



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

227
Jul

1- DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

A contratação tem como objeto serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em tecnologia da informação, através do fornecimento de assinaturas para acesso a bases de conhecimentos, contendo pesquisas primárias e interpretação de tendências, bem como serviços complementares de apoio à consulta, interpretação e aplicação das informações contidas nas referidas bases.

2- REQUISITOS DE NEGÓCIOS UNIDADE DEMANDANTE

2.1 – NECESSIDADE DE NEGÓCIO

Necessidade 1:

Suportar e fundamentar o processo decisório do PJERJ nas seguintes iniciativas:

- ✓ Governança da TI;
- ✓ Unificação e Modernização dos Sistemas Judiciais do TJRJ;
- ✓ Novas tecnologias;
- ✓ Otimização de Custos.

Em adição, tem-se ainda:

TEMA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	PROJETO ESTRATÉGICO	ESCOPO
PRESTAÇÃO JURISDICIONAL	- Incremento das políticas de priorização de atividades de 1º Grau - Preservação dos mecanismos de celeridade jurisdicional do PJERJ - Valorização da informação como mecanismo de efetividade jurisdicional	(7) Ampliação do Processo Eletrônico Judicial	Desenvolver tramitação eletrônica, autos com forma simples e transparente. Acesso imediato a todo o processo pela internet.
	Valorização da informação como mecanismo de efetividade jurisdicional	(9) Portal do Conhecimento	Transformar o Banco do Conhecimento em Portal do Conhecimento mediante revisão, sistematização e integração dos conteúdos de conhecimento organizacional.
	Preservação dos mecanismos de celeridade jurisdicional do PJERJ	(10) Efetividade dos Indicadores Jurisdicionais	Desenvolver indicadores para auxiliar na gestão das unidades jurisdicionais e implementar melhorias nos indicadores existentes.
GOVERNANÇA INSTITUCIONAL	Garantia do alinhamento estratégico das unidades do PJERJ	(12) Implementação de Sistema Informatizado para gestão estratégica e da qualidade do TJERJ	Softwares que permitam monitoramento da estratégia institucional e do resultado de indicadores dos principais processos de trabalho do PJERJ.
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	Aprimoramento da infraestrutura e dos equipamentos de TI	(21) Atualização do Parque Tecnológico	Substituição de 18.000 computadores, 4.500 impressoras e 898 scanners fora de garantia. Abrangência: Capital, 12º e 13º NURs e interior. Aquisição de novos switches, storages e substituição de terminais de autoatendimento (TAA) fora de garantia, com abrangência em todo PJERJ.
	Aprimoramento da infraestrutura e dos equipamentos de TI	(22) Criação do site de Contingência	Nova estrutura para abrigar todos os serviços existentes na Sala Cofre do TJ, inclusive backup de dados.
	Aprimoramento dos sistemas institucionais	(23) Criação de nova Infraestrutura tecnológica para os processos administrativos	Estudo e pesquisa de nova solução tecnológica para o tratamento de processos administrativos do TJRJ.
	Aprimoramento dos sistemas institucionais	(24) Reestruturação e Unificação das Plataformas dos Sistemas	Especificação de plataforma e arquitetura unificadas de desenvolvimento de sistemas; atualização do sistema da Ouvidoria/ WEB.
	Aprimoramento da	(26) Modernização da Gestão	Integrar ações de planejamento, controle e

[Handwritten signature]



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

governança financeira e orçamentária PJERJ	Fiscal	execução orçamentária, financeira e contábil, visando ao aperfeiçoamento dos processos de trabalho, treinamento e alocação eficiente de pessoas e captação e melhoria dos recursos de TI.
--	--------	---

As informações a serem colocadas à disposição do PJERJ deverão ser atualizadas e versar de maneira ampla sobre os diversos aspectos de Tecnologia da Informação e Comunicações.

Os serviços devem contemplar acesso direto à base de conhecimentos, aconselhamento por analistas e visitas "in loco", de modo a subsidiar adequadamente o processo de tomada de decisão da área de TI.

Com objetivo de possibilitar o uso da informação em palestras realizadas pelo Tribunal com vistas a disseminar boas práticas, os documentos disponíveis na base de conhecimento da Contratada devem ser passíveis de transferência para o ambiente do PJERJ e, ainda, ser referenciados em textos e apresentações técnicas com divulgação interna ou externa, desde que citados seus autores.

A base de conhecimentos deverá estar disponível em idioma português ou inglês, ininterruptamente, exceto nos períodos de manutenção previamente informados pela contratada, não sendo possível que tal indisponibilidade seja superior a 24 horas. Adicionalmente, não deverá haver limites para tempo de consulta à base nem de quantidade de acessos ou documentos transferidos.

Funcionalidade	Ator Envolvido
1 – Acesso à base de conhecimento	Usuários licenciados da DGTEC
2 – Acesso aos autores das pesquisas	Usuários licenciados da DGTEC
3 – Visitas "in loco" e Apresentação visando esclarecer dúvidas	CGTI e Diretores da DGTEC
4 – Participação em eventos	Usuários do PJERJ que recebem tickets de evento

2.2- Demais Requisitos

Tipo 1: (capacitação) Capacitação no uso das ferramentas.	Requisito: (definição dos requisitos de capacitação dos usuários da solução de TI com todos os detalhes: local do treinamento; material didático; carga horária; capacitação do instrutor; dentre outros) Deverá haver um treinamento de 30 minutos por telefone de como navegar no portal
Tipo 2: (requisitos Legais) não se aplica	Requisito: (levantamento de leis e normas que devem ser observadas na construção e operação da solução de TI a ser contratada)
Tipo 3: (requisitos de manutenção) não se aplica	Requisito: (necessidade de continuidade no fornecimento da solução de TI em caso de falhas; deve ser avaliada a necessidade de tempo de resposta, solução de problemas, prazos de duração de garantia e manutenção da solução de TI a ser contratada)
Tipo 4: (requisitos temporais) Acesso às bases de dados	Requisito: (definição das datas de implementação da solução de TI ou de suas parcelas) Será criado "logins" e senhas de acesso às bases de dados dentro de até 15 dias após a assinatura do contrato.
Tipo 5 : (requisitos de segurança) não se aplica	Requisito: (levantamento dos itens de segurança, assim como normas e políticas que devem ser observadas na contratação e implementação da solução de TI)
Tipo 6 : (requisitos sociais, ambientais e culturais) não se aplica	Requisito: (levantamento de características e requisitos que a solução de TI deve apresentar ou obedecer, como limites de emissão sonora de equipamentos, espaço máximo que deverá ocupar, linguagem e textos em português, descarte sustentável de resíduos, dentre outros que se apliquem)

3- LEVANTAMENTO DAS SOLUÇÕES EXISTENTES

Solução	Entidade	Valor
---------	----------	-------

[Handwritten signature]



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

228
fy

1 – Fornecimento assinaturas/licenças para acesso ilimitado a bases de conhecimento a seus autores	Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo	R\$ 1.752.356,00
Descrição: Fornecimento de assinatura/licença que entregarão acesso ilimitado a bases de conhecimento a seus autores, contendo análises de tendências, prognósticos, avaliação de produtos e fornecedores para os assuntos de tecnologia da informação e telecomunicações.		
Fornecedor: GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISA LTDA		

Solução	Entidade	Valor
2 – Prestação de Serviços Técnicos especializados de Pesquisa e Aconselhamento Imparcial em Tecnologia da Informação	Tribunal de Justiça do Estado do Mato Grosso	R\$ 825.600,00

Descrição: Prestação de serviços técnicos de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação, na forma de assinaturas/licenças para acesso a bases de conhecimentos, bem como serviços complementares de apoio à consulta, interpretação e aplicação das informações contidas nas referidas bases.

Fornecedor: GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISA LTDA

4- ANÁLISE DAS SOLUÇÕES E ALTERNATIVAS EXISTENTES

Requisito	Identificação da Solução existente	Sim	Não	Não se aplica
A solução encontra-se implantada em outro órgão ou entidade da Administração pública federal?		X		
A solução está disponível no Portal do Software Público Brasileiro			X	
A solução é um software livre ou software público			X	
A solução é aderente às políticas, premissas e especificações técnicas definidas pelos Padrões e-PING, e-MAG?				X
A solução é aderente às regulamentações da ICP-Brasil?				X
A solução é aderente às orientações, premissas e especificações técnicas e funcionais do – Moreq-Jus Brasil?				X

5-JUSTIFICATIVA DA SOLUÇÃO ESCOLHIDA

5-1- Solução Escolhida

Descrição:

Assinatura/licença orientada para o Diretor Geral de Tecnologia da Informação e Comunicação de Dados, na camada de Atuação Estratégica, para tanto foi prevista do tipo “Gartner Executive Programs Leadership Team – Leader”.

Assinatura/licença orientada aos Diretores do Departamento de Sistemas e do Departamento de Infraestrutura, sendo considerada um total de duas assinaturas/licenças táticas/gerenciais do tipo “Gartner Executive Programs Leadership Team – Partner”, com assinatura/licença “two on-site meeting – add-on”.

Assinatura/licença orientada à equipe que apoia o trabalho dos Diretores de Sistema, de Infraestrutura e do Escritório de Projeto, será considerada um total de 3(três) assinaturas/licenças do nível tático/gerencial, sem acesso ao analista, do tipo “Enterprise IT Leadership Team – Cross Function”.

Assinatura/licença orientada à equipe técnica e operacional da DGTEC, com cobertura de até 20 usuários nominais, do tipo “Technical Professional”.

A solução escolhida e considerada adequada às atuais necessidades deste PJERJ no que compete ao acesso à uma base de informações de TIC em amplo espectro, e do aconselhamento aos responsáveis pela manutenção preventiva, corretiva e evolutiva do ambiente tecnológico do TJERJ no que tange ao uso de tecnologias e boas práticas de mercado é um conjunto de assinaturas/licenças de acesso à base de conhecimento e aos analistas da empresa GARTNER, quais sejam:

O Tribunal possui a necessidade de assinaturas/licenças orientadas para o Diretor Geral de Tecnologia da Informação e Comunicação de Dados – Perfil Estratégico. Esta assinatura/licença que tem como usuário

A. R. C.



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

titular o Diretor de TIC, denominada "Gartner Executive Programs Leadership Team – Leader".

Adicionalmente, uma assinatura/licença tática / gerencial do tipo "Gartner Executive Programs Leadership Team – Partner", acrescida da assinatura/licença "two on-site meeting – add-on" será disponibilizada para o Departamento de Sistemas e o Departamento de Infraestrutura.

