadas conforme as características e requisitos funcionais e não-funcionais das soluções de TI que sustentam.

A Portaria RFB nº 124, de 24 de janeiro de 2014 aprova o Mapa Estratégico de TI da RFB que teve sua vigência prorrogada até 31 de dezembro de 2020 pela Portaria RFB nº 445, de 08 de março de 2019.

O Anexo I da Portaria RFB nº 124, de 24 de janeiro de 2014 traz o Mapa Estratégico da área gestora de Tecnologia e Segurança da Informação da Receita Federal do Brasil e o Anexo II da mesma Portaria traz a descrição dos direcionadores estratégicos de TI.



8.1 - Organograma da Coordenação Geral de Tecnologia e Segurança da Informação (Cotec) na RFB





8.2 - Estrutura da Cotec de acordo com o Regimento Interno da RFB
(Artigo 2º da Portaria nº 284, de 27 de julho de 2020, do Ministério da Economia)

2.5.3 - COORDENAÇÃO-GERAL DE TECNOLOGIA E SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO
(Cotec)

2.5.3.1 - Coordenação de Gestão Integrada (Cogei)

2.5.3.1.1 - Divisão de Gestão de Serviços (Diges)

2.5.3.1.1.1 - Equipe de Gestão Nacional de Serviços de TI (EGS)

2.5.3.1.2 - Divisão de Gestão de Contratos de Tecnologia e Segurança da Informação (Digec)

2.5.3.1.2.1 - Equipe de Gestão de Contratos de TI (ECT)

2.5.3.1.3 - Serviço de Planejamento de TI e Acompanhamento de Projetos e Processos (Sepap)

2.5.3.1.4 - Equipe de Estrutura Tecnológica para Convênios (ECV)

2.5.3.2 - Coordenação de Sistemas (Cosis)

2.5.3.2.1 - Divisão de Gestão de Soluções de TI (Diget)

2.5.3.2.1.1 - Equipe de Gestão de Métricas (EGM)

2.5.3.2.1.2 - Equipe de Gestão do Portfólio de Produtos de TI (EPT)

2.5.3.2.2 - Divisão de Administração da Informação (Disad)

2.5.3.2.2.1 - Equipe de Inteligência Artificial (EIA)

2.5.3.2.2.2 - Equipe de Cruzamento de Dados e Criação de Conhecimento (ECC)

2.5.3.2.3 - Divisão de Desenvolvimento Interno (Didev)

2.5.3.2.3.1 - Equipe de Teste de Software (ETS)

2.5.3.3 - Coordenação de Infraestrutura Tecnológica (Coinf)

2.5.3.3.1 - Divisão de Soluções de Tecnologia e Segurança da Informação (Disot)

2.5.3.3.1.1 - Equipe de Internalização de Tecnologia (EIT)

2.5.3.3.2 - Divisão de Infraestrutura e Operação Nacional (Difra)

2.5.3.3.2.1 - Equipe de Gestão do Datacenter RFB (EGD)

2.5.3.3.2.2 - Equipe de Gerência de Ambiente Informatizado



Nacional (EAI)

2.5.3.3.2.3 - Serviço de Tecnologia e Segurança da Informação das
Unidades Centrais (Setec)

2.5.3.4 - Divisão de Segurança em Tecnologia da Informação (Diseg)

2.5.3.4.1 - Equipe de Segurança em Infraestrutura e Sistemas (ESI)

2.5.3.4.2 - Equipe de Gestão de Certificação Digital (EDI)

2.5.3.5 - Divisão de Plataformas Tecnológicas Estruturantes (Dplat)

2.5.3.5.1 - Equipe de Gestão Nacional de Plataformas Tecnológicas (ENP)

2.5.3.6 - Serviço Especial de Tecnologia e Segurança da Informação (Serti)

2.5.3.7 - Seção Especial de Tecnologia e Segurança da Informação (Sarti)

2.5.3.8 - Equipe de Suporte à Governança de TI (EST)

2.5.3.9 - Equipe de Prestação de Informações de TI (EPI)

**8.3 - Competências da Cotec de acordo com o Regimento Interno (Artigo
187 e seguintes)**

Art. 187. À Coordenação-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação (Cotec) compete gerenciar as atividades relativas:

*I - à realização da governança da tecnologia e segurança da informação;
II - à prospecção de inovações e à gestão de necessidades em soluções de TI;
III - ao desenvolvimento, à aquisição e à implantação de soluções de TI;
IV - à manutenção da estrutura corporativa e ao suporte de soluções de TI;
V - à gestão dos prestadores de serviços e fornecedores de TI; e
VI - à gestão de segurança de TI.*

Parágrafo único. A Cotec poderá, em alinhamento com as Superintendências, delegar às Ditec das regiões fiscais a execução nacional de atividades relativas aos processos de trabalho de Governança de TI.

Art. 188. À Coordenação de Gestão Integrada (Cogei) compete gerenciar as atividades relativas:

*I - à prestação e à gestão de serviços de TI;
II - à gestão de prestadores de serviços e fornecedores de bens de TI;
III - à elaboração e ao monitoramento*

*do plano diretor de TI; e
IV - à gestão da implementação tecnológica de convênios e outros acordos de compartilhamento de dados.*

Art. 189. À Divisão de Gestão de Serviços (Diges) compete gerir e executar as atividades relativas:

*I - aos serviços e aos sistemas em produção;
II - às requisições de serviços, aos incidentes e aos problemas de TI;
III - à programação de produção de soluções de TI; e
IV - à central de serviços.*

Art. 190. À Equipe de Gestão Nacional de Serviços de TI (EGS) compete propor diretrizes, políticas, normas, padrões e procedimentos de TI e de gestão de serviços e gerir e executar as atividades relativas:

*I - ao apoio na elaboração dos scripts de atendimento para a central de serviços;
II - à programação de produção de soluções de TI;
III - à identificação de possíveis impactos em outras soluções de TI disponibilizadas no ambiente de produção;
IV - ao desenvolvimento de políticas e à*



integração de ações de prevenção à indisponibilidade dos serviços de TI da RFB;

V - ao acompanhamento da restauração dos incidentes sofridos pelos serviços de TI da RFB;

VI - ao desenvolvimento e à manutenção da política de prevenção a incidentes aos serviços de TI da RFB;

VII - ao desenvolvimento e à manutenção da política de acompanhamento aos incidentes identificados;

VIII - à notificação aos fiscais técnicos dos incidentes identificados nos serviços de TI;

IX - à coordenação das ações das projeções de gestores de serviços de TI; e

X - ao acompanhamento de eventos de crise, instaurados ou previstos, envolvendo os serviços de TI.

Art. 191. À Divisão de Gestão de Contratos de Tecnologia e Segurança da Informação (Digec) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - à gestão de contratos de TI, com o apoio das subunidades da Cotec e das demais áreas da RFB;

II - ao assessoramento na realização de contratações e aquisições de soluções de TI; e

III - à gestão de prestadores de serviços e fornecedores de bens de TI.

