

Termo de Referência 130/2024

Informações Básicas

Número do artefato	UASG	Editado por	Atualizado em
130/2024	170010-MF-SRF-SECRETARIA DA RECEITA FEDERAL/DF	KARLO ROGERIO GOSCINSKI	13/12/2024 12:54 (v 4.0)
Status	CONCLUIDO		

Outras informações

Categoria	Número da Contratação	Processo Administrativo
VII - contratações de tecnologia da informação e de comunicação/Serviços de TIC		18220.002203/2024-97

1. Condições gerais da contratação

1.1. Contratação de solução de tecnologia da informação e comunicação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial, na forma de subscrição, para acesso ilimitado a uma base de conhecimentos/pesquisas em tecnologia da informação e comunicação, contendo pesquisas primárias, interpretação de tendências e acesso síncrono e assíncrono ilimitado, por telefone e internet, aos pesquisadores que confeccionam tais pesquisas e prognósticos, em perfis destinados às áreas Executiva, Gerencial e Técnica, da CONTRATANTE, RFB, nos termos da tabela abaixo, conforme condições, quantidades, exigências e estimativas estabelecidas neste instrumento e no Estudo Técnico Preliminar desta contratação.

1.2. No período de vigência, estando realçadas as alterações a contratar em relação ao contrato atualmente vigente, o objeto, CATSER 27.324, será:

Item	QTD	Valor Unitário Anual	Valor Total Anual
Executive Programs Leadership Team Plus – Leader	3	393.600,00	1.180.800,00
Executive Programs Leadership Team Plus – IT Executive	1	393.600,00	393.600,00
Executive Programs Leadership Team Plus – Advisor Member	9	143.900,00	1.295.100,00

Executive Programs Leadership Team Plus: Partner Team Leader (SVPM)	1	438.800,00	438.800,00
CISOs Executive – Team Leader	1	438.800,00	438.800,00
CISOs Executive – Team Member	2	164.900,00	329.800,00
CDAOs Executive – Team Leader	1	438.800,00	438.800,00
CDAOs Executive – Team Member	4	164.900,00	659.600,00
SWEL Executive Team – Team Leader	1	438.800,00	438.800,00
SWEL Executive Team – Team Member	1	164.900,00	164.900,00
I&O Executive Team – Team Leader	1	438.800,00	438.800,00
I&O Executive Team – Team Member	1	164.900,00	164.900,00
Technical Professional Team – Leader	2	52.400,00	104.800,00
Technical Professional Team – Member	12	43.100,00	517.200,00
Total de Assinaturas	40		7.004.700,00
Summit Brasil	25	10.475,00	261.875,00
Total de Eventos			261.875,00
Total Anual do Contrato			7.266.575,00

1.3. Conforme acima, o valor da contratação será de R\$ 7.266.575,00 (sete milhões, duzentos e sessenta e seis mil, quinhentos e setenta e cinco reais). Em relação ao item Eventos Summit Brasil, estes serviços serão sob demanda, ou seja, somente serão pagos se efetivamente forem demandados.

1.4. Os serviços objeto desta contratação são caracterizados como de natureza singular, uma vez que se caracterizam por serviços técnicos especializados, contratados por inexigibilidade de licitação, nos termos do art. 74, inciso III, alínea "c", lei 14.133, de 2021.

1.5. O prazo de vigência da contratação é de 1 ano a contar de 10 (dez) dias úteis após sua assinatura, prorrogável por até 10 anos, na forma dos artigos 106 e 107 da Lei nº14.133/2021. Nestes 10 (dez) dias úteis, a CONTRATADA deverá disponibilizar o acesso aos serviços.

- 1.6. O serviço a contratar é enquadrado como continuado tendo em vista que é serviço contratado para a manutenção da atividade administrativa, decorrente de necessidades permanentes ou prolongada.
- 1.7. O Contrato oferece maior detalhamento das regras que serão aplicadas em relação à vigência da contratação.

2. Fundamentação e descrição da necessidade

- 2.1. A fundamentação e a descrição da necessidade desta contratação encontram-se pormenorizadas em tópico específico dos Estudos Técnicos Preliminares desta contratação.
- 2.2. O objeto da contratação está previsto no Plano de Contratações Anual 2024, conforme detalhamento a seguir:

ALINHAMENTO AO PAC 2024	
Item	Descrição
DFD nº 51 /2023	Serviço técnico especializado de pesquisa e aconselhamento imparcial, para acesso ilimitado a uma base de conhecimento / Pesquisas em Tecnologia da Informação e Comunicação.

- 2.3. O objeto da contratação também está alinhado com a Estratégia de Governo Digital 2024/2027 e em consonância com o Plano Diretor de Tecnologia da Informação e Comunicação (PDTIC) 2023/2024 da CONTRATANTE, conforme demonstrado abaixo:

ALINHAMENTO AOS PLANOS ESTRATÉGICOS		
ID	Objetivos Estratégicos	Nome do documento <vigência>
OE04	Aumentar o engajamento do corpo funcional	Plano Estratégico Institucional 2021-2023 da RFB
OP03	Intensificar a oferta de serviços por meio digital	Plano Estratégico Institucional 2021-2023 da RFB
OPR01	Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional	Plano Estratégico Institucional 2021-2023 da RFB

OPR04	Estimular a inovação e a gestão do conhecimento	Plano Estratégico Institucional 2021-2023 da RFB
-------	---	--

ALINHAMENTO AO PDTIC 2023-2024			
ID	Ação do PDTIC	ID	Meta do PDTIC associada
A09	Contratar serviços de apoio à evolução de governança de TI	M05	Evoluir a Governança de TI

2.4. A presente contratação encontra respaldo no PDTI 2023/2024 da RFB que contém as seguintes necessidades:

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

2.5. Estas Necessidades decorrem dos Objetivos Estratégicos Institucionais da seguinte forma:

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

		trabalho (Objetivo de pessoas e recursos – OPR06) Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N02	Prospecção de soluções para atendimento de necessidades de soluções de TI	- Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) - Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) - Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) - Ampliar o uso da TI para automatização e inovação (Objetivo de pessoas e recursos – OPR03) - Estimular a inovação e a gestão do conhecimento (Objetivo de pessoas e recursos – OPR04) - Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N03	Desenvolvimento e aprimoramento de soluções de TI e gestão de seu portfólio	- Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) - Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) - Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) - Ampliar o uso da TI para automatização e inovação (Objetivo de pessoas e recursos – OPR03) - Estimular a inovação e a gestão do conhecimento (Objetivo de pessoas e recursos – OPR04) - Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N04	Gestão da Infraestrutura e serviços de TI	- Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) - Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) - Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01)

		Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N05	Gestão de contratos de TI	- Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) - Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) - Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) - Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)
N06	Gestão da área de Segurança da Informação	- Aumentar o engajamento do corpo funcional (Objetivo estratégico – OE04) - Intensificar a oferta de serviços por meio digital (Objetivo de processos – OP03) - Aperfeiçoar os processos de trabalho e a estrutura organizacional (Objetivo de pessoas e recursos – OPR01) - Ampliar o uso da TI para automatização e inovação (Objetivo de pessoas e recursos – OPR03) - Otimizar o uso de recursos institucionais (Objetivo de pessoas e recursos – OPR10)

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

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

- N01 - Aperfeiçoamento da Governança, da gestão, do planejamento e da capacitação na área de TI
 - M01 - Elaborar e revisar o planejamento de TI
 - M02 - Realizar comprometimento orçamentário
 - M03 - Realizar reuniões do Comitê de tecnologia e segurança da informação (CTSI)
 - M04 - Evoluir os processos de trabalho de TI
 - M05 - Evoluir a Governança de TI
 - M06 - Capacitar os servidores lotados nos processos de TI da RFB, oferecendo as oportunidades de desenvolvimento de competências necessárias ao crescimento do servidor e da instituição

- N02 - Prospecção de soluções para atendimento de necessidades de soluções de TI
 - M07 – Aumentar a oferta de soluções inovadoras
 - M08 – Evoluir a gestão de demandas
- N03 – Desenvolvimento e aprimoramento de soluções de TI e gestão de seu portfólio
 - M09 - Realizar contratações de desenvolvimento, aquisição e implantação de soluções de TI
 - M010 - Evoluir desenvolvimento, aquisição e implantação de soluções de TI
 - M011 - Gerir portfólio de soluções de TI
 - M012 - Aumentar a oferta e a eficiência das soluções de uso e de análise de informações
 - M013 - Incentivar e aprimorar o desenvolvimento interno de soluções
- N04 - Gestão da Infraestrutura e serviços de TI
 - M014 - Realizar contratações de manutenção e suporte de soluções de TI
 - M015 - Evoluir a gestão de serviços de TI
 - M016 - Aprimorar e simplificar os mecanismos de compartilhamento de dados
- N05 - Gestão de Contratos de TI
 - M017 - Evoluir os processos de gestão de contratos de TI
- N06 - Gestão da área de Segurança da Informação
 - M018 - Contratar serviços de segurança
 - M019 - Evoluir programa de conscientização de servidores em segurança da informação
 - M020 - Evoluir governança e gestão de segurança de TI

3. Descrição da solução como um todo

3.1. *A descrição da solução como um todo encontra-se pormenorizada em tópico específico dos Estudos Técnicos Preliminares desta contratação.*

3.2. Conforme quantidades e preços acima, a solução de TIC consiste na contratação dos seguintes serviços de subscrições/eventos:

- Executive Programs Leadership Team Plus – Leader - 3
- Executive Programs Leadership Team Plus – IT Executive - 1
- Executive Programs Leadership Team Plus – Advisor Member- 9
- Executive Programs Leadership Team Plus: Partner Team Leader (SVPM) - 1

- CISOs Executive – Team Leader - 1
- CISOs Executive – Team Member – 2
- CDAOs Executive – Team Leader - 1
- CDAOs Executive – Team Member - 4
- SWEL Executive Team – Team Leader - 1
- SWEL Executive Team – Team Member - 1
- I&O Executive Team – Team Leader - 1
- I&O Executive Team – Team Member - 1
- Technical Professional Team – Leader - 2
- Technical Professional - Team – Member – 12
- Eventos Summit Brasil - 25

4. Requisitos da contratação

Requisitos de Negócio

4.1. Os requisitos de negócio encontram-se pormenorizada em tópico específico dos Estudos Técnicos Preliminares desta contratação.

Requisitos de Capacitação

4.2. Considerando que se trata da continuidade da prestação de serviços, não será necessário treinamento à equipe que atuará com a solução.

Requisitos Legais

4.3. O presente processo de contratação deve estar aderente à Constituição Federal, à Lei nº 14.133/2021, à Instrução Normativa SGD/ME nº 94, de 2022, Instrução Normativa SEGES/ME nº 65, de 7 de julho de 2021, Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018 (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – LGPD) e a outras legislações aplicáveis.

Requisitos de Manutenção

4.4. Devido às características da solução, não há necessidade de realização de manutenções (corretivas/preventivas/adaptativa/evolutiva) pela CONTRATADA, visando à manutenção da disponibilidade da solução e ao aperfeiçoamento de suas funcionalidades.

Requisitos Temporais

4.5. O sítio da CONTRATADA deverá estar disponível 24/7 e os serviços de atendimento de solicitações de consulta devem ser prestados conforme definido no Instrumento de Medição de Resultado, Anexo 2 deste Termo de Referência.

4.6. Na contagem dos prazos estabelecidos neste Termo de Referência, quando não expressados de forma contrária, excluir-se-á o dia do início e incluir-se-á o do vencimento.

4.7. Todos os prazos citados, quando não expresso de forma contrária, serão considerados em dias corridos. Ressaltando que serão contados os dias a partir da hora em que ocorrer o incidente até a mesma hora do último dia, conforme os prazos.

Requisitos de Segurança e Privacidade

4.8. Os serviços deverão atender aos princípios e procedimentos elencados nas Políticas de Segurança da Informação e de Privacidade da CONTRATADA, as quais deverão sempre estar em conformidade com a legislação de proteção de dados aplicável vigente, incluindo, sem limitar-se, à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – LGPD (Lei n. 13.709/2018).

4.9. Conforme IN Seges/ME 81/2022, Art. 10 não se verifica a necessidade de classificar este Termo de Referência nos termos da Lei nº 12.527, de 18 de novembro de 2011, uma vez que a presente contratação não trata de informações consideradas imprescindíveis à segurança da sociedade ou do Estado, previstas no art. 23 da Lei citada.

Requisitos Sociais, Ambientais e Culturais

4.10. Devem ser atendidas as normativas contidas na IN SLTI/MPOG Nº 01, de 19 de janeiro de 2010, onde aplicáveis.

Requisitos da Arquitetura Tecnológica

4.11. Os serviços deverão ser executados observando-se as diretrizes de arquitetura tecnológica estabelecidas pela área técnica da CONTRATANTE.

4.12. A adoção de tecnologia ou arquitetura diversa deverá ser autorizada previamente pela CONTRATANTE. Caso não seja autorizada, é vedado à CONTRATADA adotar arquitetura, componentes ou tecnologias diferentes daquelas definidas pela CONTRATANTE.

Requisitos de Projeto e de Implementação

4.13. Item não se aplica ao objeto desta contratação.

Requisitos de Implantação

4.14. Os serviços deverão ser disponibilizados aos usuários finais em até 10 (dez) dias úteis da assinatura do contrato.

Requisitos de Garantia e Manutenção

4.15. O prazo de garantia é aquele estabelecido na Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 (Código de Defesa do Consumidor), e suas atualizações.

Requisitos de Experiência Profissional

4.16. Os serviços contratados deverão ser prestados por técnicos devidamente capacitados nos produtos em questão, bem como com todos os recursos ferramentais necessários para a prestação dos serviços.

Requisitos de Formação da Equipe

4.17. Não serão exigidos requisitos de formação da equipe para a presente contratação.

Requisitos de Metodologia de Trabalho

4.18. A execução dos serviços deverá observar o item “Modelo de Execução do Contrato” deste Termo de Referência.

4.19. A execução dos serviços está condicionada ao recebimento pelo Contratado de Ordem de Serviço (OS) emitida pela Contratante. O envio de solicitações de consulta, pelos usuários da CONTRATANTE previamente cadastrados nas respectivas subscrições, funcionará como Ordem de Serviço.

4.20. A CONTRATADA deve fornecer meios para contato e registro de ocorrências da seguinte forma: com funcionamento 24 horas por dia e 7 dias por semana de maneira eletrônica e 8 horas por dia e 5 dias por semana por via telefônica.

4.21. A execução do serviço deverá ser acompanhada pela CONTRATADA, que dará ciência de eventuais acontecimentos à CONTRATANTE.

Requisitos de Segurança da Informação e Privacidade

4.22. Os serviços deverão atender aos princípios e procedimentos elencados nas Políticas de Segurança da Informação e de Privacidade da CONTRATADA, as quais deverão sempre estar em conformidade com a legislação de proteção de dados aplicável vigente, incluindo, sem limitar-se, à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – LGPD (Lei n. 13.709/2018).

Vistoria

4.23. Não há necessidade de realização de avaliação prévia do local de execução dos serviços.

Outros Requisitos Aplicáveis

4.24. Outros requisitos aplicáveis encontram-se no Estudo Técnico Preliminar desta contratação.

Sustentabilidade

4.25. A CONTRATADA deverá contribuir para a promoção do desenvolvimento nacional sustentável no cumprimento de diretrizes e critérios de sustentabilidade ambiental, de acordo com o art. 225 da Constituição Federal/88, e em conformidade com o art. 5º da Lei nº 14.133, de 2021, e com o art. 6º da Instrução Normativa SLTI/MP nº 1, de 2010.

4.26. Os serviços prestados pela CONTRATADA deverão pautar-se sempre no uso racional de recursos e equipamentos, de forma a evitar e prevenir o desperdício de insumos e materiais consumidos bem como a geração excessiva de resíduos, a fim de atender às diretrizes de responsabilidade ambiental adotadas pela CONTRATANTE. Os materiais básicos empregados pela CONTRATADA deverão atender a melhor relação entre custos e benefícios, considerando-se os impactos ambientais, positivos e negativos, associados ao produto.

4.27. Desta forma, a CONTRATADA deverá atender, no que couber, os critérios de sustentabilidade ambiental na contratação de serviços estabelecidos pela IN SLTI/MPOG Nº 01 de 19 de janeiro de 2010 e pelo Guia Nacional de Contratações Sustentáveis.

Indicação de Marcas ou Modelos (Art. 41, inciso I, da Lei nº 14.133, de 2021)

4.28. Item não se aplica na presente contratação.

Vedação de Utilização de Marca/Produto na Execução do Serviço

4.29. Item não se aplica na presente contratação.

Exigência de Carta de Solidariedade

4.30. Item não se aplica na presente contratação.

Subcontratação

4.31. Não é admitida a subcontratação do objeto contratual.

Verificação de Amostra do Objeto

4.32. Item não se aplica na presente contratação.

Garantia da Contratação

4.33. Não haverá exigência da garantia da contratação dos artigos 96 e seguintes da Lei nº 14.133, de 2021, pelo fato de não haver pagamentos antecipados e do objeto a ser contratado não envolver riscos financeiros.

Informações relevantes para o dimensionamento e/ou apresentação da proposta

4.34. Outras informações relevantes para o dimensionamento e/ou apresentação da proposta estão previstas neste Termo de Referência e no Estudo Técnico Preliminar desta contratação.

5. Modelo de execução do objeto

Condições de Execução

5.1. Os serviços deverão ser executados conforme definido neste Termo de Referência e no Contrato.

5.2. Para avaliação da qualidade dos serviços, será implementado o Instrumento de Mensuração de Resultado – IMR conforme Anexo 2 deste Termo de Referência.

5.3. Após a assinatura do contrato, a CONTRATADA deverá liberar os serviços contratados para uso em, no máximo, 10 (dez) dias úteis.

5.4. O acesso de cada assinatura deverá ser mantido pelo prazo de vigência do contrato.

5.5. Os usuários terão acesso: a) à base de conhecimento, com comunicação ininterrupta 24 (vinte e quatro) horas por dia, exceto nos períodos de manutenção previamente informado à CONTRATANTE pela CONTRATADA, e por meio de autogestão através de sítio na internet da empresa que permita obtenção de informações on-line; e b) aos seus autores, durante o horário comercial.

5.6. Opcionalmente, outras formas de envio de informações poderão ser utilizadas, tais como mensagens de correio eletrônico.

5.7. Serão realizados reuniões e contatos dos usuários da CONTRATANTE através de telefone, correio eletrônico (e-mail) ou similar com os analistas e/ou profissionais da CONTRATADA, autores da base de conhecimento, com o intuito de solicitar esclarecimentos pessoais específicos sobre assuntos relacionados a essa base.

5.8. Não deverá haver limite no número de pedidos de esclarecimentos, acesso ou na quantidade de conhecimento acessado e transferido para o ambiente da CONTRATANTE, respeitadas as normas e condições de uso definidas neste Termo de Referência e no Contrato e observadas as regras de uso da CONTRATADA.

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

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

5.11. Não haverá limite para tempo de consulta à base, quantidade de acessos em período de tempo ou quantidade de conhecimento ou documentos transferidos a cada acesso observadas as regras de uso da CONTRATADA.

5.12. Os documentos disponíveis na base de conhecimento da CONTRATADA poderão ser acessados e transferidos para o ambiente da CONTRATANTE (mecanismo de "download") observadas as regras de uso da CONTRATADA.

5.13. A CONTRATANTE terá o direito de referenciar os conteúdos da base de conhecimentos, e seus autores, em textos e apresentações técnicas produzidas internamente e que podem ser utilizados em fóruns de discussão conforme as políticas aplicáveis da CONTRATADA.

5.14. A CONTRATADA deverá indicar um representante comercial (preposto), que será o principal ponto de contato com a CONTRATANTE no que se refere à prestação dos serviços em geral.

5.15. Para cada uma das assinaturas do perfil executivo serão designados, pela CONTRATADA, um Executive Partner com experiência anterior em funções executivas sêniores em tecnologia, e um Team Client Manager, como principais pontos de contato entre a CONTRATANTE e a CONTRATADA.

5.16. Para cada assinatura de perfil gerencial será designado, pela CONTRATADA, um Team Client Manager, que servirá como o principal ponto de contato do Advisor Team Member para este Serviço.

5.17. As interações do perfil executivo ocorrerão por meio de:

- Reuniões Estratégicas;
- Interações com analistas;
- Eventos locais;
- Participação em Simpósios;
- Interações de peer networking ou reuniões ou teleconferências de Executive Partner.

5.18. Cada usuário da assinatura de perfil técnico terá acesso aos seguintes entregáveis:

- Published Research
- Gartner Peer Insights
- Gartner Peer Connect
- Analyst Webinars
- Analyst Dialogues
- 1 Summit Event Ticket para o Leader

5.19. Cada serviço contratado será executado conforme as suas descrições detalhadas constantes nos Estudos Técnicos Preliminares desta contratação.

Local e Horário da Prestação dos Serviços

5.20. Os serviços serão prestados pela internet, por telefone ou similares e no endereço da CONTRATANTE na Esplanada dos Ministérios, bloco P, anexo A, 3º andar, na cidade de Brasília/DF, CEP 70048-900.

Materiais a Serem Disponibilizados

5.21. Não haverá material como equipamentos, ferramentas e utensílios a ser disponibilizado pela CONTRATADA.

Informações Relevantes para o Dimensionamento da Proposta

5.22 A seguir outras Informações relevantes para o dimensionamento da proposta.

Especificação da Garantia do Serviço (art. 40, §1º, inciso III, da Lei nº 14.133, de 2021)

5.23. O prazo de garantia contratual dos serviços é aquele estabelecido na Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 (Código de Defesa do Consumidor).

Formas de Transferência de Conhecimento

5.24. Não será necessária transferência de conhecimento devido às características do objeto.

Procedimentos de Transição e Finalização do Contrato

5.25. Não serão necessários procedimentos de transição e finalização do contrato devido às características do objeto.

Quantidade Mínima de Bens ou Serviços para Comparação e Controle

5.26. Conforme item 1 deste Termo de Referência.

Mecanismos Formais de Comunicação

5.27. São definidos como mecanismos formais de comunicação, entre a CONTRATANTE e a CONTRATADA, os seguintes:

- 5.27.1. Ordem de Serviço;
- 5.27.2. Ata de Reunião;
- 5.27.3. Ofício;
- 5.27.4. Sistema de abertura de chamados;
- 5.27.5. E-mails e Cartas.

Formas de Pagamento

5.28. Os critérios de medição e pagamento dos serviços prestados serão tratados ainda neste Termo de Referência.

Manutenção de Sigilo e Normas de Segurança

5.29. A CONTRATADA deverá manter sigilo absoluto sobre quaisquer dados e informações contidos em quaisquer documentos e mídias, incluindo os equipamentos e seus meios de armazenamento, de que venha a ter conhecimento durante a execução dos serviços, não podendo, sob qualquer pretexto, divulgar, reproduzir ou utilizar, sob pena de lei, independentemente da classificação de sigilo conferida pela CONTRATANTE a tais documentos.

5.30. O Termo de Compromisso e Manutenção de Sigilo, contendo declaração de manutenção de sigilo e respeito às normas de segurança vigentes na entidade, a ser assinado pelos representantes legais da CONTRATADA, e Termo de Ciência, a ser assinado também pelos representantes legais da CONTRATADA, encontram-se nos Anexos 4 e 5 deste Termo de Referência.

6. Modelo de gestão do contrato

6.1. O contrato deverá ser executado fielmente pelas partes, de acordo com as cláusulas avençadas neste Termo de Referência e no Contrato e as normas da Lei nº 14.133, de 2021, e cada parte responderá pelas consequências de sua inexecução total ou parcial.

6.2. Em caso de impedimento, ordem de paralisação ou suspensão do contrato, o cronograma de execução será prorrogado automaticamente pelo tempo correspondente, anotadas tais circunstâncias mediante simples apostila.

6.3. As comunicações entre a CONTRATANTE e a CONTRATADA devem ser realizadas por escrito sempre que o ato exigir tal formalidade, admitindo-se o uso de mensagem eletrônica para esse fim.

6.4. A CONTRATANTE poderá convocar representante da CONTRATADA para adoção de providências que devam ser cumpridas de imediato.

Preposto

6.5. A CONTRATADA designará formalmente o preposto da empresa, antes do início da prestação dos serviços, indicando no instrumento os poderes e deveres em relação à execução do objeto contratado.

6.6. A CONTRATADA deverá manter preposto aceito pela Administração no local do serviço para representá-lo na execução do contrato.

6.7. A CONTRATANTE poderá recusar, desde que justificadamente, a indicação ou a manutenção do preposto da empresa, hipótese em que a CONTRATADA designará outro para o exercício da atividade

Reunião Inicial

6.8. *Após a assinatura do Contrato e a nomeação do Gestor e Fiscais do Contrato, será realizada a Reunião Inicial de alinhamento com o objetivo de nivelar os entendimentos acerca das condições estabelecidas neste Termo de Referência e no Contrato, e esclarecer possíveis dúvidas acerca da execução dos serviços.*

6.9. *A reunião será realizada em conformidade com o previsto no inciso I do Art. 31 da IN SGD/ME nº 94, de 2022, e ocorrerá em até 5 (cinco) dias úteis da assinatura do Contrato, podendo ser prorrogada a critério da CONTRATANTE.*

6.10. *A pauta desta reunião observará, no mínimo:*

6.10.1. *Presença do representante legal da CONTRATADA, que apresentará o seu preposto;*

6.10.2 *Entrega, por parte da CONTRATADA, do Termo de Compromisso, dos Termos de Ciência e da Declaração de Vedação ao Nepotismo;*

6.10.3. *Esclarecimentos relativos a questões operacionais, administrativas e de gestão do contrato;*

6.10.4. *A Carta de apresentação do Preposto da CONTRATADA deverá conter no mínimo o nome completo, CPF, telefone e e-mail do funcionário da empresa designado para acompanhar a execução do contrato e atuar como interlocutor principal junto à CONTRATANTE, incumbido de receber, diligenciar, encaminhar e responder as principais questões técnicas, legais e administrativas referentes ao andamento contratual.*

Fiscalização

6.11. A execução do contrato deverá ser acompanhada e fiscalizada pelo(s) fiscal(is) do contrato, ou pelos respectivos substitutos (Lei nº 14.133, de 2021, art. 117, caput) , nos termos do art. 33 da IN SGD nº 94, de 2022, observando-se, em especial, as rotinas a seguir.

Fiscalização Técnica

6.12. O fiscal técnico do contrato, além de exercer as atribuições previstas no art. 33, II, da IN SGD nº 94, de 2022, acompanhará a execução do contrato, para que sejam cumpridas todas as condições estabelecidas no contrato, de modo a assegurar os melhores resultados para a Administração. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, VI);

6.13. O fiscal técnico do contrato anotará no histórico de gerenciamento do contrato todas as ocorrências relacionadas à execução do contrato, com a descrição do que for necessário para a regularização das faltas ou dos defeitos observados. (Lei nº 14.133, de 2021, art. 117, §1º, e Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, II);

6.14. Identificada qualquer inexecução ou irregularidade, o fiscal técnico do contrato emitirá notificações para a correção da execução do contrato, determinando prazo para a correção. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, III);

6.15. O fiscal técnico do contrato informará ao gestor do contrato, em tempo hábil, a situação que demandar decisão ou adoção de medidas que ultrapassem sua competência, para que adote as medidas necessárias e saneadoras, se for o caso. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, IV).