Visando suportar o trabalho das duas Diretorias e do Escritório de Projetos, será considerada um total de 3(três) assinaturas/licenças tática/gerencial, sem acesso ao analista, do tipo "Enterprise IT Leadership Team – Cross Function".

A assinatura/licença do tipo "Gartner for Technical Professional" atenderá a necessidade dos projetos de cunho técnico e operacional da DGTEC, cobrindo até 20 usuários nominais a serem distribuídos pelas Diretorias.

As informações a serem colocadas à disposição do PJERJ deverão ser atualizadas e versar de maneira ampla sobre os diversos aspectos de Tecnologia da Informação e Comunicações.

Os serviços devem contemplar acesso direto à base de conhecimentos, aconselhamento por analistas e visitas "in loco", de modo a subsidiar adequadamente o processo de tomada de decisão da área de TI.

Com objetivo de possibilitar o uso da informação em palestras realizadas pelo Tribunal com vistas a disseminar boas práticas, os documentos disponíveis na base de conhecimento da Contratada devem ser passíveis de transferência para o ambiente do PJERJ e, ainda, ser referenciados em textos e apresentações técnicas com divulgação interna ou externa, desde que citados seus autores.

A base de conhecimentos deverá estar disponível em idioma português ou inglês, ininterruptamente, exceto nos períodos de manutenção previamente informados pela contratada, não sendo possível que tal indisponibilidade seja superior a 24 horas. Adicionalmente, não deverá haver limites para tempo de consulta à base nem de quantidade de acessos ou documentos transferidos.

Considerações iniciais quanto aos Estudos Preliminares

A presente documentação foi baseada em pesquisas e estudos promovidos por esta equipe de Planejamento da Contratação de Solução de TI, e com uso de material e estudos provenientes de informações de outros órgãos da Administração Pública, considerando o objeto do presente procedimento. Destacamos que outras repartições, inclusive Tribunais, vêm procedendo com a contratação deste serviço, e, após consulta, foi percebido que os resultados obtidos têm sido coerentes com as expectativas quanto à qualidade do serviço demandado.

Relação entre a demanda prevista e a quantidade serviços a serem contratados

Considerando o momento econômico-financeiro do Estado e deste PJERJ, ainda visando priorizar, tanto quanto possível, a economicidade no processo de contratação, este serviço que pode ser tão amplamente utilizado, foi dimensionado com foco em áreas estratégicas desta Diretoria, norteado pelos objetivos táticos e estratégicos desta E. Corte.

Desta forma, o dimensionamento foi baseado nas áreas de desenvolvimento de sistemas, de infraestrutura de TIC e de gerenciamento de projetos de TIC. Estes departamentos têm sido constantemente solicitados, com o objetivo de aumento de produtividade, segurança, qualidade da prestação jurisdicional, Governança e Gerenciamento dos Projetos de TIC.

A demanda prevista para o serviço é apresentada na tabela a seguir:

ASSINATURA/LICENÇA	Qtd.
Executive Programs Leadership Team - Leader	1



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

229
Jul

Executive Programs Leadership Team - Partner com "EITL - Two Onsite Meetings Add-on": Licenças de Atuação Gerencial Tipo 1	2
Enterprise IT Leadership Team - Cross Function Member	3
Technical Professionals - Advisor Small and Midsize Business Enterprise Access	1

Por tratar-se de serviço prestado na modalidade de assinaturas/licenças, a CONTRATADA deverá comprovar a efetiva disponibilidade dos serviços por meio de documento formal que comprove o registro do usuário Administrador das assinaturas/licenças, e a disponibilidade dos serviços.

Justificativa dos preços à serem contratados

A contratação do serviço em pauta é pretendida através de inexigibilidade de Licitação, por exclusividade na prestação do serviço, notório saber e singularidade, desta forma, resta claro que apenas uma empresa tem condições de atendimento às necessidades apresentadas neste estudo.

Contudo, o princípio da Economicidade deve sempre ser preservado e, para tanto, há a necessidade de ampla pesquisa para a justificativa dos preços a serem praticados no presente procedimento.

Após consideráveis consultas ao mercado e a outros Órgãos da Administração Pública, listamos abaixo um conjunto de informações relacionadas às práticas de preço, comprovando a manutenção da economicidade.

Oportunamente, ressaltamos que, com as particularidades deste PJERJ, algumas das assinaturas/licenças foram ofertadas visando que fosse economicamente possível a este Tribunal a contratação, sendo:

- Executive Programs Leadership Team – Partner
- Enterprise IT Leaders - Two Onsite Meetings Add-on
- Enterprise IT Leadership Team - Cross Function Member

Estas assinaturas/licenças são capazes de atender às necessidades das áreas táticas do TJERJ, com custo mais adequado à realidade financeira do Estado e desta E. Corte.

Ocorre que, seria oportuno o uso de assinaturas/licenças com mais acesso ao suporte direto de especialistas, mas, considerando o momento, a empresa Gartner propôs ao Tribunal o uso destas licenças assinaturas/licenças citadas, que têm menor preço e atendem às necessidades mais operacionais – mantendo ainda um grupo de assinaturas/licenças que atenderá plenamente à área estratégica, quais sejam, a Diretoria Geral de Tecnologia da Informação, a Comissão de Gestão da Tecnologia da Informação e Comunicação de Dados, bem como o próprio Juiz Auxiliar da Presidência, responsável pela DGTEC.

Cabe esclarecer quanto às assinaturas/licenças mais restritas, que não são comumente comercializadas pela empresa no Brasil para órgãos públicos, assim sendo, foi utilizado como parâmetro financeiro para a comprovação da economicidade e da compatibilidade dos preços praticados, dois contratos públicos da empresa Gartner, um com o Governo Federal dos Estados Unidos da América, e outro com o Estado do Novo México.

Esclarecemos que estes contratos são públicos, e os preços praticados em moeda daquela região, o dólar americano. Esta Equipe de Planejamento da Contratação fez cálculos aproximados, considerando fatores financeiros comuns para uma conversão simples e realista. Não é percebido que perscrutar tais preços praticados trará entendimentos diferentes aos já obtidos e comprovados nas informações presentes nos Estudos Preliminares à Contratação.

Adicionalmente, ressaltamos que assinatura/licença do tipo "Enterprise IT Leaders - Two Onsite

[Handwritten signature]



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Meetings Add-on", visam permitir ao PJERJ maior acompanhamento presencial da Contratada, com o menor custo possível, uma vez que oferece o acesso a reuniões "on-site", para outras áreas gerenciais. Cada assinatura/licença permite ao PJERJ que solicite anualmente até 2 reuniões presenciais de especialistas da Gartner, para análises pormenorizadas e questões mais delicadas.

Segue abaixo uma estimativa de preços para as assinaturas/licenças acima mencionadas:

REFERÊNCIAS	ExP Leader ¹	ExP Partner ²	EITL Two Meet ³	EITL CF ⁴	GTP ⁵
CONTRATO I	231.715,08				198.758,04
CONTRATO II	272.628,53				207.886,20
CONTRATO III	231.715,00				198.758,00
CONTRATO IV	272.021,47	212.857,97	53.776,47	56.944,46	
CONTRATO V	298.469,51	245.822,40	58.730,51	65.203,61	208.160,11
CONTRATO VI	231.715,02	192.920,00			198.758,00
MÉDIA	256.377,44	229.340,19	56.253,49	61.074,03	202.646,07

ExP Leader¹ - Executive Programs Leadership Team - Leader
ExP Partner² - Executive Programs Leadership Team - Partner
EITL Two Meet³ - Enterprise IT Leaders - Two Onsite Meetings Add-on
EITL CF⁴ - Enterprise IT Leadership Team - Cross Function Member
GTP⁵ - Technical Professionals - Advisor Small and Midsize Business Enterprise Access

Pesquisa executada pelo DGTEC-DEINF, Renato Warwar Silva, Mat. 10/19474.

Contrato I: Contrato Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, número 000.106/17, assinado em 25 de maio de 2017, no valor anual de R\$1.752.356,00.

Contrato II: 3º. Aditivo ao Contrato BANCO DO NORDESTE, número 2015/631, assinado em 27 de abril de 2017, no valor de R\$819.884,51.

Contrato III: Contrato MINISTÉRIO PÚBLICO DO ESTADO DE MATO GROSSO, número 59/2017, assinado em 30 de agosto de 2017, no valor de R\$662.188,00.

Contrato IV: Contrato estabelecido com o Governo Federal EUA – GSA, em 02 de março de 2017, que estabelece os valores, líquidos de impostos, a serem praticados com todos as entidades públicas federais dos Estados Unidos. Foram considerados sobre os valores neste contrato: taxa dólar de R\$3,26 e impostos de 9,65% (CSLL: 1% / Cofins: 3% / PIS: 0.65% / ISS: 5%). Este contrato pode ser acessado em

https://www.gsaadvantage.gov/ref_text/GS35F5014H/0RF30M_3HNPQS_GS-35F-5014H_GS35F5014H0084.PDF.

Contrato V: Contrato estabelecido com o Estado do Novo México ("State of New Mexico") dos Estados Unidos, assinado em 01 de julho de 2015 e com validade até 30 de Junho de 2018, que estabelece os valores, líquidos de impostos, a serem praticados com todos as entidades públicas estaduais do Novo México nos Estados Unidos. Foram considerados sobre os valores neste contrato: taxa dólar de R\$3,26 e impostos de 9,65% (CSLL: 1% / Cofins: 3% / PIS: 0.65% / ISS: 5%). Este contrato pode ser acessado em

<http://www.generalservices.state.nm.us/uploads/files/SPD/Contracts/40-000-14-00106/40-000-14-00106%20RO%20T%20Professional%20Services%200616.pdf>

Contrato VI: Contrato Defensoria Pública do Estado de São Paulo, número 033/2017, assinado em 11/12/2017, no valor anual de R\$ 1.174.206,04.

Bens e Serviços	Valor Estimado
1 - Atuação Estratégica - serviços de apoio e aconselhamento a executivos de TI, incluindo acesso a	R\$ 231.715,00



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

400
230
Jul

bases de conhecimentos sobre aspectos estratégicos de TI e sobre o relacionamento entre TI e negócio, bem como às bases de conhecimento destinadas ao nível de atuação gerencial.	
2 - Atuação Gerencial - serviços de apoio e aconselhamento a gestores intermediários de TI, incluindo acesso a bases de conhecimentos sobre histórico, situação atual e tendências de adoção e evolução de práticas de gestão, tecnologias, produtos e fornecedores na área de TI.	R\$ 624.900,00
3 - Arquitetura Tecnológica - acesso a bases de conhecimentos sobre características técnicas referentes à implementação de produtos e tecnologias nos diversos segmentos da área de tecnologia da informação (TI), incluindo serviços de apoio para consulta e entendimento das informações contidas nessas bases.	R\$ 198.758,00

Justificativa:

MOTIVADORES:

O mercado de 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, baseadas apenas na sua experiência e apoio da equipe técnica.