Art. 192. À Equipe de Gestão de Contratos de TI (ECT) compete, sob a orientação da Digec, gerir e executar as atividades relativas à gestão de contratações de soluções de TI.

Art. 193. Ao Serviço de Planejamento de TI e Acompanhamento de Projetos e Processos (Sepap) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - ao planejamento estratégico, tático e operacional de tecnologia e segurança da informação;

II - ao planejamento orçamentário de tecnologia e segurança da informação e à respectiva prestação de contas quando requisitada;

III - ao acompanhamento e à supervisão da execução de projetos internos da Cotec;

IV - ao programa de capacitação de TI;

V - ao mapeamento de processos de trabalho de TI e dos respectivos riscos e ao apoio dos procedimentos gerenciais e operacionais correspondentes; e

VI - ao assessoramento do desenvolvimento organizacional no

âmbito da tecnologia e segurança da informação.

Art. 194. À Equipe de Estrutura Tecnológica para Convênios (ECV) compete:

I - gerir a implementação tecnológica de convênios e outros acordos de compartilhamento de dados; e

II - intermediar a comunicação com as áreas técnicas dos órgãos convenientes.

Art. 195. À Coordenação de Sistemas (Cosis) compete gerenciar as atividades relativas:

I - à padronização, à gestão e ao monitoramento do desenvolvimento, da manutenção e da implantação de sistemas de informação e aplicativos que suportam os processos de trabalho; e

II - à definição de arquitetura de software, modelo corporativo de dados e soluções de recuperação e análise de informações.

Art. 196. À Divisão de Gestão de Soluções de TI (Diget) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - à gestão de necessidades de soluções de TI;

II - à intermediação e à integração das áreas usuárias, equipes de desenvolvimento e equipes técnicas de TI na análise das necessidades das solicitações de soluções de TI;

III - à definição e à gestão de serviços de desenvolvimento, de manutenção e de implantação dos sistemas de informação e dos aplicativos que suportam os processos da RFB;

IV - ao acompanhamento das equipes de desenvolvimento e de manutenção dos sistemas de informação e dos aplicativos;

V - ao assessoramento da definição e da evolução do processo de desenvolvimento e de manutenção dos sistemas de informação e dos aplicativos, estabelecendo normas, padrões e procedimentos; e

VI - ao assessoramento na definição, na evolução, no uso e no reuso das soluções arquiteturais de TI.

Art. 197. À Equipe de Gestão de Métricas (EGM) compete:

I - executar, validar e atestar as contagens de tamanho funcional das demandas de desenvolvimento e manutenção de software com base na métrica adotada;

II - estimar tamanho funcional de



software com base na métrica adotada;
e

III - propor e manter políticas de métricas de software.

Art. 198. À Equipe de Gestão do Portfólio de Produtos de TI (EPT) compete:

I - executar as atividades relativas ao processo de planejamento do portfólio de produtos de TI e monitorar a sua execução; e

II - gerir os sistemas necessários ao processo de desenvolvimento de soluções de TI.

Art. 199. À Divisão de Administração da Informação (Disad) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - à proposição de prioridades estratégicas relacionadas à utilização dos dados;

II - ao acompanhamento da execução da estratégia de governança e gestão de dados

aprovada pelo Comitê de Tecnologia e Segurança da Informação da RFB;

III - à identificação de novas oportunidades de negócio relativas aos dados;

IV - ao apoio às atividades de gestão de dados nas áreas de TI e áreas de negócio;

V - ao esclarecimento de dúvidas quanto a implementação da governança e gestão de dados;

VI - à elaboração e à manutenção do modelo corporativo de dados;

VII - à definição e à gestão da arquitetura de informação;

VIII - à atuação como especialista em dados nos processos e projetos que envolvam tecnologia e segurança da informação;

IX - à prestação de suporte necessário na manutenção e no uso do modelo corporativo de dados e de processos de trabalho de TI;

X - ao tratamento das necessidades de soluções de recuperação, de uso e de análise de informações;

XI - ao estabelecimento da estratégia de disponibilização de informações por meio das bases de dados de interesse da RFB;

XII - à definição e à gestão das ferramentas de recuperação e de análise de informações;

XIII - à prestação do suporte necessário ao aumento da capacidade de uso e de análise de informações e ao desenvolvimento das soluções de TI correspondentes;

XIV - à proposição de normas, padrões e

procedimentos de TI relativos à análise de informações;

XV - à centralização e ao tratamento das necessidades de soluções de TI para extração e análise de informações;

XVI - à proposição e à implantação de políticas que fomentem a capacidade da RFB de extrair conhecimento por meio de seus dados; e

XVII - à proposição da estratégia de disponibilização de informações por meio das bases de dados de interesse da RFB.

Art. 200. À Equipe de Inteligência Artificial (EIA) compete:

I - promover padronização dos projetos relativos à inteligência artificial;

II - promover plataforma de hardware e software para os projetos relativos à inteligência artificial;

III - prover apoio técnico aos gerentes dos projetos e às áreas usuárias quanto aos assuntos relativos à inteligência artificial; e

IV - promover a contínua pesquisa e identificação das melhores soluções de inteligência artificial no mercado e no ambiente acadêmico.

Art. 201. À Equipe de Cruzamento de Dados e Criação de Conhecimento (ECC) compete:

I - prestar serviço de preparação, qualificação e cruzamento de dados para as áreas usuárias da RFB; e

II - prestar serviço de preparação, qualificação e cruzamento de dados para entidades externas à RFB a partir de solicitação formal das áreas usuárias da RFB.

Art. 202. À Divisão de Desenvolvimento Interno (Didev) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - à definição e à gestão do desenvolvimento, da manutenção, da implantação, da customização e da sustentação dos sistemas de informação e dos aplicativos desenvolvidos internamente;

II - ao desenvolvimento, à manutenção, à implantação, à customização e à sustentação de sistemas de informação e de aplicativos;

III - ao assessoramento do processo de priorização de atendimento às necessidades de soluções de TI;

IV - ao assessoramento na definição, na evolução, no uso e no reuso das soluções arquiteturais de TI; e

V - à promoção da inovação em TI e aos



processos relacionados à incubação de soluções desenvolvidas internamente.

Art. 203. À Equipe de Teste de Software (ETS) compete:

I - propor estratégias e padrões relativos a teste de software que devem ser observados no processo de desenvolvimento de software;

II - orientar as equipes de desenvolvimento quanto às diretrizes, às normas e aos padrões de testes de software; e

III - inspecionar produtos e artefatos resultantes de demandas de desenvolvimento de sistemas.

Art. 204. À Coordenação de Infraestrutura Tecnológica (Coinf) compete gerenciar as atividades relativas:

I - ao ambiente informatizado e à sua operação;

II - à prospecção e à internalização de soluções em TI;

III - à gestão do Datacenter e de soluções de TI em produção na RFB;

IV - à realização da administração de habilitação de usuários das Unidades Centrais e dos cadastradores, conforme regulamentação da Cotec; e

V - à realização da administração de certificado digital das Unidades Centrais.