6.16. No caso de ocorrências que possam inviabilizar a execução do contrato nas datas aprazadas, o fiscal técnico do contrato comunicará o fato imediatamente ao gestor do contrato. ([Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, V](#)).

6.17. O fiscal técnico do contrato comunicará ao gestor do contrato, em tempo hábil, o término do contrato sob sua responsabilidade, com vistas à renovação tempestiva ou à prorrogação contratual (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 22, VII).

Fiscalização Administrativa

6.18. O fiscal administrativo do contrato, além de exercer as atribuições previstas no art. 33, IV, da IN SGD nº 94, de 2022, verificará a manutenção das condições de habilitação da CONTRATADA, acompanhará o empenho, o pagamento, as garantias, as glosas e a formalização de apostilamento e termos aditivos, solicitando quaisquer documentos comprobatórios pertinentes, caso necessário (Art. 23, I e II, do Decreto nº 11.246, de 2022).

6.19. Caso ocorram descumprimento das obrigações contratuais, o fiscal administrativo do contrato atuará tempestivamente na solução do problema, reportando ao gestor do contrato para que tome as providências cabíveis, quando ultrapassar a sua competência; (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 23, IV).

Gestor do Contrato

6.20. O gestor do contrato, além de exercer as atribuições previstas no art. 33, I, da IN SGD nº 94, de 2022, coordenará a atualização do processo de acompanhamento e fiscalização do contrato contendo todos os registros formais da execução no histórico de gerenciamento do contrato, a exemplo da ordem de serviço, do registro de ocorrências, das alterações e das prorrogações contratuais, elaborando relatório com vistas à verificação da necessidade de adequações do contrato para fins de atendimento da finalidade da administração. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, IV).

6.21. O gestor do contrato acompanhará os registros realizados pelos fiscais do contrato, de todas as ocorrências relacionadas à execução do contrato e as medidas adotadas, informando, se for o caso, à autoridade superior àquelas que ultrapassarem a sua competência. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, II).

6.22. O gestor do contrato acompanhará a manutenção das condições de habilitação da CONTRATADA, para fins de empenho de despesa e pagamento, e anotará os problemas que obstem o fluxo normal da liquidação e do pagamento da despesa no relatório de riscos eventuais. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, III).

6.23. O gestor do contrato emitirá documento comprobatório da avaliação realizada pelos fiscais técnico, administrativo e setorial quanto ao cumprimento de obrigações assumidas pela CONTRATADA, com menção ao seu desempenho na execução contratual, baseado nos indicadores objetivamente definidos e aferidos, e a eventuais penalidades aplicadas, devendo constar do cadastro de atesto de cumprimento de obrigações. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, VIII).

6.24. O gestor do contrato tomará providências para a formalização de processo administrativo de responsabilização para fins de aplicação de sanções, a ser conduzido pela comissão de que trata o art. 158 da Lei nº 14.133, de 2021, ou pelo agente ou pelo setor com competência para tal, conforme o caso. (Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, X).

6.25. O gestor do contrato deverá elaborar relatório final com informações sobre a consecução dos objetivos que tenham justificado a contratação e eventuais condutas a serem adotadas para o aprimoramento das atividades da Administração. [\(Decreto nº 11.246, de 2022, art. 21, VI\).](#)

6.26. O gestor do contrato deverá enviar a documentação pertinente ao setor de contratos para a formalização dos procedimentos de liquidação e pagamento, no valor dimensionado pela fiscalização e gestão nos termos do contrato.

7. Critérios de medição e pagamento

7.1. A avaliação da execução do objeto utilizará o Instrumento de Medição de Resultado (IMR), conforme previsto no Anexo 2 deste Termo de Referência.

7.2. *Será indicada a retenção ou glosa no pagamento, conforme definido no Anexo 2, proporcional à irregularidade verificada, conforme aplicável, sem prejuízo das sanções cabíveis, caso se constate que a CONTRATADA:*

7.2.1. *não produzir os resultados acordados;*

7.2.2. *deixar de executar, ou não executar com a qualidade mínima exigida as atividades contratadas; ou*

7.2.3. *deixar de utilizar materiais e recursos humanos exigidos para a execução do serviço, ou utilizá-los com qualidade ou quantidade inferior à demandada.*

7.3. *A utilização do IMR não impede a aplicação concomitante de outros mecanismos para a avaliação da prestação dos serviços.*

7.4. *O início da prestação dos serviços dos serviços estará condicionado ao recebimento pelo Contratado de Ordem de Serviço (OS) emitida pelo gestor do contrato.*

7.4.1. A Ordem de Serviço será emitida na reunião inicial e deverá contemplar, no mínimo:

7.4.1.1. serviços a serem prestados, seus quantitativos, seus preços unitários e totais;

7.4.1.2 data de início e de fim da prestação dos serviços.

Recebimento

7.5. A CONTRATADA e a CONTRATANTE deverão seguir o fluxo de recebimento abaixo.

Relatórios dos Serviços Prestados

7.6. Em até 3 dias úteis após o encerramento do período mensal de prestação dos serviços, a CONTRATADA entregará relatório que informe a quantidade de acessos realizados no mês à base de conhecimento, apresentando o volume de uso por tipo de assinatura e usuário designado pela CONTRATANTE.

7.7. Em até 3 dias úteis após o encerramento do período mensal de prestação dos serviços, a CONTRATADA entregará relatório que informe sobre execução dos serviços contendo a relação das consultas realizadas aos autores das bases de conhecimento no mês e as informações sobre o seu atendimento, com eventual desconto por IMR a ser atestado. Para cada solicitação o relatório deve informar: usuário, data da solicitação, nível de dificuldade, prazo contratado para atendimento, data do atendimento, prazo realizado do atendimento, atraso no atendimento e ajuste no pagamento conforme IMR, a ser validado pelo fiscal do contrato na avaliação da qualidade.

Recebimento Provisório

7.8. Em até 3 dias úteis após o recebimento dos relatórios relativos à prestação dos serviços, a CONTRATANTE efetuará o recebimento provisório mediante termos detalhados, quando verificado o cumprimento das exigências de caráter técnico e administrativo. (Art. 140, I, a, da Lei nº 14.133 e Arts. 22, X e 23, X do Decreto nº 11.246, de 2022).

7.9. O fiscal técnico do contrato realizará o recebimento provisório do objeto do contrato mediante Termo de Recebimento Provisório (TRP) detalhado que comprove o cumprimento das exigências de caráter técnico. (Art. 22, X, Decreto nº 11.246, de 2022).

7.10. Para efeito de recebimento provisório, ao final de cada período de faturamento, o fiscal técnico do contrato irá apurar o resultado das avaliações da execução do objeto e, se for o caso, a análise do desempenho e qualidade da prestação dos serviços realizados em consonância com os indicadores previstos, que poderá resultar no redimensionamento de valores a serem pagos à CONTRATADA, registrando em relatório a ser encaminhado ao gestor do contrato.

7.11. O fiscal administrativo do contrato realizará o recebimento provisório do objeto do contrato mediante Termo de Recebimento Provisório (TRP) detalhado que comprove o cumprimento das exigências de caráter administrativo. (Art. 23, X, Decreto nº 11.246, de 2022).

7.12. O fiscal setorial do contrato, quando houver, realizará o recebimento provisório sob o ponto de vista técnico e administrativo.

7.13. Será considerado como ocorrido o recebimento provisório com a emissão do Termo de Recebimento Provisório (TRP) ou, em havendo mais de um a ser feito, com a entrega do último.

7.14. O recebimento provisório também ficará sujeito, quando cabível, à conclusão de todos os testes de campo e à entrega dos Manuais e Instruções exigíveis.

Avaliação de Qualidade

7.15. Em até 3 dias úteis do recebimento provisório, o fiscal técnico fará a avaliação da qualidade dos serviços prestados (IMR), consultando todos os usuários do serviço para identificar se houve indisponibilidade do sítio da CONTRATADA e/ou se houve atraso no agendamento do contato ou no atendimento das solicitações de consulta aos autores das bases de conhecimento.

7.15.1. Será considerado como ocorrida a avaliação da qualidade com a emissão, pelo fiscal técnico, do Termo de Avaliação da Qualidade (TAQ) ou, em havendo mais de um a ser feito, com a entrega do último. O TAQ deverá contemplar, entre outros, os serviços prestados, seus preços, seus IMR, glosas e descontos inerentes.

Recebimento Definitivo

7.16. Em até 2 dias úteis da avaliação da qualidade e da quantidade do serviço executado, e consequente aceitação mediante termo detalhado da avaliação da qualidade dos serviços, a

CONTRATANTE efetuará o recebimento definitivo, por servidor ou comissão designada pela autoridade competente, obedecendo os seguintes procedimentos:

7.16.1. Realizar a análise dos relatórios e de toda a documentação apresentada pela fiscalização e, caso haja irregularidades que impeçam a liquidação e o pagamento da despesa, indicar as cláusulas contratuais pertinentes, solicitando à CONTRATADA, por escrito, as respectivas correções;

7.16.2. Emitir Termo de Recebimento Definitivo (TRD) detalhado para efeito de recebimento definitivo dos serviços prestados, com base nos relatórios e documentações (TRP e TAQ) apresentadas. O TRD deverá contemplar, entre outros, os serviços prestados, seus preços, seus IMR's, glosas e descontos inerentes.

Autorização de Faturamento

7.17. Em até 2 dias úteis da emissão do Termo de Recebimento Definitivo (TRD), o gestor do contrato emitirá à CONTRATADA a Autorização de Faturamento (AF). A AF deverá contemplar, entre outros, os serviços prestados, seus preços, seus IMR, glosas e descontos inerentes;

7.17.1 Enviar a documentação pertinente ao setor de contratos para a formalização dos procedimentos de liquidação e pagamento, no valor dimensionado pela fiscalização e gestão.

Envio da Nota Fiscal/Fatura

7.18. Em até 3 dias úteis da Autorização de Faturamento (AF), a CONTRATADA enviará a documentação de faturamento (Nota Fiscal/Fatura, outros) no valor exato dimensionado na AF.

7.19. Havendo erro na apresentação da Nota Fiscal/Fatura, ou circunstância que impeça a liquidação da despesa, o pagamento ficará sobrestado até que a CONTRATADA providencie as medidas saneadoras. Nessa hipótese, o prazo para pagamento iniciar-se-á após a comprovação da regularização da situação, não acarretando qualquer ônus à RFB.

Outras Disposições

7.20. A CONTRATADA fica obrigada a reparar, corrigir, remover, reconstruir ou substituir, às suas expensas, no todo ou em parte, o objeto em que se verificarem vícios, defeitos ou incorreções resultantes da execução ou materiais empregados, cabendo à fiscalização não atestar a última e/ou única medição de serviços até que sejam sanadas todas as eventuais pendências que possam vir a ser apontadas no Recebimento Provisório.

7.21. A fiscalização não efetuará o ateste da última e/ou única medição de serviços até que sejam sanadas todas as eventuais pendências que possam vir a ser apontadas no Recebimento Provisório. (Art. 119 c/c art. 140 da Lei nº 14133, de 2021)

7.22. Os serviços poderão ser rejeitados, no todo ou em parte, quando em desacordo com as especificações constantes neste Termo de Referência, no Contrato e na Proposta da CONTRATADA, sem prejuízo da aplicação das penalidades.

7.23. Quando a fiscalização for exercida por um único servidor, o Termo Detalhado deverá conter o registro, a análise e a conclusão acerca das ocorrências na execução do contrato, em relação à fiscalização técnica e administrativa e demais documentos que julgar necessários, devendo encaminhá-los ao gestor do contrato para recebimento definitivo.

7.24. No caso de controvérsia sobre a execução do objeto, quanto à dimensão, qualidade e quantidade, deverá ser observado o teor do art. 143 da Lei nº 14.133, de 2021, comunicando-se à empresa para emissão de Nota Fiscal no que concerne à parcela incontroversa da execução do objeto, para efeito de liquidação e pagamento.

7.25. Nenhum prazo de recebimento ocorrerá enquanto pendente a solução, pela CONTRATADA, de inconsistências verificadas na execução do objeto ou no instrumento de cobrança.

7.26. O recebimento provisório ou definitivo não excluirá a responsabilidade civil pela solidez e pela segurança do serviço nem a responsabilidade ético-profissional pela perfeita execução do contrato.

Procedimentos de Teste e Inspeção

7.27. Não serão adotados procedimentos de teste e inspeção para fins de elaboração dos Termos de Recebimento Provisório e Definitivo.

Sanções Administrativas e Procedimentos para retenção ou glosa no pagamento

7.28. Comete infração administrativa, nos termos da Lei nº 14.133, de 2021, a CONTRATADA que:

7.28.1. der causa à inexecução parcial do contrato;

7.28.2. der causa à inexecução parcial do contrato que cause grave dano à Administração ou ao funcionamento dos serviços públicos ou ao interesse coletivo;

7.28.3. der causa à inexecução total do contrato;

7.28.4. ensejar o retardamento da execução ou da entrega do objeto da contratação sem motivo justificado;

7.28.5. apresentar declaração ou documentação falsa exigida para o certame ou prestar declaração falsa durante a dispensa eletrônica ou execução do contrato;

7.28.6. praticar ato fraudulento na execução do contrato;

7.28.7. comportar-se de modo inidôneo ou cometer fraude de qualquer natureza;

7.28.9. praticar ato lesivo previsto no art. 5º da Lei nº 12.846, de 1º de agosto de 2013.

7.29. Serão aplicadas ao responsável pelas infrações administrativas acima descritas as seguintes sanções:

7.29.1. Advertência: quando a CONTRATADA der causa à inexecução parcial do contrato, sempre que não se justificar a imposição de penalidade mais grave (art. 156, §2º, da Lei n. 14.133, de 2021);

7.29.2. Impedimento de licitar e contratar: quando praticadas as condutas descritas nos itens 8.28.2, 8.28.3 e 8.28.4 acima, sempre que não se justificar a imposição de penalidade mais grave (art. 156, §4º, da Lei n. 14.133, de 2021);

7.29.3. Declaração de inidoneidade para licitar e contratar: quando praticadas as condutas descritas nos itens 8.28.5, 8.28.6, 8.28.7 e 8.28.8 acima, bem como nos itens nos itens 8.28.2, 8.28.3 e 8.28.4 acima que justifiquem a imposição de penalidade mais grave (art. 156, §5º, da Lei n. 14.133, de 2021)

7.29.4 Multa:

7.29.4.1. Moratória de 1,0% (um por cento) por dia sobre o valor mensal do contrato em caso de atraso na disponibilização inicial dos serviços ou sua indisponibilidade ao longo da vigência do contrato, limitada a incidência a 15 (quinze) dias úteis. Após o décimo quinto dia, e a critério da CONTRATANTE, no caso de execução com atraso, poderá ocorrer a não-aceitação do início ou continuidade dos serviços, de forma a configurar, nessa hipótese, inexecução total ou parcial da obrigação assumida, sem prejuízo da rescisão unilateral da avença e aplicação das demais sanções cabíveis;

7.29.4.2. Moratória de 1,0% (um por cento) sobre o valor total do contrato por dia de atraso, até o máximo de 2,0% (dois por cento), pela inobservância do prazo fixado para apresentação, suplementação ou reposição da garantia, quando for o caso. O atraso superior a 25 (vinte e cinco) dias autorizará a CONTRATANTE a promover a rescisão do contrato por descumprimento ou cumprimento irregular de suas cláusulas, conforme dispõe o inciso I do art. 137 da Lei n. 14.133, de 2021.

7.29.4.3. Moratória de 1,0% (um por cento) sobre o valor mensal do contrato por dia de atraso para cada uma das demais ocorrências de descumprimento dos serviços ou das obrigações da CONTRATADA;

7.29.4.4. Compensatória de 10% (dez por cento) sobre o valor do contrato, em caso de atraso na execução do objeto, por período superior a 15 (quinze) dias úteis ou de inexecução parcial do objeto contratual;

7.29.4.5. Compensatória de 15% (quinze por cento) sobre o valor do contrato, em caso de inexecução total do objeto contratual;

7.29.4.6. Compensatória de 10% (dez por cento) sobre o valor mensal do contrato para cada ocorrência de prestação dos serviços pelo descumprimento de demais obrigações inerentes aos serviços não alcançados por descontos de Instrumentos de Mensuração de Resultado - IMR ou que extrapolem prazos conferidos pelo fiscal do contrato para cumprimento;

7.30. A aplicação das sanções previstas neste Contrato não exclui, em hipótese alguma, a obrigação de reparação integral do dano causado à CONTRATANTE (art. 156, §9º da Lei n. 14.133, de 2021)

7.31. Todas as sanções previstas neste Termo de Referência e no Contrato poderão ser aplicadas cumulativamente com a multa (art. 156, §7º da Lei n. 14.133, de 2021).

7.32. Antes da aplicação da multa será facultada a defesa do interessado no prazo de 15 (quinze) dias úteis, contado da data de sua intimação (art. 157 da Lei n. 14.133, de 2021).

7.33. As multas, após regular instauração de processo administrativo, a critério da CONTRATANTE, poderão ser compensadas nos recebimentos a que a CONTRATADA fizer jus, e, não sendo possível, deverão ser recolhidas pela CONTRATADA, por meio de Guia de Recolhimento da União (GRU), a ser preenchido de acordo com instruções da CONTRATANTE.

7.34. Se a multa aplicada e as indenizações cabíveis forem superiores ao valor do pagamento eventualmente devido pela CONTRATANTE à CONTRATADA, além da perda desse valor, a diferença será descontada da garantia, caso prestada, ou será cobrada judicialmente (art. 156, §8º da Lei n. 14.133, de 2021).

7.35. Previamente ao encaminhamento à cobrança judicial, a multa poderá ser recolhida administrativamente no prazo máximo de 10 (dez) dias úteis, a contar da data do recebimento da comunicação enviada pela autoridade competente.

7.36. A totalidade das sanções aplicadas à CONTRATADA não poderá exceder, mensalmente, o valor de 30% (trinta por cento) do valor mensal do Contrato.

7.37. A aplicação das sanções realizar-se-á em processo administrativo que assegure o contraditório e a ampla defesa à CONTRATADA, observando-se o procedimento previsto no caput e parágrafos do art. 158 da Lei nº 14.133, de 2021, para as penalidades de impedimento de licitar e contratar e de declaração de inidoneidade para licitar ou contratar.

7.38. Na aplicação das sanções serão considerados (art. 156, §1º da Lei n. 14.133, de 2021):

7.38.1. a natureza e a gravidade da infração cometida;

7.38.2. as peculiaridades do caso concreto;

7.38.3. as circunstâncias agravantes ou atenuantes;

7.38.4. os danos que dela provierem para a CONTRATANTE;

7.38.5 a implantação ou o aperfeiçoamento de programa de integridade, conforme normas e orientações dos órgãos de controle.

7.39. Os atos previstos como infrações administrativas na Lei nº 14.133, de 2021, ou em outras leis de licitações e contratos da Administração Pública que também sejam tipificados como atos lesivos na Lei nº 12.846, de 2013, serão apurados e julgados conjuntamente, nos mesmos autos, observados o rito procedimental e autoridade competente definidos na referida Lei (art. 159 da Lei n. 14.133, de 2021)

7.40. A personalidade jurídica da CONTRATADA poderá ser desconsiderada sempre que utilizada com abuso do direito para facilitar, encobrir ou dissimular a prática dos atos ilícitos previstos neste Contrato ou para provocar confusão patrimonial, e, nesse caso, todos os efeitos das sanções aplicadas à pessoa jurídica serão estendidos aos seus administradores e sócios com poderes de administração, à pessoa jurídica sucessora ou à empresa do mesmo ramo com relação de coligação ou controle, de fato ou de direito, com a CONTRATADA, observados, em todos os casos, o contraditório, a ampla defesa e a obrigatoriedade de análise jurídica prévia (art. 160 da Lei n. 14.133, de 2021)

7.41. A CONTRATANTE deverá, no prazo máximo 15 (quinze) dias úteis, contado da data de aplicação da sanção, informar e manter atualizados os dados relativos às sanções por ela aplicadas, para fins de publicidade no Cadastro Nacional de Empresas Inidôneas e Suspensas (Ceis) e no Cadastro Nacional de Empresas Punidas (Cnep), instituídos no âmbito do Poder Executivo Federal. (Art. 161 da Lei n. 14.133, de 2021)

7.42. As sanções de impedimento de licitar e contratar e declaração de inidoneidade para licitar ou contratar são passíveis de reabilitação na forma do art. 163 da Lei nº 14.133/2021.

7.43. Nos termos do art. 19, inciso III da Instrução Normativa SGD/ME nº 94, de 2022, será efetuada a retenção ou glosa no pagamento, proporcional à irregularidade verificada, nos termos do Anexo 2 e conforme aplicável, sem prejuízo das sanções cabíveis, nos casos em que a CONTRATADA:

7.43.1. não atingir os valores mínimos aceitáveis fixados nos critérios de aceitação, não produzir os resultados ou deixar de executar as atividades contratadas; ou

7.43.2. quando for o caso, deixar de utilizar materiais e recursos humanos exigidos para a prestação dos serviços contratados, ou utilizá-los com qualidade ou quantidade inferior à demandada;

7.44. Os débitos da CONTRATADA para com a CONTRATANTE, resultantes de multa administrativa e/ou indenizações, não inscritos em dívida ativa, poderão ser compensados, total ou parcialmente, com os créditos devidos pelo referido órgão decorrentes deste mesmo contrato ou de outros contratos administrativos que o contratado possua com o mesmo órgão ora contratante, na forma da Instrução Normativa SEGES/ME nº 26, de 13 de abril de 2022.

Liquidação

7.45. Recebida a documentação de faturamento, correrá o prazo de dez dias úteis para fins de liquidação, na forma desta seção, prorrogáveis por igual período, nos termos do art. 7º, §2º da Instrução Normativa SEGES/ME nº 77/2022.

7.46. O prazo de que trata o item anterior será reduzido à metade, mantendo-se a possibilidade de prorrogação, no caso de contratações decorrentes de despesas cujos valores não ultrapassem o limite de que trata o inciso II do art. 75 da Lei nº 14.133, de 2021.

7.47. Para fins de liquidação, o setor competente deverá verificar se a nota fiscal ou instrumento de cobrança equivalente apresentado expressa os elementos necessários e essenciais do documento, tais como:

- 7.47.1. o prazo de validade;
- 7.47.2. a data da emissão;
- 7.47.3. os dados do contrato e da CONTRATANTE;
- 7.47.4. o período respectivo de execução do contrato;
- 7.47.5. o valor a pagar; e
- 7.47.6. eventual destaque do valor de retenções tributárias cabíveis.

7.48. Havendo erro na apresentação da nota fiscal ou instrumento de cobrança equivalente, ou circunstância que impeça a liquidação da despesa, esta ficará sobrestada até que a CONTRATADA providencie as medidas saneadoras, reiniciando-se o prazo após a comprovação da regularização da situação, sem ônus à CONTRATANTE;

7.49. A nota fiscal ou instrumento de cobrança equivalente deverá ser obrigatoriamente acompanhado da comprovação da regularidade fiscal, constatada por meio de consulta *on-line* ao SICAF ou, na impossibilidade de acesso ao referido Sistema, mediante consulta aos sítios eletrônicos oficiais ou à documentação mencionada no art. 68 da Lei nº 14.133, de 2021.

7.50. Previamente à emissão de nota de empenho e a cada pagamento, a CONTRATANTE deverá realizar consulta ao SICAF para: a) verificar a manutenção das condições de habilitação exigidas na contratação; b) identificar possível razão que impeça a participação em licitação, no âmbito da CONTRATANTE, que implique proibição de contratar com o Poder Público, bem como ocorrências impositivas indiretas.

7.51. Constatando-se, junto ao SICAF, a situação de irregularidade da CONTRATADA, será providenciada sua notificação, por escrito, para que, no prazo de 5 (cinco) dias úteis, regularize sua situação ou, no mesmo prazo, apresente sua defesa. O prazo poderá ser prorrogado uma vez, por igual período, a critério da CONTRATANTE.

7.52. Não havendo regularização ou sendo a defesa considerada improcedente, a CONTRATANTE deverá comunicar aos órgãos responsáveis pela fiscalização da regularidade fiscal quanto à inadimplência da CONTRATADA, bem como quanto à existência de pagamento a ser efetuado, para que sejam acionados os meios pertinentes e necessários para garantir o recebimento de seus créditos.

7.53. Persistindo a irregularidade, a CONTRATANTE deverá adotar as medidas necessárias à rescisão contratual nos autos do processo administrativo correspondente, assegurada à CONTRATADA a ampla defesa.

7.54. Havendo a efetiva execução do objeto, os pagamentos serão realizados normalmente, até que se decida pela rescisão do contrato, caso a CONTRATADA não regularize sua situação junto ao SICAF.

Prazo de Pagamento

7.55. O pagamento será efetuado mensalmente no prazo de até 10 (dez) dias úteis contados da finalização da liquidação da despesa, conforme seção anterior, nos termos da Instrução Normativa SEGES/ME nº 77, de 2022 e no prazo máximo de 30 (trinta) dias contados do recebimento da Nota Fiscal/Fatura.

7.56. A emissão da documentação de faturamento (Nota Fiscal/Fatura, outros) pela CONTRATADA será precedida da Autorização de Faturamento (AF), conforme disposto neste Termo de Referência.

7.57. No caso de atraso por culpa exclusiva da CONTRATANTE, os valores devidos à CONTRATADA serão atualizados monetariamente entre o termo final do prazo de pagamento até a data de sua efetiva realização, mediante aplicação do índice de 0,5% a.m., já considerados incluídos os juros de mora e a correção monetária, conforme abaixo:

- $EM = I \times N \times VP$, sendo:
- EM = Encargos moratórios
- N = Número de dias entre a data prevista para o pagamento e a do efetivo pagamento
- VP = Valor da parcela a ser paga;
- I = Índice de compensação financeira = 0,00016438, assim apurado:
- $I = (TX/100)/365$
- TX = Percentual da taxa anual = 6%
- $I = (6/100)/365$
- $I = 0,00016438$

Forma de Pagamento

7.58. O pagamento será realizado por meio de ordem bancária, para crédito em banco, agência e conta corrente indicados pela CONTRATADA.

7.59. Será considerada data do pagamento o dia em que constar como emitida a ordem bancária para pagamento.

7.60. Quando do pagamento, será efetuada a retenção tributária prevista na legislação aplicável.

7.61. Independentemente do percentual de tributo inserido na planilha, quando houver, serão retidos na fonte, quando da realização do pagamento, os percentuais estabelecidos na legislação vigente.

7.62. A CONTRATADA regularmente optante pelo Simples Nacional, nos termos da Lei Complementar nº 123, de 2006, não sofrerá a retenção tributária quanto aos impostos e contribuições abrangidos por aquele regime. No entanto, o pagamento ficará condicionado à apresentação de comprovação, por meio de documento oficial, de que faz jus ao tratamento tributário favorecido previsto na referida Lei Complementar.