Nos processos de contratação, por exemplo, considerando o objetivo da contratação e seus requisitos, bem como as características do contratante, a equipe de planejamento da contratação deve efetivar um levantamento de informações sobre o mercado potencialmente fornecedor para a solução pretendida com vistas a:

- ✓ Identificar e avaliar os recursos disponíveis no mercado, especialmente no mercado local, e as possibilidades de ampliação da competitividade, sem perda de economia de escala;
- ✓ Levantar os preços correntes do mercado;
- ✓ Levantar as condições de aquisição e pagamento usualmente praticadas pelo setor privado;
- ✓ Levantar os padrões de desempenho e qualidade usualmente adotados no mercado;
- ✓ Estimar a homogeneidade ou heterogeneidade entre os fornecedores quanto à possibilidade de uso do direito de preferência nos casos de empate e/ou para inserção de mecanismos de estímulo às micro e pequenas empresas

A imensa 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 da tecnologia da informação tornam necessária a identificação de fontes confiáveis para a obtenção e seleção dessas informações, bem como de ferramentas e técnicas que permitam sua efetiva utilização e, sobretudo, a habilitação dos gestores de TI a transformação destas informações em conhecimento útil para a tomada de decisões.

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 direcionam os gestores de TI das Organizações a 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 Instituição, assim como o envolvimento de especialistas que tenham conhecimento e experiência.

Esses são os principais motivadores da decisão de se buscar, com a ajuda de empresa independente

[Handwritten signature]



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

e especializada, uma fonte de conhecimento que forneça análises de tendências, avaliação de produtos e fornecedores, prognósticos e aconselhamento para serem utilizados como insumos no processo de tomada de decisão em tecnologia da informação.

ANÁLISE DO MERCADO DE PESQUISA E ACONSELHAMENTO EM TIC

Buscando soluções para a nossa demanda, após várias pesquisas, verificamos a existência de um mercado baseado em empresas que possuem como principal atividade a prospecção do cenário tecnológico e mercadológico na área de TIC, com o objetivo de condensar estudos e tendências para revender tal resultado à comunidade.

Um fator fundamental nos serviços das "Analyst Firm" é a independência e imparcialidade, já que o cliente busca apoio decisório. Em geral estes serviços são entregues através de acesso a uma base de dados de pesquisas e notas técnicas, através de interações com os especialistas e participações em eventos técnicos.

É entendido como aconselhamento imparcial, aquele pautado na equidade e isenção do analista em relação aos produtos ou empresas analisadas, dando tratamento igual as mesmas, exercendo suas análises de forma objetiva, transparente e independente do interesse de terceiros não podendo assim a empresa possuir qualquer tipo de contrato comercial de revenda ou representação de produtos de software ou hardware, ou mesmo serviços de implantação dos produtos ou empresas analisadas.

Tais serviços têm ganhado crescente relevância no mercado, entretanto, por tratar-se de serviços muito especializados, o mercado de empresas de pesquisa e aconselhamento em TIC é restrito, e poucas empresas possuem reputação, atuação global e ampla cobertura de temas de TIC.

Os números publicados por empresas especializadas na análise do mercado de pesquisa e aconselhamento imparcial em TIC, demonstram que a Gartner se mantém na liderança do mercado. Destacamos as principais informações apresentadas nas pesquisas feitas por algumas destas empresas.



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

201
[Handwritten signature]

ANALYST FIRM OF THE YEAR 2014

Rank	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Americas	Gartner	Forrester Research	HFS Research	Digital Clarity Group	IDC	Everest Group	NelsonHall	ISG	ASG Group	CCB/TowerGroup
Asia-Pacific	Gartner	Greyhound Research	HFS Research	NelsonHall	IDC	Forrester Research	Everest Group	ISG	Celent	Aberdeen Group
Business growth	Gartner	Forrester	IDC	HFS Research	Everest Group	NelsonHall	Post & Sullivan	Digital Clarity Group	Greyhound Research	ISG
Buyers	Gartner	HFS Research	Forrester Research	Digital Clarity Group	Everest Group	IDC	NelsonHall	Greyhound Research	OXF Group	Aberdeen Group
EMEA	Gartner	HFS Research	Forrester Research	NelsonHall	IDC	Everest Group	Digital Clarity Group	OXF Group	Wentz Audio Consultants	ISG
Global	Gartner	Forrester Research	HFS Research	IDC	Digital Clarity Group	NelsonHall	Everest Group	ISG	Greyhound Research	ASG Group
Services	Gartner	HFS Research	Forrester Research	NelsonHall	IDC	Everest Group	Digital Clarity Group	ISG	Greyhound Research	ASG Group
Software	Gartner	Forrester Research	Digital Clarity Group	HFS Research	IDC	Everest Group	Greyhound Research	NelsonHall	ISG	ASG Group
Telecoms & Networking	Gartner	IDC	Forrester Research	HFS Research	ISG	OXF Group	Everest Group	Greyhound Research	Deum	Current Analysis
Vendors	Gartner	Forrester Research	HFS Research	IDC	NelsonHall	ISG	Everest Group	Digital Clarity Group	Greyhound Research	ASG Group

Source: influencerrelations.com/3418

Update: The 2016 Analyst Firm Awards are [available here](#).

9 December 2014 – London, UK. Long-time industry leaders Gartner and Forrester Research have been joined by HFS Research as the top firms in Influencer Relations Analyst Firm Awards for 2014. The awards honour 18 IT and telecommunications industry analyst firms that have delivered outstanding value to their users.

"Influencer Relations has seen the rapid rise of several young analyst firms disrupting the market" says Duncan Cheppia, editor of InfluencerRelations.com. "HFS Research, Digital Clarity Group and Greyhound Research now deliver world-class insight that enables them to stand with decades-old heavyweights, such as IDC, Everest Group and NelsonHall."

The Analyst Firm of the Year 2014 Awards combine the opinions of 1,100 worldwide users of analyst firms who voted in the Analyst Value Survey conducted by User Company. The awards announced today recognise the ten leading firms globally, and include nine subsidiary awards across four categories:

- Regional leaders: in Asia Pacific; Europe, Middle East and Africa; and the Americas
- Market leaders: in Services; Software; and Telecommunications & Networking
- Segment leaders: Supply-side (vendors and providers of IT/Telecoms solutions); Demand-side (serving users and buyers of IT/Telecoms solutions)
- Business Growth.

A pesquisa global disponível em <http://www.influencerrelations.com/4099>, publicada acima, mostrou a liderança da Gartner em todas dimensões analisadas. Trata-se de uma pesquisa cujo objetivo é avaliar o valor dos serviços de aconselhamento na perspectiva dos usuários de tais serviços.

1. Americas Analyst Firm Awards	Gartner é reconhecida por sua enorme influência sobre as decisões de compra, além de ter um negócio de eventos.
2. Telecoms Analyst Firm Awards	Gartner tem dois pontos fortes excepcionais: seu negócio de eventos e sua influência sobre a compra. Suas recomendações entregam mais valor que todos os outros no "top ten" (dez maiores) somados.
3. Software Analyst Firm Awards	A vantagem do Gartner no espaço de software é enorme, impulsionado por seus eventos e serviços de informações de alta qualidade.
4. Services Analyst Firm Awards	Gartner tem uma vantagem gigante no seu negócio de eventos e seu impacto sobre recomendações de compra.
5. Demand-side Analyst Firm Awards	Gartner tem uma liderança clara no fornecimento de recomendações sobre decisões de compra e eventos.
6. Supply-side Analyst Firm Awards	Gartner é altamente valorizada pelos fornecedores pelos seus eventos e "strategy days". Isoladamente ela oferece 38% de todo o valor que o lado da oferta obtém da indústria de pesquisas.
7. Growth Analyst Firm	Gartner foi indicado como o primeiro lugar pela enorme contagem de 29%

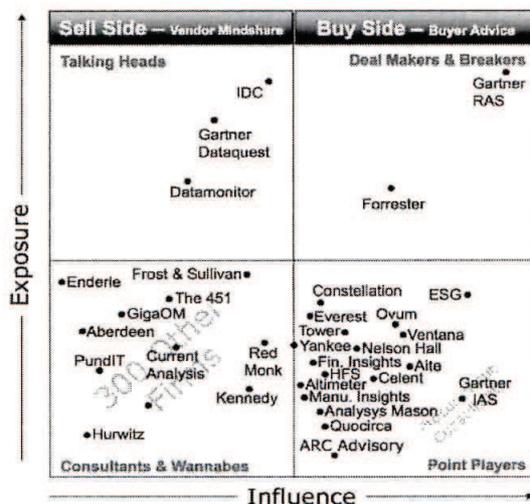
[Handwritten signature]



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Awards	dos participantes, especialmente aqueles no lado da oferta.
8. Global Analyst Firm Awards	O Gartner continua a encabeçar o “ranking” dos dez primeiros. Globalmente o negócio de eventos do Gartner continua a ser o seu serviço mais valioso, um pouco à frente da sua outra grande força: a percepção de valor para suas recomendações de compra.

