

Estudo Técnico Preliminar 16/2021

1. Informações Básicas

Número do processo: 53115.020815/2021-17

2. Descrição da necessidade

Serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicação.

3. Área requisitante

Área Requisitante	Responsável
Coordenação Geral de Tecnologia da Informação e Comunicação	Luiz Fernando Bastos Coura

4. Necessidades de Negócio

Serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em tecnologia da informação e comunicações, envolvendo apoio e aconselhamento a executivos e líderes de TIC, incluindo acesso a bases de conhecimentos sobre TIC e sobre o relacionamento entre TIC e negócio, bem como prognósticos (análises) e *mentoring* (aconselhamento) na área de Tecnologia da Informação e Comunicações destinados aos níveis de atuação estratégica, tática (gerencial) e técnica.

5. Necessidades Tecnológicas

5.1 Provimento de plataforma tecnológica de repositório de dados, informações e análises sobre os domínios técnicos de pesquisa e aconselhamento imparcial que sejam objeto da contratação;

5.2 Provimento de plataforma tecnológica para gerenciamento de usuários e licenças do serviço de pesquisa e aconselhamento imparcial contratado;

5.3. Acesso à base de dados de pesquisas, análises e informações técnico-executivas de acordo com níveis de atuação definidos, provendo de forma agregada à licença o aconselhamento imparcial contínuo e a garantia de suporte à utilização e disponibilidade das licenças contratadas;

5.4. As bases de conhecimento deverão estar em idioma português (quando disponíveis nesse idioma por padrão) ou inglês;

5.5. As bases de conhecimento deverão estar disponíveis na internet, em sítio próprio da empresa CONTRATADA, e permitir acesso via navegador, sem exigência de qualquer produto adicional nas estações de trabalho dos usuários;

5.6. A solução deverá permitir a recuperação de informações a partir de mecanismo de busca, utilizando-se de palavras compostas e operadores lógicos e permitindo, além de ferramentas que permitam a indexação de conteúdo de acordo com o perfil de atuação de cada usuário;

5.7. A solução deverá oferecer mecanismo de seleção de assuntos e envio de alertas de relatórios publicados nas áreas de interesse selecionadas;

5.8. As licenças não poderão conter limite para tempo de consulta às bases, quantidade de acessos em período de tempo ou quantidade de conhecimento ou documentos transferidos (desde que ocorram por um usuário licenciado).

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

6.1. O aconselhamento imparcial contínuo deve ser pautado na equidade e isenção da CONTRATADA em relação aos temas, produtos e/ou fornecedores analisados, assegurando equidade de tratamento e exercendo as análises de forma objetiva, transparente e independente do interesse de terceiros e não podendo a CONTRATADA possuir qualquer tipo de contrato comercial, de revenda ou de representação com as empresas e/ou produtos analisados.

6.2. Os documentos disponíveis nas bases de conhecimento da CONTRATADA poderão ser acessados e transferidos para o ambiente do CONTRATANTE (por intermédio de *download*), permitindo o direito de referenciar os conteúdos das bases de conhecimento e seus autores, em editais, textos e apresentações técnicas, (respeitado o direito autoral da CONTRATADA);

1.3.3. A empresa CONTRATADA deverá ser detentora dos direitos autorais sobre as pesquisas, os programas e as bases de conhecimento fornecidos e comprometer-se a não violar, direta ou indiretamente, os direitos de terceiros, com observação da legislação pertinente, sobretudo a Lei nº 9.610, de 19/02/1998.

7. Estimativa da demanda - quantidade de bens e serviços

Tendo por base a estrutura organizacional e a hierarquia das decisões da CGTI e da Assessoria do GM, bem como as atribuições e resultados esperados em relação aos projetos em andamento no Ministério, o quantitativo necessário de subscrições para atendimento às necessidades institucionais está demonstrado a seguir:

- a) **Subsecretaria de Planejamento e Tecnologia da Informação (01 (uma) subscrição Tipo 1):** Para o executivo máximo da área de TIC que atua na liderança tecnológica corporativa (Subsecretaria de Planejamento e TI), será necessário acesso ao conhecimento explícito e tácito de especialistas nas múltiplas vertentes. O especialista em aconselhamento imparcial deve entender o contexto e as prioridades do MCOM para aconselhar a construção de estratégia contextualizada. A interação entre os envolvidos ajudará a promover os benefícios esperados com os serviços personalizados, diante da necessidade constante de tomar de decisões táticas e estratégicas de médio e longo prazo que afetam diretamente a qualidade e a evolução os serviços públicos prestados à sociedade;
- b) **Coordenação-Geral de TIC e Coordenação de Governança (02 (duas) subscrição Tipo 2):** serviço de subscrição para apoiar o assessor e substituto imediato da liderança tecnológica corporativa, envolvendo a tomada de decisões estratégicas sobre as necessidades de negócio a serem atendidas, sobre as melhores formas de alcançar os benefícios e com gerenciamento adequado de recursos e riscos;
- c) **Coordenações da CGTI e Assessoria Especial de TIC (03 (três) subscrições Tipo 3):** serviço de subscrição com acesso amplo às bases de conhecimentos de TIC, porém com apoio especializado em uma área de domínio específica, envolvendo o detalhamento de processos e práticas gerenciais do domínio escolhido;
- d) **Coordenações, Divisões, Chefias de Serviços e demais servidores (01 (uma) subscrição do Tipo 4 com 05 (cinco) acessos permitidos):** serviço de subscrição para apoiar as áreas técnicas subordinada às Coordenações-Gerais. O número mínimo para esse tipo de subscrição são 05 (cinco) acessos simultâneos, quantidade adequada para atender às quatro coordenações-gerais da CGTI, auxiliando os servidores no acesso às bases de conhecimento especializados e de auxílio às novas contratações.

ITEM	DESCRIÇÃO DO SERVIÇO	ATUAÇÃO	MÉTRICA	QUANTIDADE
1	Executive Programs Leadership Team Plus Leader: o Leader (o “Serviço”) foi criado para o executivo de tecnologia mais sênior na organização de cliente, normalmente, o CIO e seu leadership team. O Serviço oferece ao cliente um relacionamento contínuo de aconselhamento com o Gartner e um thinking partner para contextualizar percepções da Gartner	Estratégica	Subscrição	1

2	Executive Programs Leadership Team Plus IT Executive: IT Executive Team Member (o "serviço") foi criado para executivos sênior de tecnologia na organização de cliente. O Serviço oferece ao cliente um relacionamento contínuo de aconselhamento com o Gartner e um thinking partner para contextualizar percepções do Gartner	Estratégica	Subscrição	2
3	Executive Programs Leadership Team Plus Advisor Member: Gerentes da Superintendência de Gestão Interna da Informação. Reportam-se ao executivo de TI de mais alta hierarquia. Desempenhará o papel de "Team Member". Desempenhará o papel de "Advisor Team Member"	Gerencial	Subscrição	3
4	Gartner for Technical Professionals Pack (1 Leader + 4 usuários): Gartner for Technical Professionals Advisor Team (o "Serviço") oferece aos clientes que mantêm um limite mínimo para investimento em produtos selecionados do Gartner, acesso ao Gartner para Technical Professionals Research e research advisors relacionados ao serviço	Operacional	Subscrição	1 Pack (com 5 permissões de acesso)
TOTAL				7

8. Levantamento de soluções

- Solução 1 - Assinatura/acesso de sites específicos de avaliação produtos e fornecedores de soluções de TIC, com base em análises e classificações de suas comunidades de usuários e fabricantes; e
- Solução 2 - Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial.

9. Análise comparativa de soluções

Solução 1 - Assinatura/acesso de sites específicos de avaliação produtos e fornecedores de soluções de TIC, com base em análises e classificações de suas comunidades de usuários e fabricantes.

Tomando como referência a solução acima, foram analisados os alguns sites disponíveis no mercado:

Site	Análise
TrustRadius (https://www.trustradius.com/)	<p>O TrustRadius é um site que dá aos compradores de tecnologia acesso a avaliações e classificações de softwares, feitas por usuários da tecnologia. O site reivindica mais de 1,75 milhão de visitantes por ano e uma taxa de crescimento de 100% ao ano.</p> <p>Além das avaliações de usuários e classificações oferecidas por sites semelhantes, a TrustRadius oferece Guias do Comprador detalhados que permitem que potenciais compradores comparem rapidamente os prós e contras de diferentes ferramentas de software dentro de uma categoria de produto. Os guias estão disponíveis gratuitamente e são baseados puramente nos dados fornecidos pelos usuários reais do produto. Eles são projetados para oferecer aos compradores uma rápida visão geral das opções de produtos disponíveis e para orientá-los sobre as vantagens e desvantagens de cada produto, conforme percebido pelos usuários finais da tecnologia.</p>