Art. 205. À Divisão de Soluções de Tecnologia e Segurança da Informação (Disot) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - à internalização de soluções em tecnologia e segurança da informação; e

II - à atuação como especialista em infraestrutura tecnológica e de comunicação nos projetos de soluções de tecnologia e segurança da informação, incluindo a especificação para aquisição, contratação e homologação.

Art. 206. À Equipe de Internalização de Tecnologia (EIT) compete coordenar e participar, sob gestão da Disot, de projetos de prospecção e internalização de soluções de tecnologia e segurança da informação.

Art. 207. À Divisão de Infraestrutura e Operação Nacional (Difra) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - ao ambiente informatizado nacional e à sua operação, conforme regulamentação da Cotec;

II - à gestão e à operação do Datacenter da RFB, incluindo a disponibilidade dos serviços de TI hospedados nesse ambiente;

III - à promoção e à gestão de soluções de TI pertinentes à infraestrutura tecnológica;

IV - à distribuição de soluções de TI;

V - à produção das soluções de TI hospedadas no Datacenter da RFB;

VI - ao cadastramento nacional dos sistemas corporativos;

VII - à gestão de soluções de TI em produção na RFB; e

VIII - à proposição de diretrizes, normas e padrões de gerência do ambiente informatizado.

Art. 208. À Equipe de Gestão do Datacenter da RFB (EGD) compete gerir e executar as atividades relativas ao ambiente físico do Datacenter da RFB.

Art. 209. À Equipe de Gerência de Ambiente Informatizado Nacional (EAI) compete:

I - supervisionar as atividades dos administradores de ambiente informatizado da RFB;

II - gerir e monitorar a política de segurança do ambiente informatizado, inclusive do Datacenter da RFB; e

III - monitorar o cumprimento das diretrizes do ambiente informatizado da RFB, inclusive do seu Datacenter.

Art. 210. Ao Serviço de Tecnologia e Segurança da Informação das Unidades Centrais (Setec) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - ao ambiente informatizado local das Unidades Centrais;

II - ao suporte técnico aos usuários das Unidades Centrais;

III - à realização da administração de habilitação de usuários das Unidades Centrais e, eventualmente, de outras unidades, conforme regulamentação da Cotec; e

IV - à realização da administração de certificado digital das Unidades Centrais.

Art. 211. À Divisão de Segurança em Tecnologia da Informação (Diseg) compete gerir e executar as atividades relativas à definição e implantação da Política de Segurança da Informação e Comunicações da RFB.



Art. 212. À Equipe de Segurança em Infraestrutura e Sistemas (ESI) compete:

I - propor processos, políticas, normas e padrões de segurança referentes à infraestrutura tecnológica e sistemas de informação e aplicativos;

II - prospectar, homologar e acompanhar a implementação de dispositivos, hardware, software, soluções de infraestrutura tecnológica, sistemas informatizados e mecanismos de segurança de TI;

III - prestar suporte na especificação, implementação, homologação e sustentação de sistemas e aplicativos quanto à segurança;

IV - gerir e executar a implementação de ferramentas de controle de acesso e correlatos;

V - gerir e executar a atividade de cadastramento nos segmentos do ambiente informatizado;

VI - monitorar, controlar e executar inspeção do ambiente informatizado, inclusive sistemas de informação e aplicativos;

VII - promover a realização de análise de riscos e vulnerabilidade de segurança;

VIII - verificar conformidade de aplicação das políticas, das normas e dos padrões de segurança; e

IX - promover a conscientização de segurança de TI.

Art. 213. À Equipe de Gestão de Certificação Digital (EDI) compete:

I - propor processos, políticas, normas e padrões de certificação digital;

II - gerir a infraestrutura da autoridade certificadora da RFB e das suas autoridades de registro; e

III - gerir e executar as atividades de certificação digital no âmbito da RFB.

Art. 214. À Divisão de Plataformas Tecnológicas Estruturantes (Dplat) compete:

I - propor, desenvolver e gerir soluções tecnológicas transversais e estruturantes entre processos de trabalho da RFB; e

II - fomentar o reuso de plataformas e soluções estruturantes.

Art. 215. À Equipe de Gestão Nacional de Plataformas Tecnológicas (ENP) compete, sob gestão da Dplat, gerir e desenvolver soluções tecnológicas transversais e estruturantes na RFB.

Art. 216. Ao Serviço Especial de Tecnologia e Segurança da

Informação (Serti) e às Seções Especiais de Tecnologia e Segurança da Informação (Sarti) compete, em sua área de atuação, participar, sob a gerência da Cotec, das atividades referentes aos processos e aos projetos de infraestrutura, sistemas e outras soluções de TI da RFB.

Art. 217. À Equipe de Suporte à Governança de TI (EST) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - ao suporte do funcionamento do Comitê de Tecnologia e Segurança da Informação da RFB;

II - ao controle de processos administrativos transversais no âmbito da Cotec; e

III - ao apoio à Governança de Tecnologia e Segurança da Informação.

Art. 218. À Equipe de Prestação de Informações de TI (EPI) compete gerir e executar as atividades relativas:

I - à elaboração de informações de TI em atendimento aos órgãos de controle interno e externo, ao Serviço de Informações ao Cidadão (SIC) e a outros entes da Administração Pública; e

II - à comunicação e à divulgação de informações de TI, no âmbito interno e externo.



9- INVENTÁRIO DE NECESSIDADES

9.1 - Critérios de priorização

As necessidades levantadas pela RFB na área de TI estão alinhadas aos Programas, Projetos, Ações, Produtos e Iniciativas definidas como prioritárias pelo órgão.

Os critérios adotados para o levantamento e priorização de necessidades compreendem:

- O **orçamento** disponível em LOA para as iniciativas de TI;
- O **alinhamento** das iniciativas ao Planejamento Estratégico Institucional, ao Planejamento Estratégico de TI (PETI), à Estratégia Integrada de Tecnologia da Informação (EITI) da Fazenda e à Estratégia de Governo Digital (EGD);
- O **impacto** nos objetivos estratégicos institucionais;
- A **capacidade de atuação** das áreas de negócios durante a execução das iniciativas;
- A **disponibilidade tecnológica** para o atendimento das necessidades;
- A **capacidade de execução** da área de TI e dos prestadores de serviços;
- A eventual necessidade de renovação do **parque tecnológico** e o atendimento às **políticas de segurança** do ambiente informatizado da RFB.