Por sua vez, a visão desse mercado dada pela empresa The Knowledge Capital Group - KCG, também reforça a liderança da Gartner. A KCG é uma empresa especializada em avaliar e realizar estudos acerca das empresas de pesquisas e assessoria em TI que tem como finalidade auxiliar os seus clientes na escolha de fornecedores para a contratação de produtos e serviços. Do seu Relatório intitulado The Technology Vendor Executive's Guide to the Industry Analysts ou “O Guia do Executivo de Fornecedores de Tecnologia Para o Ramo de Analistas” destacamos o gráfico mostrado a seguir:



Reproduced with permission © 2013 The Knowledge Capital Group (www.knowledgecap.com)

Com base neste estudo da KCG, as firmas de analistas são segmentadas por quadrantes, conforme sua influência, exposição na mídia e foco em “Compradores de TIC” e “Vendedores de TIC”, conforme descrito abaixo:

- No quadrante superior direito, com grande influência sobre os comparadores de tecnologia “buy side” estão os líderes do mercado de pesquisa: Gartner e Forrester. A influência que exercem sobre as decisões de compra os caracteriza como “Deal Makers & Breakers”, ou seja, capazes de fechar ou quebrar os acordos para compra de tecnologia;
- No quadrante inferior direito está um grupo de empresas com a capacidade de exercer influência nas decisões de compra em áreas específicas nas quais possuem elevados níveis de competência central, são os chamados “point players” aqueles que têm atuação pontual segundo seus níveis de especialização;
- No quadrante superior esquerdo, de vendas ou “sell side”, está localizado o grupo que embora atue primariamente no quadrante de vendas podem ter influência direta nas decisões de compra. São definidos como “Talking Heads” ou “aqueles que falam sem parar” e por isso mesmo, podem ser “pesos pesados” utilizando massivamente os meios de comunicação para gerar influência nas decisões de compra.
- O restante do grupo formado por 90% das empresas que estão no radar da KGC são descritos como



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

23
Jul

“consultants & wannabes” ou consultores e aqueles que ajudam a construir a imagem que uma determinada empresa deseja comunicar. Esse grupo trabalha quase que exclusivamente com fornecedores para “ajudar no posicionamento de mercado” e na imagem que as empresas desejam ter perante os consumidores dos seus produtos ou serviços. Em outras palavras, eles têm influência direta limitada no mercado, mas podem ajudar um vendedor a desenvolver uma estratégia e assim, se relacionar como com outros elementos com maior influência sobre o poder de compra. [Hopkins & England 2012]

Já o Institute of Industry Analyst Relations IIAR,[1] publicou: o valor do mercado de consultoria e aconselhamento em TI, definido como as empresas que ganham dinheiro com a venda de serviços de análise e aconselhamento em TI: o valor apontado era de cerca de US \$ 4 Bilhões em receitas anuais, 62% dos quais é 'buy-side', isto é, proveniente dos usuários de TIC que compram tecnologia. “Quando analisamos esse mercado, precisamos primeiro considerar que o 'gorila' é Gartner Inc., cujas receitas mais recentes são citadas como constituindo US \$ 1,6 Bilhões deste total”.

Em 2016[2], o Gartner afirma ter:

- ✓ US\$ 2,4 bilhões de faturamento em 2016;
- ✓ 380.000 interações diretas com clientes por ano, em mais de 10.000 organizações;
- ✓ Abrangendo 73% das empresas Global 500[3];
- ✓ 1.900 analistas;
- ✓ 850 consultas da mídia por mês;
- ✓ 5.000 estudos de benchmarking por ano;
- ✓ Mais de 75 conferências anuais.

Enquanto a Kea Company (<http://www.keacompany.com>), em sua pesquisa Analyst Value Survey 2013, mostra um gráfico, também representando duas visões - empresas que são “Provedores de Tecnologia (ICT Vendors)” no “eixo x” e empresas que são “Usuárias de Tecnologia (Not ICT Vendors)” no “eixo y”, traçando uma curva que mostra a percepção de valor destas empresas sobre as empresas de aconselhamento e pesquisa. O que se observa é, novamente, a liderança da Gartner na percepção de ambos os tipos de empresas, com ligeira vantagem no mercado das empresas provedoras de tecnologia.

[1] <http://analystrelations.org/2013/08/27/new-iiar-best-practice-primer-paper-who-are-industry-analysts-and-what-dothey-do/>

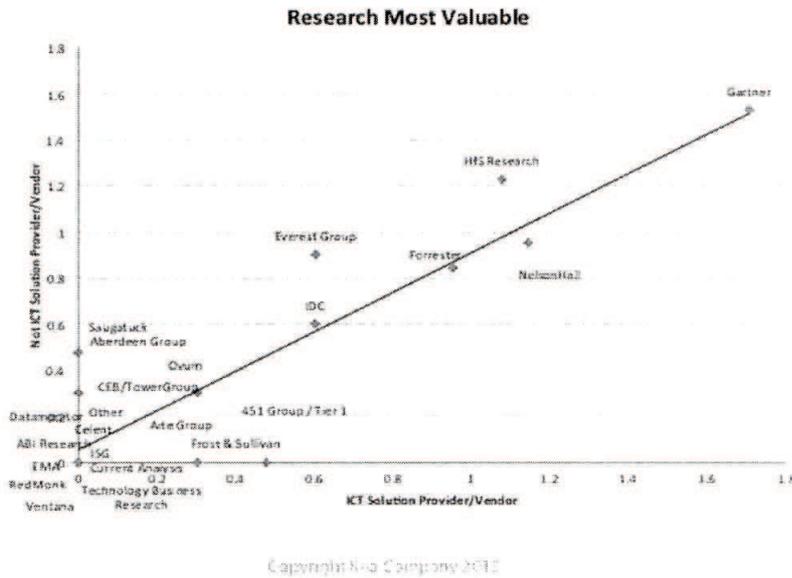
[2] <http://investor.gartner.com/static-files/1e80e96e-bae9-493b-8415-0a2eb6a8c180> e <http://investor.gartner.com/static-files/f592e4cc-5d94-48a6-949f-cc6c87ae7580>

[3] Global Fortune 500 é uma classificação das 500 maiores corporações em todo o mundo, conforme medido por sua Receita

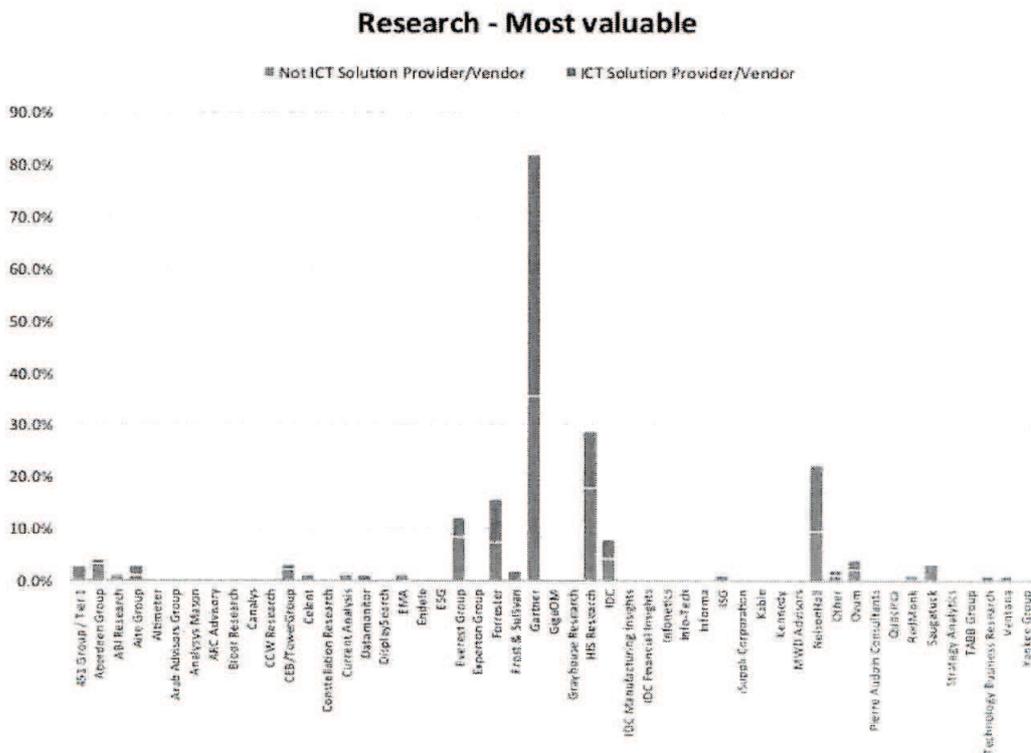
[Handwritten signature]



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO



Ainda utilizando a pesquisa da Kea Company, o gráfico abaixo apresenta o percentual de empresas que classificaram a Gartner como a empresa com a pesquisa mais valorosa.



Outra empresa de pesquisa, a Apollo Research, realizou em 2014^[4] e 2015^[5] pesquisas para levantar quais foram as empresas de pesquisa e aconselhamento que mais foram citadas pela indústria nos Estados Unidos, demonstrando sua relevância e notoriedade. Em ambas as pesquisas, a Gartner ficou em primeiro lugar no ranking, conforme gráficos abaixo:

[Handwritten signature]

238
233
fer



Most Quoted Analyst Firms Q2 2015

Rank	Analyst Firm
1	Gartner
2	Forrester Research
3	IDC
4	IHS
5	Parks Associates



Most Quoted Analyst Firms Q4 2014

Rank	Analyst Firm
1	Gartner
2	Forrester Research
3	IDC
4	IHS
5	Unified Communications Strategies
6	Infonetics Research
7	NPD Group
8	Parks Associates
9	Frost & Sullivan
10	Wikibon

Importante observar que, seguindo as classificações realizadas por essas empresas nas análises de mercado, o PJERJ se enquadra como uma empresa usuária e compradora de tecnologia.

Desta forma, fica demonstrada de forma clara a liderança e, por conseguinte, a notoriedade da Gartner neste mercado de Firms de Analistas, que prestam o serviço desejado pelo PJERJ e objeto desta contratação visando apoiar nossas atividades como "Usuários e Compradores de TIC".

[4] <http://apollorsearch.com/tech-analyst-firms-q4-2014s-top-10/>

[5] <http://apollorsearch.com/tech-analyst-firms-top-5-q2-2015/>

AQUISIÇÕES REALIZADAS PELA ADMINISTRAÇÃO PÚBLICA

Em levantamento realizado junto a Administração Pública constatou-se existência de contratos de serviços de natureza similar aos pretendidos com a presente contratação com as seguintes empresas: TCE-PR, TJMT, TJRO, TJRS, TJES, TRT5, TRE-RS, TST, TJSP, TRT-ES, TJDF, TJMG, TCU, TCDF, MPES, MPSC, MPMT, MPCE, MPF, BANESTES, SERPRO, BNDES, CAIXA, BB, SRF, SEFAZ-SP, SEFAZ-PE, SEFAZ-BA, SEFAZ-AL, SEFAZ-PI, MPSC, DATAPREV, CELEPAR, ITAIPU, SEADM-SC, PETROBRAS, PRODAM-SP, PRODAM-AM, PRODESP, PRODEB, PRODEST, TCU, ALESP, FURNAS, todos prestados pela empresa GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA, detalhamos alguns abaixo:

- ✓ O Tribunal de Justiça do Estado do São Paulo - TJSP, em publicação no D.J. de 25 de maio de 2017, apresenta a contratação por inexigibilidade de licitação do Gartner:

DESPACHO DO EXCELENTÍSSIMO SR. PRESIDENTE DO TRIBUNAL DE JUSTIÇA DO ESTADO DE SÃO PAULO

PROCESSO Nº: 2017/71467 - VOL. 3

INTERESSADO: STI

ASSUNTO: Contratação de empresa para prestação de serviços de fornecimento de subscrições para acesso ilimitado a bases de conhecimento a seus autores, por inexigibilidade de licitação.