Antecipação de Pagamento

7.63. Não haverá antecipação de pagamento nesta contratação.

Cessão de Crédito

7.64. É admitida a cessão fiduciária de direitos creditícios com instituição financeira, nos termos e de acordo com os procedimentos previstos na Instrução Normativa SEGES/ME nº 53, de 8 de Julho de 2020, conforme as regras deste presente tópico.

7.65. As cessões de crédito não fiduciárias dependerão de prévia aprovação da CONTRATANTE.

7.66. A eficácia da cessão de crédito, de qualquer natureza, em relação à Administração, está condicionada à celebração de termo aditivo ao contrato administrativo.

7.67. Sem prejuízo do regular atendimento da obrigação contratual de cumprimento de todas as condições de habilitação por parte da CONTRATADA (cedente), a celebração do aditamento de cessão de crédito e a realização dos pagamentos respectivos também se condicionam à regularidade fiscal e trabalhista do cessionário, bem como à certificação de que o cessionário não se encontra impedido de licitar e contratar com o Poder Público, conforme a legislação em vigor, ou de receber benefícios ou incentivos fiscais ou creditícios, direta ou indiretamente, conforme o art. 12 da Lei nº 8.429, de 1992, tudo nos termos do Parecer JL-01, de 18 de maio de 2020.

7.68. O crédito a ser pago à cessionária é exatamente aquele que seria destinado à CONTRATADA (cedente) pela execução do objeto contratual, restando absolutamente incólumes todas as defesas e

exceções ao pagamento e todas as demais cláusulas exorbitantes ao direito comum aplicáveis no regime jurídico de direito público incidente sobre os contratos administrativos, incluindo a possibilidade de pagamento em conta vinculada ou de pagamento pela efetiva comprovação do fato gerador, quando for o caso, e o desconto de multas, glosas e prejuízos causados à Administração (INSTRUÇÃO NORMATIVA Nº 53, DE 8 DE JULHO DE 2020).

7.69. A cessão de crédito não afetará a execução do objeto contratado, que continuará sob a integral responsabilidade da CONTRATADA.

8. Forma e critérios de seleção e regime

Forma de Seleção e Critério de Julgamento da Proposta

8.1. Conforme detalhado no Estudo Técnico Preliminar desta contratação, trata-se de inexigibilidade de licitação.

Regime de Execução

8.2. *O regime de execução do contrato será por empreitada por preço global.*

8.3. *A opção pelo regime de execução de empreitada por preço global é uma escolha estratégica que oferece várias vantagens para a administração pública e para o contratado, especialmente em projetos que possuem um escopo bem definido e cujas condições são claramente conhecidas. Abaixo estão as principais justificativas para a adoção desse regime:*

8.3.1. Previsibilidade Financeira: A empreitada por preço global, conforme descrito na Lei nº 14.133/2021, é caracterizada pelo pagamento de um valor fixo para a execução total do objeto da contratação. Essa característica proporciona uma alta previsibilidade financeira tanto para a administração pública quanto para o contratado, permitindo um planejamento orçamentário mais preciso e evitando surpresas financeiras durante a execução do contrato.

8.3.2. Adequação ao Tipo de Projeto: A empreitada por preço global é particularmente adequada para projetos onde as especificações e o escopo são bem definidos e estáveis, como em obras de construção civil ou serviços onde a complexidade e o volume de trabalho são previsíveis. Isso é consistente com a recomendação da Lei nº 14.133/2021, que sugere esse regime para contratos cujos termos podem ser claramente estipulados e monitorados.

Margem de Preferência

8.4. *Não será aplicada margem de preferência na presente contratação.*

Exigências de Habilitação

8.5. Para fins de habilitação, deverá a CONTRATADA comprovar os seguintes requisitos:

Habilitação jurídica

8.6. Sociedade empresária, sociedade limitada unipessoal – SLU ou sociedade identificada como empresa individual de responsabilidade limitada - EIRELI: inscrição do ato constitutivo, estatuto ou contrato social no Registro Público de Empresas Mercantis, a cargo da Junta Comercial da respectiva sede, acompanhada de documento comprobatório de seus administradores;

8.7. Os documentos apresentados pela CONTRATADA deverão estar acompanhados de todas as alterações ou da consolidação respectiva.

Habilitação fiscal, social e trabalhista

8.8. Prova de inscrição da CONTRATADA no Cadastro Nacional de Pessoas Jurídicas ou no Cadastro de Pessoas Físicas, conforme o caso;

8.9. Prova de regularidade fiscal da CONTRATADA perante a Fazenda Nacional, mediante apresentação de certidão expedida conjuntamente pela Secretaria da Receita Federal do Brasil (RFB) e pela Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional (PGFN), referente a todos os créditos tributários federais e à Dívida Ativa da União (DAU) por elas administrados, inclusive aqueles relativos à Seguridade Social, nos termos da Portaria Conjunta nº 1.751, de 02 de outubro de 2014, do Secretário da Receita Federal do Brasil e da Procuradora-Geral da Fazenda Nacional.

8.10 Prova de regularidade da CONTRATADA com o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS);

8.11. Prova de inexistência de débitos inadimplidos da CONTRATADA perante a Justiça do Trabalho, mediante a apresentação de certidão negativa ou positiva com efeito de negativa, nos termos do Título VII-A da Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943;

8.12. Prova de inscrição da CONTRATADA no cadastro de contribuintes Estadual/Distrital ou Municipal /Distrital aplicável relativo ao domicílio ou sede do fornecedor, pertinente ao seu ramo de atividade e compatível com o objeto contratual;

8.13. Prova de regularidade com a Fazenda Estadual/Distrital ou Municipal/Distrital aplicável do domicílio ou sede do fornecedor, relativa à atividade em cujo exercício contrata ou concorre;

8.14. Caso a CONTRATADA seja considerada isenta dos tributos Estadual/Distrital ou Municipal/Distrital aplicável relacionados ao objeto contratual, deverá comprovar tal condição mediante a apresentação de declaração da Fazenda respectiva do seu domicílio ou sede, ou outra equivalente, na forma da lei.

Qualificação Econômico-Financeira

8.15. Certidão negativa de falência da CONTRATADA expedida pelo distribuidor da sede do fornecedor - Lei nº 14.133, de 2021, art. 69, caput, inciso II);

8.16. Balanço patrimonial, demonstração de resultado de exercício e demais demonstrações contábeis da CONTRATADA dos 2 (dois) últimos exercícios sociais, comprovando:

8.16.1. Índices de Liquidez Geral (LG), Liquidez Corrente (LC), e Solvência Geral (SG) superiores a 1 (um); e

8.16.2. Os documentos referidos acima deverão ser exigidos com base no limite definido pela Receita Federal do Brasil para transmissão da Escrituração Contábil Digital - ECD ao Sped.

8.17. Caso a CONTRATADA apresente resultado inferior ou igual a 1 (um) em qualquer dos índices de Liquidez Geral (LG), Solvência Geral (SG) e Liquidez Corrente (LC), será exigido para fins de habilitação patrimônio líquido mínimo de 5% do valor total estimado da contratação.

8.18. *O atendimento dos índices econômicos pela CONTRATADA previstos neste item deverá ser atestado mediante declaração assinada por profissional habilitado da área contábil, apresentada pelo fornecedor.*

Qualificação Técnica

8.19. *Registro ou inscrição da CONTRATADA na entidade profissional aplicável, em plena validade;*

8.20. *Comprovação de aptidão para execução de serviço de complexidade tecnológica e operacional equivalente ou superior com o objeto desta contratação, ou com o item pertinente, por meio da apresentação de certidões ou atestados, por pessoas jurídicas de direito público ou privado, ou regularmente emitido(s) pelo conselho profissional competente, quando for o caso.*

8.21. Será admitida, para fins de comprovação de quantitativo mínimo, a apresentação e o somatório de diferentes atestados executados de forma concomitante.

8.22. Os atestados de capacidade técnica poderão ser apresentados em nome da matriz ou da filial da CONTRATADA.

8.23. A CONTRATADA disponibilizará todas as informações necessárias à comprovação da legitimidade dos atestados, apresentando, quando solicitado pela Administração, cópia do contrato que deu suporte à contratação, endereço atual da contratante e local em que foi executado o objeto contratado, dentre outros documentos.

9. Estimativas do valor da contratação

Valor (R\$): 7.266.575,00

9.1. O custo estimado total da contratação é de R\$ 7.266.575,00 (sete milhões, duzentos e sessenta e seis mil, quinhentos e setenta e cinco reais) conforme custos unitários informados na tabela no item "1. CONDIÇÕES GERAIS DA CONTRATAÇÃO" deste Termo de Referência.

10. Adequação orçamentária

10.1. As despesas decorrentes da presente contratação correrão à conta de recursos específicos consignados no Orçamento Geral da União.

10.2. A contratação será atendida pela seguinte dotação:

10.2.1. Gestão/Unidade: 00001/170010

10.2.2. Fonte de Recursos: 1032000000

10.2.3. Programa de Trabalho: 04.126.0032.20VG.0001 – Gestão das Soluções Informatizadas da RFB

10.2.4. Ação Orçamentária: 20VG – Gestão das Soluções Informatizadas da RFB

10.2.5. Plano Orçamentário: 0004 – Modernização e Aperfeiçoamento de Soluções de TI - RFB

10.2.5. Programa de Trabalho Resumido (PTRES): 171556

10.2.7. Plano Interno: TECINF

10.2.8. Elemento de Despesa: para os itens 1 a 14, a natureza de despesa (ND) 33904021 SERVICOS TECNICOS PROFISSIONAIS DE TIC e, para o item 15, a ND 33904020 TREINAMENTO/CAPACITACAO EM TIC.

10.3. A referida despesa tem em 2024 adequação orçamentária e financeira com a Lei Orçamentária Anual e compatibilidade com o Plano Plurianual e com a Lei de Diretrizes Orçamentárias, conforme dispõe o art. 16 da Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000 (Lei de Responsabilidade Fiscal).

10.4. A dotação relativa aos exercícios financeiros subsequentes será indicada após aprovação da Lei Orçamentária respectiva e liberação dos créditos correspondentes, mediante apostilamento.

11. Papéis e responsabilidades

Obrigações da CONTRATANTE

11.1. São obrigações da CONTRATANTE:

- 11.1.1. Nomear Gestor e Fiscais Técnico, Administrativo e Requisitante do contrato para acompanhar e fiscalizar a execução dos contratos;
- 11.1.2. Encaminhar formalmente a demanda por meio de Ordem de Serviço ou de Fornecimento de Bens, de acordo com os critérios estabelecidos neste Termo de Referência;
- 11.1.3. Receber o objeto fornecido pela CONTRATADA que esteja em conformidade com a proposta aceita, conforme inspeções realizadas, no prazo e condições estabelecidas neste Termo de Referência, atestando as respectivas faturas;
- 11.1.4. Aplicar à CONTRATADA as sanções administrativas legais, regulamentares e contratuais cabíveis motivadas pela inexecução total ou parcial deste Termo de Referência e do Contrato;
- 11.1.5. Liquidar o empenho e efetuar o pagamento à CONTRATADA do valor correspondente à execução do objeto, no prazo, forma e condições estabelecidos neste Termo de Referência e no Contrato;
- 11.1.6. Comunicar à CONTRATADA todas e quaisquer ocorrências relacionadas com a prestação dos serviços contratados;
- 11.1.7. Definir produtividade ou capacidade mínima da prestação de serviços por parte da CONTRATADA, com base em pesquisas de mercado, quando aplicável;
- 11.1.8. Exigir o cumprimento de todas as obrigações assumidas pela CONTRATADA, de acordo com este Termo de Referência e o Contrato;
- 11.1.9. Notificar a CONTRATADA, por escrito, sobre vícios, defeitos ou incorreções verificadas no objeto fornecido, para que seja por ele substituído, reparado ou corrigido, no total ou em parte, às suas expensas, fixando prazo para a sua correção;
- 11.1.10. Comunicar a CONTRATADA para emissão de Nota Fiscal no que pertine à parcela incontroversa da execução do objeto, para efeito de liquidação e pagamento, quando houver controvérsia sobre a execução do objeto, quanto à dimensão, qualidade e quantidade, conforme o art. 143 da Lei nº 14.133, de 2021;
- 11.1.11. Acompanhar e fiscalizar a execução do contrato por servidor especialmente designado, anotando em registro próprio as falhas detectadas, indicando dia, mês e ano, bem como o nome dos empregados eventualmente envolvidos, encaminhando os apontamentos à autoridade competente para as providências cabíveis e exigindo o cumprimento de todas as obrigações assumidas pela CONTRATADA, de acordo com este Termo de Referência, o Contrato e seus anexos;
- 11.1.12. Cientificar o órgão de representação judicial da Advocacia-Geral da União para adoção das medidas cabíveis quando do descumprimento de obrigações pela CONTRATADA;
- 11.1.13. Explicitamente emitir decisão sobre todas as solicitações e reclamações relacionadas à execução do presente Contrato, ressalvados os requerimentos manifestamente impertinentes, meramente protelatórios ou de nenhum interesse para a boa execução do ajuste;
- 11.1.14. Concluída a instrução do requerimento, a CONTRATANTE terá o prazo de 60 (Sessenta) dias para decidir, admitida a prorrogação motivada por igual período;
- 11.1.15. Responder eventuais pedidos de reestabelecimento do equilíbrio econômico-financeiro feitos pela CONTRATADA no prazo máximo de 60 (Sessenta) dias.
- 11.1.16. Efetuar as retenções tributárias devidas sobre o valor da Nota Fiscal/Fatura fornecida pela contratada, em conformidade com o item 6, ANEXO XI, da IN nº 05/2017;

11.1.17. Não remunerar ou pagar, em hipótese alguma, despesas com diárias e passagens à CONTRATADA;

11.1.18. Permitir o livre acesso dos empregados e preposto da CONTRATADA, sempre que necessário, de forma que os serviços possam ser executados a contento.

11.2. A Administração não responderá por quaisquer compromissos assumidos pela CONTRATADA com terceiros, ainda que vinculados à execução do contrato, bem como por qualquer dano causado a terceiros em decorrência de ato da CONTRATADA, de seus empregados, prepostos ou subordinados.

Obrigações da CONTRATADA

11.3. São obrigações da CONTRATADA:

11.3.1. Indicar formalmente e manter preposto, aceito pela CONTRATANTE, apto a representá-la e que deverá responder pela fiel execução do contrato sendo que a indicação ou a manutenção do preposto da empresa poderá ser recusada pela CONTRATANTE, desde que devidamente justificada, devendo a CONTRATADA designar outro para o exercício da atividade;

11.3.2. Atender prontamente quaisquer orientações e exigências da Equipe de Fiscalização do Contrato ou Autoridade Superior, inerentes à execução do objeto contratual, e prestar todo o esclarecimento ou informação por eles solicitados;

11.3.3. Responsabilizar-se pelos vícios e danos decorrentes da execução do objeto, de acordo com o Código de Defesa do Consumidor (Lei nº 8.078, de 1990), bem como por todo e qualquer dano causado à CONTRATANTE ou a terceiros, não reduzindo essa responsabilidade a fiscalização ou o acompanhamento da execução contratual realizados pela CONTRATANTE, que ficará autorizada a descontar dos pagamentos devidos ou da garantia, caso exigida na contratação, o valor correspondente aos danos sofridos;

11.3.4. Propiciar todos os meios necessários à fiscalização do contrato pela CONTRATANTE, cujo representante terá poderes para sustar o fornecimento, total ou parcial, em qualquer tempo, desde que motivadas as causas e justificativas desta decisão;

11.3.5. Manter durante toda a vigência do contrato, em compatibilidade com as obrigações assumidas, todas as condições exigidas para habilitação nesta contratação, ou para qualificação, na contratação direta;

11.3.6. Manter durante a execução do contrato, quando especificada, equipe técnica composta por profissionais devidamente habilitados, treinados e qualificados para fornecimento da solução de TIC;

11.3.7. Manter a produtividade ou a capacidade mínima da prestação dos serviços durante a execução do contrato, quando especificada;

11.3.8. Fazer a transição contratual, quando for o caso;

11.3.9. Prestar à CONTRATANTE os serviços objeto deste Termo de Referência, da Proposta da CONTRATADA e do Contrato, nos prazos e condições pactuadas, observando os níveis de serviço e metas acordados;

11.3.10. Cumprir todas as obrigações constantes deste Termo de Referência e do Contrato, incluindo seus anexos, assumindo como exclusivamente seus os riscos e as despesas decorrentes da boa e perfeita execução do objeto;

11.3.11. Alocar os empregados necessários, com habilitação e conhecimento adequados, ao perfeito cumprimento das cláusulas deste Termo de Referência e do Contrato, fornecendo, quando aplicável, os materiais, equipamentos, ferramentas e utensílios demandados, cuja quantidade, qualidade e tecnologia deverão atender às recomendações de boa técnica e a legislação de regência;

11.3.12. Reparar, corrigir, remover, reconstruir ou substituir, às suas expensas, no total ou em parte, no prazo fixado pelo fiscal do contrato, os serviços nos quais se verificarem vícios, defeitos ou incorreções resultantes da execução ou dos materiais empregados;

11.3.13. Não contratar, durante a vigência do contrato, cônjuge, companheiro ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, de dirigente da CONTRATANTE ou do Fiscal ou Gestor do Contrato, nos termos do artigo 48, parágrafo único, da Lei nº 14.133, de 2021;

11.3.14. Entregar ao setor responsável pela fiscalização do contrato, até o dia trinta do mês seguinte ao da prestação dos serviços, quando não for possível a verificação da regularidade no Sistema de Cadastro de Fornecedores - SICAF, os seguintes documentos: 1) prova de regularidade relativa à Seguridade Social; 2) certidão conjunta relativa aos tributos federais e à Dívida Ativa da União; 3) certidões que comprovem a regularidade perante a Fazenda Municipal ou Distrital do domicílio ou sede da CONTRATADA; 4) Certidão de Regularidade do FGTS - CRF; e 5) Certidão Negativa de Débitos Trabalhistas - CNDT;

11.3.15. Responsabilizar-se pelo cumprimento das obrigações previstas em Acordo, Convenção, Dissídio Coletivo de Trabalho ou equivalentes das categorias abrangidas pelo contrato, por todas as obrigações trabalhistas, sociais, previdenciárias, tributárias e as demais previstas em legislação específica, cuja inadimplência não transfere a responsabilidade à CONTRATANTE;

11.3.16. Comunicar ao Fiscal do contrato, no prazo de 72 (setenta e duas) horas, qualquer ocorrência anormal ou acidente que se verifique na execução dos serviços;

11.3.17. Prestar todo esclarecimento ou informação solicitada pela CONTRATANTE ou por seus prepostos, garantindo-lhes o acesso, a qualquer tempo, ao local dos trabalhos, bem como aos documentos relativos à execução dos serviços;

11.3.18. Paralisar, por determinação da CONTRATANTE, qualquer atividade que não esteja sendo executada de acordo com a boa técnica ou que ponha em risco a segurança de pessoas ou bens de terceiros;

11.3.19. Conduzir os trabalhos com estrita observância às normas da legislação pertinente, cumprindo as determinações dos Poderes Públicos, mantendo sempre limpo o local dos serviços e nas melhores condições de segurança, higiene e disciplina, quando aplicável;

11.3.20. Submeter previamente, por escrito, à CONTRATANTE, para análise e aprovação, quaisquer mudanças nos métodos executivos que fujam às especificações do memorial descritivo ou instrumento congênere;

11.3.21. Não permitir a utilização de qualquer trabalho do menor de dezesseis anos, exceto na condição de aprendiz para os maiores de quatorze anos, nem permitir a utilização do trabalho do menor de dezoito anos em trabalho noturno, perigoso ou insalubre;

11.3.22. Cumprir, durante todo o período de execução do contrato, a reserva de cargos prevista em lei para pessoa com deficiência, para reabilitado da Previdência Social ou para aprendiz, bem como as reservas de cargos previstas na legislação (art. 116);

11.3.23. Comprovar a reserva de cargos a que se refere a cláusula acima, no prazo fixado pelo fiscal do contrato, com a indicação dos empregados que preencheram as referidas vagas (art. 116, parágrafo único);

11.3.24. Guardar sigilo sobre todas as informações obtidas em decorrência do cumprimento do Contrato;

11.3.25. Arcar com o ônus decorrente de eventual equívoco no dimensionamento dos quantitativos de sua proposta, inclusive quanto aos custos variáveis decorrentes de fatores futuros e incertos, devendo

complementá-los, caso o previsto inicialmente em sua proposta não seja satisfatório para o atendimento do objeto da contratação, exceto quando ocorrer algum dos eventos arrolados no art. 124, II, d, da Lei nº 14.133, de 2021;

11.3.26. Cumprir, além dos postulados legais vigentes de âmbito federal, estadual ou municipal, as normas de segurança da CONTRATANTE;

11.3.27. Tomar todas as medidas para assegurar que as informações de propriedade da CONTRATANTE não sejam divulgadas ou distribuídas pelos empregados ou agentes da CONTRATADA;

11.3.28. Não transferir, no todo ou em parte, a execução do objeto deste Contrato;

11.3.29. Fornecer à CONTRATANTE sempre que requerido formalmente, todas as informações solicitadas relativas aos serviços objeto deste Contrato;

11.3.30 Instruir seus empregados quanto à necessidade de acatar as normas internas da Administração;

11.3.31. Instruir seus empregados a respeito das atividades a serem desempenhadas, alertando-os a não executar atividades não abrangidas pelo contrato, devendo a CONTRATADA relatar à CONTRATANTE toda e qualquer ocorrência neste sentido, a fim de evitar desvio de função;

11.3.32. Deter instalações, aparelhamento e pessoal técnico adequados e disponíveis para a realização do objeto deste Contrato;

11.3.33. Apresentar, mensalmente, fatura detalhada dos serviços prestados, devendo ser fornecida em arquivo eletrônico sendo que a definição do formato do arquivo eletrônico e seu mecanismo de entrega serão definidos pela CONTRATANTE, após assinatura do contrato, diretamente ao preposto designado pela CONTRATADA;

11.3.34. Fornecer à CONTRATANTE número telefônico e e-mail para registro das reclamações sobre o funcionamento do serviço contratado, com funcionamento em horários comercial (08h00 às 18h00 de segunda-feira a sexta-feira);

11.3.35. Informar à CONTRATANTE, em tempo hábil, qualquer motivo impeditivo que a impossibilite de assumir as atividades conforme acordadas neste Contrato;

11.3.36. Cumprir rigorosamente o Código Civil e demais normas legais e regulamentares pertinentes aos serviços executados;

11.3.37. Disponibilizar os serviços contratados em até 10 (dez) dias úteis após a assinatura do contrato;

11.3.38. Garantir que a base de conhecimento esteja disponível via internet, em sítio de propriedade da CONTRATADA, 24 horas por dia, 7 dias por semana, durante a vigência do contrato e eventuais prorrogações.

11.3.39. Informar à CONTRATANTE as eventuais interrupções programadas através dos meios de comunicações formais estabelecidos, com antecedência mínima de 24 horas;

11.3.40. Possuir metodologia formal para executar as avaliações de produtos e fornecedores de soluções de Tecnologia da Informação e Comunicações e para executar suas análises e avaliações de mercado;

11.3.41. Possuir representação no Brasil e equipe de atendimento em idioma português e inglês;

11.3.42. Enviar mensalmente à CONTRATANTE, em até 3 (três) dias úteis após o encerramento do período mensal de prestação dos serviços, relatório que informe a quantidade de acessos realizados no mês à base de conhecimento, apresentando o volume de uso por tipo de assinatura e usuário designado pela CONTRATANTE;

11.3.43. Enviar mensalmente à CONTRATANTE, em até 3 (três) dias úteis após o encerramento do período mensal de prestação dos serviços, relatório que informe sobre execução dos serviços contendo a relação das consultas realizadas aos autores das bases de conhecimento no mês e as informações sobre o seu atendimento, com eventual desconto por IMR a ser atestado. Para cada solicitação o relatório deve informar: usuário, data da solicitação, nível de dificuldade, prazo contratado para atendimento, data do atendimento, prazo realizado do atendimento, atraso no atendimento e ajuste no pagamento conforme IMR, a ser validado pelo fiscal do contrato na avaliação da qualidade;

11.3.44. Oferecer a segurança necessária para que os arquivos baixados (download) através do sítio da CONTRATADA estejam livres de vírus ou qualquer ameaça que possa prejudicar os computadores e infraestrutura de Tecnologia da Informação e Comunicações da CONTRATANTE causando qualquer tipo de perda ou dano da informação;

11.3.45. Assinar e entregar Termo de Sigilo e Confidencialidade (Anexo 4) e Termo de Ciência (Anexo 5) juntamente com o contrato assinado e obedecer às normas e procedimentos das suas próprias Políticas de Segurança da Informação e de Privacidade, as quais deverão sempre estar em conformidade com as leis de proteção de dados aplicáveis vigentes, incluindo, sem limitar-se à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais – LGPD (Lei n. 13.709/2018), garantindo a não divulgação de informações da CONTRATANTE que vier a ter acesso durante a prestação dos serviços;

11.3.46. Assinar e entregar Declaração de vedação ao Nepotismo juntamente com o contrato assinado (Anexo 7);

11.3.47. Oferecer serviço de orientação para os usuários designados para cada um dos acessos, na modalidade remota, com duração de 04 (quatro) horas, e que deve ser oferecido em até 30 (trinta) dias após a assinatura do contrato;

11.3.48. Disponibilizar um profissional como responsável técnico do relacionamento com a CONTRATANTE que será o primeiro ponto de contato para tratar dos aspectos administrativos e contratuais do serviço e deverá atender em língua portuguesa;

11.3.49. Prestar as informações e os esclarecimentos que venham a ser solicitados pela CONTRATANTE, atendendo de imediato às reclamações, através do responsável técnico designado para acompanhamento do objeto contratado, em até 72 (setenta e duas) horas, a contar da solicitação.

12. Responsáveis

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

Despacho: Integrante Requisitante.

GLEYSON NORONHA DE SOUSA

Agente de contratação

Despacho: Integrante Técnico (Em férias)

VICTOR MOREIRA DE GURJAO

Agente de contratação

Despacho: Integrante Técnico.

DANIELLE CARVALHO BARBOSA

Agente de contratação

Despacho: Integrante Técnico.

CARLOS GALBERTO SILVA RIBEIRO

Agente de contratação

Despacho: Integrante Técnico.

ADRIANA MEIKO EGUCHI ASAMI

Agente de contratação

Despacho: Integrante Técnico. (Em férias)

FREDMAN ALEXANDER DE MELO TOLENTINO

Agente de contratação

Despacho: Integrante Técnico.

RENAN PRUDENCIO DE ARAUJO

Agente de contratação

Despacho: Integrante Administrativo.

EMERSON ROSALINO FREITAS

Agente de contratação

Despacho: Integrante Administrativo.

FERNANDO CAVALCANTI RAMALHO PINTO

Agente de contratação

Despacho: Agente de contratação

ROMMEL DE FREITAS ELIAS CAMPOS

Agente de contratação

Lista de Anexos

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

- Anexo I - Relacao de anexos.png (20.82 KB)

ANEXOS

Anexo 1 – Minuta do Corpo do Contrato.