9.2 - Necessidades levantadas

ID	Necessidade	Vinculação ao Mapa Estratégico da RFB
N01	Aperfeiçoamento da governança, da gestão, do planejamento e da capacitação na área de TI	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Fortalecer a atuação integrada de equipes (Objetivo de pessoas e recursos – OPR02) • Estimular a inovação e a gestão do conhecimento (Objetivo de pessoas e recursos – OPR04) • Aprimorar a gestão do desempenho de pessoas e equipes (Objetivo de pessoas e recursos – OPR05) • Otimizar o desenvolvimento do corpo funcional aplicado à era digital e aos processos de trabalho (Objetivo de pessoas e recursos – OPR06) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N02	Prospecção de soluções para atendimento de necessidades de soluções de TI	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Ampliar o uso da TI para automatização e inovação (Objetivo de pessoas e recursos – OPR03) • Estimular a inovação e a gestão do conhecimento (Objetivo de pessoas e recursos – OPR04) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N03	Desenvolvimento e aprimoramento de soluções de TI e gestão de seu portfólio	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Ampliar o uso da TI para automatização e inovação (Objetivo de pessoas e recursos – OPR03) • Estimular a inovação e a gestão do conhecimento (Objetivo de pessoas e recursos – OPR04) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)



ID	Necessidade	Vinculação ao Mapa Estratégico da RFB
N04	Gestão da Infraestrutura e serviços de TI	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N05	Gestão de contratos de TI	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N06	Gestão da área de Segurança da Informação	• Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) • Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) • Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) • Ampliar o uso da TI para automatização e inovação (Objetivo de pessoas e recursos – OPR03) • Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)



10 - CAPACIDADE ESTIMADA DE EXECUÇÃO

No atendimento das demandas institucionais, inovação e sustentação de soluções, e realização da Governança e da Gestão de TI, a Receita Federal conta uma força de trabalho composta de servidores da Instituição sob a gestão da Coordenação Geral de Tecnologia e Segurança da Informação (Cotec), além de prestadores de serviços como parte de sua capacidade de execução da TI.

A opção pela contratação externa de serviços é realizada a partir da identificação da vantajosidade para a Receita Federal, cabendo à Cotec as atividades de Governança e de Gestão.

Essa conduta atende o que preconiza o Decreto-Lei 200, de 25 fevereiro de 1967, que define no § 7º do art. 10 a diretriz de desobrigar a Administração Pública Federal da realização de tarefas executivas, “recorrendo, sempre que possível, à execução indireta, mediante contrato”. No §2 do art. 10 é indicada a necessidade dos Órgãos da Administração Pública Federal se concentrarem nas atividades de planejamento, supervisão, coordenação e controle.

A terceirização amplia a capacidade de execução da TI, permitindo maior vazão do atendimento de demandas e realização de entregas. Atualmente, a RFB tem como prestadores de serviços as empresas públicas Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro) e a Empresa de Tecnologia e Informações da Previdência (Dataprev). Além desses dois grandes prestadores de serviços há outros fornecedores externos como Fábrica de Software, Suporte ao Datacenter da RFB, Suporte de software e equipamentos, entre outros.

Cabe destacar que a RFB tem atuado para que todas as funções gerenciais, de planejamento, coordenação, supervisão, controle e governança sejam executadas por profissionais de TI, principalmente os selecionados via concurso específico.

A capacidade de execução da TI também depende da alocação efetiva de representantes das áreas de negócios na realização de atividades, tais como definição do modelo de negócio, especificação e homologação, necessárias à implementação de soluções de TI eficazes, eficientes e que realmente atendam e agreguem valor à Receita Federal.



Nos últimos anos, a RFB também vem investindo nas iniciativas de TI desenvolvidas internamente, em um contexto de proposição de soluções inovadoras, tendo a Cotec como orquestradora e facilitadora de um trabalho de desenvolvimento em rede, em especial aquelas que envolvem o uso de Ciência de Dados e Inteligência Artificial.



11 - PLANO DE AÇÃO

Necessidades	Detalhamento	Ações
N01 - Aperfeiçoamento da Governança, da gestão, do planejamento e da capacitação na área de TI	M01 -Elaborar e revisar o planejamento de TI	A01 – Coordenar a elaboração/revisão do Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI) de acordo com o plano estratégico institucional (PEI) da RFB A02 – Coordenar a elaboração/revisão do Plano de Contratações Anual (PCA) de acordo com o orçamento anual disponível para a RFB
	M02 - Realizar comprometimento orçamentário	A03 - Gerir portfólio de produtos de TI
	M03 - Realizar reuniões do Comitê de tecnologia e segurança da informação (CTSI)	A04 – Preparar e realizar reuniões e acompanhar encaminhamentos do CTSI
	M04 - Evoluir os processos de trabalho de TI	A05 - Realizar mapeamento e revisão dos processos de TI em conjunto com os gestores A06 – Realizar mapeamento de riscos dos processos de TI em conjunto com os gestores
	M05 - Evoluir a Governança de TI	A07 - Evoluir processos e controles relacionados à governança de TI A08- Evoluir normativos e diretrizes de realização de governança de TI A09- Contratar serviços de apoio à evolução de governança de TI A010 – Ampliar a nacionalização de processos de TI A011 – Acompanhar a execução dos projetos internos da Cotec A012 – Integrar as áreas de negócio nos projetos da área de TI A013 – Propor política de governança de dados
	M06 – Capacitar os servidores lotados nos processos de TI da RFB, oferecendo as oportunidades de desenvolvimento de competências necessárias ao crescimento do servidor e da instituição	A014 – Identificar as necessidades de capacitação A015 – Planejar as ações de capacitação com base nas necessidades levantadas A016 – Possibilitar o acesso dos servidores de TI às ações de capacitação A017 - Acompanhar a efetiva capacitação dos servidores
	M07 - Aumentar a oferta de soluções inovadoras	A018 - Ampliar a oferta de serviços móveis A019 – Ofertar serviços em nuvem A020 – Desenvolver soluções com uso de Inteligência Artificial
N02 - Prospecção de soluções para atendimento de necessidades		



Necessidades	Detalhamento	Ações
soluções de TI	M08 – Evoluir a gestão de demandas	A021 – Evoluir o sistema de gestão de demandas (Soliciti)
N03 - Desenvolvimento e aprimoramento de soluções de TI e gestão de seu portfólio	M09 - Realizar contratações de desenvolvimento, aquisição e implantação de soluções de TI	A022 – Analisar melhores práticas de desenvolvimento que gerem resultados duradouros, diferentes formas possíveis de remuneração na contratação de desenvolvimento e manutenção de soluções A023 – Contratar serviços de desenvolvimento e manutenção de soluções de TI A024 – Promover evoluções qualitativas nos contratos de TI
	M010 - Evoluir desenvolvimento, aquisição e implantação de soluções de TI	A025 – Evoluir processo de desenvolvimento de soluções de TI junto aos Prestadores de Serviço A026 – Evoluir processo de aquisição de soluções de TI A027 – Evoluir processo de implantação de soluções de TI A028 – Evoluir o processo de homologação/autorização de software A029 – Evoluir o Planejamento da aquisição de soluções de TI
	M011- Gerir portfólio de soluções de TI	A030 – Gerir portfólio de soluções de software A031 – Gerir portfólio de soluções de desenvolvimento interno e externo A032 – Gerir a estratégia e os projetos de TI alinhados com os objetivos estratégicos da RFB
	M012 - Aumentar a oferta e a eficiência das soluções de uso e de análise de informações	A033 – Evoluir soluções de uso e de análise de informações A034 – Evoluir e fomentar o uso de plataformas e soluções estruturantes
	M013 – Incentivar e aprimorar o desenvolvimento interno de soluções	A035– Estruturar plataformas de desenvolvimento interno A036 – Aprimorar comunicação e integração entre os desenvolvedores internos A037 – Incentivar e divulgar pesquisas sobre novas tecnologias
N04 – Gestão da Infraestrutura e serviços de TI	M014 - Realizar contratações de manutenção e suporte de soluções de TI	A038 – Realizar a contratação de produção de soluções de TI A039 – Realizar a contratação de suporte e sustentação de soluções de TI A040 – Realizar a atualização permanente e a inovação de infraestrutura tecnológica