	Para apresentar informações aos usuários sobre os produtos líderes em cada categoria, a empresa usa um formato de gráfico semelhante ao Quadrante Mágico do Gartner Group, denominado "TrustMaps". A "probabilidade" de um usuário recomendar um produto em particular desempenha um papel importante na maneira como o produto é classificado no TrustMaps. Relatórios de produtos mais detalhados estão disponíveis separadamente da TrustRadius por uma taxa.
IT Central Station (http://www.itcentralstation.com/)	Diferentemente do TrustRadius, focado em soluções de software, o IT Central Station se propõe a fornecer uma plataforma para conectar compradores de soluções (hardware e/ou software) a analistas e especialistas dispostos a compartilhar suas opiniões sobre esses produtos, oferecendo um local para os usuários finais de tecnologia compartilharem suas experiências, juntamente com opiniões de especialistas sobre produtos específicos que outros profissionais podem avaliar ou adquirir. As avaliações e classificações de usuários estão disponíveis em uma ampla variedade de categorias de produtos. Para algumas das categorias, os usuários podem obter cotações gratuitas, ao responder a um conjunto de perguntas preliminares. Neste caso, são apresentados aos possíveis compradores cinco fornecedores, comparando os que oferecem o melhor preço para o produto pesquisado.
G2 Crowd https://www.g2crowd.com/)	Com o objetivo de oferecer aos compradores de software e serviços um local para encontrar análises de produtos, a empresa se baseia na participação coletiva dos usuários de software para ajudar os compradores de software corporativo a tomar decisões mais informadas ao avaliar e comprar produtos similares. O G2 Crowd usa um formato semelhante ao Quadrante Mágico do Gartner Group, chamado "The Grid", para classificar produtos e fornecedores de software concorrentes com base em avaliações e classificações de sua comunidade de usuários. Os fatores que são considerados ao pontuar um produto ou fornecedor incluem a probabilidade de os usuários do produto o recomendarem a outras pessoas, classificações de usuários de características específicas do produto e o número de revisões recebidas. Para classificar produtos, o G2 Crowd também usa o que descreve como dados de "presença de mercado", como crescimento de receita, participação de mercado e número de funcionários.
Capterra http://www.capterra.com/)	Ao contrário dos outros, é um serviço gratuito. Os compradores podem procurar e comparar softwares de vários fornecedores e obter conselhos e informações através da compra de guias, postagens em blogs e análises de usuários. A Capterra oferece até seus próprios especialistas em software para orientar os compradores e recomendar gratuitamente uma lista restrita de produtos com base em seus requisitos. A empresa obtém lucro a partir do fornecedor de software do qual o usuário finalmente compra. Neste caso, especificamente, para obter o aconselhamento adequado, a MCOM teria que publicar suas necessidades, para que, da análise de diversos especialistas, a uma solução fosse indicada. Esse modelo de atuação vai de encontro aos mecanismos de sigilo da informação e funcionais existentes na Instituição.

9.1 Da análise da primeira alternativa de contratação identificada, a solução 1, sites especializados, é possível observar algumas características em comum que não atendem as reais necessidades do MCOM:

9.2 Fornecem apenas acesso/assinatura ao seu conteúdo. Não há direcionamento quanto ao cenário futuro de tecnologias. Ou seja, são úteis para avaliar uma tecnologia em particular e não há orientação quanto à decisão de qual a melhor solução para uma determinada necessidade do cliente. Assim, as avaliações, apesar de úteis e claras sobre os prós e os contras de uma tecnologia, podem não refletir se a solução analisada é ou não a mais adequada para um problema em particular;

9.3 Não há acompanhamento in loco para estudar as necessidades do "Cliente". Muitas vezes o cliente, baseado em seus conhecimentos difusos ou com o apoio disperso de sua equipe técnica, não possui uma visão ampla sobre as possíveis tecnologias que poderiam alavancar os negócios. Especialistas com conhecimento holístico e larga experiência no mercado, ao analisar os objetivos e as metas das instituições, são capazes de orientar os gestores em decisões críticas de adoção de soluções de TIC. Esse tipo de orientação, ou aconselhamento, é importante para reduzir os riscos nas escolhas de tecnologias, que podem se mostrar equivocadas num curto ou médio prazos;

9.4 Como as avaliações são feitas por usuários, é natural que carreguem um certo grau de satisfação (ou insatisfação) pessoal em cada solução avaliada. Neste caso, a análise dessas avaliações pode deixar o gestor ainda mais inseguro na tomada de decisão sobre uma tecnologia/produto em particular. Daí a necessidade de acompanhamento na interpretação dessas avaliações, dado o ambiente específico e as soluções desenvolvidas no MCOM.