Anexo 2 - Instrumento de Mensuração de Resultado – IMR.

Anexo 3 – Proposta Comercial da CONTRATADA.

Anexo 4 – Termo de Compromisso de Manutenção de Sigilo.

Anexo 5 – Termo de Ciência.

Anexo 6 – Declaração de vedação ao nepotismo CONTRATANTE.

Anexo 7 - Declaração de vedação ao nepotismo CONTRATADA.

Anexo 8 – Termo de Recebimento Provisório.

Anexo 9 – Termo de Recebimento Definitivo.

Anexo 1



**TERMO DE CONTRATO – CONTRATAÇÃO DIRETA (LEI Nº 14.133/21)
PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS DE TIC SEM DEDICAÇÃO EXCLUSIVA DE MÃO DE OBRA**

(Processo Administrativo nº 18220.002203/2024-97)

**CONTRATO ADMINISTRATIVO Nº/.....,
QUE FAZEM ENTRE SI A UNIÃO, POR
INTERMÉDIO DA SECRETARIA ESPECIAL
DA RECEITA FEDERAL DO BRASIL (RFB) E
A EMPRESA GARTNER DO BRASIL
SERVIÇOS DE PESQUISA LTDA.**

A União, por intermédio da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB), com sede na Esplanada dos Ministérios, bloco P, anexo A, 2º andar, na cidade de Brasília/DF, CEP 70048-900, inscrita no CNPJ sob o nº 00.394.460/0058-87, neste ato representada pelo Coordenador-Geral de Programação e Logística, **Sr. FABIANO COELHO, nomeado pela Portaria RFB nº XXX, de XX de XXX de 2024, publicada no Diário Oficial da União (DOU) de XX de XXX de 2024, inscrito no CPF sob o nº ***.356.209-**, portador da Matrícula Funcional nº,** doravante denominada CONTRATANTE, e a Empresa Gartner do Brasil Serviços de Pesquisa Ltda. inscrito(a) no CNPJ/MF sob o nº 02.593.165/0001-40, sediada na Avenida das Nações Unidas, 12.551, 25º andar, World Trade Center, São Paulo/SP, CEP 04578-903, doravante designada CONTRATADA, neste ato representada por (nome e função na CONTRATADA), **conforme atos constitutivos da empresa OU procuração apresentada nos autos,** tendo em vista o que consta no Processo Administrativo acima informado e em observância às disposições da **Lei nº 14.133, de 2021, da Lei nº 13.709, de 2018, da Instrução Normativa SEGES/ME nº 65, de 2021, da Instrução Normativa SEGES/ME nº 75, de 2021, da Instrução Normativa SGD/ME nº 94, de 2022 e demais legislação aplicável,** resolvem celebrar o presente Termo de Contrato, decorrente da Inexigibilidade de Licitação n. **XX/XXXX,** mediante as cláusulas e condições a seguir enunciadas.

1. CLÁUSULA PRIMEIRA – OBJETO (art. 92, I e II)

1.1. O objeto do presente instrumento é a contratação de solução de tecnologia da informação e comunicação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial, na forma de subscrição, para acesso ilimitado a uma Base de Conhecimentos/Pesquisas em Tecnologia da Informação e Comunicação, contendo pesquisas primárias, interpretação de tendências e acesso, por telefone e por internet, síncrono e assíncrono, 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, conforme especificações constantes deste Contrato e do seu respectivo Termo de Referência que embasou a contratação.

1.2. Objeto da contratação:



Item	Especificação	CATSER	Unidade de Medida	QTD	Valor Unitário Anual	Valor Total Anual
1	Executive Programs Leadership Team Plus – Leader	27324	Unidade	3	393.600,00	1.180.800,00
2	Executive Programs Leadership Team Plus – IT Executive	27324	Unidade	1	393.600,00	393.600,00
3	Executive Programs Leadership Team Plus – Advisor Member	27324	Unidade	9	143.900,00	1.295.100,00
4	Executive Programs Leadership Team Plus: Partner Team Leader (SVPM)	27324	Unidade	1	438.800,00	438.800,00
5	CISOs Executive – Team Leader	27324	Unidade	1	438.800,00	438.800,00
6	CISOs Executive – Team Member	27324	Unidade	2	164.900,00	329.800,00
7	CDAOs Executive – Team Leader	27324	Unidade	1	438.800,00	438.800,00
8	CDAOs Executive – Team Member	27324	Unidade	4	164.900,00	659.600,00
9	SWEL Executive Team – Team Leader	27324	Unidade	1	438.800,00	438.800,00
10	SWEL Executive Team – Team Member	27324	Unidade	1	164.900,00	164.900,00
11	I&O Executive Team – Team Leader	27324	Unidade	1	438.800,00	438.800,00
12	I&O Executive Team – Team Member	27324	Unidade	1	164.900,00	164.900,00
12	Technical Professional Team – Leader	27324	Unidade	2	52.400,00	104.800,00
14	Technical Professional Team – Member	27324	Unidade	12	43.100,00	517.200,00
	Total de Assinaturas			40		7.004.700,00
15	Summit Brasil	27324	Unidade	25	10.475,00	261.875,00
	Total de Eventos					261.875,00
	Total Anual do Contrato					7.266.575,00



1.3. Conforme acima, o valor da contratação será de R\$ 7.266.575,00 (sete milhões, duzentos e sessenta e seis mil, quinhentos e setenta e cinco reais). Em relação ao item Eventos Summit Brasil, estes serviços serão sob demanda, ou seja, somente serão pagos se efetivamente forem demandados.

1.4. Vinculam esta contratação, independentemente de transcrição:

- 1.4.1. O Termo de Referência que embasou a contratação;
- 1.4.2. A Autorização de Contratação Direta;
- 1.4.3. A Proposta da CONTRATADA; e
- 1.4.4. Eventuais anexos dos documentos supracitados.

2. CLÁUSULA SEGUNDA – VIGÊNCIA E PRORROGAÇÃO.

2.1. O prazo de vigência da contratação é de 1 ano a contar de 10 (dez) dias úteis após sua assinatura, prorrogável por até 10 anos, na forma dos artigos 106 e 107 da Lei nº14.133/2021. Nestes 10 (dez) dias úteis, a CONTRATADA deverá disponibilizar o acesso aos serviços.

2.1.1. A prorrogação de que trata esse item é condicionada à avaliação, por parte do Gestor do Contrato, da vantajosidade da prorrogação, a qual deverá ser realizada motivadamente, com base no Histórico de Gestão do Contrato, nos princípios da manutenção da necessidade, economicidade e oportunidade da contratação, e nos demais aspectos que forem julgados relevantes.

2.1.2. A CONTRATADA não tem direito subjetivo à prorrogação contratual.

2.1.3. A prorrogação de contrato deverá ser promovida mediante celebração de termo aditivo.

2.1.4. Nas eventuais prorrogações contratuais, os custos não renováveis já pagos ou amortizados ao longo do primeiro período de vigência da contratação deverão ser reduzidos ou eliminados como condição para a renovação.

2.1.5. O contrato não poderá ser prorrogado quando a CONTRATADA tiver sido penalizada nas sanções de declaração de inidoneidade ou impedimento de licitar e contratar com poder público, observadas as abrangências de aplicação.

3. CLÁUSULA TERCEIRA – MODELOS DE EXECUÇÃO E GESTÃO CONTRATUAIS (art. 92, IV, VII e XVIII)

3.1. O regime de execução contratual, o modelo de gestão, o modelo de execução, assim como os prazos e condições de conclusão, entrega, observação e recebimento do objeto constam no Termo de Referência que embasou a contratação.

4. CLÁUSULA QUARTA - SUBCONTRATAÇÃO

4.1. Não será admitida a subcontratação do objeto contratual.



5. CLÁUSULA QUINTA - PREÇO

5.1. Conforme CLÁUSULA PRIMEIRA, na vigência de 1 ano, o valor da contratação será de R\$ 7.266.575,00 (sete milhões, duzentos e sessenta e seis mil, quinhentos e setenta e cinco reais). Em relação ao item Eventos Summit Brasil, estes serviços serão sob demanda, ou seja, somente serão pagos se efetivamente forem demandados.

5.2. No valor acima estão incluídas todas as despesas ordinárias diretas e indiretas decorrentes da execução do objeto, inclusive tributos e/ou impostos, encargos sociais, trabalhistas, previdenciários, fiscais e comerciais incidentes, taxa de administração, frete, seguro e outros necessários ao cumprimento integral do objeto da contratação.

6. CLÁUSULA SEXTA – PAGAMENTO (art. 92, V e VI)

6.1. O prazo para pagamento ao contratado e demais condições a ele referentes encontram-se definidos no Termo de Referência que embasou a contratação.

7. CLÁUSULA SÉTIMA - REAJUSTE (art. 92, V)

7.1. Os preços inicialmente contratados são fixos e irreajustáveis no prazo de um ano contado da data do orçamento estimado, em 13/09/2024.

7.2. Após o interregno de um ano, os preços iniciais serão reajustados, mediante a aplicação, pela CONTRATANTE, do Índice de Custos de Tecnologia da Informação - ICTI, mantido pela Fundação Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada - IPEA, exclusivamente para as obrigações iniciadas e concluídas após a ocorrência da anualidade.

7.3. Nos reajustes subsequentes ao primeiro, o interregno mínimo de um ano será contado a partir dos efeitos financeiros do último reajuste.

7.4. No caso de atraso ou não divulgação do(s) índice (s) de reajustamento, a CONTRATANTE pagará à CONTRATADA a importância calculada pela última variação conhecida, liquidando a diferença correspondente tão logo seja(m) divulgado(s) o(s) índice(s) definitivo(s).

7.5. Nas aferições finais, o(s) índice(s) utilizado(s) para reajuste será(ão), obrigatoriamente, o(s) definitivo(s).

7.6. Caso o(s) índice(s) estabelecido(s) para reajustamento venha(m) a ser extinto(s) ou de qualquer forma não possa(m) mais ser utilizado(s), será(ão) adotado(s), em substituição, o(s) que vier(em) a ser determinado(s) pela legislação então em vigor.

7.7. Na ausência de previsão legal quanto ao índice substituto, as partes elegerão novo índice oficial, para reajustamento do preço do valor remanescente, por meio de termo aditivo.

7.8. O reajuste será realizado por apostilamento.

8. CLÁUSULA OITAVA - OBRIGAÇÕES DA CONTRATANTE (art. 92, X, XI e XIV)

8.1. As obrigações da CONTRATANTE estão dispostas no Termo de Referência que embasou a contratação.



9. CLÁUSULA NONA - OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA (art. 92, XIV, XVI e XVII)

9.1. As obrigações da CONTRATADA estão dispostas no Termo de Referência que embasou a contratação.



10. CLÁUSULA DÉCIMA - OBRIGAÇÕES PERTINENTES À LGPD

10.1. As partes deverão cumprir a Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018 (LGPD), quanto a todos os dados pessoais a que tenham acesso em razão do certame ou do contrato administrativo que eventualmente venha a ser firmado, a partir da apresentação da proposta no procedimento de contratação, independentemente de declaração ou de aceitação expressa.

10.2. Os dados obtidos somente poderão ser utilizados para as finalidades que justificaram seu acesso e de acordo com a boa-fé e com os princípios do art. 6º da LGPD.

10.3. É vedado o compartilhamento com terceiros dos dados obtidos fora das hipóteses permitidas em Lei.

10.4. A Administração deverá ser informada no prazo de 5 (cinco) dias úteis sobre todos os contratos de suboperação firmados ou que venham a ser celebrados pela CONTRATADA.

10.5. Terminado o tratamento dos dados nos termos do art. 15 da LGPD, é dever da CONTRATADA eliminá-los, com exceção das hipóteses do art. 16 da LGPD, incluindo aquelas em que houver necessidade de guarda de documentação para fins de comprovação do cumprimento de obrigações legais ou contratuais e somente enquanto não prescritas essas obrigações.

10.6. É dever da CONTRATADA orientar e treinar seus empregados sobre os deveres, requisitos e responsabilidades decorrentes da LGPD.

10.7. A CONTRATADA deverá exigir de suboperadores o cumprimento dos deveres da presente cláusula, permanecendo integralmente responsável por garantir sua observância.

10.8. A CONTRATANTE poderá realizar diligência para aferir o cumprimento dessa cláusula, devendo a CONTRATADA atender prontamente eventuais pedidos de comprovação formulados.

10.9. A CONTRATADA deverá prestar, no prazo fixado pela CONTRATANTE, prorrogável justificadamente, quaisquer informações acerca dos dados pessoais para cumprimento da LGPD, inclusive quanto a eventual descarte realizado.

10.10. Bancos de dados formados a partir de contratos administrativos, notadamente aqueles que se proponham a armazenar dados pessoais, devem ser mantidos em ambiente virtual controlado, com registro individual rastreável de tratamentos realizados (LGPD, art. 37), com cada acesso, data, horário e registro da finalidade, para efeito de responsabilização, em caso de eventuais omissões, desvios ou abusos.

10.11. Os referidos bancos de dados devem ser desenvolvidos em formato interoperável, a fim de garantir a reutilização desses dados pela Administração nas hipóteses previstas na LGPD.

10.12. O contrato está sujeito a ser alterado nos procedimentos pertinentes ao tratamento de dados pessoais, quando indicado pela autoridade competente, em especial a ANPD por meio de opiniões técnicas ou recomendações, editadas na forma da LGPD.



10.13. Os contratos e convênios de que trata o § 1º do art. 26 da LGPD deverão ser comunicados à autoridade nacional.

11. CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – GARANTIA DE EXECUÇÃO (art. 92, XII e XIII)

11.1. Não haverá exigência de garantia contratual da execução.

12. CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA – INFRAÇÕES E SANÇÕES ADMINISTRATIVAS (art. 92, XIV)

12.1. As infrações e sanções administrativas estão dispostas no Termo de Referência que embasou a contratação.

13. CLÁUSULA DÉCIMA TERCEIRA – DA EXTINÇÃO CONTRATUAL (art. 92, XIX)

13.1. O contrato será extinto quando vencido o prazo nele estipulado, independentemente de terem sido cumpridas ou não as obrigações de ambas as partes contraentes.

13.2. O contrato poderá ser extinto antes do prazo nele fixado, sem ônus para a CONTRATANTE, quando esta não dispuser de créditos orçamentários para sua continuidade ou quando entender que o contrato não mais lhe oferece vantagem.

13.3. A extinção nesta hipótese ocorrerá na próxima data de aniversário do contrato, desde que haja a notificação da CONTRATADA pela CONTRATANTE nesse sentido com pelo menos 2 (dois) meses de antecedência desse dia.

13.4. Caso a notificação da não-continuidade do contrato de que trata este subitem ocorra com menos de 2 (dois) meses da data de aniversário, a extinção contratual ocorrerá após 2 (dois) meses da data da comunicação.

13.5. O contrato poderá ser extinto antes de cumpridas as obrigações nele estipuladas, ou antes do prazo nele fixado, por algum dos motivos previstos no artigo 137 da Lei n. 14.133/21, NLLC, bem como amigavelmente, assegurados o contraditório e a ampla defesa.

13.5.1. Nesta hipótese, aplicam-se também os artigos 138 e 139 da mesma Lei.

13.5.2. A alteração social ou modificação da finalidade ou da estrutura da empresa não ensejará rescisão se não restringir sua capacidade de concluir o contrato.

13.5.3. Se a operação implicar mudança da pessoa jurídica contratada, deverá ser formalizado termo aditivo para alteração subjetiva.

13.6. O termo de rescisão, sempre que possível, será precedido:

13.6.1. Balanço dos eventos contratuais já cumpridos ou parcialmente cumpridos;

13.6.2. Relação dos pagamentos já efetuados e ainda devidos;

13.6.3. Indenizações e multas.

13.7. A extinção do contrato não configura óbice para o reconhecimento do desequilíbrio econômico-financeiro, hipótese em que será concedida indenização por meio de termo indenizatório (art. 131, caput, da Lei n.º 14.133, de 2021).



13.8. O contrato poderá ser extinto caso se constate que a CONTRATADA mantém vínculo de natureza técnica, comercial, econômica, financeira, trabalhista ou civil com dirigente da CONTRATANTE ou com agente público que tenha desempenhado função na contratação ou atue na fiscalização ou na gestão do contrato, ou que deles seja cônjuge, companheiro ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau (art. 14, inciso IV, da Lei n.º 14.133, de 2021).

14. CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA – DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA (art. 92, VIII)

14.1. As despesas decorrentes da presente contratação correrão à conta de recursos específicos consignados no Orçamento Geral da União deste exercício, na dotação abaixo discriminada:

14.1.1. Gestão/Unidade: 00001/170010

14.1.2. Fonte de Recursos: 1032000000

14.1.3. Programa de Trabalho: 04.126.0032.20VG.0001 – Gestão das Soluções Informatizadas da RFB

14.1.4. Ação Orçamentária: 20VG – Gestão das Soluções Informatizadas da RFB

14.1.5. Plano Orçamentário: 0004 – Modernização e Aperfeiçoamento de Soluções de TI - RFB

14.1.6. Programa de Trabalho Resumido (PTRES): 171556

14.1.7. Plano Interno: TECINF

14.1.8. Elemento de Despesa: para os itens 1 a 14, a natureza de despesa (ND) 33904021 SERVICOS TECNICOS PROFISSIONAIS DE TIC e, para o item 15, a ND 33904020 TREINAMENTO/CAPACITACAO EM TIC.

14.2. A referida despesa tem em 2024 adequação orçamentária e financeira com a Lei Orçamentária Anual e compatibilidade com o Plano Plurianual e com a Lei de Diretrizes Orçamentárias, conforme dispõe o art. 16 da Lei Complementar nº 101, de 4 de maio de 2000 (Lei de Responsabilidade Fiscal).

14.3. A dotação relativa aos exercícios financeiros subsequentes será indicada após aprovação da Lei Orçamentária respectiva e liberação dos créditos correspondentes, mediante apostilamento.

15. CLÁUSULA DÉCIMA QUINTA – DOS CASOS OMISSOS (art. 92, III)

15.1. Os casos omissos serão decididos pela CONTRATANTE, segundo as disposições contidas na Lei nº 14.133, de 2021 e demais normas federais aplicáveis e, subsidiariamente, segundo as disposições contidas na Lei nº 8.078, de 1990 – Código de Defesa do Consumidor – e normas e princípios gerais dos contratos.

16. CLÁUSULA DÉCIMA SEXTA – DAS ALTERAÇÕES

16.1. Eventuais alterações contratuais reger-se-ão pela disciplina dos arts. 124 e seguintes da Lei nº 14.133, de 2021.



16.2. A CONTRATADA é obrigada a aceitar, nas mesmas condições contratuais, os acréscimos ou supressões que se fizerem necessários, até o limite de 25% (vinte e cinco por cento) do valor inicial atualizado do contrato.

16.3. As supressões resultantes de acordo celebrado entre as partes contratantes poderão exceder o limite de 25% (vinte e cinco por cento) do valor inicial atualizado do termo de contrato.

16.4. As alterações contratuais deverão ser promovidas mediante celebração de termo aditivo, submetido à prévia aprovação da consultoria jurídica da CONTRATANTE, salvo nos casos de justificada necessidade de antecipação de seus efeitos, hipótese em que a formalização do aditivo deverá ocorrer no prazo máximo de 1 (um) mês (art. 132 da Lei nº 14.133, de 2021).

16.5. Registros que não caracterizam alteração do contrato podem ser realizados por simples apostila, dispensada a celebração de termo aditivo, na forma do art. 136 da Lei nº 14.133, de 2021.

17. CLÁUSULA DÉCIMA SÉTIMA – DA VEDAÇÃO AO NEPOTISMO

17.1. A CONTRATADA é obrigada a observar o disposto no Decreto 7.203, de 04 de junho de 2010, e na Portaria ME nº 1.144, de 3 de fevereiro de 2021, sobretudo o que consta no art. 4º e art. 5º, inciso IV, sob pena de aplicação das penalidades cabíveis.

17.2. É obrigatória a assinatura de declaração atestando a ausência de relação familiar ou de parentesco que importe a prática de nepotismo nos termos do disposto no inciso II do art. 2º da Portaria nº Portaria ME nº 1.144:

17.2.1 - do terceirizado admitido na CONTRATADA, no ato da indicação ao posto de serviço neste órgão; e

17.2.2 - do representante legal da CONTRATADA, no ato da contratação.

17.3. A Unidade de Gestão de Contratações da CONTRATANTE é responsável por promover a juntada da(s) declaração(ões) original(is) no processo de contratação.

17.4. O representante legal da CONTRATADA deverá comunicar, em caso de alterações de vínculos familiares que possam se enquadrar nos casos previstos na Portaria ME nº 1.144, de 2021, à Unidade a qual prestou ou deveria prestar a declaração, por meio escrito, no prazo de até 30 (trinta) dias, contado da data da ocorrência do fato.

18. CLÁUSULA DÉCIMA OITAVA - DAS DISPOSIÇÕES ANTICORRUPÇÃO E INTEGRIDADE

18.1. As partes declaram, de forma irrevogável e irretratável, que cumprirão a Lei nº 12.846/2013 (Lei Anticorrupção) e o respectivo Decreto regulamentador, nº 8.420/2015, notadamente em ter e manter um Programa de Integridade (art. 41 do Decreto nº 8.420/2015), comprometendo-se a não praticarem qualquer atividade que constitua violação à referida legislação.

18.2. As partes declaram, garantem e aceitam que, com relação a este Contrato, não praticarão nem tentarão praticar quaisquer solicitações, exigências, cobranças ou obtenções para si e para outrem de vantagem indevida ou promessa de vantagem indevida, a pretexto de influir em ato praticado por agente público e/ou privado, restando expresso, ainda, que nenhum favorecimento, taxa, dinheiro ou qualquer outro objeto de valor foi ou será pago,



oferecido, doado ou prometido ou por qualquer de seus agentes ou empregados, direta ou indiretamente.

18.3. As partes, por meio de todos seus colaboradores, empregados e dirigentes, que trabalham direta ou indiretamente no Contrato também se obrigam a cumprir a legislação referida nesta Cláusula e garantem que não irão, em razão deste Contrato, ou de quaisquer outras transações comerciais as envolvendo, transferir qualquer coisa de valor, direta ou indiretamente, a qualquer pessoa do setor privado ou servidores e empregados públicos, de todas as esferas, a fim de obter ou manter qualquer outro benefício ou vantagem indevida.

18.4. As partes declaram e garantem que não estão (i) sob investigação em virtude de denúncias de suborno e/ou corrupção; (ii) no curso de um processo judicial e/ou administrativo ou foram condenados ou indiciados sob a acusação de corrupção ou suborno; (iii) listados em alguma entidade governamental, como o CGU-CEIS e o CNEP, ou suspeitos de práticas de terrorismo e/ou lavagem de dinheiro; (iv) sujeitos a restrições ou sanções econômicas e de negócios por prática anticoncorrencial; e (v) banidos ou impedidos, de acordo com qualquer lei que seja imposta ou fiscalizada por qualquer entidade governamental.

18.5. As partes obrigam-se a manter registros contábeis fidedignos e concordam que, poderão, a seu critério, proceder à verificação de integridade (Due Diligence) e qualquer verificação de compliance de que trata essa Cláusula, inclusive diligências visando avaliar o cumprimento de todos os regulamentos, leis e disposições normativas anticorrupção, sendo que cooperarão totalmente no curso de qualquer verificação de conformidade, obrigando-se a apresentar as informações e documentos eventualmente necessários, sempre que solicitado, inclusive quanto ao preenchimento, sempre que provocado, do Due Diligence de Integridade.

18.6. As partes realizarão, prontamente, notificação por escrito acerca do recebimento de qualquer notificação de qualquer entidade governamental – qualquer dos poderes e administração pública direta ou indireta – relacionadas a este instrumento, a fatos ou investigações relativas a atos de corrupção, a respeito de qualquer suspeita ou violação do disposto nas leis anticorrupção e ainda de participação em práticas de suborno ou corrupção, assim como o descumprimento de qualquer declaração prevista nesta Cláusula.

19. CLÁUSULA DÉCIMA NONA – DA PUBLICAÇÃO

19.1. Incumbirá à CONTRATANTE divulgar o presente instrumento no Portal Nacional de Contratações Públicas (PNCP), na forma prevista no art. 94 da Lei 14.133, de 2021, bem como no respectivo sítio oficial na Internet, em atenção ao art. 91, caput, da Lei n.º 14.133, de 2021, e ao art. 8º, §2º, da Lei n. 12.527, de 20/11, c/c art. 7º, §3º, inciso V, do Decreto n. 7.724, de 2012.

20. CLÁUSULA VIGÉSIMA – DO FORO (art. 92, §1º)

20.1. É eleito o Foro da Justiça Federal em Brasília, Seção Judiciária do Distrito Federal, para dirimir os litígios que decorrerem da execução deste Termo de Contrato que não possam ser compostos pela conciliação, conforme art. 92, §1º da Lei nº 14.133/21.

Brasília, data da última assinatura digital de representante legal.



Assinatura Digital

Representante legal da CONTRATANTE

Assinatura Digital

Representante legal da CONTRATADA

TESTEMUNHAS:

1-

2-

Anexo 2



METODOLOGIA DE AVALIAÇÃO DA EXECUÇÃO DOS SERVIÇOS

Os serviços contratados deverão ser executados conforme definido no Contrato e no Termo de Referência.

Para avaliação da qualidade dos serviços, será implementado o seguinte indicador:

IMR 01	
Nº 01 Prazo de atendimento de solicitações de consulta aos analistas da CONTRATADA.	
Tópico	Descrição
Finalidade	Garantir um atendimento célere às solicitações da CONTRATANTE.
Meta a cumprir	100% das solicitações atendidas no prazo.
Instrumento de medição	Acompanhamento dos atendimentos das solicitações pelo Administrador das Assinaturas.
Forma de acompanhamento	Pela formalização das solicitações à CONTRATADA e início de atendimento.
Periodicidade	Mensal.
Mecanismo de Cálculo (métrica)	Cada solicitação será verificada e valorada individualmente. Para cada solicitação efetuada à CONTRATADA deverão ser observados os seguintes parâmetros de atendimento: (A) Data da formalização do pedido de consulta ao analista da CONTRATADA por email. Envio de link por email para o usuário agendar consulta com analista: (B) Em até 5 (cinco) dias úteis, após solicitação do usuário, quando o tema for relacionado a um documento de pesquisa já existente na base de conhecimento da CONTRATADA. (C) Em até 7 (sete) dias úteis, após solicitação do usuário, quando a consulta for relacionada a um tema aberto. (D) (dias) = Data do envio do link para agendamento da consulta ao analista – Data da solicitação formalizada por email pela CONTRATANTE. Após isso, será calculada a diferença de dias entre o parâmetro de dias referente ao tipo de atendimento (B ou C) e o total de dias (D) conforme fórmula abaixo: $X = (D) - (B \text{ ou } C)$ Observação: Caso não ocorra nenhuma solicitação pela CONTRATANTE durante o período, será considerado o valor 0 (zero) para (X). Se um analista específico for solicitado pela CONTRATANTE para realizar a consulta e não estiver disponível, os parâmetros acima não serão contabilizados para efeito de IMR.
Início de Vigência	Data da assinatura do contrato. Os serviços terão início em até 10 dias do início da vigência.
Faixas de ajuste no pagamento	X até 0 – 100% do valor do pagamento mensal. X de 1 a 4 – 95% do valor do pagamento mensal. X de 5 a 9 – 90% do valor do pagamento mensal. X acima de 9 – 85% do valor do pagamento mensal.
Sanções	Ocorrência do indicador X acima de 4 em dois meses consecutivos – multa de 3% sobre o valor mensal.