Necessidades	Detalhamento	Ações
		A041 – Realizar a contratação de serviços técnicos especializados de TI A042 – Realizar a gestão do Datacenter e das soluções de TI em produção na RFB A043 – Gerenciar as atividades relativas ao ambiente informatizado e à sua operação
	M015 – Evoluir a gestão de serviços de TI	A044 – Gerir as atividades relativas à qualidade dos serviços prestados e dos sistemas em produção
	M016 – Aprimorar e simplificar os mecanismos de compartilhamento de dados	A045 – Evoluir a gestão da implantação tecnológica de convênios e de acordos de compartilhamento de dados A046 – Evoluir as soluções tecnológicas para o compartilhamento de dados
N05 – Gestão de Contratos de TI	M017 - Evoluir os processos de gestão de contratos de TI	A047 – Realizar a gestão contratual de prestadores de serviço e fornecedores de bens de TI A048 – Ampliar o papel do gestor de contratos de TI no planejamento de contratações e aquisições de soluções de TI A049 - Gerir as atividades relativas à qualidade técnica dos serviços de infraestrutura
N06 - Gestão da área de Segurança da Informação	M018 - Contratar serviços de segurança	A050 - Contratar serviços especializados em segurança da informação
	M019 - Evoluir programa de conscientização de servidores em segurança da informação	A051 – Implementar ações permanentes em conscientização em segurança da informação
	M020 - Evoluir governança e gestão de segurança de TI	A052 – Evoluir soluções de segurança da informação em TI



12 - PLANO ORÇAMENTÁRIO

O Plano orçamentário do PDTI é composto pela estimativa de recursos de custeio e investimento necessários para a realização das ações mencionadas no Plano de ação. Como se trata de valores estimados por ocasião da elaboração do Plano de Contratações Anual (PCA), a cada revisão do PDTI será necessário reavaliá-los visando adequá-los ao cenário orçamentário vigente.

Na elaboração deste Plano Orçamentário consideramos o Decreto nº 10.947, de 25 de janeiro de 2022 que regulamenta o inciso VII do caput do art. 12 da Lei nº 14.133, de 1º de abril de 2021, para dispor sobre o plano de contratações anual e instituir o Sistema de Planejamento e Gerenciamento de Contratações no âmbito da administração pública federal direta, autárquica e fundacional.

ANO	Custeio	Investimento	Total
2023	R\$ 1.566.182.192	R\$ 143.158.650	R\$ 1.709.340.842
2024 (previsão)	R\$ 2.180.857.195	R\$ 409.493.700	R\$ 2.595.350.895

12.1 - Plano de Contratações Anual (PCA) 2023

Grupo de Despesa	Descrição sucinta do objeto	Valor total estimado em R\$
Custeio	Hospedagem de sistemas - Serpro	1.165.354.723
	Hospedagem de sistemas - Dataprev	129.463.839
	Prorrogação contratual da Solução de serviços integrados (MS 365)	26.670.000
	Receita Cloud – Plataforma para hospedagem de soluções de TI	14.898.337
	Rede de longa distância - WAN	59.400.000
	Modelagem de soluções de TI - Serviço técnico especializado – Serpro	8.663.234
	Prestação de Central de Serviços - Serpro	13.779.630
	Suporte técnico de rede local - Serpro	124.406.246
	Serviço de gerenciamento da tecnologia de certificado digital Serpro	6.640.205
	Licenças de Solução de SIEM	700.000
	Prorrogação Contratual de suporte e garantia da Solução de Backup	638.000
	Serviço de prognóstico, análise de mercado e aconselhamento em TI	2.300.000
	Solução para gerenciamento de senhas administrativas (Cofre de Senhas)	3.100.000
	Serviço técnico especializado - Dataprev	204.978
	Softwares complementares Solução MS 365	2.000.000



	Suporte e garantia da Solução VMWARE (Vcloud, NSX)	900.000
	Subscrição Red Hat - Datacenter	700.000
	Solução SDWAN	3.900.000
	Solução de Acesso Zero Trust (ZTNA)	1.200.000
	Licenças MS Defender para Servidores	319.000
	Solução de conectividade	900.000
	Auditoria de PAGR	44.000
	Custeio total	1.566.182.192

Grupo de Despesa	Descrição sucinta do objeto	Valor total estimado em R\$
Investi- mento	Desenvolvimento de Software - Serpro	33.212.573
	Desenvolvimento de Software - Dataprev	1.424.077
	Solução de rede sem fio	6.000.000
	Servidores para execução do projeto SCRAaS	770.000
	Infraestrutura para os Labins	10.000.000
	Estações de trabalho	91.500.000
	Contratação de GBICs	104.000
	Solução de testes de software	100.000
	Software para teste de softwares de Prateleira	48.000
	Investimento total	143.158.650
	Total Geral (Custeio e Investimento)	1.709.340.842

12.2- Vinculação das Ações ao Plano de Contratações Anual (PCA 2023)

Ação	Contratação (Objeto)
A01 – Coordenar a elaboração/revisão do Plano Diretor de Tecnologia da Informação (PDTI) de acordo com o plano estratégico institucional (PEI) da RFB	Item cadastrado no PCA 2023
A02 – Coordenar a elaboração/revisão do Plano de Contratações Anual (PCA) de acordo com o orçamento anual disponível para a RFB	Item cadastrado no PCA 2023
A03 - Gerir portfólio de produtos de TI	Item cadastrado no PCA 2023
A04 – Preparar e realizar reuniões e acompanhar encaminhamentos do CTSI	
A05 - Realizar mapeamento e revisão dos processos de TI em conjunto com os gestores	Item cadastrado no PCA 2023
A06 – Realizar mapeamento de riscos dos processos de TI em conjunto com os gestores	Item cadastrado no PCA 2023
A07 - Evoluir processos e controles relacionados à governança de TI	Item cadastrado no PCA 2023
A08- Evoluir normativos e diretrizes de realização de governança de TI	Item cadastrado no PCA 2023
A09- Contratar serviços de apoio à evolução de governança de TI	
A010 – Ampliar a nacionalização de processos de TI	Item cadastrado no PCA 2023