9.5 As avaliações não são totalmente isentas. Não há imparcialidade na análise das avaliações recebidas, uma vez que, em muitos casos, os próprios fabricantes/fornecedores escrevem *White papers* sobre seus produtos. Essa característica dos relatórios de avaliações pode ser tendenciosa, levando os gestores a tomarem decisões com base em indicação do próprio fabricante/fornecedor.

9.6 Não há relacionamento direto com o cliente. Além de ser disponibilizado apenas o acesso ao site, através de assinaturas que dão direito de leitura e submissão de avaliações, seus mantenedores não promovem eventos de apresentação de prognósticos de tecnologias. Eventos dessa natureza são importantes para o serviço público por conectarem fornecedores e clientes corporativos da iniciativa privada, que apresentam tendências e o estado da arte na adoção de tecnologias. São importantes na medida em que permitem o contato com o “novo”, evitando a adoção de tecnologias/soluções ultrapassadas ou em desuso pela comunidade.

Solução 2 - Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial

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

Empresa	Descrição	Análise
Forrester (https://www.forrester.com)	Companhia americana fundada em 1983. Com 35 anos de atuação, oferece serviços de pesquisa e aconselhamento para líderes de negócios ampliarem suas estratégias de crescimento. Promove pesquisas anuais com mais de 650 mil consumidores e executivos mundialmente, através de metodologias rigorosas e objetivas. Através dessas pesquisas, análise de dados, consultoria, eventos e da promoção de encontros seus especialistas com os seus clientes executivos, propõem uma nova forma de pensar aos seus clientes que transforme suas organizações. Com atuação forte nos Estados Unidos e Canadá (47 analistas), Europa (29 analistas) e no eixo Ásia-Pacífico (21 analistas), possui apenas 3 especialistas voltados para a América Latina e 1 escritório em São Paulo. Além disso, o calendário de eventos para 2019 não traz nenhum evento para o Brasil ou América Latina. Todos estão previstos para acontecerem nas mesmas regiões onde sua atuação é mais efetiva.	Possui atuação pouco expressiva na América Latina, com apenas 3 especialistas e 1 escritório em São Paulo, o que pode ser um óbice ao alcance dos objetivos da contratação, já que deve haver interação contínua entre os profissionais da contratada e os analistas e executivos do MCOM nos momentos de tomada de decisão.
Gartner (https://www.gartner.com/en)	Empresa global de pesquisa e aconselhamento, fornece ferramentas adequadas aos seus clientes de diversos setores, incluindo tecnologia, financeiro, marketing, vendas e cadeia de suprimentos, para alavancarem seus negócios. Com mais de 2.000 analistas e atuação em mais de 100 países, possui 5 escritórios no Brasil (incluindo um em Brasília), e oferece seus serviços por meio de pesquisa e aconselhamento, consultoria e organização de conferências. Sua proposta é direcionar seus clientes para decisões certas sobre os assuntos mais importantes para a organização, com base em suas percepções objetivas, obtidas por meio de pesquisa, análise de dados, metodologias de resolução de problemas e experiências hands-on com seus clientes (acompanhamento presencial). Com a confirmação de 9 simpósios globais voltados para executivos de TIC em 2019, o Gartner ainda deve promover em 2019, somente em São Paulo, 4 eventos voltados para o mercado de tecnologia, incluindo as áreas de:	Voltada aos consumidores de tecnologia, fomentando a interação entre os pares (seus especialistas e os executivos das organizações – gestores de TIC, no caso do MCOM). Foca suas pesquisas para definição de estratégias, análises e acesso de tecnologia e ferramentas, além de ajudar seus clientes nos processos decisórios que envolvem aspectos de tecnologia enquanto negócio. As bases de conhecimento do <i>Gartner</i> , que podem ser acessadas de forma <i>on-line</i> através de um serviço <i>web</i> , são próprias, sendo as maiores disponíveis no mercado, cobrindo o mais amplo escopo de temas de TIC, o que os leva a ter posição de liderança nas pesquisas de mercado