Anexo 3



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

Exmo. Sr. Victor Gurjão

Assunto: Proposta de Serviços de aconselhamento e pesquisa para a SRF

Em atenção a vossa solicitação, a Gartner tem a satisfação de encaminhar à SRF esta proposta dos nossos serviços com o propósito de apoiar o desenvolvimento e aperfeiçoamento das áreas técnicas desta Secretaria.

O período de vigência dos serviços de pesquisa e aconselhamento do Gartner aqui propostos será de 12 meses, contados a partir do 1º. dia consequente à data de assinatura do contrato. A oferta do Gartner e qualquer decisão subsequente é de acordo (e sujeito a) com os preços, termos e condições do Contrato.

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

Esta proposta é válida até 30 de Dezembro de 2024.

Atenciosamente,

Gustavo Netto

Diretor

Gartner

Proposta para
Secretaria da Receita Federal



13-Setembro-2024

Índice

1.0 Solução Proposta	3
1.1 Modelo Gartner.....	3
2.0 Corporação Gartner	5
2.1 Dados Corporativos.....	5
2.2 Serviços Gartner	6
2.3 Independência, Imparcialidade e Objetividade do Gartner	6
2.4 Reconhecimento do Mercado – Serviço Único e Singular.....	7
2.5 Inovar... um Grande Desafio nas Empresas	8
2.5.1 Como conduzir uma nova iniciativa de missão crítica?	8
2.5.2 Por Que Muitas Iniciativas Falham?.....	9
2.5.3 Consultoria versus Assessoria	10
2.5.4 Modelo de Engajamento.....	11
2.5.5 Motivadores e Retorno do Investimento.....	11
3.0 Proposta Comercial	12
3.1 Preços.....	12
3.2 Outras considerações	13
3.2.1 Descrição dos Serviços	13
3.3 Condições Legais da Oferta.....	14
4.0 ANEXO - Descrição dos Serviços	17
4.1 Equipe de Atendimento.....	17
4.1.1 Assessoria Personalizada	17
4.2 Assinaturas.....	17
4.2.1 Executive Programs Leadership Team Plus	17
4.2.2 CISOs Executive	21
4.2.3 CDAO Executive	29
4.2.4 SWEL (Software Engineering Leaders) Executive	37
4.2.5 I&O (Infraestrutura & Operações) Executive.....	43
4.2.6 EPLT Plus: Partner Team Leader (SPVM)	48
4.2.7 Gartner Technical Professional	52
4.3 Visão Geral dos Serviços	54
4.3.1 Gartner Research (Banco de Dados de Pesquisa).....	54
4.3.2 Conteúdo de Iniciativas de Negócios	56
4.3.3 Gartner Peer & Practitioner	57
4.3.4 Kits de ferramentas (“Toolkits”)	57
4.3.5 Ferramentas de Diagnósticos e Avaliação.....	58
4.3.6 Aplicação BuySmart™ (Processo de Aquisição)	62
4.3.7 Key Metrics	66
4.3.8 Budget.....	67
4.3.9 Pesquisa Technical Professional.....	67

4.4	Inquiry (Consulta do analista)	69
4.4.1	Qualificações líderes do setor	70
4.4.2	Acesso ilimitado	70
4.4.3	Revisão de Documentos e Contratos.....	70
4.5	Conferências Gartner	71
4.6	Webinars da Gartner	72
4.7	Gartner Peer Connect	72
4.8	Gartner Peer Insights	73

1.0 Solução Proposta

1.1 Modelo Gartner

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

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

A figura abaixo ilustra esse modelo:



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

Cada licença possui os seguintes serviços associados:

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

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

A figura abaixo ilustra esses recursos:



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

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

- Maximização do retorno sobre investimentos em todos os projetos de Tecnologia da Informação que, por permear e suportar os serviços finalísticos, impactam diretamente na arrecadação, inovação, transformação digital, RH, fiscalização, eficiência operacional e demais áreas desta Secretaria, sejam elas estratégicas, táticas ou operacionais;
- Solidez nas decisões acerca de soluções de níveis estratégico, tático e operacional pela pesquisa a acervo eletrônico de pesquisas confiáveis e independentes para atingimento de metas e superação de desafios;
- Implementação de soluções e tendências adequadas à necessidade e realidade da SRF, de maneira imparcial e independente do mercado;
- Reforço na governança de TIC.
- Atualização multidisciplinar constante da equipe pelo contato direto (networking) com especialistas capacitados e outros clientes do Gartner em nível mundial.

- Aperfeiçoamento dos projetos e ações envolvendo gestão, inovação, transformação digital e TIC;
- Amadurecimento dos serviços prestados aos contribuintes com a identificação e análise das tendências de Transformação Digital aplicadas ao mercado mundial de interesse da SRF, de forma a colaborar no desenho de planos e estratégias de médio e longo prazo, evitando soluções de improviso.
- Melhorar a experiência de trabalho do servidor público da SRF.

2.0 Corporação Gartner

2.1 Dados Corporativos

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

O GARTNER está presente em território nacional desde 1997, com escritórios e equipe de analistas e parceiros executivos locais, alocados em diversas cidades brasileiras como São Paulo, Brasília, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba, Belo Horizonte, Fortaleza e Recife. Além disso, o Gartner possui analistas e conselheiros executivos (Executive Partner) no Brasil e promove eventos de disseminação de informação e networking em território nacional. Por estas e outras características, o Gartner possui uma oferta única no mercado.

Nesses mais de 25 (vinte e cinco) anos de atuação diretamente em solo nacional 50 anos no mundo, o GARTNER já prestou serviços para diversos clientes públicos e privados, tendo atualmente, centenas empresas clientes no Brasil e mais de 15.000 no mundo.



2.2 Serviços Gartner

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

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

**Informações
Confiáveis e
Indispensáveis**

- ❑ Milhares de pesquisas com Insights para ajudá-lo a tomar as decisões certas
- ❑ Metodologias de pesquisa proprietárias
- ❑ Insights independentes e objetivos
- ❑ Comunidades de pares
- ❑ Conferências

**Aconselhamento
Estratégico**

- ❑ Orientação pessoal para ajudar a concentrar nos problemas e oportunidades que realmente importam
- ❑ +490.000 interações com clientes / ano
- ❑ +2.200 Especialistas para ajudar a desafiar o pensamento convencional e realizar atividades críticas
- ❑ +300 novos estudos de caso / ano

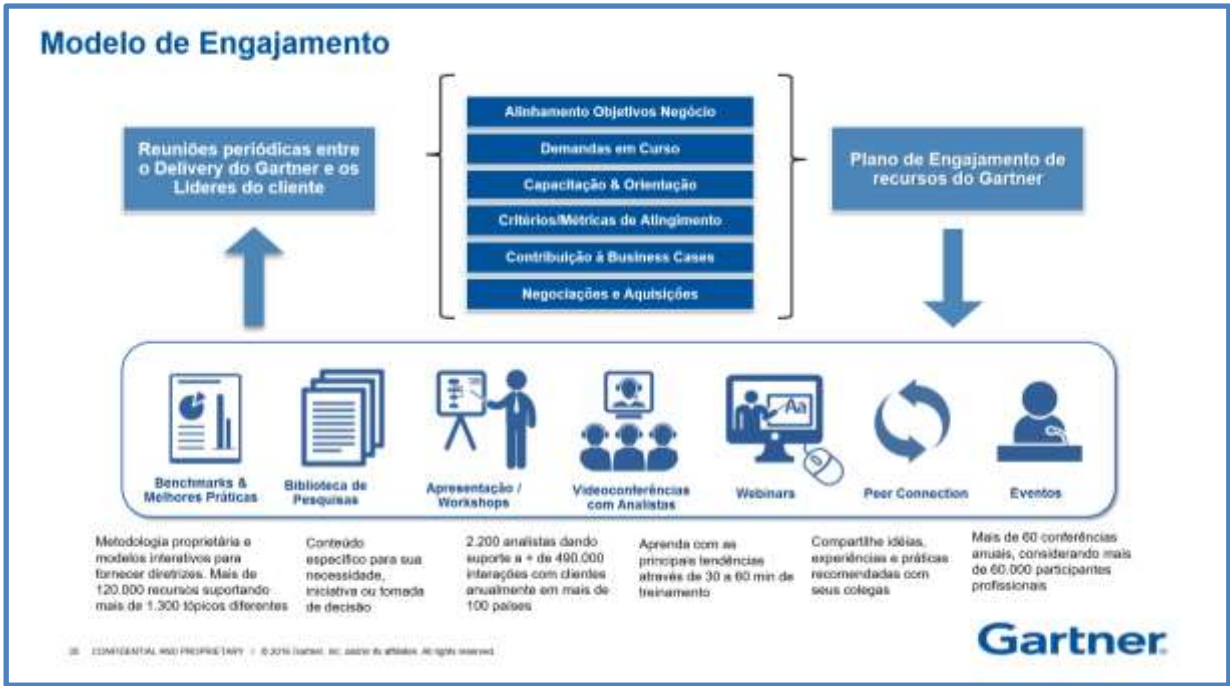
**Ferramentas**

- ❑ Ferramentas e programas para ajudar na tomada de decisão e execução
- ❑ Diagnósticos de maturidade que cobrem mais de 45 áreas funcionais em toda a empresa
- ❑ Centenas de pesquisas cobrindo estudos de mercado, fornecedores e serviços
- ❑ Em torno de 400 mil Ignition Guides
- ❑ Em torno de 60 ferramentas de diagnóstico

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



Independente da área de negócio endereçada, o Gartner endereça os serviços através de vários canais de capacitação conforme descrito na figura abaixo. O acesso a alguns desses serviços abaixo podem variar conforme o tipo de licença contemplada no contrato.



2.3 Independência, Imparcialidade e Objetividade do Gartner

A gama de serviços prestados pelo GARTNER nesses anos de atuação no mercado brasileiro e internacional, envolve pesquisa e aconselhamento imparcial em diversas áreas de Negócio e TI, com destaque para: Negócios Digitais, Gestão e Marketing de Produtos, Transformação Digital,

Alinhamento de TI com Negócio, Inovação, Analytics, Governança de Dados, Segurança e Privacidade, Planejamento Estratégico, Governança, Gestão de Contratos e Fornecedores, Desenvolvimento de Aplicações, Infraestrutura de TI, Cloud Computing, entre outros.

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

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

1. Ética dos seus analistas

- Os analistas do GARTNER desenvolvem seus pontos de vista sem influência, indicando os fatos como eles verdadeiramente são. A fim de garantir a independência, precisão e integridade das suas análises, o GARTNER mantém um Código de Conduta que descreve os seus valores fundamentais e os limites que os analistas da empresa são obrigados a observar.
- Dentre as rigorosas diretrizes adotadas pelo GARTNER, seus analistas não podem possuir ações de empresas ou setores por eles analisados e não estão autorizados a ser membro de Conselho de qualquer companhia na indústria tecnológica que esteja no âmbito de cobertura de pesquisas do GARTNER.

2. Independência da indústria

- O GARTNER prima por sua absoluta independência, razão pela qual não vende tecnologia nem implementa soluções tecnológicas ou projetos e, da mesma forma, não possui interesse algum, direto ou indireto, no sucesso ou fracasso de uma tecnologia ou prática comercial em particular. A empresa segue diretrizes rígidas para regular as relações mantidas com provedores de tecnologia.

3. Ouvidoria

- O GARTNER possui uma ouvidoria interna, o *Office of the Ombudsman* - como é chamado, é o departamento responsável por proteger os métodos, os preceitos éticos, os padrões de conduta da empresa e, assim, a independência, objetividade e acurácia dos seus serviços, funcionando, ainda, como mediador de conflitos.
- A ouvidoria fornece aos analistas e outros funcionários da empresa um mecanismo de proteção caso algum tipo de influência indesejada venha a ser exercida sobre eles, trazendo maior coerência a todos os processos.

2.4 Reconhecimento do Mercado – Serviço Único e Singular

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

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

As bases de conhecimento do Gartner são próprias, sendo as maiores disponíveis no mercado, cobrindo o mais amplo escopo de temas de TIC, o que nos leva a ter posição de liderança nas pesquisas de mercado realizadas por empresas especializadas, como a KCG (Knowledge Capital Group – www.knowledgecg.com) - fundada em 1988 e especializada em estudar empresas de pesquisa, que em seu mais recente relatório (2017), destaca o Gartner tanto no

aconselhamento a Provedores de Tecnologia (Sell Side), como a “Usuários de Tecnologia” (Buy Side) além de considerar o Gartner como a única empresa global de pesquisa no mundo.

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



2.5 Inovar... um Grande Desafio nas Empresas

2.5.1 Como conduzir uma nova iniciativa de missão crítica?

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

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

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

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

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

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

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

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



2.5.2 Por Que Muitas Iniciativas Falham?

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

- tomar a decisão correta; e
- a organização ter a capacidade de executar.



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

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

Um dos principais diferenciais dos serviços do Gartner é propiciar às organizações insights, conselhos e ferramentas para suportar tanto o processo de tomada de decisões quanto a capacidade de executar. Este item é explicado em mais detalhes mais a frente nesta Proposta.

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

2.5.3 Consultoria versus Assessoria

Diferente de um serviço de uma consultoria, que endereça um escopo bem específico e limitado, os serviços do Gartner consistem na capacitação dos usuários licenciados dos serviços através da disponibilidade do acesso à base de dados de pesquisas bem como na consulta aos pesquisadores (Analistas), autores das pesquisas, que proverão aconselhamentos imparciais visando orientar, esclarecer dúvidas, mitigar riscos, validar documentos, etc.

Opções para Contratar Serviços

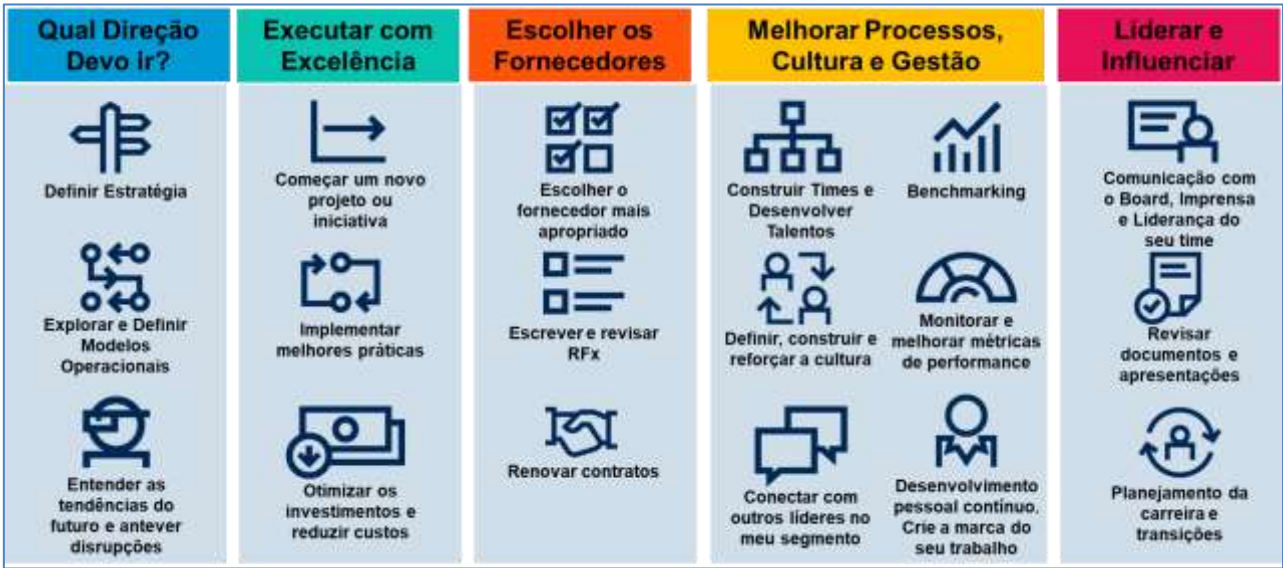
 GARTNER	 CONTRATAR UMA CONSULTORIA	 FAZER SOZINHO / EQUIPE
+2.000 profissionais especialistas nas suas áreas - Alocação ilimitada de especialistas, apenas profissionais sêniores - Análises imparciais, objetivas e independentes - Preço fixo independente da quantidade de demandas e iniciativas apontadas ao longo do ano (escopo de trabalho contínuo) - Avaliação trimestral do retorno sobre o investimento - Discussões e trocas imparciais com pares de mercado - Transferência contínua do conhecimento ao time envolvido - Sem vínculo com qualquer tecnologia e/ou fornecedor - Visões e análises complementares com diferentes perspectivas sobre os temas - Melhores práticas testadas e utilizadas por diversas organizações no mercado - Ferramentas de análise de maturidade que incluem tendências de diferentes setores e indústrias	2 a 2,5 recursos dedicados em média - Custos de aproximadamente R\$ 600,00/Hr x 30hrs/semana x 50 semanas = R\$ 2,65M / ano - Propensão a ser parcial e tendencioso sobre as tecnologias e fornecedores recomendados - Escopo fixo - Preço variável de acordo com o escopo e entregas de cada projeto - Perspectiva única - Não podem/conseguem ser especialista em todos os temas e tendências críticas para o negócio - Ao final do ano os consultores adquirem grande conhecimento sobre o negócio e realizam pouco ou nenhuma transferência deste conhecimento para a equipe	7 a 8 recursos dedicados em média - Salário de aproximadamente R\$ 12.000,00/mês + custos trabalhistas x 12 meses = R\$ 1,86M / ano - Visão interna e restrita - Perspectiva única - Não pode/consegue ser especialista em todos os temas e tendências críticas para o negócio - Necessidade de "reinventar a roda" muitas vezes - Alto consumo de tempo na busca por informações, que podem levar a oportunidades perdidas e/ou frustradas

Mitigação de riscos: Em média os projetos de tecnologia ficam 45% acima do orçamento e 7% mais longos/demorados enquanto entregam um valor 56% menor do que o previsto.



2.5.4 Modelo de Engajamento

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



2.5.5 Motivadores e Retorno do Investimento

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

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

Importante destacar que a experiência da RECEITA em seu relacionamento com a Gartner é bastante exitosa, tendo já economizado, de forma direta e indireta, **mais de R\$ 380 milhões** de reais nos últimos 5 anos de contrato gerando um **ROI (Retorno sobre investimento) superior a 4.000%** sobre o valor dispendido em contrato, conforme o relatório “Resumo Executivo” do período de 2018-2023 emitido e entregue a COTEC em fevereiro de 2023.

3.0 Proposta Comercial

3.1 Preços

Nossa proposta conforme abaixo será para um período de 12 meses:

ÁREA	LICENÇA	QTD	PREÇO UNIT. (R\$)	TOTAL ANUAL (R\$)
COTEC	CIO Leader	1	393.600,00	393.600,00
	IT Executive	1	393.600,00	393.600,00
	SWEL Executive - Leader	1	438.800,00	438.800,00
	SWEL Team Member	1	164.900,00	164.900,00
	CDAO Team Member	1	164.900,00	164.900,00
	Advisor Member	5	143.900,00	719.500,00
	GTP Team Leader	1	52.400,00	52.400,00
	GTP Team Member	4	43.100,00	172.400,00
	Subtotal			2.500.100,00
COOPS	CIO Leader	1	393.600,00	393.600,00
	CISO Executive - Leader	1	438.800,00	438.800,00
	CISO Team Member	2	164.900,00	329.800,00
	I&O Executive - Leader	1	438.800,00	438.800,00
	I&O - Team Member	1	164.900,00	164.900,00
	Advisor Member	2	143.900,00	287.800,00
	GTP Team Leader	1	52.400,00	52.400,00
	GTP Team Member	4	43.100,00	172.400,00
	Subtotal			2.278.500,00
CODAD	CIO Leader	1	393.600,00	393.600,00
	CDAO Executive - Leader	1	438.800,00	438.800,00
	CDAO Team Member	3	164.900,00	494.700,00
	Advisor Member	1	143.900,00	143.900,00
	GTP Team Member	4	43.100,00	172.400,00
	Subtotal			1.643.400,00
COPOL	EPLT Plus: Partner Team Leader (SVPM)	1	438.800,00	438.800,00
	Advisor Member	1	143.900,00	143.900,00
	Subtotal			582.700,00
VALOR TOTAL ANUAL (R\$)				7.004.700,00
Eventos	Summit Brasil	25	10.475,00	261.875,00
	Subtotal			261.875,00

- O preço total do Contrato para um período de 12 (doze) meses é de R\$ R\$ 7.266.575,00 (sete milhões, duzentos e sessenta e seis mil e trezentos e quinhentos e setenta e cinco reais), conforme valores anuais assim distribuídos:
- ❑ Serviços Gartner de pesquisa e aconselhamento (subscrições): R\$ 7.004.700,00

☐ Eventos Gartner “on-demand” (tickets): R\$ 261.875,00

- O faturamento das subscrições ocorrerá em parcelas mensais iguais e consecutivas, equivalentes à 1/12 do valor anual das subscrições acima estabelecido, com pagamento em até 30 dias após a emissão da fatura.
- Caso sejam demandados, os tickets para os eventos serão pagos em até 30 dias após a sua realização.

3.2 Outras considerações

- A vigência da licença será de 12 meses a contar de 10 (dez) dias após a assinatura do contrato. Nestes 10 (dez) dias, as assinaturas deverão ter sido disponibilizadas.
- Por exemplo, contrato assinado em 29/10/2024, a data de vigência será contada a partir da data 01/11/2024.
- Os valores apresentados nesta proposta comercial são expressos em Reais e contemplam todos os impostos.
- As licenças propostas nominais e de uso individual.
- O serviço não poderá ser interrompido durante o período do contrato e o contrato poderá ser extinto pela RFB antes do prazo nele fixado, sem ônus, quando esta não dispuser de créditos orçamentários para sua continuidade ou quando entender que o contrato não mais lhe oferece vantagem sendo que a extinção nesta hipótese ocorrerá na próxima data de aniversário do contrato, desde que haja a notificação ao Gartner com pelo menos 2 (dois) meses de antecedência desse dia. Caso a notificação da não-continuidade do contrato de que trata este subitem ocorra com menos de 2 (dois) meses da data de aniversário, a extinção contratual ocorrerá após 2 (dois) meses da data da comunicação.
- As licenças que contemplam tickets, propiciam o uso de 1(um) ticket para cada ano do contrato e são válidos para uso dentro ano corrente do contrato, não podendo acumular tickets de um ano para o outro.
 - ☐ As despesas de viagem são de responsabilidade do Cliente.
- Após o período de 12 meses, o contrato deverá ser renovado aplicando a variação do ICTI do período contratual.

3.2.1 Descrição dos Serviços

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

Licença	Descrição do Serviço
Executive Programs Leadership Team Plus – Leader	http://sd.gartner.com/sd_ep_team_plus_leader_ptb.pdf
Executive Programs Leadership Team Plus – IT Executive	http://sd.gartner.com/sd_ep_team_plus_ite_member_ptb.pdf
Executive Programs Leadership Team Plus – Advisor Member	http://sd.gartner.com/sd_ep_team_plus_advisor_ptb.pdf
Executive Programs Leadership Team Plus: Partner Team Leader (SVPM)	https://sd.gartner.com/sd_ep_team_plus_partner_leader_ptb.pdf
CISOs Executive – Team Leader	http://sd.gartner.com/sd_ciso_exec_ldr_ptb.pdf
CISOs Executive – Team Member	http://sd.gartner.com/sd_ciso_exec_mbr_ptb.pdf

CDAOs Executive – Team Leader	http://sd.gartner.com/sd_cdao_exec_ldr.pdf
CDAOs Executive – Team Member	http://sd.gartner.com/sd_cdao_exec_mbr.pdf
SWEL Executive Team – Team Leader	http://sd.gartner.com/sd_swel_exec_ldr_ptb.pdf
SWEL Executive Team – Team Member	http://sd.gartner.com/sd_swel_exec_mbr_ptb.pdf
I&O Executive Team – Team Leader	https://sd.gartner.com/sd_io_guided_team_ldr.pdf
I&O Executive Team – Team Member	https://sd.gartner.com/sd_io_guided_team_mbr.pdf
Technical Professional Team - Leader	http://sd.gartner.com/sd_techpro_team_leader_ptb.pdf
Technical Professional Team – Member	http://sd.gartner.com/sd_techpro_team_member_ptb.pdf

3.3 Condições Legais da Oferta

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

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

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

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

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

Da Limitação de Responsabilidade. Na extensão permitida pela lei, as partes concordam que a responsabilidade total do Gartner relativamente a quaisquer pleitos ou reclamações do Cliente com relação a este Contrato e/ou ao fornecimento dos Serviços será limitada ao valor total pago pelo Cliente em relação ao Serviço que gerou o pleito ou a reclamação. A somatória de eventuais multas aplicáveis de acordo com o Contrato não poderá exceder o limite de 30% (trinta por cento) do seu valor anual, assegurando-se ao Gartner ampla defesa e contraditório.

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

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

- (1) estejam comprovadamente em domínio público no momento da comunicação;
- (2) seja desenvolvida independentemente pelo Gartner fora do âmbito da execução dos Serviços contratados pelo Cliente;

- (3) tenha comprovadamente caído em domínio público subsequentemente à comunicação ao Gartner e sem que tal decorra de qualquer violação por parte do Gartner;
- (4) esteja já na posse do Gartner, livre de quaisquer obrigações de confidencialidade, no momento em que lhe é comunicada pelo Cliente;
- (5) tenha sido comunicada pelo Cliente a terceiros que não estejam sujeitos a obrigação de confidencialidade.

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

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

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

Fiscalização. Eventuais fiscalizações deverão sempre observar a legislação aplicável devendo: (i) se limitar aos dados relacionados ao escopo do contrato; (ii) ser realizada às custas do Cliente; (iii) não implicar em acesso a quaisquer informações confidenciais do Gartner, seus clientes, fornecedores, empregados e parceiros.

Rescisão. O Contrato não é passível de rescisão imotivada e somente será rescindido conforme hipóteses previstas na legislação aplicável; em virtude de infração contratual de qualquer das partes, caso a respectiva infração não seja sanada durante o prazo da notificação e/ou por motivos decorrentes de comprovado fato superveniente que constitua óbice manifesto e incontornável para a execução do contrato, desde que sejam fatos imprevisíveis que foram alheios à vontade da requerente. Todos os casos de rescisão devem ser formalmente motivados nos autos do Processo Administrativo, assegurada a ampla defesa e o contraditório.