Ação	Contratação (Objeto)
A011 – Acompanhar a execução dos projetos internos da Cotec	
A012 – Integrar as áreas de negócio nos projetos da área de TI	
A013 – Propor política de governança de dados	
A014 – Identificar as necessidades de capacitação	Item cadastrado no PCA 2023
A015 – Planejar as ações de capacitação com base nas necessidades levantadas	Item cadastrado no PCA 2023
A016 – Possibilitar o acesso dos servidores de TI às ações de capacitação	Item cadastrado no PCA 2023
A017 - Acompanhar a efetiva capacitação dos servidores	Item cadastrado no PCA 2023
A018 - Ampliar a oferta de serviços móveis	Item cadastrado no PCA 2023
A019 – Ofertar serviços em nuvem	Item cadastrado no PCA 2023
A020 – Desenvolver soluções com uso de Inteligência Artificial	Item cadastrado no PCA 2023
A021 – Evoluir o sistema de gestão de demandas (Soliciti)	Item cadastrado no PCA 2023
A022 – Analisar melhores práticas de desenvolvimento que gerem resultados duradouros, diferentes formas possíveis de remuneração na contratação de desenvolvimento e manutenção de soluções	Item cadastrado no PCA 2023
A023 – Contratar serviços de desenvolvimento e manutenção de soluções de TI	Item cadastrado no PCA 2023
A024 – Promover evoluções qualitativas nos contratos de TI	Item cadastrado no PCA 2023
A025 – Evoluir processo de desenvolvimento de soluções de TI junto aos Prestadores de Serviço	
A026 – Evoluir processo de aquisição de soluções de TI	
A027 – Evoluir processo de implantação de soluções de TI	
A028 – Evoluir o processo de homologação/autorização de software	
A029 – Evoluir o Planejamento da aquisição de soluções de TI	Item cadastrado no PCA 2023
A030 – Gerir portfólio de soluções de software	
A031 – Gerir portfólio de soluções de desenvolvimento interno e externo	
A032 – Gerir a estratégia e os projetos de TI alinhados com os objetivos estratégicos da RFB	Item cadastrado no PCA 2023
A033 – Evoluir soluções de uso e de análise de informações	
A034 – Evoluir e fomentar o uso de plataformas e soluções estruturantes	Item cadastrado no PCA 2023
A035 – Estruturar plataformas de desenvolvimento interno	Item cadastrado no PCA 2023
A036 – Aprimorar comunicação e integração entre os desenvolvedores internos	
A037 – Incentivar e divulgar pesquisas sobre novas tecnologias	Item cadastrado no PCA 2023
A038 – Realizar a contratação de produção de soluções de TI	
A039 – Realizar a contratação de suporte e sustentação de soluções de TI	Item cadastrado no PCA 2023
A040 – Realizar a atualização permanente e a inovação de infraestrutura tecnológica	Item cadastrado no PCA 2023



Ação	Contratação (Objeto)
A041 – Realizar a contratação de serviços técnicos especializados de TI A042 – Realizar a gestão do Datacenter e das soluções de TI em produção na RFB A043 – Gerenciar as atividades relativas ao ambiente informatizado e à sua operação	Item cadastrado no PCA 2023
A044 – Gerir as atividades relativas à qualidade dos serviços prestados e dos sistemas em produção	Item cadastrado no PCA 2023
A045 – Evoluir a gestão da implantação tecnológica de convênios e de acordos de compartilhamento de dados A046 – Evoluir as soluções tecnológicas para o compartilhamento de dados	Item cadastrado no PCA 2023
A047 – Realizar a gestão contratual de prestadores de serviço e fornecedores de bens de TI	Item cadastrado no PCA 2023
A048 – Ampliar o papel do gestor de contratos de TI no planejamento de contratações e aquisições de soluções de TI	Item cadastrado no PCA 2023
A049 - Gerir as atividades relativas à qualidade técnica dos serviços de infraestrutura	Item cadastrado no PCA 2023
A050 - Contratar serviços especializados em segurança da informação	Item cadastrado no PCA 2023
A051 – Implementar ações permanentes em conscientização em segurança da informação	Item cadastrado no PCA 2023
A052 – Evoluir soluções de segurança da informação em TI	Item cadastrado no PCA 2023



13 - PLANO DE GESTÃO DE PESSOAS

Este Plano apresenta o cenário atual das questões relacionadas aos recursos humanos da área de tecnologia da informação da Receita Federal do Brasil. Diante das necessidades relacionadas no Plano Diretor de TI, em especial à necessidade de capacitação e alocação de profissionais de TI (N01), cabe ao Plano de Gestão de Pessoas promover a realização das ações estabelecidas, compreendendo o planejamento da capacitação e a redução das lacunas de competência na área de TI, objetivando o cumprimento das metas definidas que visam atender às necessidades detectadas.

As atribuições dos servidores lotados na Cotec são definidas pela Portaria RFB/Cotec nº 14 de 2014, a qual dispõe sobre papéis e suas respectivas atribuições no âmbito da Cotec.

13.1 - Alocação de pessoas

A área de TI da RFB possui pessoas alocadas nas Unidades Centrais do órgão, nas unidades descentralizadas da Cotec e nas Divisões de Tecnologia das Superintendências Regionais. Além disso, diferentes iniciativas têm sido adotadas visando aumentar a disponibilidade de servidores para a execução dos papéis de TI no ambiente informatizado da RFB.

Iniciativas como o Teletrabalho e o Modelo de Dedicção Funcional (MDF), com o amparo de legislação específica editada pela Coordenação Geral de Gestão de Pessoas (Cogep), são utilizadas pela Cotec para captar servidores para o atendimento das crescentes demandas de execução de atividades no ambiente informatizado da RFB.

Paralelamente, a Cotec tem realizado ações no sentido de nacionalizar atividades executadas nas diferentes unidades regionais de TI, visando otimizar tanto a execução dessas atividades, quanto a padronização de procedimentos, buscando incrementar a eficiência e eficácia da área de TI.



13.2 - Papéis de TI

A RFB não possui um cargo específico para a execução das atividades na área de TI. Os papéis no ambiente informatizado do órgão são executados por Auditores Fiscais e Analistas Tributários da Carreira Tributária e Aduaneira da RFB, além de servidores de Carreira do Ministério da Fazenda e empregados públicos cedidos pelo Serpro.

Estes papéis relacionados ao ambiente informatizado da Cotec estão divididos por áreas de atuação, sendo estas a gestão, a execução, o apoio técnico especializado e a assessoria.

13.3 - Necessidades de Capacitação da Área de TI

Visando o aperfeiçoamento da qualificação do corpo funcional dos servidores, a área de capacitação e desenvolvimento da Cotec efetua anualmente o levantamento das necessidades de capacitação com a participação de servidores e gestores. O objetivo deste levantamento é direcionar o planejamento das ações de capacitação da área de TI, oferecendo aos seus servidores os treinamentos adequados às suas necessidades específicas.

As necessidades de ações de capacitação levantadas são incluídas no Programa de Educação Corporativa da Cotec. As ações são executadas durante todo o ano e possuem três indicadores para medição e monitoramento do desempenho:

- **Indicador de Amplitude das Ações de Capacitação:** a finalidade deste indicador é aferir o percentual de servidores capacitados dentro da Cotec. Ele é apurado semestralmente e sua unidade de medida, definida em termos percentuais. A meta anual prevista para os anos de 2023 e 2024 é a capacitação de 70% dos servidores lotados na coordenação;
- **Indicador de Aprofundamento das Ações de Capacitação:** o Indicador de Aprofundamento calcula a média de horas de treinamento de servidores da Cotec e assim como o Indicador de Amplitude, é apurado semestralmente. A unidade de medida é definida em horas. A meta anual prevista para 2023 e 2024 é a realização média de 20 horas de capacitação por servidor;
- **Índice de Desenvolvimento Gerencial:** este indicador tem por objetivo aferir o percentual de dirigentes capacitados em ações de capacitação e desenvolvimento



vinculadas a competências gerenciais. Assim como os anteriores, este indicador é apurado semestralmente. O seu resultado é dado em termos percentuais. A meta anual prevista para os anos de 2023 e 2024 é a capacitação de 20% dos gestores lotados na Cotec.