	Infraestrutura, Operações e Nuvem; Análise de dados; e Segurança e Gerenciamento de Riscos, além de um simpósio voltado para executivos de TIC que engloba essas três áreas mencionadas.	realizadas por empresas especializadas, como a <i>Knowledge Capital Group</i> – KCG, que em seu mais recente relatório (2017), destaca o Gartner tanto no aconselhamento a Provedores de Tecnologia (<i>Sell Side</i>), como a “Usuários de Tecnologia” (<i>Buy Side</i>).
IDC (http://br.idclatin.com/default.aspx)	IDC é a empresa líder em inteligência de mercado e consultoria nas indústrias de tecnologia da informação, telecomunicações e mercados de consumo em massa de tecnologia. Analisa e prediz as tendências tecnológicas para que os profissionais, investidores e executivos possam tomar decisões de compra e negócios nestes setores. Mais de 1.000 analistas em 110 países proveem conhecimento local, regional e global dos mercados tecnológicos em hardware, software, serviços, telecomunicações, segmentos verticais e investimentos em TI. O cômputo dos dados e informações sobre os diversos segmentos de TI e Telecomunicações permite a construção de uma base de conhecimento, estruturada e analisada em forma consistente, que serve como instrumento de apoio para que as organizações definam sua posição e suas estratégias para enfrentar os desafios de um mercado cada vez mais dinâmico e competitivo. Além disso, a possibilidade de acessar informações obtidas ao redor do mundo permite ao IDC antecipar as mudanças locais e identificar as melhores alternativas para seus clientes. Com cerca de 40 eventos programados entre dezembro de 2018 e agosto de 2019, em diversos segmentos de mercado, nenhum deles deve ocorrer na América Latina. Os últimos eventos realizados nessa região remontam à 2014.	Seu foco consiste na elaboração de relatórios de participação e posicionamento de mercado e modelos de negócios focados em vendas para as indústrias de Tecnologia da Informação, telecomunicações e mercados de consumo em massa de tecnologia. Esse foco é diferente da necessidade do MCOM sobre quais as melhores soluções atendem aos Objetivos Estratégicos da Instituição.
451 Research (https://451research.com/)	Fundada nos anos 2000, a companhia produz pesquisa qualitativa e quantitativa para empresas de tecnologia, provedores de serviço, profissionais do ramo financeiro e para líderes de TI. A proposta da empresa é fornecer percepções de mercado para seus clientes investirem em infraestrutura digital da borda para o núcleo do negócio. Organiza suas pesquisas numa metodologia que envolve 13 canais, dentre os quais transformação na nuvem, comércio e experiência do cliente, análise de dados e inteligência artificial, infraestruturas críticas e datacenters, desenvolvimento e operação e segurança da informação. Além de disponibilizar encontros virtuais na forma de Webinars, em que um especialista transmite suas percepções para um grupo específico de usuários autorizados, a empresa organiza eventos mundiais, assim como as demais empresas já citadas. Para o fim de 2018 estavam previstos 3 deles, incluindo um de Big Data, em Londres – Inglaterra, e outro sobre inteligência artificial, em Boston – EUA. Nenhum deles está previsto para ocorrer no Brasil ou mesmo na América Latina.	O foco da 451 Research, assim como o do IDC é, principalmente, a construção e divulgação de métricas de negócio, como a participação de mercado, volume e previsão de crescimento de vendas. Sua base de clientes são, especialmente, empresas que fabricam e vendem produtos e serviços relacionados à tecnologia, embora tenha ampliado ao longo dos anos a participação de empresas que compram e implementam esses produtos.

9.7. Da análise da segunda alternativa, contratação de empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial, conclui-se que se mostra mais adequada, pois além de fornecer acesso à base de conhecimentos, a empresa disponibiliza ainda serviços de aconselhamento e interpretação dos dados obtidos nas pesquisas realizadas com usuários e fornecedores. A conjugação do acesso à base de conhecimento com os serviços de transferência de percepções da empresa acerca do mercado e de tecnologias, atende integralmente a necessidade do MCOM de fornecer apoio aos gestores que compõem a cadeia decisória do papel das TIC na Agência.

9.8. Observa-se ainda que essa forma de contratação tem sido uma prática frequentemente adotada por órgãos da administração pública nos últimos anos.

9.9. Dentre as soluções identificadas, foi preenchido o quadro a seguir para validação dos requisitos exigidos pelo SISP.

Requisito	Solução	Sim	Não	Não se Aplica
A Solução encontra-se implantada em outro órgão ou entidade da Administração Pública?	Solução 1	X		
	Solução 2	x		
A Solução está disponível no Portal do Software Público Brasileiro? (quando se tratar de software)	Solução 1			x
	Solução 2			x
A Solução é composta por software livre ou software público? (quando se tratar de software)	Solução 1			x
	Solução 2			x
A Solução é aderente às políticas, premissas e especificações técnicas definidas pelos Padrões de governo ePing, eMag, ePWG?	Solução 1			x
	Solução 2			x
A Solução é aderente às regulamentações da ICP-Brasil? (quando houver necessidade de certificação digital)	Solução 1			x
	Solução 2			x
A Solução é aderente às orientações, premissas e especificações técnicas e funcionais do e-ARQ Brasil? (quando o objetivo da solução abranger documentos arquivísticos)	Solução 1			x
	Solução 2			x