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

Quaisquer perguntas sobre esta proposta devem ser endereçadas a:

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

4.0 ANEXO - Descrição dos Serviços

4.1 Equipe de Atendimento

A equipe de atendimento é descrita conforme descrita abaixo:

- ✓ Client Success Manager: atuará como ponto de contato primário de cada usuário licenciado.
- ✓ Executive Partner: conselheiro estratégico com experiência anterior em funções de tecnologia executiva sênior ou um conselheiro especialista com experiência anterior em funções de relacionadas ao conteúdo da assinatura.

4.1.1 Assessoria Personalizada

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

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

4.2 Assinaturas

4.2.1 Executive Programs Leadership Team Plus

O Gartner Executive Programs Leadership Team Plus oferece valor aos executivos seniores por meio de insights confiáveis, conselhos estratégicos, soluções práticas e orientação focada nos negócios. Os Programas Executivos agregam valor aos nossos clientes, ajudando-os a alinhar, avaliar e ajustar continuamente para fornecer melhores resultados de negócios.

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



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

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



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

4.2.1.1 Benefícios para toda a equipe

Como descrito abaixo, o Cliente terá acesso a uma ampla variedade de recursos através do Executive Programs Leadership Team Plus. Todos os titulares de licenças recebem:

- Suporte dedicado de um Client Success Manager, um profissional de prestação de serviços experiente que faz parceria com o Parceiro Executivo para entender as prioridades de cada cliente enquanto oferece um serviço proativo de nível de concierge que garante que todos os membros da equipe se beneficiem de seus direitos de assinatura.
- A capacidade de participar de Workshops de Equipe liderados pelo Parceiro Executivo e Briefings de Pesquisa liderados por especialistas em pesquisa e aconselhamento do Gartner. Até 25 participantes dentro do Cliente podem assistir a essas sessões, incluindo os não licenciados.
- A capacidade de todos os membros da equipe participarem das consultas de analistas e revisões de documentos do líder da equipe.
- Acesso a pesquisas baseadas em funções, incluindo ferramentas, modelos, Magic Quadrants, Hype Cycles, Vendor Ratings e muito mais.
- Acesso a Score de Maturidade, Key Metrics e benchmark de eficiência e orçamento.
- Acesso a módulos de desenvolvimento de liderança e conteúdo direcionado para profissionais interessados em desenvolver as habilidades necessárias para a liderança em tecnologia.
- Um convite para participar do Gartner Symposium/Xpo.
- Acesso a webinars ao vivo e sob demanda para todos os membros da organização, incluindo não licenciados.
- Acesso a uma pasta de pesquisa compartilhada na seção Minha Biblioteca do gartner.com.

- Acesso a resumos compartilháveis, que resumem partes importantes de documentos de pesquisa selecionados do Gartner em apresentações que podem ser baixadas e compartilhadas com as partes interessadas internas da organização, incluindo os não licenciados.
- Participação independente na comunidade online privada do Gartner, Peer Connect, onde o Cliente pode buscar conselhos, discutir desafios ou compartilhar histórias de sucesso com outros usuários finais.
- Acesso a uma série de podcasts com as perspectivas de especialistas de pesquisa do Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais para transformação digital.

4.2.1.2 Executive Programs Leadership Team Plus - Leader

Além dos benefícios completos da equipe, o Líder da Equipe receberá:

- Acesso a um Executive Partner (EP) dedicado que se reunirá mensalmente com o Team Leader para identificar, definir, desenvolver e priorizar oportunidades e desafios específicos, bem como fornecer insights e recomendações no contexto da organização do executivo. O apoio do Parceiro Executivo é baseado em uma base profunda de pesquisa e experiência executiva pessoal. Esse assessor executivo de pares aproveita seu conhecimento e experiência trabalhando exclusivamente com Executivos Seniores de Negócios e de TI. Os Parceiros Executivos irão:
 - ❑ Colaborar com os executivos sênior para expandir sua perspectiva por meio da introdução de novas ideias, melhores práticas e inovação.
 - ❑ Estabelecer parceria com a equipe de entrega do Gartner para desafiar suposições comuns de Negócios e de TI.
 - ❑ Fornecer um ponto de vista executivo objetivo de terceiros e recomendações.
- Um (1) Workshop de Equipe Virtual de meio dia facilitado pelo Parceiro Executivo, com um tópico determinado em conjunto pelo Parceiro Executivo e Líder de Equipe.
- Um (1) briefing de pesquisa de meio dia entregue remotamente por um especialista em pesquisa e aconselhamento do Gartner.
- A capacidade de colocar e liderar um número ilimitado de consultas de analistas de 30 minutos e revisões de documentos.
- Acesso ao Digital Execution Scorecard, uma avaliação interativa e orientada por KPI que conecta as prioridades digitais estratégicas aos facilitadores digitais subjacentes.
- Acesso a insights, estudos de caso, relatórios de pesquisa especiais e ferramentas projetadas para executivos de TI e de Negócios.
- Acesso ao conteúdo de melhores práticas de pares e profissionais, incluindo benchmarks de pares, estudos de caso, guias de ignição, guias de contratação, ferramentas e modelos.
- Acesso a conteúdo e tópicos de Iniciativas de Negócios, como tecnologia voltada para o cliente, roteiros de produtos digitais, aquisição de talentos e empreendimentos inovadores.
- Participação VIP no Gartner Symposium/Xpo e CIO Leadership Forum.
- Participação em Mesas Redondas de Pares, que consistem em discussões facilitadas entre pares executivos que ocupam cargos semelhantes.
- Convites de cortesia para participar de eventos locais dos Programas Executivos, quando disponíveis.
- Comunidades de programas executivos privados no Gartner Peer Connect.

- Rede facilitada por meio do Parceiro Executivo e acesso a um diretório pesquisável de líderes de tecnologia sênior e colegas de negócios.
- Capacidade de compartilhar até 25 documentos de pesquisa de forma ocasional e infrequente com outros indivíduos dentro Cliente.

4.2.1.3 Executive Programs Leadership Team Plus – IT Executive

Além dos benefícios completos da equipe, o Membro IT Executive receberá:

- Acesso a um Executive Partner dedicado que se reunirá mensalmente com o IT / Executive Member para identificar, definir, desenvolver e priorizar oportunidades e desafios específicos, bem como fornecer insights e recomendações no contexto da organização do executivo.
- Um (1) Workshop de Equipe Virtual de meio dia facilitado pelo Parceiro Executivo, com um tópico determinado em conjunto pelo Parceiro Executivo e pelo Membro Executivo.
- Um (1) briefing de pesquisa de meio dia entregue remotamente por um especialista em pesquisa e aconselhamento do Gartner.
- A capacidade de colocar um número ilimitado de consultas de analistas de 30 minutos e revisões de documentos.
- Acesso ao Digital Execution Scorecard, uma avaliação interativa e orientada por KPI que conecta as prioridades digitais estratégicas aos facilitadores digitais subjacentes.
- Acesso a insights, estudos de caso, relatórios de pesquisa especiais e ferramentas projetadas para executivos.
- Acesso ao conteúdo de melhores práticas de pares e profissionais, incluindo benchmarks de pares, estudos de caso, guias de ignição, guias de contratação, ferramentas e modelos.
- Acesso a conteúdo e tópicos de Iniciativas de Negócios, como tecnologia voltada para o cliente, roteiros de produtos digitais, aquisição de talentos e empreendimentos inovadores.
- Participação em Mesas Redondas de Pares, que consistem em discussões facilitadas entre pares executivos que ocupam cargos semelhantes.
- Comunidades de programas executivos privados no Gartner Peer Connect.
- Rede facilitada por meio do Parceiro Executivo e acesso a um diretório pesquisável de líderes de tecnologia e de negócios sênior.

4.2.1.4 Executive Programs Leadership Team Plus – Advisor Member

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

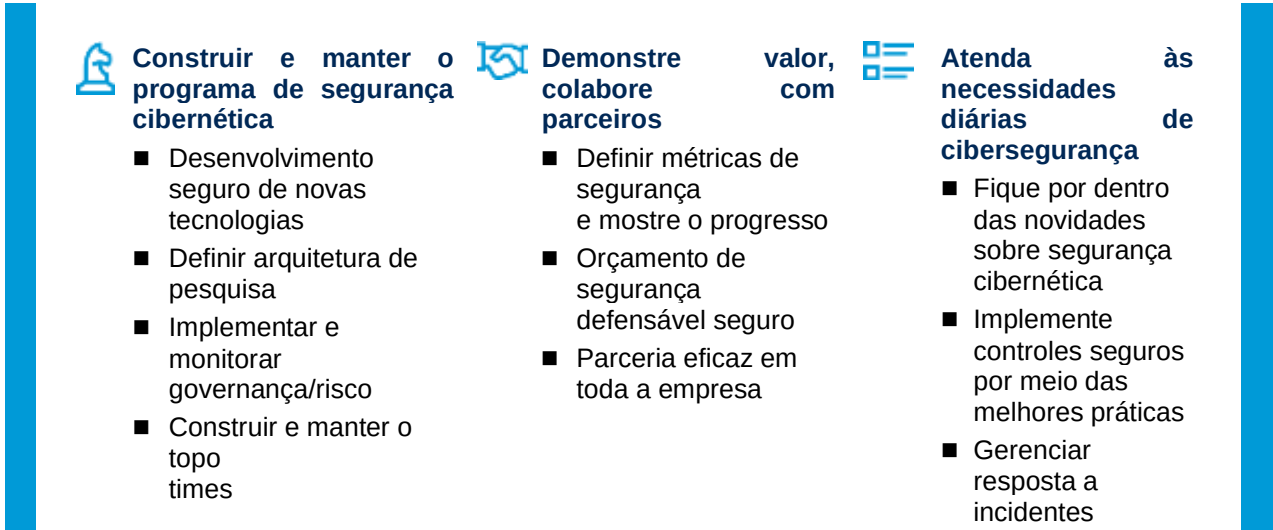
- Acesso ilimitado aos analistas especialistas para consultas de até 30 minutos.
- Acesso ilimitado a pesquisas estratégicas em todas as funções e iniciativas de TI/Negócios.
- Acesso ilimitado ao conteúdo de melhores práticas de pares e profissionais, incluindo benchmarks de pares, estudos de caso, guias de ignição, guias de contratação, ferramentas e modelos.
- Acesso ilimitado ao conteúdo e tópicos de Iniciativas de Negócios, como tecnologia voltada para o cliente, roteiros de produtos digitais, aquisição de talentos e empreendimentos inovadores.

4.2.2 CISOs Executive

Gerenciar a segurança e o risco da informação é um desafio no ambiente atual, onde as ameaças crescem exponencialmente, evoluem rapidamente e são cada vez mais sofisticadas. O Gartner está comprometido em ajudar os líderes de segurança cibernética a terem sucesso. Por meio do Gartner for CISOs Executive, oferecemos serviços de pesquisa e consultoria focados exclusivamente nas necessidades dos CISOs.

O Gartner for CISOs Executive é uma solução baseada em assinatura projetada para atender às necessidades em rápida evolução dos CISOs que enfrentam os desafios cibernéticos da próxima geração. Os clientes recebem acesso a especialistas, consultores, insights, ferramentas, eventos e redes de pares necessários para abordar suas iniciativas e prioridades críticas. Desde enfrentar as ameaças diárias até otimizar o desempenho e o investimento, o Gartner for CISOs Executive equipa os clientes com os recursos e habilidades para tomar decisões mais inteligentes e rápidas com confiança.

Figura 3. Principais áreas de necessidade abordadas pelo Gartner para CISOs



O Gartner for CISOs Executive fornece acesso sob demanda a pesquisas exclusivas com foco em CISO, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de melhores práticas que ajudam os CISOs a priorizar e acelerar suas iniciativas de segurança cibernética.

Tabela 1. Resumo dos recursos do Gartner com foco no CISO

Recurso exclusivo do Gartner	Benefício para o cliente
Pesquisa de liderança em segurança cibernética e CISO	Uma coleção exclusiva dos insights mais recentes, práticas recomendadas comprovadas e kits de ferramentas para que os CISOs se destaquem em sua função e criem confiança em seu programa de segurança cibernética. Isso inclui modelos editáveis que podem ser aproveitados pelos CISOs para economizar tempo no desenvolvimento de materiais eficazes que reflitam as necessidades específicas de sua organização.
Score de TI para segurança e gerenciamento de riscos	Score for Security and Risk Management, uma avaliação de maturidade de autoatendimento e uma ferramenta de planejamento estratégico que permite que os CISOs avaliem os recursos atuais de seu programa de segurança cibernética usando padrões de desempenho objetivos baseados em pares, determine quais atividades priorizar para melhoria e desenvolva um caminho para a maturidade usando a visão específica e acionável do Gartner sobre como melhorar.
Avaliação de controles de segurança cibernética	Uma ferramenta para controlar a maturidade da implementação de avaliação que fornece uma da maturidade de implementação dos controles da empresa em relação a pares com exposição a risco

Recurso exclusivo do Gartner	Benefício para o cliente
	semelhante e em relação a estruturas e padrões líderes reconhecidos pelo setor.
Diagnósticos de Eficácia CISO	CISO Effectiveness Diagnostic, uma ferramenta de diagnóstico de autoatendimento exclusiva para os CISOs entenderem sua eficácia pessoal como líderes e descobrirem etapas rápidas e acionáveis para melhorar seu desempenho. A ferramenta aproveita a pesquisa aprofundada do Gartner sobre os comportamentos e mentalidades que distinguem os CISOs altamente eficazes, com foco em quatro áreas principais: prestação de serviços, liderança funcional, governança em escala e capacidade de resposta corporativa.
Resumo diário de segurança	Daily Security Briefing, um resumo de e-mail com as últimas notícias de segurança cibernética.

Os clientes se beneficiam de uma parceria estratégica com um parceiro executivo alinhado - um consultor de pares que entende a função do usuário e fornece recursos e orientação direcionados - bem como acesso a especialistas do Gartner que oferecem insights contextualizados e recomendações para solucionar seus desafios exclusivos.

Além dos recursos focados no CISO, a assinatura desbloqueia o acesso à riqueza de conteúdo de pesquisa técnica e estratégica do Gartner que abrange todo o setor de TI, bem como tópicos de negócios e liderança.

Resumido abaixo, o usuário licenciado da Gartner se beneficiará do acesso a uma ampla variedade de recursos por meio da solução Gartner for CISOs Executive.

4.2.2.1 Pesquisa e insights

A pesquisa do Gartner se aprofunda nos tópicos e processos e necessidades mais urgentes. O usuário licenciado terá acesso a informações e conteúdo de pesquisa oportunos que incluem:

- **CISO e pesquisa focada na função de segurança cibernética**, percepções e práticas recomendadas sobre tópicos importantes, como liderança, estratégia e gerenciamento de riscos cibernéticos em programas de segurança cibernética.
- **Resumo diário de segurança** resumo de e-mail para notícias de última hora sobre segurança cibernética.
- **Pesquisa estratégica de TI** e insights em todas as funções e iniciativas de TI.
- **Pesquisa do Gartner para Profissionais Técnicos**, incluindo insights técnicos aprofundados e orientações “como fazer” que permitem que os CISOs implementem e executem segurança cibernética crítica e outras iniciativas técnicas.
- **Pesquisa de tecnologias emergentes e tendências**, que fornece insights críticos e informações detalhadas sobre tecnologias emergentes e seu impacto potencial. Os CISOs usam essa pesquisa para se manter atualizados e identificar oportunidades para sua organização.
- **Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores**, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, capacidades críticas, classificações de fornecedores e muito mais.
- **Pesquisa de pares e profissionais**, incluindo estudos de caso de melhores práticas e guias de ignição.
- **Pesquisa de Iniciativas de Negócios** e insights sobre tópicos relevantes para segurança cibernética, como gerenciamento de riscos corporativos, estratégias de resposta a riscos, conformidade, privacidade e outros.

- **Pesquisa de liderança executiva** e percepções que abordam as necessidades específicas e compartilhadas dos líderes em sua função executiva mais ampla. Os tópicos incluem otimização estratégica de custos, talento, dinâmica de liderança, sustentabilidade, comunicação executiva e muito mais.
- **Pesquisa de TI com foco na indústria** abrangendo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.
- **Gartner Tech Wave**, uma série de podcasts de TI apresentando as perspectivas dos especialistas em pesquisa do Gartner sobre as prioridades de negócios e os desafios atuais no setor de TI.

4.2.2.2 *Insight por meio de consultas*

Os especialistas em consultoria e pesquisa do Gartner fornecem conselhos contextualizados sobre iniciativas e desafios únicos do cliente. O usuário licenciado pode fazer um número ilimitado de sessões de 30 minutos com um especialista em pesquisa e consultoria do Gartner para:

- **Investigação** discussões onde o cliente pode fazer perguntas e receber recomendações contextualizadas com base na experiência do analista no assunto.
- **Revisão de documentos** de documentos e propostas de estratégia.
- **Assessoria em negociação de contratos** por meio de análises comparativas de propostas de precificação, análises de risco do negócio e recomendações estratégicas para negociações.

4.2.2.3 *Ferramentas e referências*

O Gartner for CISOs Executive fornece acesso a ferramentas e benchmarks focados em segurança cibernética e CISO, incluindo a avaliação de controles de segurança cibernética e o diagnóstico de eficácia do CISO.

Avaliação de controles de segurança cibernética é uma ferramenta de diagnóstico de autoatendimento que permite aos CISOs medir a maturidade da implementação de seus controles de segurança cibernética. A ferramenta aproveita as melhores práticas de segurança cibernética, estruturas estabelecidas e benchmarks de pares para fornecer relatórios detalhados e acionáveis que o cliente pode usar para:

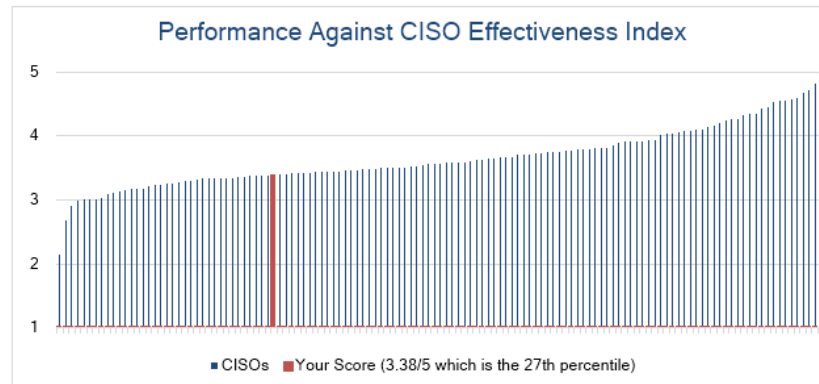
- Avalie como é a implementação de acordo com estruturas e padrões de controles de segurança cibernética reconhecidos globalmente.
- Ilustrar a maturidade de implementação de controles de segurança cibernética em comparação com seus pares.
- Acompanhe a mudança na implementação da maturidade dos controles ano a ano. A avaliação está disponível sob demanda e pode ser realizada quantas vezes desejar.
- Priorize os próximos passos para melhoria.
- Comunique com eficiência a garantia de segurança usando métricas apropriadas ao conselho e recursos visuais prontos para apresentação.

Figura 1. A avaliação de controles de segurança cibernética oferece uma visão de maturidade de implementação dos controles da empresa em relação a pares com exposição a riscos semelhantes e em relação às principais estruturas e padrões reconhecidos pelo setor



Diagnóstico de eficácia do CISO é uma ferramenta de diagnóstico de autoatendimento para que os CISOs entendam sua eficácia pessoal como líderes e descubram etapas rápidas e acionáveis para melhorar seu desempenho. A ferramenta aproveita a pesquisa aprofundada do Gartner sobre os comportamentos e mentalidades que distinguem os CISOs altamente eficazes, com foco em quatro áreas principais: prestação de serviços, liderança funcional, governança em escala e capacidade de resposta empresarial.

Figura 2. O CISO Effectiveness Diagnostic compara seu desempenho com CISOs de alto desempenho e gera um relatório detalhado com recomendações personalizadas para ajudá-lo a concentrar os esforços de melhoria e alavancar as principais áreas de força



Outros recursos focados em CISO disponíveis para o usuário licenciado da inclui:

- Modelo de planejamento estratégico de segurança cibernética que ajuda os CISOs a elaborar e apresentar sua estratégia aos líderes de toda a empresa.
- Modelo de estatuto de segurança da informação empresarial que pode ser facilmente adaptado para desenvolver um estatuto adequado às necessidades específicas da empresa.
- Modelos de briefing que fornecem uma estrutura para a entrega de apresentações eficazes relacionadas à segurança cibernética para a equipe executiva.

Além de ferramentas e benchmarks focados em CISO, o Gartner for CISOs Executive também inclui:

- **Gartner BuySmart**, uma estrutura comprovada para reduzir custos e evitar armadilhas comuns em cada fase do ciclo de investimento em tecnologia. O aplicativo on-line

BuySmart combina o poder da pesquisa do Gartner com curadoria, insights de colegas e especialistas e processos de fluxo de trabalho intuitivos para ajudar o cliente a tomar decisões de compra de tecnologia.

- **Benchmarks de TI e ferramentas de diagnóstico** entender a maturidade e o desempenho das funções internas de TI em comparação com seus pares, avaliação de maturidade), benchmark de orçamento e eficiência de TI e dados de métricas-chave de TI.
- **Kits de ferramentas de TI** fornecendo conselhos pragmáticos e apoio à decisão que podem ser facilmente adaptados para o cliente. A situação única da empresa para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos com eficácia. Os kits de ferramentas incluem exemplos de RFPs, modelos de custo, políticas e outros documentos práticos.
- **Ferramentas de pares e praticantes**, modelos e benchmarks de pares.
- **Ferramentas do Gartner para profissionais técnicos**, incluindo caminhos de solução e arquiteturas de referência.

4.2.2.4 Eventos e webinars

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

4.2.2.5 Conexões com os pares

O Gartner conecta clientes com verdadeiros pares, permitindo que eles ampliem suas perspectivas, evitem armadilhas arriscadas ou caras e agilizem a solução de desafios compartilhados. O usuário licenciado da Gartner pode participar independentemente do fórum da comunidade on-line privada do Gartner para buscar conselhos, discutir desafios ou compartilhar histórias de sucesso com outros usuários finais. O usuário licenciado terá acesso a uma conta exclusiva somente para membros **Comunidade de pares CISO**.

O usuário licenciado também tem acesso ao **Insights de pares do Gartner**, uma plataforma online de avaliações e avaliações para profissionais de TI corporativos compartilharem suas experiências com soluções de software e serviços. As classificações e análises são escritas por usuários finais e verificadas pelo Gartner. O usuário licenciado pode visualizar e enviar avaliações, bem como interagir com milhares de usuários finais que participam das discussões e enquetes da comunidade **Peer Insights**.

4.2.2.6 CISO Executive – Team Leader

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

- **Executive Partner (EP)**
 - Suporte estratégico de um EP, um conselheiro executivo experiente que se reunirá regularmente com o líder como coach e caixa de ressonância, construirá um plano de valor personalizado centrado em melhorias essenciais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O Parceiro de Liderança irá:

- Forneça insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.
 - Forneça suporte guiado para contextualizar o insight do Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
 - Ajude a validar e evoluir as prioridades do Líder para garantir que permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.
 - Coordene o acesso a pesquisas oportunas do Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para aumentar o desempenho.
- ☐ Uma Reunião de Estratégia Virtual anual com o Parceiro de Liderança focada em coaching, aconselhamento, planejamento estratégico e execução de até três iniciativas-chave.

■ Pesquisa e insights estratégicos

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

■ Ferramentas e benchmarks

- ☐ Ferramentas e benchmarks focados no CISO, incluindo o *CISO Effectiveness Diagnostic*.
 - ☐ Benchmarks de segurança, gestão de riscos e LGPD e dados de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções ligadas ao CISO em comparação com seus pares, incluindo pontuações de maturidade (como a avaliação de maturidade *Score for Security and Risk Management*), IT Budget & Efficiency Benchmark e IT Key Metrics Data.
 - ☐ Kits de ferramentas que fornecem conselhos pragmáticos e ferramentas de tomada de decisão que podem ser prontamente adaptadas e aplicadas ao Cliente a situação única da empresa para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos de forma eficaz. Os kits de ferramentas incluem amostras de RFPs, modelos de custos, políticas e outros documentos práticos.
 - ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.
- **Eventos**
- ☐ Acesso VIP à Conferência Gartner Summit.
 - ☐ Sessões de Grupos de Interesse Especial (SIG), que são grupos de discussão conduzidos por membros e facilitados pelo Parceiro de Liderança para promover um diálogo em grupo entre colegas sobre um tópico de interesse ou foco compartilhado.
- **Conexões de pares**
- ☐ Participação em uma comunidade exclusiva CISO Peer Connect.
 - ☐ Rede de pares facilitada através do Parceiro de Liderança.

4.2.2.7 *CISO Executive – Team Member*

O “Team Member” da equipe recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além do seguinte:

- **Pesquisa e Insights**
- ☐ Pesquisa, percepções e práticas recomendadas com foco na função de CISO e segurança cibernética sobre tópicos-chave, como liderança de programas de segurança cibernética, estratégia e gerenciamento de riscos cibernéticos.
 - ☐ Pesquisa e insights estratégicos de TI em todas as funções e iniciativas de TI.
 - ☐ Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, capacidades críticas, classificações de fornecedores e muito mais.
 - ☐ Pesquisa de pares e profissionais, incluindo estudos de caso de melhores práticas e Guias de Ignição.
 - ☐ Pesquisa de iniciativas de negócios e insights sobre tópicos relevantes para segurança cibernética, como gerenciamento de riscos corporativos, estratégias de resposta a riscos, conformidade e privacidade.
 - ☐ Pesquisa de TI com foco no setor, abrangendo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.
 - ☐ Gartner TechWave, uma série de podcasts de TI apresentando as perspectivas dos especialistas de pesquisa do Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais no setor de TI.
- **Ferramentas e Benchmarks**

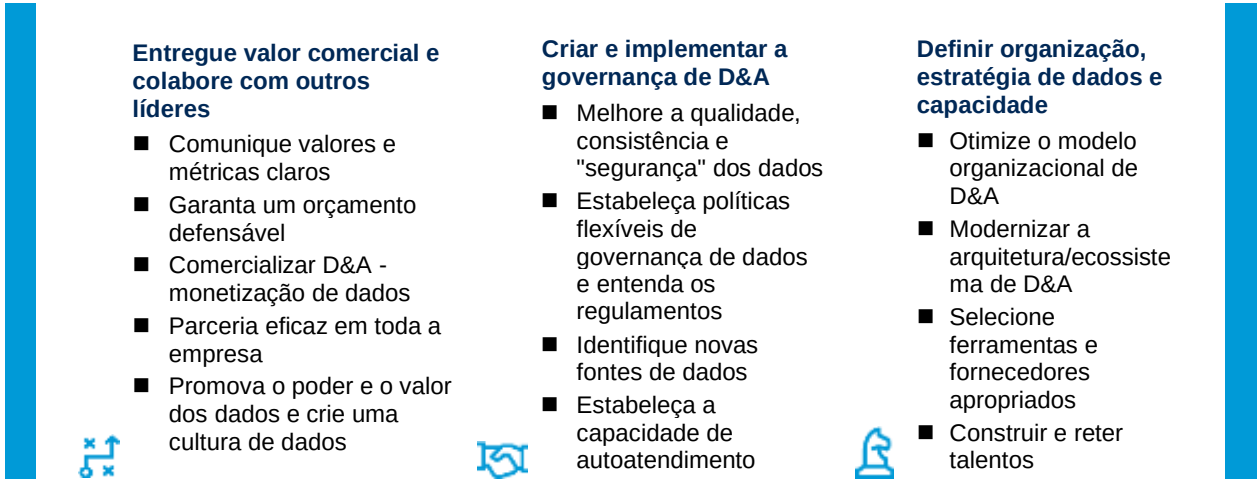
- ☐ Ferramentas e benchmarks focados em CISO, incluindo o CISO Effectiveness Diagnostic.
- ☐ Benchmarks de TI e ferramentas de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções internas de TI em comparação com seus pares, incluindo Pontuações de TI (como a Pontuação de TI para avaliação de maturidade de Gerenciamento de Risco e Segurança), Benchmark de Orçamento e Eficiência de TI e Dados de Métricas Chave de TI.
- ☐ Kits de ferramentas de TI que fornecem conselhos pragmáticos e suporte à decisão que podem ser prontamente adaptados à situação única do Cliente para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos com eficiência. Os kits de ferramentas incluem exemplos de RFPs, modelos de custo, políticas e outros documentos práticos.
- ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.
- ☐ Aplicação Gartner BuySmart.