Aprovo o parecer de folhas 442 e autorizo a contratação direta com a empresa GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA., nos termos do inciso II do artigo 25, combinado com

[Handwritten signature]



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

os incisos I e III do artigo 13, da Lei de Licitações e Contrato nº 8.666/93, em sua atual redação, para prestação dos serviços acima descritos, a despesa no valor total de R\$1.752.356,00, conforme disponibilidade orçamentária informada pela SOF, e subscrevo o Contrato nº 000.106/17, à contracapa.

Ratifico a inexigibilidade de licitação, nos termos do artigo 26 da citada Lei.

Nos termos do art. 67 da Lei nº 8.666/93 e do art. 3º, II do Provimento nº CSM 2.138/2013, designo a Sra. Rosely Padilha de Sousa Castilho, para atuar como gestora e fiscal administrativa e aprovo a indicação do fiscal do contrato às fls. 05/07.

São Paulo, 25 de maio de 2017

(a) Paulo Dimas de Bellis Mascaretti - Presidente do Tribunal de Justiça.

- ✓ O Tribunal de Justiça do Estado do Mato Grosso - TJMT, em publicação no D.J. de 20 de agosto de 2016, apresenta a contratação por inexigibilidade de licitação do Gartner:

Inexigibilidade contrato 40/2016 Presidência – Cuiabá (MT); CONTRATADA: Gartner do Brasil Serviços de Pesquisas Ltda; OBJETO: Contratação de empresa especializada na prestação de serviços técnicos especializados de esquisa e aconselhamento imparcial em tecnologia da informação; VALOR TOTAL: R\$ 825.600,00; VIGÊNCIA: 12 meses; ASSINATURA em: 18.08.2016.

- ✓ O Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro) contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação através do contrato nº 54.897/2015, publicado no Diário Oficial da União (DOU) em 30 de Dezembro de 2015

EXTRATO DE CONTRATO Nº 54.897/2015 - UASG 806030 - Processo Nº: 01734-2015.

Inexigibilidade nº: 01734/2015. Contratante: SERVIÇO FEDERAL DE PROCESSAMENTO DE DADOS (SERPRO). CNPJ da Contratada: 02.593.165/0001-40 - GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA. Objeto: Serviços técnicos de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicação na forma de assinatura para acesso à Base de Conhecimento. Fundamentação: Art. 25, Inc. II, c/c Art.13, III da Lei n.º 8.666. Vigência: 04/01/2016 a 03/03/2017. Valor: R\$ 698.400,00. Data da Assinatura: 28/12/2015.

O Banco do Brasil S/A, em publicação no DOU de 14 de janeiro de 2013, também apresenta a contratação por inexigibilidade de licitação do Gartner: Inexigibilidade 2012/29105(9600) Gerência de Compras, Administração de Contratos, Pagamentos e Patrimônio (Brasília – DF). Empresa a ser contratada: Gartner do Brasil Serviços de Pesquisas Ltda; OBJETO: Prestação de serviços de assessoria e aconselhamento em tecnologia da informação, CT 201296000412; VALOR TOTAL: R\$ 3.665.752,11. DATA DA RATIFICAÇÃO NO DOU: 24.12.2012;

- ✓ A Secretaria da Receita Federal do Brasil, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme publicado no DOU de 16 de maio de 2013.

EXTRATO DE CONTRATO Nº 40/2013 UASG 170010 Processo Nº 10168000315201321

INEXIGIBILIDADE Nº 26/2013 Contratante: MINISTÉRIO DA FAZENDA CNPJ

Contratado:02593165000140 Contratado: GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISA LTDA.

Objeto: Prestação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial, na forma de subscrição, para acesso ilimitado a uma Base de Conhecimentos/

PA *RMS*



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

234
fu

Pesquisas em Tecnologia da Informação e Comunicação, contendo pesquisas primárias, interpretação de tendências e acesso telefônico ilimitado aos pesquisadores que confeccionam tais pesquisas e prognósticos, em perfil destinado à Alta Gestão de TI da RFB, à Gerência Intermediária de TI da RFB e aos técnicos da área de TI da RFB. Fundamento Legal: Lei 8.666 de 1993. Vigência: 10/05/2013 a 09/05/2014. Valor Total: R\$906.800,00.

- ✓ A CAIXA, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme publicado no DOU de 16 de janeiro de 2014.

EXTRATO DE INEXIGIBILIDADE DE LICITAÇÃO Processo no- 5307.01.6602.0/2013. Objeto: Contratação, pela via direta, por inexigibilidade de licitação, para a Prestação de Serviço Técnico Especializado de Pesquisa e Aconselhamento Imparcial em Tecnologia e Comunicações (TIC), Indústria Bancária, Serviços Financeiros e Mercado Securitário, pelo período de 36 meses.

Fundamento Legal: Lei 8666/93, Art. 25, inciso II, c/c Art. 13, inciso III. Justificativa: Serviços de Pesquisa e Consultoria Estratégica para as seguintes áreas da CAIXA: Tecnologia da Informação, Auditoria Interna e Inteligência Corporativa/Inovação. Autorização: Comitê de Compras e Contratações da Matriz da CAIXA, conforme Resolução no- 080/2014, Ata n.º 1447 de 09/01/2014, ratificada pelo Vice-Presidente de Tecnologia da Informação da CAIXA. Valor: R\$ 7.664.045,00. Contratada: GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISA LTDA. Compromisso Orçamentário: 8312/2013-SIPL0.

- ✓ O Banco do Estado do Rio Grande do Sul - **BANRISUL**, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação conforme contrato N.000390/2016 firmado em 18/07/2016.
- ✓ O Tribunal de Justiça de Santa Catarina (TJSC), contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação N.342/2014, conforme contrato N.229/2014 firmado em 19/12/2014.
- ✓ A **Petrobras**, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme contrato N.0040.0097651.15.2 firmado em 30/06/2015.
- ✓ O Tribunal de Justiça do Distrito Federal e dos Territórios (TJDFT), contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme contrato N.206/2015 firmado em 04/12/2015.
- ✓ O Tribunal Regional Eleitoral do Rio Grande do Sul (TRE-RS), contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme contrato N. 33/2015, firmado em 29 de setembro de 2016.
- ✓ O Banco do Estado do Espírito Santo - **Banestes**, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme contrato N. 116216, firmado em 01 de fevereiro de 2016.

Apesar de já utilizar o Gartner, o TCU – Tribunal de Contas da União, realizou uma Ata de Registro de Preço com alguns órgãos da administração via um PREGÃO, para aquisição do objeto de aconselhamento imparcial em tecnologia da informação com fornecimento de bases de conhecimento. Tal movimento foi norteado através do Processo nº 025.196/2013-8, Pregão nº 00005/2014, cujo Termo de Homologação do Pregão Eletrônico ocorreu no dia 24 de abril de 2014.

D. Pires



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Poder do Conselho do Governo Federal		Comprasnet		MINISTÉRIO DO PLANEJAMENTO, ORÇAMENTO E GESTÃO		Sistema de Administração	
Portal do Conselho Comprasnet		Sistema de Administração		Sistema de Administração		Sistema de Administração	
<p>Item: 1 - GRUPO 1 - Consultoria e Assessoria - Tecnologia Informatica</p> <p>Participantes deste item são as empresas abaixo relacionadas, com suas respectivas propostas.</p> <p>(As propostas com * na frente foram desclassificadas pelo pregoeiro)</p>							
CNPJ/CPF	Razão Social	Valor	Desclassificação	Quantidade	Valor Unit.	Valor Global	Data/Hora Recusa
00.660.928/0001-00	Life Tecnologia e Consultoria Ltda - ME	R\$ 199.500,00	4.8	1	R\$ 199.500,00	R\$ 199.500,00	06/03/2014 10:17:11
10.586.483/0001-01	Gmaes Tecnologia Ltda - ME	R\$ 210.000,00	4.8	1	R\$ 210.000,00	R\$ 210.000,00	28/02/2014 16:34:49
13.791.689/0001-61	A Mais Comercio e Servicos Ltda - ME	R\$ 179.168,99		1	R\$ 179.168,99	R\$ 179.168,99	
08.899.172/0001-50	Poli Servicos Gerais Ltda - ME	R\$ 172.000,00		1	R\$ 172.000,00	R\$ 172.000,00	
00.660.928/0001-00	Life Tecnologia e Consultoria Ltda - ME	R\$ 166.092,80		1	R\$ 166.092,80	R\$ 166.092,80	
02.593.165/0001-40	Gartner do Brasil Servicos de Pesquisas Ltda.	R\$ 165.000,00		1	R\$ 165.000,00	R\$ 165.000,00	
03.488.073/0001-62	Ptv Tecnologia da Informacao Ltda - EPP	R\$ 158.000,00		1	R\$ 158.000,00	R\$ 158.000,00	
10.586.483/0001-01	Gmaes Tecnologia Ltda - ME	R\$ 158.000,00		1	R\$ 158.000,00	R\$ 158.000,00	

Empresas participantes:

- 13.791.689/0001-61 A MAIS COMERCIO E SERVICOS LTDA - ME
- 08.899.172/0001-50 POLI SERVICOS GERAIS LTDA. - ME
- 00.660.928/0001-00 LIFE TECNOLOGIA E CONSULTORIA LTDA - ME
- 02.593.165/0001-40 GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA.
- 03.488.073/0001-62 PTV TECNOLOGIA DA INFORMACAO LTDA - EPP
- 10.586.483/0001-01 GMAES TECNOLOGIA LTDA - ME

O resultado do pregão, mesmo não sendo isoladamente suficiente para comprovar a inexigibilidade, permite entender o quão singulares são os serviços do GARTNER, haja vista a recusa das propostas dos outros participantes, em face da impossibilidade dos mesmos atenderem plenamente aos requisitos dos serviços que serviram de objeto à contratação.

Encerrado	04/02/2014 15:20:53	Item encerrado
Recusa	28/02/2014 16:34:49	Recusa da proposta. Fornecedor: GMAES TECNOLOGIA LTDA - ME, CNPJ/CPF: 10.586.483/0001-01, pelo melhor lance de R\$ 210.000,0000. Motivo: A empresa será inabilitada pelo descumprimento da condição 4.8 e por sua proposta não atender aos requisitos editalícios
Recusa	06/03/2014 10:17:11	Recusa da proposta. Fornecedor: LIFE TECNOLOGIA E CONSULTORIA LTDA - ME, CNPJ/CPF: 00.660.928/0001-00, pelo melhor lance de R\$ 199.500,0000. Motivo: A empresa não enviou documentação e será desclassificada.

Em outra pesquisa realizada na administração pública estadual verifica-se a realização de um PREGÃO pelo PRODEST. O PRODEST realizou um PREGÃO para aquisição do objeto de assessoria imparcial em tecnologia da informação com fornecimento de bases de conhecimento.