O último levantamento de necessidades de capacitação da Cotec se deu em 2021. Por meio dele foi diagnosticada a necessidade prioritária de capacitação dos servidores nas competências “Uso e análise de dados”, “Modelagem e Gestão de dados” e “Administração de dados”.

Como parte das iniciativas de capacitação, estão em pleno andamento e constante evolução as trilhas de aprendizagem dos processos da TI. As trilhas são uma estratégia educativa que integra e sistematiza oportunidades de capacitação para o desenvolvimento de pessoas. Elas podem ser acessadas a qualquer tempo conforme a necessidade individual de capacitação.



14 - PLANO DE RISCOS

ID	Descrição	Probabilidade	Impacto	Ações	Resposta ao risco	Responsável	Objetivos da RFB impactados
01	Insuficiência orçamentária	Alta	Alto	- Sensibilizar a Alta Administração e instâncias superiores do Ministério da Fazenda; - Repriorização das necessidades; - Desligamento de sistemas	Aceitar	Cotec e Áreas de Negócio	OE01, OE02, OE03, OE04, OE05, OP03, OPR01, OPR02, OPR03, OPR04, OPR05, OPR06, OPR10
02	Privatização do Serpro e Dataprev	Média	Alto	- Sensibilização da alta direção da RFB da necessidade de acompanhamento junto à Secretaria-Executiva do Ministério da Fazenda dos trabalhos relacionados à privatização do Serpro, incluindo tratamento de dados com sigilo fiscal; - Esforço concentrado na busca de ajustar as contratações ao novo cenário	Aceitar	Alta Administração, Cotec e Áreas de Negócio	OE04, OP03, OPR01, OPR02, OPR03, OPR04, OPR05, OPR06, OPR10



ID	Descrição	Probabilidade	Impacto	Ações	Resposta ao risco	Responsável	Objetivos da RFB impactados
03	Descontinuidade de planos e projetos (mudança de gestão)	Baixa	Alto	- Aperfeiçoar os processos de governança de TI; - Repriorização das necessidades	Aceitar	Cotec	OE04, OP03, OPR01, OPR02, OPR03, OPR04, OPR05, OPR06, OPR10
04	Descontinuidade do fornecimento de bens ou prestação de serviços decorrente da não renovação de contratos	Baixa	Alto	- Antecipar os processos de avaliação da oportunidade e conveniência de renovação de contratos ou de novas licitações; - Repriorização das necessidades	Evitar	Cotec	OE04, OP03, OPR01, OPR02, OPR03, OPR04, OPR05, OPR06, OPR10



ID	Descrição	Probabilidade	Impacto	Ações	Resposta ao risco	Responsável	Objetivos da RFB impactados
05	Quantitativo de pessoal de TI insuficiente	Alta	Alto	• Buscar pessoal de TI que alocado em outros processos de trabalho na RFB; • Aperfeiçoar a transferência de conhecimento; • Investir em automatização de processos de trabalho.	Reduzir	Cotec	OE04, OP03, OPR01, OPR02, OPR03, OPR04, OPR05, OPR06, OPR08, OPR10
06	Mudança nas normas legais	Baixa	Alto	• Aperfeiçoar os processos de governança de TI; • Aperfeiçoar a transferência de conhecimento; • Acompanhamento junto à Secretaria-Executiva do Ministério da Fazenda dos trabalhos relacionados à nova regulamentação da Lei nº 12.249/2010 e identificação prévia dos pontos conflitantes; • Repriorização das necessidades; • Gerenciar a implementação das adequações às alterações e novos marcos normativos, bem como sensibilizar, se necessário, as instâncias superiores quanto aos impactos de tais alterações para tomada de decisão ou identificação de ações necessárias.	Aceitar	Cotec	OE04, OP03, OPR01, OPR02, OPR03, OPR04, OPR05, OPR06, OPR10



ID	Descrição	Probabilidade	Impacto	Ações	Respostaao risco	Responsável	Objetivos da RFB impactados
07	Falta de comprometimento com a execução do PDTI	Baixa	Alto	- Sensibilizar a alta direção, divulgando, monitorando e controlando a execução por meio do CTSI e outras instâncias gerenciais; - Comunicar PDTI	Reduzir	Cotec	OE04, OP03, OPR01, OPR02, OPR03, OPR04, OPR05, OPR06, OPR10



15 - PROCESSO DE ACOMPANHAMENTO E REVISÃO

O acompanhamento e a revisão deste PDTI têm por finalidade auxiliar a gestão e a governança de TI na realização dos objetivos propostos para a área. O monitoramento e a avaliação das ações implementadas possibilitam dimensionar os resultados alcançados e auxiliar nos ajustes que porventura se façam necessários.

Nesse sentido, a Cotec elabora trimestralmente um relatório de acompanhamento da execução do PDTI com a finalidade de proporcionar aos gestores e servidores da RFB o acompanhamento das ações planejadas. Neste relatório as iniciativas executadas são consolidadas em função das metas a serem alcançadas e das necessidades a serem atendidas.

Este Plano é composto por objetivos, necessidades, metas, indicadores e ações que em conjunto têm por objetivo evidenciar os atendimentos das necessidades de TI vinculadas aos planejamentos estratégicos institucional e de TI da RFB. A sua revisão será realizada sempre que surgirem necessidades decorrentes de alterações legais, de mudança nos planejamentos estratégicos ou mesmo quando solicitado pela Administração.



16 - FATORES CRÍTICOS DE SUCESSO PARA IMPLANTAÇÃO DO PDTI

Os fatores críticos de sucesso são condições que devem ser atendidas para que o PDTI gere o impacto esperado na estratégia da RFB. A ausência ou o atendimento precário de algum destes pontos pode trazer impactos negativos para o atingimento dos objetivos do órgão e o cumprimento de sua missão.

- Apoio da Alta Administração e do CTSI;
- Evolução da cultura organizacional quanto ao uso e a gestão das soluções de TI;
- Definição de estratégia de divulgação e uso do PDTI visando a integração dos processos e dos projetos de TI;
- Quantidade e qualificação do quadro funcional de TI para o aprimoramento e desenvolvimento de soluções;
- Envolvimento dos intervenientes das áreas de negócio na elaboração das soluções que os atendam;
- Integração do PDTI aos planos estratégicos da RFB e do Ministério da Fazenda;
- Definição de estratégia de divulgação e uso do PDTI visando a integração dos processos de TI com comunicação permanente entre TIC e usuários;
- Disponibilidade de recursos orçamentários e financeiros;
- Acompanhamento, monitoramento e controle da execução do PDTI; e
- Capacidade de entrega dos prestadores de serviços.