4.2.3 CDAO Executive

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

Os clientes executivos do Gartner for CDAOs recebem acesso a especialistas, consultores, insights, ferramentas, eventos e redes de pares necessários para abordar suas iniciativas e prioridades críticas.

Figura 3. Principais áreas de necessidade abordadas pelo Gartner para CDAOs



O Gartner for CDAOs Executive fornece acesso sob demanda a pesquisas exclusivas focadas em CDAO, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de melhores práticas que ajudam os CDAOs a priorizar e acelerar suas iniciativas de D&A.

Tabela 2. Instantâneo dos recursos focados no Gartner CDAO

Recurso exclusivo do Gartner	Benefício para cliente
Pesquisa de liderança de dados e análises e CDAO	Uma coleção exclusiva dos insights mais recentes, práticas recomendadas comprovadas e kits de ferramentas para que CDAOs se destaquem em sua função e criem confiança em seu programa de D&A.
Score de avaliação de maturidade de dados e análises	Um autoatendimento de maturidade funcional ferramenta de avaliação e planejamento estratégico que permite que os CDAOs avaliem os recursos atuais de seu programa de D&A usando padrões de desempenho objetivos baseados em pares, determine quais atividades priorizar para melhoria e desenvolva um caminho para a maturidade usando uma visão específica e acionável.
Diagnóstico de Eficácia CDAO	Uma ferramenta de diagnóstico de autoatendimento para CDAOs entenderem sua eficácia pessoal como líder e descobrir seus pontos fortes e áreas de melhoria.
Desenvolvimento de talentos de dados e análises	Recursos e estruturas para desenvolver a equipe de D&A e o modelo organizacional para agregar mais valor.

Além dos recursos focados em CDAO, o Gartner for CDAOs Executive desbloqueia o acesso à riqueza de informações estratégicas e pesquisas técnicas do Gartner abrangendo todo o setor de TI, bem como tópicos de pesquisa de negócios e liderança.

Além do acesso sob demanda às pesquisas e ferramentas do Gartner, os clientes se beneficiam de trabalhar com um Gartner Executive Partner dedicado, um consultor executivo experiente que entende a função do CDAO e fornece recursos e orientação direcionados. Os clientes também se beneficiam de suas interações com especialistas em pesquisa e consultoria do Gartner, que oferecem insights e recomendações contextualizadas para solucionar seus desafios exclusivos.

Conforme resumido nas páginas seguintes o usuário licenciado terá acesso a uma ampla variedade de recursos por meio do Gartner for CDAOs Executive.

4.2.3.1 Parceiro Executivo Dedicado

O usuário licenciado receberá suporte estratégico de um parceiro executivo dedicado, um consultor executivo experiente que se reunirá com o usuário licenciado regularmente como um coach e caixa de ressonância, criará um plano de valor personalizado centrado em melhorias centrais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O parceiro Executivo irá:

- Forneça insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas para acelerar decisões e execução.
- Forneça suporte guiado para contextualizar o insight do Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
- Ajude a validar e evoluir as prioridades do usuário licenciado para garantir que eles permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.
- Coordene o acesso à pesquisa oportuna do Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para impulsionar um desempenho mais forte.

O usuário licenciado também receberá uma Reunião Virtual de Estratégia com o Parceiro Executivo focada em coaching, aconselhamento, planejamento estratégico e execução de até três iniciativas principais.

4.2.3.2 Pesquisa e insights

A pesquisa do Gartner se aprofunda nos tópicos e processos e necessidades mais urgentes. O usuário licenciado terá acesso a informações e conteúdo de pesquisa oportunos que incluem:

- **Pesquisa focada em função de CDAO e D&A**, percepções e práticas recomendadas sobre tópicos importantes, como liderança de programas de D&A, Estratégia e Desenvolvimento de talentos, bem como tendências em tecnologias e práticas de D&A.
- **Pesquisa estratégica de TI** e insights em todas as funções e iniciativas de TI.
- **Pesquisa do Gartner para Profissionais Técnicos**, incluindo insights técnicos aprofundados e orientações “como fazer” que permitem que os CDAOs implementem e executem D&A essenciais e outras iniciativas técnicas.
- **Pesquisa de tecnologias emergentes e tendências**, que fornece insights críticos e informações detalhadas sobre tecnologias emergentes e seu impacto potencial. Os CDAOs usam essa pesquisa para se manterem atualizados e identificar oportunidades para sua organização.
- **Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores**, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, capacidades críticas, classificações de fornecedores e muito mais.
- **Pesquisa de pares e profissionais**, incluindo estudos de caso de melhores práticas e guias de ignição.

- **Pesquisa de Iniciativas de Negócios** e insights que fornecem visibilidade sobre as necessidades e capacidades de D&A em vários negócios e funções, como RH, finanças, compliance e atendimento ao cliente.
- **Pesquisa de liderança executiva** e percepções que abordam as necessidades específicas e compartilhadas dos líderes em sua função executiva mais ampla. Os tópicos incluem otimização estratégica de custos, talento, sustentabilidade, dinâmica de liderança, comunicação executiva e muito mais.
- **Pesquisa de TI com foco na indústria** abrangendo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.
- **Gartner Tech Wave**, uma série de podcasts de TI apresentando as perspectivas dos especialistas em pesquisa do Gartner sobre as prioridades de negócios e os desafios atuais no setor de TI.

4.2.3.3 *Insight por meio de inquérito*

Os especialistas em consultoria e pesquisa do Gartner fornecem conselhos contextualizados sobre as iniciativas e desafios únicos da empresa. O usuário licenciado pode fazer um número ilimitado de sessões de 30 minutos com um especialista em pesquisa e consultoria do Gartner para:

- **Investigação** discussões onde o cliente pode fazer perguntas e receber recomendações contextualizadas com base na experiência do analista no assunto.
- **Revisão de documento** - documentos e propostas.
- **Assessoria em negociação de contratos** por meio de análise comparativa de propostas de preços, análises de risco de negócios e recomendações para negociações.

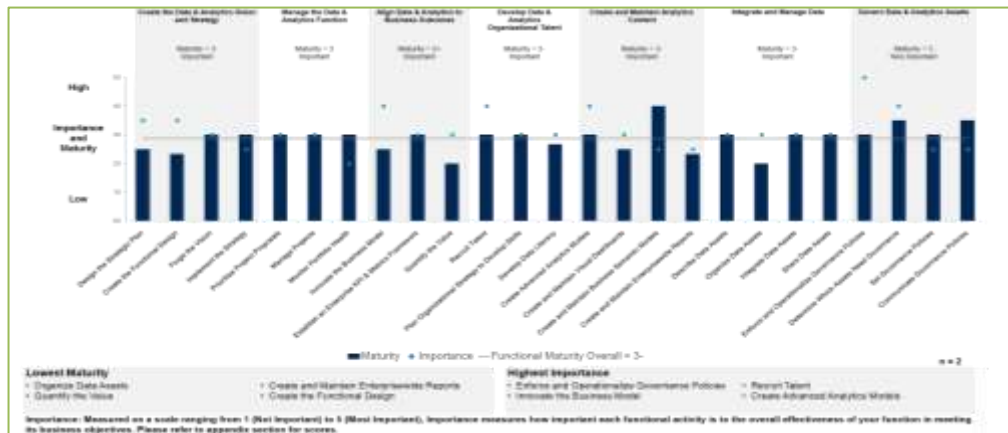
4.2.3.4 *Ferramentas e referências*

O Gartner for CDAOs Executive fornece acesso a ferramentas e benchmarks focados em D&A e CDAO, incluindo o Data and Analytics Maturity Assessment Score e o CDAO Effectiveness Diagnostic.

Score de avaliação de maturidade de dados e análises é uma ferramenta de diagnóstico de autoatendimento para CDAOs para:

- Obtenha uma compreensão abrangente e objetiva das disciplinas essenciais de D&A.
- Entenda o desempenho da organização de D&A em seu estado atual e onde priorizar os esforços de melhoria.
- Planeje como amadurecer e acelerar os recursos de D&A, incluindo quais recursos do Gartner darão melhor suporte à sua organização à medida que ela continua a crescer.

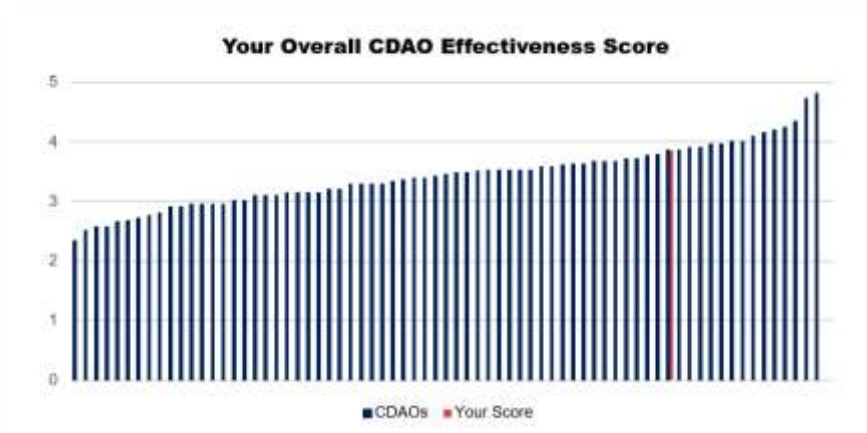
Figura 4. A pontuação de avaliação de maturidade em dados e análises fornece uma perspectiva objetiva sobre a posição da sua organização de D&A em relação aos seus pares em áreas como estratégia, governança, integração e gerenciamento de dados e análise



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

Diagnóstico de eficácia do CDAO é uma ferramenta de diagnóstico de autoatendimento para CDAOs para avaliar seu desempenho e eficácia como CDAO e entender como desenvolver comportamentos e características que diferenciam os principais líderes de D&A. A ferramenta aproveita a pesquisa aprofundada do Gartner sobre os comportamentos e mentalidades que distinguem os CDAOs altamente eficazes, com foco em quatro áreas principais que influenciam a eficácia de um CDAO: liderança, habilidades e cultura, excelência operacional e resultados de negócios.

Figura 5. CDAO Effectiveness Diagnostic fornece uma medida de eficácia pessoal e recomendações de melhoria personalizadas



Outros recursos focados em D&A incluem:

- **Estratégia e modelo operacional do Gartner D&A**, uma estrutura comprovada para definir uma estratégia de D&A e obter alinhamento com outros líderes de negócios nessa visão de avanço.
- **Kits de ferramentas de D&A** focado no desenvolvimento de equipes e talentos que abordam como organizar a equipe de D&A com base em necessidades específicas, descrições de cargos, percepções sobre as habilidades necessárias para funções-chave e considerações para trabalhar com provedores de serviços externos.

O Gartner for CDAOs Executive também inclui:

- **Gartner BuySmart**, uma ferramenta para reduzir custos e evitar armadilhas comuns em cada fase do ciclo de investimento em tecnologia. O aplicativo on-line BuySmart combina o poder da pesquisa do Gartner com curadoria, insights de colegas e especialistas e processos de fluxo de trabalho intuitivos para ajudar a tomar decisões de compras.
- **Benchmarks de TI e ferramentas de diagnóstico** para entender a maturidade e o desempenho das funções internas de TI em comparação com seus pares, incluindo pontuações de TI, benchmark de orçamento e eficiência de TI e dados de métricas principais de TI.
- **Kits de ferramentas de TI** fornecendo conselhos pragmáticos e apoio à decisão que podem ser facilmente adaptados e aplicados a situação única da empresa para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos com eficácia. Os kits de ferramentas incluem exemplos de RFPs, modelos de custo, políticas e outros documentos práticos.
- **Ferramentas de pares e praticantes**, modelos e benchmarks de pares.
- **Ferramentas focadas na implementação do Gartner for Technical Professionals**, incluindo caminhos de solução e arquiteturas de referência.

4.2.3.5 Eventos e webinars

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

4.2.3.6 Conexões de mesmo nível

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

4.2.3.7 CDAO Executive – Team Leader

- O Líder da Equipe recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além dos seguintes:
- **Executive Partner (EP)**
 - Suporte estratégico de um EP, um conselheiro executivo experiente que se reunirá regularmente com o líder como coach e caixa de ressonância, construirá um plano de valor personalizado centrado em melhorias essenciais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O Parceiro de Liderança irá:

- Forneça insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.
 - Forneça suporte guiado para contextualizar o insight do Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
 - Ajude a validar e evoluir as prioridades do líder para garantir que permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.
 - Coordene o acesso a pesquisas oportunas do Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para aumentar o desempenho.
- ☐ Uma Reunião de Estratégia Virtual anual com o Parceiro de Liderança focada em coaching, aconselhamento, planejamento estratégico e execução de até três iniciativas-chave.

■ Pesquisa e insights estratégicos

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

■ Ferramentas e benchmarks

- ☐ Ferramentas e benchmarks focados em funções de CDAO e D&A, como o *Data and Analytics Maturity Assessment Score*.
 - ☐ Benchmarks de D&A e dados de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções de CDAO em comparação com seus pares, incluindo diversos modelos de assessment, Budget & Efficiency Benchmark e Key Metrics Data.
 - ☐ Kits de ferramentas que fornecem conselhos pragmáticos e ferramentas de tomada de decisão que podem ser prontamente adaptadas e aplicadas ao Cliente a situação única da empresa para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos de forma eficaz. Os kits de ferramentas incluem amostras de RFPs, modelos de custos, políticas e outros documentos práticos.
 - ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.
- **Eventos**
- ☐ Acesso VIP à Conferência Gartner Summit.

4.2.3.8 CDAO Executive – Team Member

- O “Team Member” da Equipe recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além do seguinte:
- Pesquisa e Insights
- ☐ Pesquisa, percepções e práticas recomendadas com foco na função de CDAO e D&A sobre tópicos importantes, como liderança de programas de D&A, estratégia e desenvolvimento de talentos, bem como tendências em tecnologia e práticas de D&A.
 - ☐ Pesquisa e insights estratégicos de TI em todas as funções e iniciativas de TI.
 - ☐ Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, capacidades críticas, classificações de fornecedores e muito mais.
 - ☐ Pesquisas e percepções de iniciativas de negócios que fornecem visibilidade sobre as necessidades e capacidades de D&A em várias funções de negócios, como RH, finanças, conformidade e atendimento ao cliente.
 - ☐ Pesquisa de pares e profissionais, incluindo estudos de caso de melhores práticas e Guias de Ignição.
 - ☐ Pesquisa de TI com foco no setor, abrangendo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.
 - ☐ Gartner TechWave, uma série de podcasts de TI apresentando as perspectivas dos especialistas de pesquisa do Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais no setor de TI.
- **Ferramentas e Benchmarks**
- ☐ Ferramentas e benchmarks focados na função de CDAO e D&A, como o CDAO Effectiveness Diagnostic and Data and Analytics Maturity Assessment Score.
 - ☐ Benchmarks de TI e ferramentas de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções internas de TI em comparação com seus pares, incluindo Pontuações de TI, Benchmark de Orçamento e Eficiência de TI e Dados de Métricas Chave de TI.

- ☐ Kits de ferramentas de TI que fornecem conselhos pragmáticos e suporte à decisão que podem ser prontamente adaptados e aplicados à situação única do Cliente para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos com eficiência. Os kits de ferramentas incluem exemplos de RFPs, modelos de custo, políticas e outros documentos práticos.
- ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.
- ☐ Aplicação Gartner BuySmart.

4.2.4 SWEL (Software Engineering Leaders) Executive

- Gartner for Software Engineering Leaders (SWEL) Team oferece insights acionáveis e objetivos focados exclusivamente nas necessidades dos SWELs e suas equipes. A solução baseada em assinatura foi projetada para capacitar os SWELs com as melhores práticas do setor e orientação imparcial para criar e liderar uma organização de engenharia de software que oferece melhores resultados como um pilar central da estratégia empresarial.
- Os clientes do Gartner for SWELs Team recebem acesso aos especialistas, insights, ferramentas, eventos e redes de pares necessários para abordar suas iniciativas e prioridades críticas.

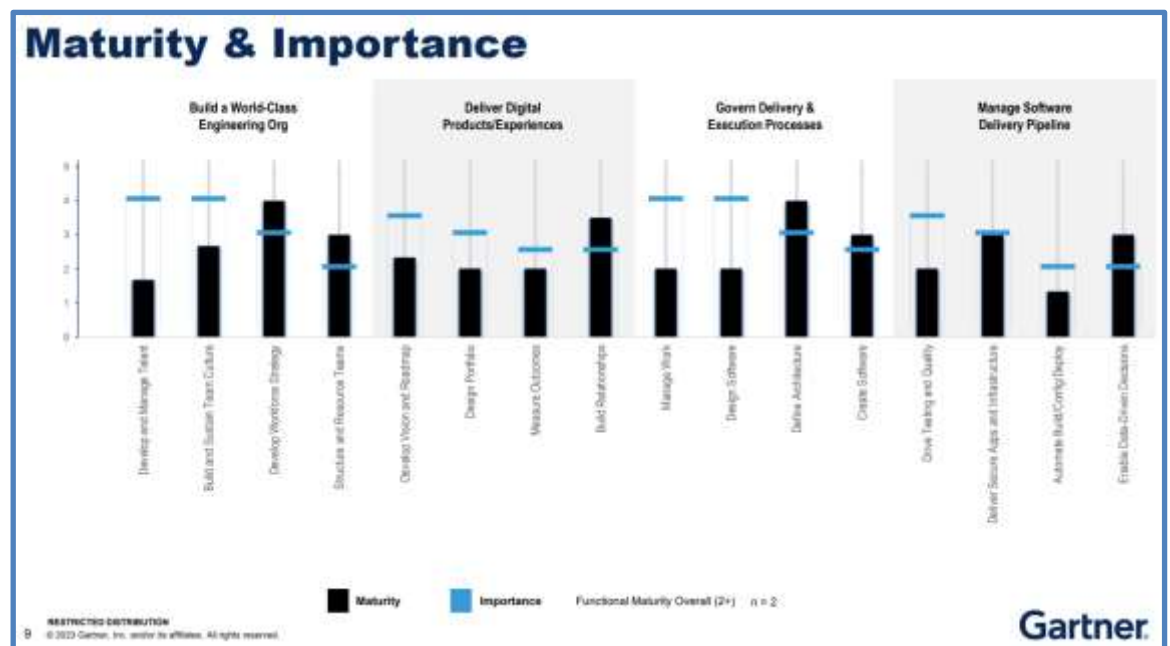
Figura 6. O Gartner for Software Engineering Leaders oferece uma solução impactante e coesa para líderes, gerentes e equipes técnicas



- A equipe do Gartner for SWELs fornece acesso sob demanda a pesquisas exclusivas com foco na Liderança de Engenharia de Software, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de práticas recomendadas que ajudam os Líderes de Engenharia de Software a priorizar e acelerar suas iniciativas.
- Exemplos de recursos focados em SWEL do Gartner incluem:
 - **SWEL Leadership Research**, uma coleção exclusiva dos insights mais recentes, melhores práticas comprovadas e kits de ferramentas para que os Líderes de Engenharia de Software se destaquem em sua função e ganhem confiança em seu programa.
 - **Ferramentas e estruturas de desenvolvimento de talentos em Engenharia de Software** para desenvolver a equipe e o modelo organizacional para entregar mais valor. Os recursos incluem kits de ferramentas focados em como organizar a equipe de Engenharia de SW com base em necessidades específicas, descrições de cargos, insights sobre habilidades necessárias para funções-chave e considerações para trabalhar com provedores de serviços externos como uma extensão do Cliente.
 - **Gartner Software Engineering Leaders Score**, uma avaliação de maturidade de autoatendimento e uma ferramenta de planejamento estratégico que permite aos Líderes de Engenharia de Software avaliar os recursos atuais de seu programa usando padrões de desempenho objetivos baseados em pares, determinar quais atividades priorizar para melhoria e desenvolver um caminho para a maturidade usando insights específicos e acionáveis. Principais áreas avaliadas:
 - ❑ Construção e gerenciamento de equipes de engenharia de software

- ☐ Criação e implantação de produtos digitais
- ☐ Governando processos e estruturas para a criação de software
- ☐ Gerenciando um processo de desenvolvimento de software eficiente

Figura 7. A pontuação de avaliação de maturidade de dados e análises fornece uma perspectiva objetiva de onde sua organização de Engenharia de Software está em relação aos pares em áreas como estratégia, governança, integração, arquitetura, etc.



- Além dos recursos focados em Engenharia de Software, o Gartner for SWEL Team oferece acesso à riqueza de insights estratégicos e pesquisas técnicas oportunas do Gartner abrangendo todo o setor de TI, bem como tópicos de pesquisa de negócios e liderança.
- Além do acesso sob demanda a pesquisas e ferramentas do Gartner, todos os membros de equipe licenciados se beneficiam de interações com especialistas em pesquisa e aconselhamento do Gartner, que oferecem insights e recomendações contextualizadas para solucionar seus desafios exclusivos.

Benefícios para toda a equipe

- Gartner for SWEL Team capacita os Líderes de Engenharia de Software e suas equipes com recursos alinhados para apoiar suas prioridades mais importantes. Todos os membros da equipe recebem:
- **Pesquisa e Ferramentas**
 - ☐ Pesquisa do Gartner for Technical Professionals, incluindo insights técnicos aprofundados e orientações e ferramentas de “como fazer” que permitem que os Líderes e suas equipes implementem e executem Engenharia de Software e outras iniciativas técnicas críticas.
 - ☐ Resumos compartilháveis, que resumem as principais partes de documentos de pesquisa selecionados do Gartner em apresentações que podem ser baixadas e compartilhadas com as partes interessadas internas da organização, incluindo os não licenciados.

- ☐ Pasta de pesquisa compartilhada na seção Minha Biblioteca do gartner.com para promover a colaboração e o entendimento compartilhado entre os membros da equipe.
- **Insight por meio de consulta**
 - ☐ Capacidade de colocar um número ilimitado de sessões de 30 minutos com um especialista em pesquisa e aconselhamento do Gartner para:
 - Discussões de inquérito onde Cliente pode fazer perguntas e receber recomendações contextualizadas com base na experiência do analista no assunto.
 - Revisões documentais de documentos de estratégia, propostas e contratos.
 - Assessoria em negociação de contratos por meio de revisões de termos e condições comerciais, análise comparativa de propostas de preços e recomendações estratégicas para negociações.
 - ☐ Capacidade de liderar e participar de consultas em equipe e sessões de revisão de documentos.
- **Eventos e Webinars**
 - ☐ Convite para participar de uma (1) Conferência Gartner Summit, como o *Application Innovation and Business Solutions Summit*. As Conferências de Cúpula são eventos anuais de vários dias, onde os participantes aprendem sobre as últimas tendências, validam estratégias, fazem networking, compartilham as melhores práticas e obtêm os próximos passos tangíveis para suas iniciativas prioritárias.
 - ☐ Webinars ao vivo e sob demanda sobre tópicos relevantes, conduzidos por especialistas do Gartner. Todos os membros de Cliente, incluindo os não licenciados, terão acesso aos webinars do Gartner.
- **Conexões de pares**
 - ☐ Capacidade de participar do fórum privado online da comunidade de pares do Gartner, onde a equipe. Os membros podem buscar conselhos, discutir desafios ou compartilhar histórias de sucesso com milhares de usuários finais.
 - ☐ Capacidade de participar do Gartner Peer Insights, uma plataforma online de avaliações e análises para profissionais compartilharem suas experiências com soluções de software e serviços. As classificações e avaliações são escritas por usuários finais e verificadas pelo Gartner. Os membros da equipe podem visualizar e enviar avaliações, bem como interagir com os milhares de usuários finais que participam das discussões e pesquisas da comunidade do Peer Insights.
- **Suporte de entrega de serviços**
 - ☐ Suporte de um Gartner Client Success Manager que atua como ponto principal de contato de serviço. O Client Success Manager trabalha com os membros da equipe para entender o contexto e prioridades, e oferece um serviço proativo de nível de concierge que garante que todos os membros da equipe se beneficiem de seus direitos de assinatura.

4.2.4.1 SWEL Executive – Team Leader

- O Líder da Equipe recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além dos seguintes:
- **Executive Partner (EP)**
 - ☐ Suporte estratégico de um EP, um conselheiro executivo experiente que se reunirá regularmente com o líder como coach e caixa de ressonância, construirá um plano de

valor personalizado centrado em melhorias essenciais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O Parceiro de Liderança irá:

- Forneça insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.
- Forneça suporte guiado para contextualizar o insight do Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
- Ajude a validar e evoluir as prioridades do Líder para garantir que permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.
- Coordene o acesso a pesquisas oportunas do Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para aumentar o desempenho.

- ☐ Uma Reunião de Estratégia Virtual anual com o Parceiro de Liderança focada em coaching, aconselhamento, planejamento estratégico e execução de até três iniciativas-chave.

■ Pesquisa e insights estratégicos

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

■ Ferramentas e benchmarks

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

4.2.4.2 SWEL Executive – Team Member

- O “Team Member” da Equipe recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além do seguinte:
- Pesquisa e Insights
 - ☐ Pesquisa, percepções e práticas recomendadas com foco na função de Engenharia de Software sobre tópicos importantes, como liderança de programas de Engenharia de Software, estratégia e desenvolvimento de talentos, bem como tendências em tecnologia e práticas de Engenharia de Software.
 - ☐ Pesquisa e insights estratégicos de TI em todas as funções e iniciativas de TI.
 - ☐ Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, capacidades críticas, classificações de fornecedores e muito mais.
 - ☐ Pesquisa de pares e profissionais, incluindo estudos de caso de melhores práticas e Guias de Ignição.
 - ☐ Pesquisa de TI com foco no setor, abrangendo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.
 - ☐ Gartner TechWave, uma série de podcasts de TI apresentando as perspectivas dos especialistas de pesquisa do Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais no setor de TI.
- **Ferramentas e Benchmarks**
 - ☐ Ferramentas e benchmarks focados em funções de Engenharia de Software, como o *Assessment for Software Engineering Leaders* e *Software Engineering Leader Score*
 - ☐ Benchmarks de TI e ferramentas de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções internas de TI em comparação com seus pares, incluindo Pontuações de TI, Benchmark de Orçamento e Eficiência de TI e Dados de Métricas Chave de TI.