O resultado do pregão reforça a singularidade deste tipo de contratação, visto que não só não se conseguiu coletar preços de outras empresas além dos identificados em contratos da administração Pública



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

235
Fur

com o Gartner, como não apareceu nenhuma outra empresa no certame, tendo este PREGÃO se tornado um processo licitatório de uma empresa só, não tendo havido sequer uma proposta a mais do que aquela apresentada pela empresa Gartner. Vejamos a seguir:



GOVERNO DO ESTADO DO ESPÍRITO SANTO

Ata de Realização do Pregão Eletrônico
Número do Pregão: 0005/2016

Nº Ata: 1
Nº Edital: 0005/2016
Nº Processo: 71917713
Objeto: Prestação de SERVIÇOS TÉCNICOS ESPECIALIZADOS DE PESQUISA E ACONSELHAMENTO IMPARCIAL EM TECNOLOGIA, conforme especificação - ANEXO, do Edital.

Chat inativo para lote LT 001.

Lote: LT 001
Valor Estimado: 599.900,00

PROPOSTAS INICIAIS DOS LICITANTES				
Seq.	Data/Hora	Licitante	Valor	Status
1	28/03/2016 15:13:14	Licitante 01	599.000,00	C

(C) Propostas Classificadas
(D) Propostas Desclassificadas
(R) Propostas Reclassificadas

LANCES			
Seq.	Data/Hora	Licitante	Valor
1	29/03/2016 10:20:24	Licitante 01	534.664,00
2	29/03/2016 10:28:29	Licitante 01	525.000,00
3	29/03/2016 10:36:21	Licitante 01	524.100,00
4	29/03/2016 10:47:17	Licitante 01	523.980,00

Às 10:52 horas do dia 29 de Março de 2016, foi encerrado a Sessão de disputa. Sendo arrematante a empresa Licitante 01.

LICITANTE 01	29/03/2016 10:47:17	O valor negociado do licitante Licitante 01 para o lote LT 001 foi de R\$ 523.980,00.
PREGOEIRO	29/03/2016 10:52:23	Declaro aberto vistas na proposta do licitante Licitante 01.
PREGOEIRO	29/03/2016 10:52:23	Às 10:52 horas do dia 29 de Março de 2016, foi encerrado a Sessão de disputa. Sendo arrematante a empresa Licitante 01.
SISTEMA	29/03/2016 10:52:23	Declaro iniciada a fase de HABILITAÇÃO.
PREGOEIRO	29/03/2016 10:54:52	Senhor licitantes, agradecemos a sua participação. Sr. licitante, agradecemos a participação. Aguardamos que a empresa arrematante observe as condições de entrega da proposta e documentação. Salientamos que o prazo para essa medida conta-se a partir do fim da disputa do lote.

Fur



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

HABILITAÇÃO

Licitante	CNPJ
-----------	------

Prosseguindo, foram analisados os documentos anexados a proposta para a fase de Habilitação, o pregoeiro declara habilitada a Empresa GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA., CNPJ: 02593165000140

A empresa GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA. vencedora do lote: LT 001 se compromete a apresentar a documentação original (quando for o caso) e proposta com preço final ofertado, para cada item cotado, dentro de 2 dias úteis.

Por isto, procedeu-se adjudicado para a empresa

ADJUDICAÇÃO

Licitante	CNPJ	Data/Hora	Valor
GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISAS LTDA.	02593165000140	15/04/2016 15:15:44	523.980,00

Às 15:16 horas do dia 15 de Abril de 2016, foi encerrada a Sessão de Pregão.

Deste modo submete-se o feito à superior consideração sugerindo a homologação do certame e poster adoção das providências cabíveis.

Empresas participantes:

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

De maneira similar, na administração federal, o Ministério dos Transportes realizou um PREGÃO com o mesmo objeto e tendo o mesmo resultado que o PRODEST, ou seja, não conseguiu identificar prestadores similares bem como não apareceu nenhuma outra empresa no certame, tendo este PREGÃO também se tornado um processo licitatório de uma única empresa, ratificando mais uma vez a singularidade deste tipo de contratação. Tal processo foi documentado conforme descrito a seguir:

MINISTÉRIO DOS TRANSPORTES

Secretaria Executiva

Subsecretaria de Assuntos Administrativos

Coordenação Geral de Serviços Gerais

Ata de Realização do Pregão Eletrônico

Nº 00006/2016 (SRP)

Às 09:35 horas do dia 21 de novembro de 2016, reuniram-se o Pregoeiro Oficial deste Órgão e respectivos membros da Equipe de Apoio, designados pelo instrumento legal Portaria Nº 133 de 04/12/2015, em atendimento às disposições contidas na Lei nº 10.520 de 17 de julho de 2002 e no Decreto nº 5.450 de 31 de maio de 2005, referente ao Processo nº 50000008941201635, para realizar os procedimentos relativos ao Pregão nº 00006/2016. Objeto: Objeto: Pregão Eletrônico Registro de preços para eventual contratação de serviços de aquisição de licenças para acesso às bases de conhecimento de Pesquisa e Aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação com serviços de análise especializados, bem como, serviços complementares de apoio à consulta, interpretação e aplicação das informações contidas nas referidas bases, conforme condições, quantidades e exigências estabelecidas no Edital e seus anexos.

JUSTIFICATIVA DA INEXIBILIDADE

Justifica-se a inexigibilidade do processo licitatório com fundamentação legal amparada no artigo 25, caput, combinado com os seus incisos I, II e § 1º, da Lei n.º 8.666/93, tendo em vista o atendimento das condições de Singularidade, de Serviço Técnico Especializado, de Notória Especialização e, complementarmente, da inviabilidade de competição. Detalhamos a seguir cada uma destas condições.



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

236
Jue

(i) Notória especialização da empresa Gartner e seus profissionais

Conforme o conceito insculpido no §1º do artigo 25 da lei federal n. 8.666/93, transcrito a seguir:

§ 1º Considera-se de notória especialização o profissional ou empresa cujo conceito no campo de sua especialidade, decorrente de desempenho anterior, estudos, experiências, publicações, organização, aparelhamento, equipe técnica, ou de outros requisitos relacionados com suas atividades, permita inferir que o seu trabalho é essencial e indiscutivelmente o mais adequado à plena satisfação do objeto do contrato.

A notória especialização foi verificada e está apontada na análise do mercado de pesquisa e aconselhamento imparcial em TIC, à luz dos objetivos e resultados pretendidos com a presente contratação. Cabe ressaltar, ainda, que a Gartner já é contratada por inúmeras instituições públicas, incluindo alguns Tribunais.

Ainda cabe destaque para as Pesquisas (Research), como principal produto da Gartner, pois seguem um processo metodológico proprietário, amplamente conhecido e aprovado no mercado, descrito a seguir, refletindo em sua notoriedade:

- **Rigor:** processo extremamente meticuloso e cuidadoso em assegurar que as práticas de pesquisa sejam seguidas e entreguem aconselhamentos que sejam relevantes, adequados e práticos para o negócio.
- **Sistematização:** Os processos e metodologias seguem uma sequência lógica e consistente, não permitindo tomar atalhos, e se preocupam em desenvolver soluções que funcionem.
- **Validade:** As opiniões são baseadas em uma base sólida de fatos verificados e evidenciados pela própria equipe de pesquisadores, empresas e universidades.
- **Empirismo:** As conclusões são baseadas em evidências concretas coletadas através dos analistas, pesquisas de mercado e da experiência real de clientes.

O processo e a metodologia da Gartner é descrita em detalhes no documento:

http://www.gartner.com/imagesrv/research/methodologies/methodologies_brochure_14.pdf

Em adição, ressalta-se ainda que inúmeras mídias internacionais, tais como: O The Wall Street Journal, The Economist e The Financial Times, e mais cerca de 30 publicações de negócios e tecnologia, que são líderes de Mercado, consideram a Gartner uma fonte confiável e independente, citando a Gartner em suas publicações.

Listamos abaixo alguns exemplos de empresas que costumam mencionar pesquisas da Gartner em suas publicações diárias:

[Huge volumes of data make real-time insurance a possibility](#)

(The Economist - 21/09/17)

[Bill Gates investirá na construção de "cidade inteligente" no Arizona, EUA](#)

(GEDAF Finanças & Empreendedores - Sao Paulo/SP - 17/11/2017 - Web)

[Internet das Coisas](#)

(Marketeria - Porto Alegre/RS - 17/11/2017 - Web)

[Artificial Intelligence no Service Desk: futuro ou realidade?](#)

(InforChannel - Sao Paulo/SP - 16/11/2017 - Web)

[Handwritten signature]



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Artigo 2.596 - Seguir a profissão do seu pai talvez não seja mais uma opção, por Mateus Azevedo

(Call to Call - Sao Paulo/SP - 16/11/2017 - Web)

Black Friday: ciberataques mais comuns e como prevenir

(Security Information News - Sao Paulo/SP - 16/11/2017 - Web)

CEO da CA Technologies, Mike Gregoire, explora a combinação de inovação e execução em sua apresentação no CA World'17

(TI Bahia - Salvador/BA - 16/11/2017 - Web)

CERTI lança campanha de financiamento coletivo para difundir tecnologia nacional aplicada à Internet das Coisas (IoT)

(Fundação CERTI - Florianopolis/SC - 16/11/2017 - Web)

Chatbots e AI são os próximos passos para os treinamentos corporativos

(Empresas & Negócios - Sao Paulo/SP - 16/11/2017 - Web)

De olho nas promoções de PHISHING e SMISHING na Black Friday

(E-Commerce News - Sao Paulo/SP - 16/11/2017 - Web)

Engineering do Brasil fecha contrato com Eletrobrás

(Adonline - Sao Paulo/SP - 16/11/2017 - Web)

Gartner: 10 maneiras de financiar a mudança para o negócio digital

(InfórChannel - Sao Paulo/SP - 16/11/2017 - Web)

Motorola lança módulo especial da Polaroid para o Moto Z

(Aprizion - Recife/PE - 16/11/2017 - Web)

Projeto pioneiro em SC quer produzir placas para Internet das Coisas

(Diário Catarinense - Florianopolis/SC - 16/11/2017 - Web)

Seguradora adota Blockchain para Smart Contracts

(Sindseg RS - Porto Alegre/RS - 16/11/2017 - Web)

SoftwareONE atualiza plataforma PyraCloud e otimiza funcionalidades para portfólio multicloud

(IT Forum 365 - Sao Paulo/SP - 16/11/2017 - Web)

Seguros SURA adota Blockchain para Smart Contracts

(Seguro Notícias - Sao Paulo/SP - 15/11/2017 - Web)