17 – CONCLUSÃO

O Plano Diretor de TI da RFB promove o alinhamento das iniciativas de TI aos normativos que estabelecem princípios e diretrizes para a execução das atividades de tecnologia da informação na administração pública federal, em especial aos normativos do Ministério da Fazenda e da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil.

Desdobrando os objetivos definidos no Plano Estratégico Institucional da RFB em metas e ações, definidas com base no levantamento das necessidades de TI identificadas, o PDTI é um documento de referência e permanente acompanhamento para a execução das iniciativas de TI e para o desenvolvimento de planos e projetos que envolvem a utilização de soluções de TI.

Durante a fase de execução, a Coordenação-Geral de Tecnologia e Segurança da Informação (Cotec) elabora relatórios periódicos de acompanhamento da execução do PDTI. O propósito destes relatórios é acompanhar o alinhamento dos projetos e iniciativas de TI às ações listadas no plano, bem como dar publicidade do trabalho executado pela RFB na área de TI. Além de terem um propósito gerencial, o acompanhamento da execução é instrumento importante para subsidiar futuras revisões do PDTI.



Receita Federal

NORMAS

Visão Multivigente

PORTARIA RFB Nº 504, DE 27 DE DEZEMBRO DE 2024

Publicado(a) no Boletim de Serviço da RFB de 31/12/2024, seção 1, página 1

Prorroga o Plano Diretor de Tecnologia da Informação da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil, aprovado pela Portaria RFB nº 308, de 31 de março de 2023.

A SECRETÁRIA ESPECIAL ADJUNTA DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL, no uso das atribuições que lhe confere o art. 1º, caput, incisos XVII e XVIII, da [Portaria RFB nº 224, de 7 de fevereiro de 2019](#),

RESOLVE:

Art. 1º Esta Portaria prorroga, até o dia 31 de dezembro de 2025, o Plano Diretor de Tecnologia da Informação - PDTI da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil, aprovado pela Portaria RFB nº 308, de 31 de março de 2023. ➡

Art. 2º As ações e seus respectivos valores para o exercício de 2025 estão detalhados no plano orçamentário constante do Anexo Único.

Art. 3º Esta Portaria entra em vigor na data de sua publicação no Boletim de Serviço da RFB.

ADRIANA GOMES REGO

ANEXO ÚNICO

Plano orçamentário referente ao exercício de 2025

Grupo de Despesa	Ações	Valor (R\$)
Custeio	Hospedagem de sistemas - Serpro	2.084.541.614,40
	Hospedagem de sistemas - Dataprev	208.590.102,00
	Suporte técnico de rede local - Serpro	174.636,00
	Rede de longa distância - WAN	74.844.000,00
	Modelagem de soluções de tecnologia da informação - Serviço técnico especializado - Serpro	8.449.056,00

	Prestação de Central de Serviços - Serpro	20.985.438,60
	Prorrogação Contratual da Solução de Serviços Integrados (MS 365)	63.307.000,00
	Serviço de gerenciamento da tecnologia de certificado digital Serpro	6.648.205,20
	Serviço de prognóstico, análise de mercado e aconselhamento em tecnologia da informação	7.500.000,00
	Serviço técnico especializado - Dataprev	1.501.500,00
	Softwares complementares Solução MS 365	3.380.000,00
	Contratação de solução SDWAN	4.600.000,00
	Renovação licenças de Power BI Pro	420.000,00
	Renovação licenças de Power BI Premium P1	2.100.000,00
	Receita Cloud - Plataforma para hospedagem de soluções em nuvem	36.750.000,00
	Software de gerenciamento de projetos	293.480,00
	Solução de buscas, logs e SIEM	15.000.000,00
	Licenças System Center Configuration Manager - SCCM	2.308.860,00
	Suporte e garantia da Solução VMWare (Vcloud, NSX)	1.520.000,00
	Apoio operacional de Tecnologia da Informação	14.100.000,00
	Solução para inteligência artificial generativa	15.900.000,00
Custeio total		2.572.913.892,20
Investimento	Desenvolvimento de software - Serpro	152.460.000,00
	Desenvolvimento de <i>software</i> - Dataprev	7.513.275,00
	Sistemas estratégicos para Gestão Tributária e Aduaneira	47.040.000,00
	Desenvolvimento de <i>Software</i> Serpro Portal Comércio Exterior	33.264.000,00

Infraestrutura para os Laboratórios de Inovação - Labin	10.000.000,00
Estações de trabalho (aditivo contratual)	6.321.000,00
Contratação de <i>Scanners</i> de mesa para unidades de atendimento	2.094.000,00
Contratação de serviço de auditoria externa - AR RFB funcionários	2.000,00
Compra de <i>tokens</i> (mídias) para armazenar certificado digital do tipo A3	355.000,00
Ferramenta para buscar vulnerabilidades em sistemas web	7.650,00
Solução para gerenciamento de informações e eventos de segurança - SIEM- com orquestração, automação e resposta de segurança (Security Orchestration, Automation, and Response - SOAR)	2.950.000,00
Aquisição de solução de detecção e prevenção de intrusões baseada em rede - IPS e IDS	220.000,00
Licença DPA do <i>Microsoft Power Automate</i>	3.456,00
Solução de conectividade de rede, incluindo equipamentos e serviços para sustentar as redes locais das unidades da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil	25.000.000,00
Licença do <i>Oracle</i> para uso do <i>Java</i>	9.600.000,00
<i>SonarQube Enterprise Edition</i>	86.000,00
Investimento total	296.916.381,00
Total geral	2.869.830.273,20

* Este texto não substitui o publicado oficialmente.

PÁGINA DE AUTENTICAÇÃO

A Secretaria da Receita Federal do Brasil garante a integridade e a autenticidade deste documento nos termos do Art. 10, § 1º, da Medida Provisória nº 2.200-2, de 24 de agosto de 2001

Histórico de atividades sobre o documento:

Documento assinado digitalmente por:

RENAN PRUDENCIO DE ARAUJO em 28/11/2025

FREDMAN ALEXANDER DE MELO TOLENTINO em 28/11/2025

ARTHUR DINIZ MACEDO em 28/11/2025

GLEYSON NORONHA DE SOUSA em 01/12/2025

CARLOS GALBERTO SILVA RIBEIRO em 01/12/2025

DANIELLE CARVALHO BARBOSA em 28/11/2025

JULIANO BRITO DA JUSTA NEVES em 28/11/2025.

Confira o documento original pelo Smartphone conectado à Internet:



Confira o documento original pela Internet:

a) Acesse o endereço:

<http://sadd.receita.fazenda.gov.br/sadd-internet/pages/validadocumento.xhtml>

b) Digite o código abaixo:

APQM.981V.Q1QFR.J5H3

Código Hash obtido através do algoritmo SHA-256:

EA5lDxY+nWAwXPaou9FevzZczpusp3+qE9lA+OvIKTg=