10. Registro de soluções consideradas inviáveis

Em face da literatura técnica do objeto quanto a análise das soluções disponíveis, demonstra-se que a solução 1 não atende às necessidades do MCOM de aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), incluindo serviços especializados de acesso e análise de dados em bases de conhecimento de pesquisas em TIC. A primeira alternativa fornece

apenas acesso às pesquisas realizadas e não há fornecimento de serviço especializado de análise do ambiente de TIC do MCOM, em conjunto com os objetivos estratégicos do órgão, para delinear os cenários mais adequados para o negócio, levando em consideração os investimentos em tecnologia.

11. Análise comparativa de custos (TCO)

11.1 – Cálculo dos Custos Totais de Propriedade

11.1 Solução Viável - Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial

11.1.2 Custo Total de Propriedade – Memória de Cálculo

11.1.2.1 Segue o custo estimado do modelo de contratação, para o período de 24 (vinte e quatro) meses, com base no menor preço da pesquisa de mercado detalhada no Relatório de Elaboração de Pesquisa de Preços (SEI nº 7988988).

ITEM	DESCRIÇÃO	MÉTRICA	QUANTIDADE PREVISTA	VALOR UNITÁRIO ESTIMADO	VALOR TOTAL ESTIMADO
1	Executive Programs Leadership Team Plus Leader: o Leader (o "Serviço") foi criado para o executivo de tecnologia mais sênior na organização de cliente, normalmente, o CIO e seu leadership team. O Serviço oferece ao cliente um relacionamento contínuo de aconselhamento com o Gartner e um thinking partner para contextualizar percepções da Gartner	Subscrição	1	R\$307.400,00	R\$307.400,00
2	Executive Programs Leadership Team Plus IT Executive: IT Executive Team Member (o "serviço") foi criado para executivos sênior de tecnologia na organização de cliente. O Serviço oferece ao cliente um relacionamento contínuo de aconselhamento com o Gartner e um thinking partner para contextualizar percepções do Gartner	Subscrição	2	R\$307.400,00	R\$614.800,00
3	Executive Programs Leadership Team Plus Advisor Member: Gerentes da Superintendência de Gestão Interna da Informação. Reportam-se ao executivo de TI de mais alta hierarquia. Desempenhará o papel de "Team Member". Desempenhará o papel de "Advisor Team Member"	Subscrição	3	R\$120.300,00	R\$360.900,00
4	Gartner for Technical Professionals Pack (1 Leader + 4 usuários): Gartner for Technical Professionals Advisor Team (o "Serviço") oferece aos clientes que mantêm um limite mínimo para investimento em produtos selecionados do Gartner, acesso ao Gartner para Technical Professionals Research e research advisors relacionados ao serviço	Subscrição	1 Pack (com 5 permissões de acesso)	R\$184.600,00	R\$184.600,00
CUSTO TOTAL ESTIMADO (24 MESES)					R\$2.935.400,00

11.2 – Mapa Comparativo dos Cálculos Totais de Propriedade (TCO)

A tabela abaixo foi produzida com base na solução viável descrita no subitem acima.

Descrição da solução	Estimativa de TCO ao longo dos anos			Total
	Ano 1	Ano 2	Ano 3	
Contratar empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial	R\$ 1.467.700,00	R\$ 1.467.700,00	R\$ 1.467.700,00	R\$ 4.403.100,00

12. Descrição da solução de TIC a ser contratada

A solução escolhida consiste na contratação de empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial de TIC, a ser executado de forma contínua, nas quantidades e níveis de atuação detalhados a seguir:

ITEM	DESCRIÇÃO DO SERVIÇO	CATSER	ATUAÇÃO	MÉTRICA	QTDE
1	Executive Programs Leadership Team Plus Leader: o Leader (o "Serviço") foi criado para o executivo de tecnologia mais sênior na organização de cliente, normalmente, o CIO e seu leadership team. O Serviço oferece ao cliente um relacionamento contínuo de aconselhamento com o Gartner e um thinking partner para contextualizar percepções da Gartner	27332	Estratégica	Subscrição	1
2	Executive Programs Leadership Team Plus IT Executive: IT Executive Team Member (o "serviço") foi criado para executivos sênior de tecnologia na organização de cliente. O Serviço oferece ao cliente um relacionamento contínuo de aconselhamento com o Gartner e um thinking partner para contextualizar percepções do Gartner	27332	Estratégica	Subscrição	2
3	Executive Programs Leadership Team Plus Advisor Member: Gerentes da Superintendência de Gestão Interna da Informação. Reportam-se ao executivo de TI de mais alta hierarquia. Desempenhará o papel de "Team Member". Desempenhará o papel de "Advisor Team Member"	27332	Gerencial	Subscrição	3
4	Gartner for Technical Professionals Pack (1 Leader + 4 usuários): Gartner for Technical Professionals Advisor Team (o "Serviço") oferece aos clientes que mantêm um limite mínimo para investimento em produtos selecionados do Gartner, acesso ao Gartner para Technical Professionals Research e research advisors relacionados ao serviço	27332	Operacional	Subscrição	1 Pack (com 5 permissões de acesso)

12.1. Dentre as empresas analisadas, a que melhor atende às necessidades negociais do MCOM é a empresa Gartner do Brasil, cuja contratação deverá ser feita por meio de inexigibilidade com enquadramento no disposto no inc. I do art. 25 da Lei nº 8.666/1993:

"Art. 25. É inexigível a licitação quando houver inviabilidade de competição, em especial:

I - para aquisição de materiais, equipamentos, ou gêneros que só possam ser fornecidos por produtor, empresa ou representante comercial exclusivo, vedada a preferência de marca, devendo a comprovação de exclusividade ser feita através de atestado fornecido pelo órgão de registro do comércio do local em que se realizaria a licitação ou a obra ou o serviço, pelo Sindicato, Federação ou Confederação Patronal, ou, ainda, pelas entidades equivalentes;"

12.2. Registra-se que o objeto da contratação NÃO incide nas hipóteses vedadas pelos artigos 3º e 4º da IN SGD/ME nº 1 /2019:

Art. 3º Não poderão ser objeto de contratação:

I - mais de uma solução de TIC em um único contrato, devendo o órgão ou entidade observar o disposto nos §§ 2º e 3º do art. 12; e

II - o disposto no art. 3º do Decreto nº 9.507, de 2018, inclusive gestão de processos de TIC e gestão de segurança da informação.

Parágrafo único. O apoio técnico aos processos de gestão, de planejamento e de avaliação da qualidade das soluções de TIC poderá ser objeto de contratação, desde que sob supervisão exclusiva de servidores do órgão ou entidade.

Art. 4º Nos casos em que a avaliação, mensuração ou apoio à fiscalização da solução de TIC seja objeto de contratação, a contratada que provê a solução de TIC não poderá ser a mesma que avalia, mensura ou apoia a fiscalização.

13. Estimativa de custo total da contratação

Valor (R\$): 2.935.400,00

A estimativa de custo total para a contratação é de **R\$ 2.935.400,00 (dois milhões, novecentos e trinta e cinco mil e quatrocentos reais)**, pelo período de **24 (vinte e quatro) meses**, conforme tabela abaixo:

ITEM	ATUAÇÃO	MÉTRICA	QTDE	DESCRIÇÃO DO SERVIÇO	CÓDIGO CATSER	VALOR UNITÁRIO	VALOR TOTAL
1	Estratégica	Subscrição	1	Executive Programs Leadership Team Plus Leader: o Leader (o "Serviço") foi criado para o executivo de tecnologia mais sênior na organização de cliente, normalmente, o CIO e seu leadership team. O Serviço oferece ao cliente um relacionamento contínuo de aconselhamento com o Gartner e um thinking partner para contextualizar percepções da Gartner	27332	R\$ 307.400,00	R\$ 307.400,00
2	Estratégica	Subscrição	2	Executive Programs Leadership Team Plus IT Executive: IT Executive Team Member (o "serviço") foi criado para executivos sênior de tecnologia na organização de cliente. O Serviço oferece ao cliente um relacionamento contínuo de aconselhamento com o Gartner e um thinking partner para	27332	R\$ 307.400,00	R\$ 614.800,00

				contextualizar percepções do Gartner			
3	Gerencial	Subscrição	3	Executive Programs Leadership Team Plus Advisor Member: Gerentes da Superintendência de Gestão Interna da Informação. Reportam-se ao executivo de TI de mais alta hierarquia. Desempenhará o papel de "Team Member". Desempenhará o papel de "Advisor Team Member"	27332	R\$ 120.300,00	R\$ 360.900,00
4	Operacional	Subscrição	01 (um) Pack (com 05 (cinco) permissões de acesso)	Gartner for Technical Professionals Pack (1 Leader + 4 usuários); Gartner for Technical Professionals Advisor Team (o "Serviço") oferece aos clientes que mantêm um limite mínimo para investimento em produtos selecionados do Gartner, acesso ao Gartner para Technical Professionals Research e research advisors relacionados ao serviço	27332	R\$ 184.600,00	R\$ 184.600,00
Valor Total dos Serviços (24 meses)							R\$ 2.935.400,00