As maiores ameaças de segurança devem ser o foco, não nas mais populares, afirma o Gartner

(IT Portal - Sao Paulo/SP - 14/11/2017 - Web)

Gartner identifica as 10 Principais Tendências Tecnológicas Estratégicas para 2017

(Exame - 04/11/2016 - Web)

Empresas devem atualizar regras para mitigar riscos da IoT, alerta Gartner

(Computerworld Brasil - 04/11/2016 - Web)

Nono dígito vai atender novas aplicações do Serviço Móvel

(Anatel - 01/11/2016 - Web)

Tendências que impactarão o mercado de Cloud Computing em 2017

(Computerworld Brasil - 01/11/2016 - Web)

MicroStrategy apresenta sua nova filosofia "intelligence everywhere"

(Gazeta da Semana - 27/10/2016 - Web)

DPaschoal recebe prêmios no Brasil e nos EUA pelo destaque na utilização de tecnologia aplicada

(Agência O Globo - 03/11/2016 - Web)

Apresentando o Microsoft Teams, nova ferramenta do Office 365

(Microsoft - 03/11/2016 - Web)

Microsoft quer ampliar participação no mercado de segurança da informação

(ABES Software - 31/10/2016 - Web)

MicroStrategy apresenta sua nova filosofia "intelligence everywhere"

(Instituto Information Management - 31/10/2016 - Web)



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

232
239
G

MicroStrategy lança solução gratuita de Data Discovery
(Decision Report - 31/10/2016 - Web)

Plataforma para a mudança
(O Estado de S. Paulo - Sao Paulo/SP - 31/10/2016 - Impresso)

Rimini Street aumenta o investimento na Austrália e Nova Zelândia, abre novo escritório em Melbourne
(Exame - 31/10/2016 - Web)

Novos computadores ingressam na era das tecnologias móveis
(Folha de S. Paulo - Sao Paulo/SP - 31/10/2016 - Impresso)

Para Apple e Microsoft, PCs ainda são um bom negócio
(The Wall Street Journal - 31/10/2016 - Web)

Sistemas cognitivos deve ter investimentos globais de US\$ 31 bilhões em 2019
(Valor Econômico - Online - 27/10/2016 - Web)

5 domínios fundamentais para a plataforma digital
(IT Forum 365 - 26/10/2016 - Web)

Analistas projetam crescimento de 2,9% no mercado brasileiro de TI em 2017
(Computerworld Brasil - 26/10/2016 - Web)

Gartner aponta tendências estratégicas para 2017 na área de TI
(CIO - 26/10/2016 - Web)

Gastos com TI no Brasil devem crescer 2,9% em 2017
(IT Forum 365 - 26/10/2016 - Web)

Opinião: A transformação digital ainda precisa chegar à indústria
(Computerworld Brasil - 26/10/2016 - Web)

Gigante dos chips, Qualcomm compra NXP por US\$ 38 bi
(O Estado de S. Paulo - Sao Paulo/SP - 28/10/2016 - Impresso)

Escola Judicial encerra a semana com 210 participantes em cursos
(TJ-MS - 27/10/2016 - Web)

Fabricante de chips Qualcomm vai comprar NXP por US\$ 38 bilhões
(Estadão - 27/10/2016 - Web)

Gastos com digitalização devem crescer em todo mundo, mas com menor ênfase na América Latina
(TI Inside - 27/10/2016 - Web)

Inimigos à mesa: bandidos usam negligência e ressentimento para obter cumplicidade de usuários
(IT Forum 365 - 27/10/2016 - Web)

Inteligência artificial deve ganhar força e ditar futuro de negócios digitais
(IT Forum 365 - 27/10/2016 - Web)

Gartner destaca cinco domínios para a plataforma digital
(ABES Software - 26/10/2016 - Web)

(ii) Singularidade da demanda do PJERJ e dos Serviços Gartner

Apesar de seu significado em nosso vocabulário estar associado a único, inédito ou incomum, faz-se necessário trazer à luz seu significado percebido pela Lei. Para isto, trazemos a interpretação de "Serviços de natureza singular" na visão de Marçal Justen Filho em seu livro "Comentários a Lei de Licitações e Contratos Administrativos", 9ª Edição, de 2002, em sua página 278 e 279 que tratam do tema, onde destacamos:

"No esforço de definir regra legal, deve-se iniciar-se pela afirmação de que a natureza singular não significa ausência de pluralidade de sujeitos em condições de desempenhar o objeto. A ausência de pluralidade conduz à incidência do inc. I. Mais ainda, conduz à

A PMS



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

inviabilidade de competição relativamente a qualquer serviço, mesmo quanto àqueles que não forem técnicos profissionais especializados. Ou seja, a “natureza singular” deve ser entendida como uma característica especial de algumas contratações de serviços técnicos profissionais especializados. Enfim e para concluir esta questão, singular é a natureza do serviço, não o número de pessoas capacitadas a executá-lo.”

“A natureza singular se caracteriza como uma situação anômala, incomum, impossível de ser enfrentada satisfatoriamente por todo e qualquer profissional “especializado”. Envolve os casos que demandam mais do que a simples especialização, pois apresentam complexidades que impedem obtenção de solução satisfatória a partir da contratação de qualquer profissional (ainda que especializado). ”

O serviço singular deve ser entendido como aquele cujo objeto possua características individuais que o distingam dos demais e o tornem incomum, diferente, insuscetível de comparação ou assimilação por qualquer outro da mesma espécie.

Observa-se, também, que a questão não é apenas a singularidade do serviço em si mesmo, mas também é a singularidade do interesse público a ser satisfeito. Ou seja, quando se alude à singularidade do serviço, está se aludindo a uma espécie de singularidade reflexa, o que é singular, o que é especial, o que é diferente, o que é peculiar não é o serviço que vai ser ofertado propriamente dito; o que é singular, especial, diferente, peculiar é o interesse do PJERJ que tem que ser satisfeito através do serviço de pesquisa e aconselhamento imparcial em TIC da Gartner.

A natureza singular, conforme já exposto neste estudo técnico, caracteriza-se pela situação especial e incomum da necessidade que diversos níveis organizacionais do PJERJ, desde a alta direção até os técnicos, possuem de conhecer e dominar a rápida evolução dos produtos e do mercado de TIC, num cenário global e nacional, dentro do contexto de negócios do PJERJ e suas peculiaridades, impossível de ser atendida satisfatoriamente por profissional “especializado” qualquer ou ser especificado de forma clara em requisitos técnicos. Envolve casos que demandam mais do que a especialização, pois apresentam complexidades que impedem obtenção de solução satisfatória a partir da contratação de qualquer profissional (ainda que especializado).

A demanda pelos serviços em questão se enquadra perfeitamente no conceito da singularidade, pois sua complexidade é elevada e justifica-se por:

- a) Ser o PJERJ um Órgão Público vital para o bom funcionamento do Estado do Rio de Janeiro para diversos segmentos da sociedade e áreas de conhecimento dentro da realidade brasileira, dentre os quais destacamos a manutenção da Lei e da Ordem, a garantia constitucional dos cidadãos, os serviços financeiros e os serviços sociais, gerando uma necessidade de conhecimento e informação sobre as demandas desses segmentos e do mercado de TIC que é impossível de ser plenamente suprida pelos nossos próprios servidores.
- b) Ser a informática uma das alavancas-chave para se obter produtividade, competitividade e desempenho compatíveis com as necessidades da sociedade no século XXI. Tem trazido benefícios crescentes às organizações, porém tem se tornado cada vez mais complexa, não só na análise da adequação de uso e na seleção de ferramentas e aplicações, mas principalmente na sua operação e relação intrínseca com todas as atividades de negócio das organizações, ciclos de lançamento, maturidade e obsolescência de tecnologias e produtos serem cada vez menores no cenário da digitalização do setor público.

FRM



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

238
Fur

- c) Ser exigido cada vez mais das organizações a busca por melhorias em hardwares, softwares, facilidades de comunicação e novos métodos de trabalho, mais integrados e produtivos.
- d) Não se permitir erros nas ações de TIC em face do elevado volume de investimentos que é requerido, dos prazos reduzidos de implementação e da relevância para o negócio das ações que requerem o suporte da informática.

Assim, os serviços em questão surgem justamente da necessidade que os gestores e técnicos do PJERJ têm de tomar decisões estratégicas, na maioria das vezes em prazos estreitos, que não podem estar baseadas apenas em suas experiências e discernimento pessoais. Qualquer decisão inadequada tem efeitos dramáticos logo adiante, seja na forma de prejuízos financeiros, seja na imagem institucional do PJERJ pela inadequação das soluções oferecidas ou pelo descompasso entre o que foi feito e o que poderia ter sido.

Verifica-se que tanto a singularidade do objeto quanto a notoriedade da empresa Gartner se confundem, ficando, na verdade, um atrelado ao outro, hipótese que permite a contratação por inexigibilidade com fulcro no art. 25, inciso II c/c art. 13 inciso III da Lei 8.666/93, como bem esclareceu o TCU no recente informativo n. 2643[6], trecho transcrito a seguir:

"... em alguns tipos de contratação deve ser observada a relação que existe entre a singularidade do objeto e a notória especialização. Embora tal fato não possa ser tomado como uma regra, a singularidade do objeto muitas vezes decorre da própria notória especialização de seu executor". Assim, para o relator, "nesse tipo de objeto 'consultoria' a inexigibilidade de licitação é possível para contratação de objetos mais complexos, em particular quando a metodologia empregada e os produtos entregues são interdependentes da atuação do prestador de serviço, assim como de suas experiências pretéritas, publicações, equipe técnica, aparelhamento e atividades anteriormente desenvolvidas para o próprio órgão."

(iii) Natureza de serviço técnico profissional especializado

Analisando as hipóteses do artigo 13 da Lei federal n. 8.666/93, verificamos o enquadramento nos incisos I e III, conforme apresentado abaixo:

- No o Art. 13 – Inciso I, pois o serviço prevê trabalhos relativos à apresentação de pesquisas, análises e estudos técnicos acerca de TIC e seus fornecedores;
- No o Art. 13 – Inciso III, pois a atividade é de aconselhamento imparcial em TIC, abrangendo produtos, tecnologias, mercado de TI e processos/melhores práticas.

Ressaltamos, ainda, que devido ao fato do serviço em questão ser feito através de pesquisas e catalogado por áreas específicas não há como se estabelecer critérios que possibilitem o julgamento objetivo das propostas de eventuais licitantes para que seja efetuada uma contratação. A escolha de contratar a Gartner deve-se a sua reputação e especialização na prestação deste serviço.