14. Justificativa técnica da escolha da solução

A contratação de empresa para prestação de serviços especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial se mostra mais adequada, pois além de fornecer acesso à base de conhecimentos, a empresa disponibiliza ainda serviços de aconselhamento e interpretação dos dados obtidos nas pesquisas realizadas com usuários e fornecedores. A conjugação do acesso à base de conhecimento com os serviços de transferência de percepções da empresa acerca do mercado e de tecnologias, atende integralmente a necessidade do MCOM de fornecer apoio aos gestores que compõem a cadeia decisória do papel das TIC no Ministério.

Observa-se ainda que essa forma de contratação tem sido uma prática frequentemente adotada por órgãos da administração pública nos últimos anos.

15. Justificativa econômica da escolha da solução

A solução otimiza o processo de investimentos em TIC do MCOM, de forma a ter maior controle dos gastos, assertividade no planejamento tático e estratégico e menor dispêndio de tempo e recursos diversos.

Além disso, a contratação reduz as despesas em razão do potencial aumento da eficácia nas contratações de TIC.

16. Benefícios a serem alcançados com a contratação

16.1 Apoiar o MCOM na implementação de melhorias nos processos de governança e de projetos de TIC;

16.2 Prover acesso à bases de conhecimento de pesquisas em Tecnologia da Informação e Comunicação e aos serviços de prognósticos e aconselhamento estratégico, tático e operacional em TIC;

16.3 Prover acesso a fonte confiável de informações e orientações especializadas sobre governança, gestão e domínios técnicos de atuação para os executivos e líderes de Tecnologia da Informação e Comunicação do MCOM;

16.4 Prover acesso a base de conhecimento especializada de boas práticas, recomendações e ferramentas de apoio para suporte aos executivos, aos líderes e ao time técnico de TIC do MCOM;

16.5 Prover acesso a fonte de aconselhamento imparcial contínuo pautado na equidade e isenção em relação aos produtos e/ou fornecedores analisados, contribuindo na construção de percepções objetivas, transparentes e independentes;

16.6 Otimizar o processo de investimentos em TIC do MCOM, de forma a ter maior controle dos gastos, assertividade no planejamento tático e estratégico e menor dispêndio de tempo e recursos diversos;

16.7 Automação contínua e estrutural para permitir que novas tecnologias entrem em convergência;

16.8 Minimizar os riscos da ocorrência de impactos negativos na condução das ações estratégicas do MCOM, promovidos pela área de TIC;

16.9 Permitir maior transparência e segurança no processo de decisão estratégica da área de TIC;

16.10 Reduzir as despesas decorrente do potencial aumento da eficácia nas contratações de TIC.

17. Providências a serem Adotadas

17.1 O Ministério das Comunicações irá designar equipe para fiscalização e gestão do contrato nos moldes do Art. 29 da IN SGD/ME nº 01/2019.

9.2 A Contratada deverá designar preposto para representar a empresa e atuar como principal interlocutor junto ao MCOM.

18. Declaração de Viabilidade

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

18.1. Justificativa da Viabilidade

O presente ESTUDO TÉCNICO PRELIMINAR, elaborado pelos integrantes TÉCNICO e REQUISITANTE em harmonia com o disposto no art. 11 da Instrução Normativa nº 01/2019/SGD/ME, considerando a análise das alternativas de atendimento das necessidades elencadas pela área requisitante e os demais aspectos normativos, conclui pela VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO, uma vez considerados os seus potenciais benefícios em termos de eficácia, eficiência, efetividade e economicidade. Em complemento, os requisitos listados atendem adequadamente às demandas formuladas, os custos previstos são compatíveis e os riscos identificados são administráveis, pelo que RECOMENDAMOS o prosseguimento da contratação.

19. Responsáveis

MARCUS VINICIUS DE JESUS AZEVEDO

Integrante Técnico

DANIELE MEIRA BORGES

Integrante Requisitante

Declaro a adequação do conteúdo deste documento às disposições da Instrução Normativa 1/2019-SGD/ME.

WANESSA QUEIROZ DE SOUZA OLIVEIRA

Autoridade Máxima da Área de TIC