(iv) Falta de competidores no mercado nacional o que torna inviável a competição

Conforme já demonstrado anteriormente a Gartner é a líder do mercado de "Analyst Firms", que são empresas de serviços que atuam fundamentalmente no negócio da criação e venda de informação e conhecimento. Em um modelo com tais características pode-se afirmar que tamanho é documento e isso explica a liderança da Gartner que conta com a maior quantidade de analistas e faturamento.

Fato é, que mais analistas conseguem cobrir um número maior de temas e gerar mais pesquisas que,

Fur



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

por sua vez, representam maior geração de conhecimento e de valor para o PJERJ.

A presença no Brasil de uma equipe técnica que entenda as particularidades da TIC no Brasil e, principalmente as particularidades das empresas e órgãos governamentais é um fator decisivo para a contratação pretendida. Essa relevância pôde ser constatada inúmeras vezes nestes anos em que nos deparamos com situações como:

- Revisão de contratos com fornecedores locais;
- Construção de editais de licitação de serviços e produtos de TI;
- Avaliação de fornecedores locais de desenvolvimento de aplicações;
- Análise de tendências do desenvolvimento local da mão de obra.

Ao avaliarmos o mercado, considerando os requisitos e necessidades do presente estudo, verificamos as empresas Forrester e Gartner, mas apenas a Gartner possui, no Brasil, as seguintes características essenciais à prestação do serviço objeto desta contratação.

- Analistas no Brasil;
- Suporte à utilização dos serviços no Brasil;
- Conferências e Eventos do Setor de TIC no Brasil.

A Gartner está presente no Brasil desde 1997, com escritório e equipe própria nas cidades de São Paulo (capital e interior), Brasília, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Salvador, Recife, Curitiba, Florianópolis e Porto Alegre.

Com base na experiência relatada pelos já usuários dos serviços, na relação com os analistas brasileiros da Gartner, pudemos verificar que estes possuem experiência profissional e conhecimento do mercado brasileiro com suas nuances e peculiaridades, cobrindo a maior parte das demandas técnicas exigidas, tais como: Gestão de TI, Outsourcing, Fabrica de Software, Inovação em TI, Serviços de TI, TI Bimodal, Business Intelligence (BI), Gestão de dados & Integração, Segurança e Privacidade, Planejamento Estratégico de TI, Governança de TI, Desenvolvimento de Aplicações e Integração, Servidores & Storage, Estratégia de Datacenter e tendências, Cloud Computing, TI Verde, Design de Datacenter, Estratégias de Consolidação e migração de Datacenter.

Conforme informações prestadas pela própria empresa Gartner, o serviço será prestado pela sua estrutura internacional, e, em especial com duas equipes, uma, de residentes no Brasil: Claudio Neiva (Segurança), Luis Mangi (Estratégia de Aplicação), Cassio Dreyfuss (Governança e Gestão de TI), Henrique Cecci (Datacenter, Infraestrutura e Operações), Dennis Torii (ERP), Donald Feinberg (Business Intelligence, SGDD e Gerenciamento de Informação), a outra com os mais inúmeros analistas que residem fora do Brasil mas falam a língua portuguesa, a saber: Alvaro Mello (CIO e Inovação), Daniel Barros (Outsourcing e Serviços de TI), Felix Gaehtgens (Security & Privacy), João Tapadinhas (BI), Luiz Anavirtate (PCs, Laptops & Handheld Devices), Mario Farias (Data management, Analytics e Estratégia de dados), Andy Castonguay (Internet das Coisas), Peter Krensky (BI), Ivar M Berntz (Negócios Digitais e CEO).

O estudo técnico identificou que o Forrester não participou de licitações para compra dos serviços que servem de objeto a esse estudo técnico.

Pesquisando no site da Forrester em 10/11/2017, verificou-se que:

- Conforme descrito em seu Relatório Anual 2016, página 24, seção "Sales and Marketing", a América Latina não possui atendimento direto, sendo, portanto, atendido por representante comercial independente;



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

224
239
Gur

"We sell our products and services through our direct sales force in various locations in North America, Europe, Asia, and Australia.... Our International Business Development Group sells our products and services through independent sales representatives in select international locations."

- Os eventos[7] da empresa não ocorrem no Brasil;
- O Forrester não mantém analista no Brasil, conforme consta em seu site[8], divulgando a seguinte distribuição dos seus 96 analistas: North America (46), Europe (29), Ásia Pacific (19), África (1) e Latin America (1);
- A quantidade de analistas, 96, é número relativamente pequeno se comparado a Gartner, com cerca de 1.900 analistas - em 10/11/2017.

Considerando os presentes estudos, considera-se que as assinaturas/licenças ofertadas pela empresa Gartner atendem às necessidades reconhecidas pelo PJERJ, conforme proposta apresentada e histórico dos serviços prestados a demais empresas públicas consultadas. A base de conhecimento contempla a necessidade do PJERJ. O suporte dos analistas abrange várias formas de contato ilimitados. O atendimento especializado aos CIOs contempla os serviços, atualmente, necessários ao PJERJ. Em suma, os serviços em pauta são os melhores, mais adequados e estruturados para atender as demandas e necessidades do PJERJ.

[7] <https://go.forrester.com/events>

[8] <https://www.forrester.com/hub/analysts.xhtml> em 10/11/2017

Corroborando com a impossibilidade de concorrência e a singularidade dos serviços são apresentadas certidões expedidas em nome da Gartner pela ABES – Associação Brasileira de Software nºs 171108/31.927, 171108/31.928 e 161108/31.929. Desta Certidões destacamos o texto da Certidão de nº 171108/31.927, que certifica e atesta o seguinte:

- a) Que para fins e efeitos de que tratam o artigo 25, inciso I, da lei nº 8.666, de 21 de junho de 1993, alterada pela lei nº 8.883/94, 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 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, 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;
- b) Que os serviços de "prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico" 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, em face do disposto no inciso I do artigo 25 da lei 8.666/93;
- c) Que os serviços 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 13 da lei 8.666/93, mais especificamente no inciso I (estudos técnicos, planejamentos e projetos básicos ou executivos);
- d) Que os serviços de "prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e

[Handwritten signature]



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações" são especializados, não rotineiros, exigindo talento formado e incorporado na empresa, que ao longo do tempo desenvolveu métodos e condições especialíssimas para tal empreitada;

- e) Que o GARTNER Inc., é reconhecido mundialmente em previsões e posicionamento sobre os segmentos mais importantes nas áreas de informática e telecomunicações. ”;

As justificativas para o enquadramento estão apresentadas na tabela a seguir:

Inciso	Justificativa
Art. 13 – Inciso I	O serviço prevê trabalhos relativos à apresentação de pesquisas, análises e estudos técnicos acerca de TI e seus fornecedores.
Art. 13 – Inciso III	A atividade de aconselhamento imparcial produtos, tecnologias e mercado de TI, em especial o aconselhamento previsto no perfil alta gestão, gerencial e técnico, prevê o assessoramento ao Secretário de TIC e equipe de TI do PJERJ.
Art. 25 – Inciso I	Conforme certidão apresentada pela ABES, “os serviços de prognósticos sobre tecnologia da informação e aconselhamento tático e estratégico 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”
Art. 25 – Inciso II	Decorrência direta do enquadramento do serviço nos incisos I e III do art. 13 da Lei nº 8.666/93.

No que diz respeito aos requisitos de singularidade dos serviços a serem contratados, bem como da notória especialização, nos baseamos nas análises e estudos técnicos realizados e já mencionados, e, consideramos as Certidões da ABES, já citadas e transcritas acima, atestando que a empresa Gartner do Brasil é a única capaz e autorizada a comercializar e prover os serviços de natureza singular e a notória especialização que são adequados às necessidades deste PJERJ.

Dessa forma, é possível argumentar pela incontestada demonstração do atendimento aos requisitos para inexigibilidade do processo licitatório e apenas a Gartner atende os requisitos necessários expostos neste documento para suprir a imperiosa necessidade da TI no cenário estratégico do PJERJ.

6-BENEFÍCIOS ESPERADOS

Benefício

1 - Auxiliar os gestores e técnicos em TIC a encurtar o processo de escolha de tecnologias, mediante consultas às bases de conhecimento e acesso aos autores dos documentos (analistas), que indicarão a que fim essas tecnologias são destinadas, onde devem ser empregadas, os benefícios apresentados e em que situações devem ser utilizadas.

Com as consultas às bases de conhecimento e o acesso direto aos analistas, pode-se fazer o monitoramento do ciclo de amadurecimento das tecnologias, indicando quando elas estarão no seu estágio de menor risco para sua adoção, podendo assim evitar tecnologias com grande grau de imaturidade, minimizando os riscos e desafios que comumente são traduzidos em atrasos e aumento de custo na sua

Handwritten signature and initials



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

240
fun

implantação.

2 - Reduzir a possibilidade de aquisições equivocadas por critérios secundários e impróprios. A base de conhecimento oferece pesquisas dos principais critérios de seleção e escolha de produtos e fornecedores junto à sua base de clientes que já utilizam tais produtos.

A identificação da maturidade das tecnologias e produtos pretende evitar adoção de tecnologias e aquisições de produtos em fase final do seu ciclo de vida. Tais tecnologias e produtos possuem pequeno horizonte de fornecimento de suporte, manutenção e atualizações, ocasionando a necessidade de substituição antecipada, o que resulta em gastos extraordinários evitáveis.

3 - Redução dos riscos de seleção e escolha de tecnologias e na redução do tempo das decisões em TI, em última instância, resultarão em melhor aproveitamento dos recursos públicos.

As assinaturas/licenças permitirão tratar os projetos de Tecnologia da Informação, por meio de consulta às bases de dados e a analistas especializados, além de reuniões in loco com técnicos da contratada para o encaminhamento das questões mais relevantes. Trata-se, portanto, de escopo de utilização dos serviços bem definidos que, em razão do formato concebido para sua prestação – voltado ao desenvolvimento de planos de trabalho para temas de maior relevância estratégica.

O mercado de 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, baseadas apenas na sua experiência e apoio da equipe técnica.

7-AVALIAÇÃO DAS NECESSIDADES DE ADEQUAÇÃO PARA EXECUÇÃO CONTRATUAL

Tipo de Necessidade	Descrição
1 - Nenhuma necessidade de adequação será necessária	
2 -	
3 -	

EQUIPE DE PLANEJAMENTO DA CONTRATAÇÃO

Integrante Técnico	Integrante Demandante	Integrante Administrativo
 Renato Warwar Silva Mat. 10/19474	 Humberto Vieira da Cruz Mat. 04101004-2	 Carla Cortês D'Aguiar 01/25708

Rio de Janeiro, 12 de feveread de 2018