- ☐ Kits de ferramentas de TI que fornecem conselhos pragmáticos e suporte à decisão que podem ser prontamente adaptados e aplicados à situação única do Cliente para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos com eficiência. Os kits de ferramentas incluem exemplos de RFPs, modelos de custo, políticas e outros documentos práticos.
- ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.
- ☐ Aplicação Gartner BuySmart.

4.2.5 I&O (Infraestrutura & Operações) Executive

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

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

Figura 8. Principais desafios dos Líderes de I&O

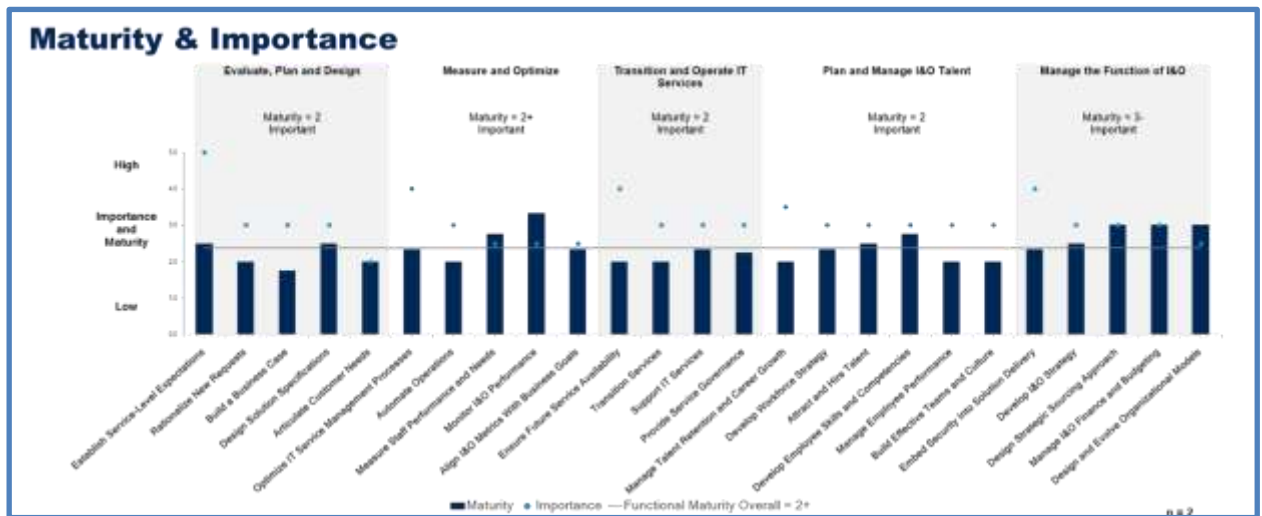
 Crie uma organização de infraestrutura preparada para o futuro	- Transformar as formas de trabalhar para garantir que a infraestrutura possa dar suporte aos negócios - Requalificar os talentos existentes para apoiar a modernização e a transformação digital; atrair talentos com 'novas habilidades' - Construir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

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

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

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

Figura 9. A pontuação de avaliação de maturidade de dados e análises fornece uma perspectiva objetiva de onde sua organização de I&O está em relação aos pares nas principais áreas.



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

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

4.2.5.1 Benefícios para toda a equipe

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

■ Pesquisa e Ferramentas

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

■ Insight por meio de consulta

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

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

■ Eventos e Webinars

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

■ Conexões de pares

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

■ Suporte de entrega de serviços

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

4.2.5.2 I&O Executive Leader

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

■ Executive Partner (EP)

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

■ Pesquisa e insights estratégicos

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

■ Ferramentas e benchmarks

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

■ Eventos

- ☐ Acesso VIP à Conferência Gartner Summit.

4.2.5.3 I&O Team Member

O “Team Member” da Equipe recebe acesso a todos os benefícios da equipe, além do seguinte:

■ **Pesquisa e Insights**

- ☐ Pesquisa, percepções e práticas recomendadas com foco na função de I&O sobre tópicos importantes, como liderança de programas de I&O, estratégia e desenvolvimento de talentos, bem como tendências em tecnologia e práticas de I&O.
- ☐ Pesquisa e insights estratégicos de TI em todas as funções e iniciativas de TI.
- ☐ Pesquisa aprimorada de mercado de TI e seleção de fornecedores, incluindo guias de mercado, quadrantes mágicos, ciclos de hype, capacidades críticas, classificações de fornecedores e muito mais.
- ☐ Pesquisa de pares e profissionais, incluindo estudos de caso de melhores práticas e Guias de Ignição.
- ☐ Pesquisa de TI com foco no setor, abrangendo tópicos nos seguintes setores: serviços bancários e de investimento, energia e serviços públicos, seguros, manufatura e varejo. Isso também inclui materiais de pesquisa focados nos setores de governo, educação, saúde e ciências da vida.
- ☐ Gartner TechWave, uma série de podcasts de TI apresentando as perspectivas dos especialistas de pesquisa do Gartner sobre prioridades de negócios e desafios atuais no setor de TI.

■ **Ferramentas e Benchmarks**

- ☐ Ferramentas e benchmarks focados em funções de Engenharia de Software, como o *Score for I&O*.
- ☐ Benchmarks de TI e ferramentas de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções internas de TI em comparação com seus pares, incluindo Pontuações de TI, Benchmark de Orçamento e Eficiência de TI e Dados de Métricas Chave de TI.
- ☐ Kits de ferramentas de TI que fornecem conselhos pragmáticos e suporte à decisão que podem ser prontamente adaptados e aplicados à situação única do Cliente para melhorar a tomada de decisões, mitigar riscos, acelerar a entrega de projetos e atualizar processos com eficiência. Os kits de ferramentas incluem exemplos de RFPs, modelos de custo, políticas e outros documentos práticos.
- ☐ Ferramentas de pares e praticantes, modelos e benchmarks de pares.
- ☐ Aplicação Gartner BuySmart.

4.2.6 EPLT Plus: Partner Team Leader (SPVM)

O serviço EPLT Plus Partner SPVM oferece insights acionáveis e objetivos focados nas necessidades dos Líderes de SPVM (Sourcing, Procurement & Vendor Management). A solução baseada em assinatura foi projetada para capacitar os Líderes com as melhores práticas do setor e orientação imparcial para criar e liderar uma organização de Aquisição e Compras oferece melhores resultados como um pilar central da estratégia empresarial.

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

Figura 10. Principais desafios dos Líderes de SPVM



A licença Partner fornece acesso a pesquisas exclusivas com foco na Liderança de Sourcing, Procurement & Vendor Management, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de práticas recomendadas que ajudam os Líderes de SPVM a priorizar e acelerar suas iniciativas.

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

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

4.2.6.1 Benefícios

A licença capacita os Líderes com recursos alinhados para apoiar suas prioridades mais importantes. Todos os licenciados recebem:

■ Pesquisa e Ferramentas

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

■ Insight por meio de consulta

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

■ Eventos e Webinars

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

■ Conexões de pares

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

■ Suporte de entrega de serviços

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

4.2.6.2 *Partner Leader*

O Líder recebe acesso a todos os benefícios acima, além dos seguintes:

■ Executive Partner (EP)

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

- Fornecer suporte guiado para contextualizar o insight do Gartner, acelerar a execução e gerar melhores resultados.
 - Ajudar a validar e evoluir as prioridades do Líder para garantir que permaneçam alinhados com as iniciativas que maximizam o impacto nos negócios.
 - Coordenar o acesso a pesquisas oportunas do Gartner, orientação especializada e ferramentas práticas para aumentar o desempenho.
- ☐ Uma Reunião de Estratégia Virtual anual com o EP focada em coaching, aconselhamento, planejamento estratégico e execução de até três iniciativas-chave.

■ Pesquisa e insights estratégicos

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

■ Ferramentas e benchmarks

- ☐ Ferramentas e benchmarks focados em funções de SPVM, como o *Score for Procurement*.
- ☐ Benchmarks de SPVM e dados de diagnóstico para entender a maturidade e o desempenho das funções de SPVM em comparação com seus pares, incluindo diversos modelos de assessment, Budget & Efficiency Benchmark e Key Metrics Data.

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

4.2.7 Gartner Technical Professional

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

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

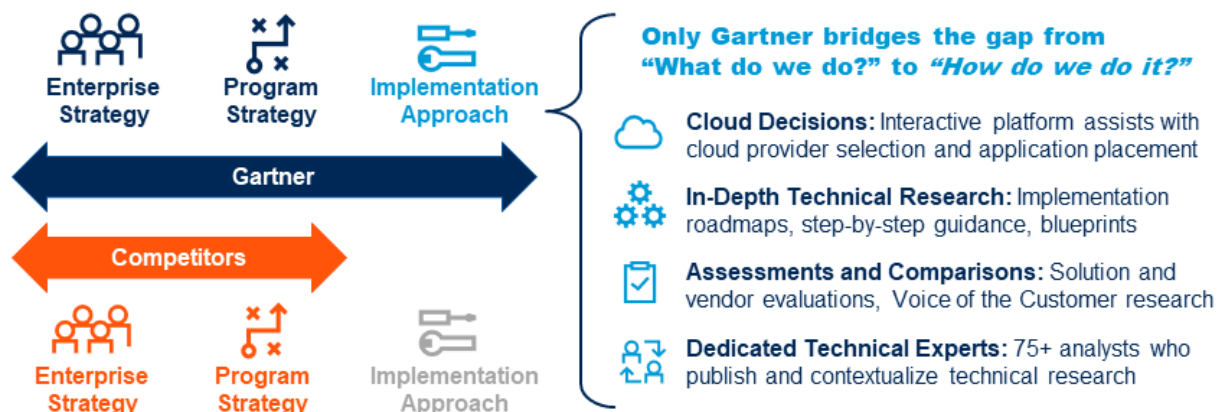
Figura 11. Benefícios operacionais do Gartner para profissionais técnicos



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

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

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



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

4.2.7.1 Benefícios para toda a equipe

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

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

4.2.7.2 Benefícios adicionais para o líder de equipe

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

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

4.3 Visão Geral dos Serviços

4.3.1 Gartner Research (Banco de Dados de Pesquisa)

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

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

4.3.1.1 Documentos incomparáveis

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

- O banco de dados coletivo do Gartner Research contém mais de 190.000 documentos, incluindo mais de 5.000 novos documentos publicados anualmente. Este volume demonstra a visão completa do Gartner em diversos setores de indústria, como Governo e Educação e de linhas de atuação, tais como RH, Segurança, Riscos e Conformidade, Governança, TI entre outros— desde as necessidades do usuário final até os objetivos dos provedores de soluções.
- Cobrimos mais de 1.300 tópicos e tendências incomparáveis, como computação em nuvem, inteligência artificial, mobilidade, análise de dados, segurança, arquitetura corporativa, gerenciamento de portfólio e tendências de aplicativos. Fornecemos Hype Cycles, Magic Quadrants, estudos de caso e muito mais.
- O Gartner se destaca pela visibilidade dos desafios e oportunidades em todo o nível executivo das organizações, denominado C-suite. Nossa perspectiva abrangente significa que podemos mapear toda a gama de necessidades das partes interessadas, impactando o futuro do seu negócio.
- A Agenda de Pesquisa do Gartner é mantida por meio de um rigoroso processo de atualização para garantir que permaneça atualizada e alinhada com as iniciativas mais importantes de nossos clientes. Todas as pesquisas são arquivadas após 18 meses, a menos que sejam consideradas relevantes e atuais.

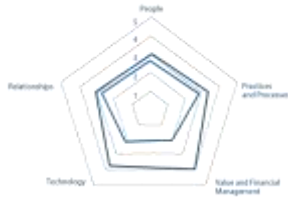
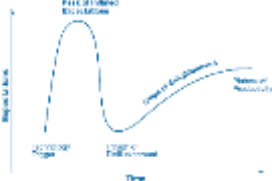
4.3.1.2 Metodologias e Pesquisas Originais

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

- A pesquisa do Gartner é 100% original — ela é criada por nossa própria equipe dedicada de analistas de pesquisa, não inclui nenhuma pesquisa sindicada ou de terceiros e fornece uma compilação de pesquisas e valores não disponíveis em outros lugares.

- Gartner traz uma perspectiva única —Os insights do Gartner são extraídos de uma base de fatos, incluindo nossas 460.000 interações anuais **de um para um com o cliente**, 23.000 briefings anuais de fornecedores e nosso suporte para 16.000 empresas clientes em aproximadamente 100 países.
- As metodologias proprietárias do Gartner (descritas a seguir) eliminam a sobrecarga de informações para ajudar os clientes a obter os insights de que precisam para traçar o caminho certo a seguir.
- O Gartner também traz o maior banco de dados do mundo de dados de métricas-chave de TI/Negócios Digitais, com mais de 3.000 métricas publicadas anualmente em mais de 60 documentos de pesquisa atuais do Gartner Key Metrics. O uso dessas métricas ajuda nossos clientes a permitir melhores decisões de orçamento e investimento em relação às mudanças nos ambientes de negócios e de TI.

Tabela 3. Metodologias proprietárias do Gartner

Metodologia Gartner	Como essas metodologias agregam valor
Score 	As pontuações do Gartner são conjuntos holísticos de avaliações interativas de maturidade projetadas para ajudar as organizações a avaliar a maturidade da organização como provedora de soluções para transformação digital e da empresa como consumidora de tecnologia da informação. Ao contrário de outras avaliações de maturidade, o Gartner Score mede os recursos de uma organização dentro do contexto da cultura corporativa, comportamentos e capacidade de liderança — fatores que impactam drasticamente a eficácia da TI e sua capacidade de contribuir com valor real de negócios.
Hype Cycle 	Os Gartner Hype Cycles fornecem uma representação gráfica personalizável da maturidade e adoção de tecnologias e aplicativos, e como eles são potencialmente relevantes para resolver problemas reais de negócios e explorar novas oportunidades. Hype Cycles vão ajudar o Cliente a: ■ Separar o hype dos verdadeiros impulsionadores da promessa comercial de uma tecnologia ■ Reduzir o risco de suas decisões de investimento em tecnologia ■ Comparar sua compreensão do valor comercial de uma tecnologia com a objetividade de analistas experientes
Magic Quadrant 	Os Quadrantes Mágicos do Gartner são o culminar da pesquisa em um mercado específico, totalmente personalizável para Cliente que dão uma visão ampla das posições relativas dos concorrentes do mercado. Ao aplicar um tratamento gráfico e um conjunto uniforme de critérios de avaliação, os Quadrantes Mágicos do Gartner ajudam rapidamente os clientes a digerir o desempenho dos fornecedores de tecnologia em relação à visão declarada. Quadrantes Mágicos ajudarão ao Cliente a: ■ Obter informações rapidamente sobre os fornecedores de tecnologia concorrentes de um mercado e sua capacidade de fornecer o que os usuários finais exigem hoje e no futuro ■ Entender como os provedores de tecnologia de um mercado estão posicionados competitivamente e as estratégias que estão usando para competir pelos negócios do usuário final ■ Comparar os pontos fortes e os desafios de um provedor de tecnologia com suas necessidades específicas

Metodologia Gartner	Como essas metodologias agregam valor
Vendor Rating 	Os clientes usam essa metodologia bem definida para classificar os provedores de soluções tecnológicas — grandes, pequenos, públicos ou privados. O Gartner Vendor Ratings avalia todos os diferentes aspectos de um provedor de tecnologia, como estratégia, organização, produtos, tecnologia, marketing, finanças e suporte, para permitir o Cliente a: ■ Gerenciar os riscos do portfólio de fornecedores, mantendo-se de olho em players emergentes e fornecedores alternativos ■ Entender como os produtos e serviços dos fornecedores se comparam e como eles estão posicionados para a sobrevivência a longo prazo ■ Apoiar as principais decisões de compra, investimento e renovação
Critical Capabilities 	Os recursos críticos do Gartner são concluídos do mercado com uma visão mais profunda das ofertas de produtos ou serviços dos fornecedores e como elas se comparam a cenários comuns de uso do cliente. Este companheiro essencial para o Gartner Magic Quadrant permite o Cliente a: ■ Mapear os pontos fortes e os desafios do provedor em relação aos requisitos de negócios específicos ■ Reduzir e concentrar nos critérios de produtos e serviços mais importantes para você ■ Criar sua própria experiência com casos de uso personalizados com base em suas necessidades e requisitos exclusivos ■ Integrar facilmente as informações ao seu fluxo de trabalho e processo de tomada de decisão, economizando seu tempo

4.3.2 Conteúdo de Iniciativas de Negócios

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

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

Tabela 4. Áreas de Cobertura de Conteúdo da Iniciativa de Negócios

Prática de Pesquisa	Cobertura de tópicos com foco nos negócios
Gestão de produtos	■ Desenvolvimento de Produto ■ Liderança de produto ■ Gerenciamento do ciclo de vida do produto ■ Planejamento de Produto
Atendimento e Suporte ao Cliente	■ Estratégia e execução do canal de atendimento e suporte ■ Serviço e suporte Experiência e análise do cliente
Marketing	■ Experiência do cliente
RH	■ Eficácia do CHRO ■ Futuro do Trabalho ■ Aprendendo e desenvolvendo ■ Desenho Organizacional e Gerenciamento de Mudanças
Finança	■ Tecnologia digital em finanças

Prática de Pesquisa	Cobertura de tópicos com foco nos negócios
	■ Planejamento, Orçamento e Previsão
Risco, Jurídico, Conformidade e Auditoria	■ Processo de gerenciamento de riscos corporativos ■ Tecnologia e Análise Jurídica e de Conformidade ■ Estratégias de Resposta a Riscos
Estratégia	■ Planejamento Estratégico Corporativo

4.3.3 Gartner Peer & Practitioner

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

Exemplos de conteúdo de pares e profissionais incluem:

- **Estudos de caso de melhores práticas**— Mais de 300 estudos de caso anuais de melhores práticas fornecem planos acionáveis de organizações com uma abordagem comprovada para enfrentar desafios comuns focados em pessoas, processos e estratégia. Esses recursos orientados por pares e independentes do setor de empresas líderes oferecem soluções fáceis de implementar e econômicas com um claro retorno sobre o investimento.
- **Guias de ignição**— Ferramentas exclusivas que fornecem ferramentas e modelos intuitivos e passo a passo para planejar, construir e monitorar seus projetos mais importantes. Eles fornecem ações imediatas e táticas que devem ser tomadas para avançar e são escritos em termos de negócios para acelerar a adoção e execução com equipes multifuncionais.
- **Ferramentas para Gestão de Talentos**— Conjunto de ferramentas e modelos práticos que ajudarão a identificar necessidades de habilidades emergentes, construir um plano estratégico de força de trabalho e atrair, reter e desenvolver talentos de TI. As ferramentas de gerenciamento de talentos são alimentadas por nosso mecanismo de big data, TalentNeuron, que processa o maior conjunto de dados de talentos do mundo, incluindo mais de 4,3 bilhões de pontos de dados, 120 milhões de trabalhadores do conhecimento, 1.400 cidades, 100 países, 75.000 empresas, 10.000 universidades e 8.000 habilidades. O Gartner aproveita o TalentNeuron para criar ferramentas orientadas por dados, como Guias de Contratação, que aplicam esses dados de talentos em formatos que fornecem aos clientes uma visão do mundo real e conscientização sobre tendências e desafios de talentos.
- **Ferramentas e modelos do cliente**— Construído a partir de metodologias comprovadas e casos de uso de clientes, o Gartner também oferece um conjunto expandido de ferramentas e modelos testados por pares e amigáveis aos negócios, projetados especificamente para serem adaptados em uma ampla variedade de organizações e setores.

4.3.4 Kits de ferramentas (“Toolkits”)

Em todas as funções, em todos os setores e tamanhos de empresas, o Gartner fornece kits de ferramentas e guias práticos que ajudam as organizações a economizar tempo e capacitar suas equipes para atualizar os processos com eficiência. Esses modelos de práticas recomendadas

e planos de trabalho passo a passo podem criar valor para ajudar a enfrentar desafios comuns entre as funções.

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

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

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

Tabela 5. O Gartner oferece uma variedade de kits de ferramentas para atender às necessidades dos líderes de TI e de negócios

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

4.3.5 Ferramentas de Diagnósticos e Avaliação

4.3.5.1 Ferramentas de Avaliação

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

Segue abaixo alguns exemplos de ferramentas disponíveis:

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

4.3.5.2 Família Gartner Score de Avaliação de Maturidade

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

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

An Objective Approach to Measuring Maturity—Example

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

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

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

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

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



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

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

A Família Gartner Score permite que os clientes:

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

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

Avaliação de maturidade	Descrição
Score for Applications	Permite avaliar os recursos de governança e gerenciamento de sua organização de aplicativos, determinar onde as melhorias agregarão valor e estabelecer um plano para avançar a organização.
Score for Business Continuity Management	Permite avaliar a função de gerenciamento de continuidade de negócios para priorizar melhorias e criar um plano acionável para melhorar o desempenho.
Score for CIOs	Permite avaliar a função da TI na empresa e quão bem a TI desempenha essa função. Faça essa avaliação para obter uma linha de base da contribuição de TI para a estratégia de negócios e criar um roteiro para melhorar a eficácia de seu modelo operacional na realização das metas estratégicas da empresa.
Score for Data & Analytics	Permite avaliar como as organizações estão melhorando os principais objetivos da função de dados e análise. O novo modelo permite que os líderes de D&A avaliem melhor sua maturidade em áreas como governança, integração e gerenciamento de dados e criação de conteúdo analítico.
Score for CTO	Permite avaliar a função CTO como uma ferramenta de planejamento estratégico para o diretor de tecnologia (CTO) e o escritório do CTO (OCTO). Essa ferramenta ajudará os CTOs e a liderança da OCTO no planejamento estratégico e anual, transformação funcional e alocação de recursos.
Score for Customer Experience	Permite avaliar a eficácia de sua função de experiência do cliente usando padrões de desempenho objetivos e baseados em pares. A pontuação para a experiência do cliente mede o desempenho em três objetivos e nove atividades-chave de gerenciamento que representam de forma abrangente o escopo das atividades para a função CX típica.
Score for Enterprise Architecture and Technology Innovation	Permite avaliar a maturidade de sua arquitetura corporativa e função de inovação tecnológica para priorizar melhorias e criar um plano acionável para melhorar o desempenho.

Avaliação de maturidade	Descrição
Score for Identity and Access Management	Permite avaliar a maturidade dos recursos de seu programa de gerenciamento de identidade e acesso, determinar onde as melhorias agregarão valor e desenvolver um roteiro para garantir que sua organização equilibre o gerenciamento de riscos com a facilitação dos resultados de negócios.
Score for Infrastructure and Operations	Permite avaliar a maturidade dos recursos de sua organização de I&O, determinar onde as melhorias agregarão valor e estabelecer um plano para impulsionar melhorias para melhor atender aos negócios.
Score for Privacy	Permite avaliar a maturidade dos recursos de sua função de privacidade, determinar onde as melhorias agregarão valor, desenvolver um roteiro para aprimorar a segurança e o gerenciamento de riscos e permitir negócios digitais.
Score for Program & Portfolio Management	Permite avaliar a maturidade de seu programa e função de gerenciamento de portfólio para priorizar melhorias e criar um plano acionável para melhorar o desempenho.
Score for Security and Risk Management	Permite avaliar a maturidade dos recursos de seu programa de segurança e gerenciamento de riscos, determinar onde as melhorias agregarão valor e desenvolver um roteiro para garantir que sua organização equilibre o gerenciamento de riscos com a facilitação de resultados de negócios.
Score for Software Engineering Leaders	Permite avaliar a engenharia de software na empresa e o desempenho dos líderes de engenharia de software em sua função e obter uma linha de base da contribuição da liderança para a entrega de software e criar um roteiro para melhorar a eficácia da engenharia de software na realização das metas corporativas.
Score for Sourcing & Procurement	Permite avaliar a maturidade dos recursos de sua organização de aquisição e compras, determinar onde as melhorias agregarão valor e estabelecer um plano para avançar nos negócios.
Score for Vendor Management	Permite avaliar a maturidade dos recursos de sua organização de gerenciamento de fornecedores, determinar onde as melhorias agregarão valor e estabelecer um plano para avançar nos negócios.

4.3.6 Aplicação BuySmart™ (Processo de Aquisição)

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

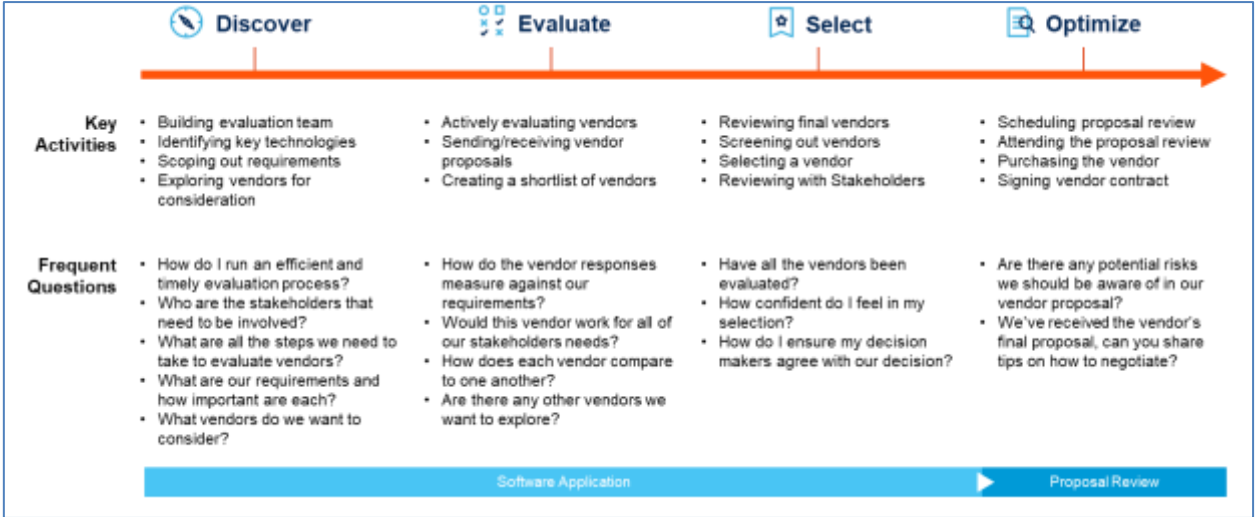
O BuySmart incorpora percepções e pesquisas do Gartner diretamente no processo de avaliação para ajudar a navegar pelas complexidades da compra e evitar o remorso do comprador.

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

A aplicação BuySmart usa esses insights para acelerar e otimizar as atividades do Cliente em cada etapa de uma compra de tecnologia. A aplicação BuySmart combina o poder da pesquisa com curadoria, percepções de especialistas e colegas e processos de fluxo de trabalho intuitivos

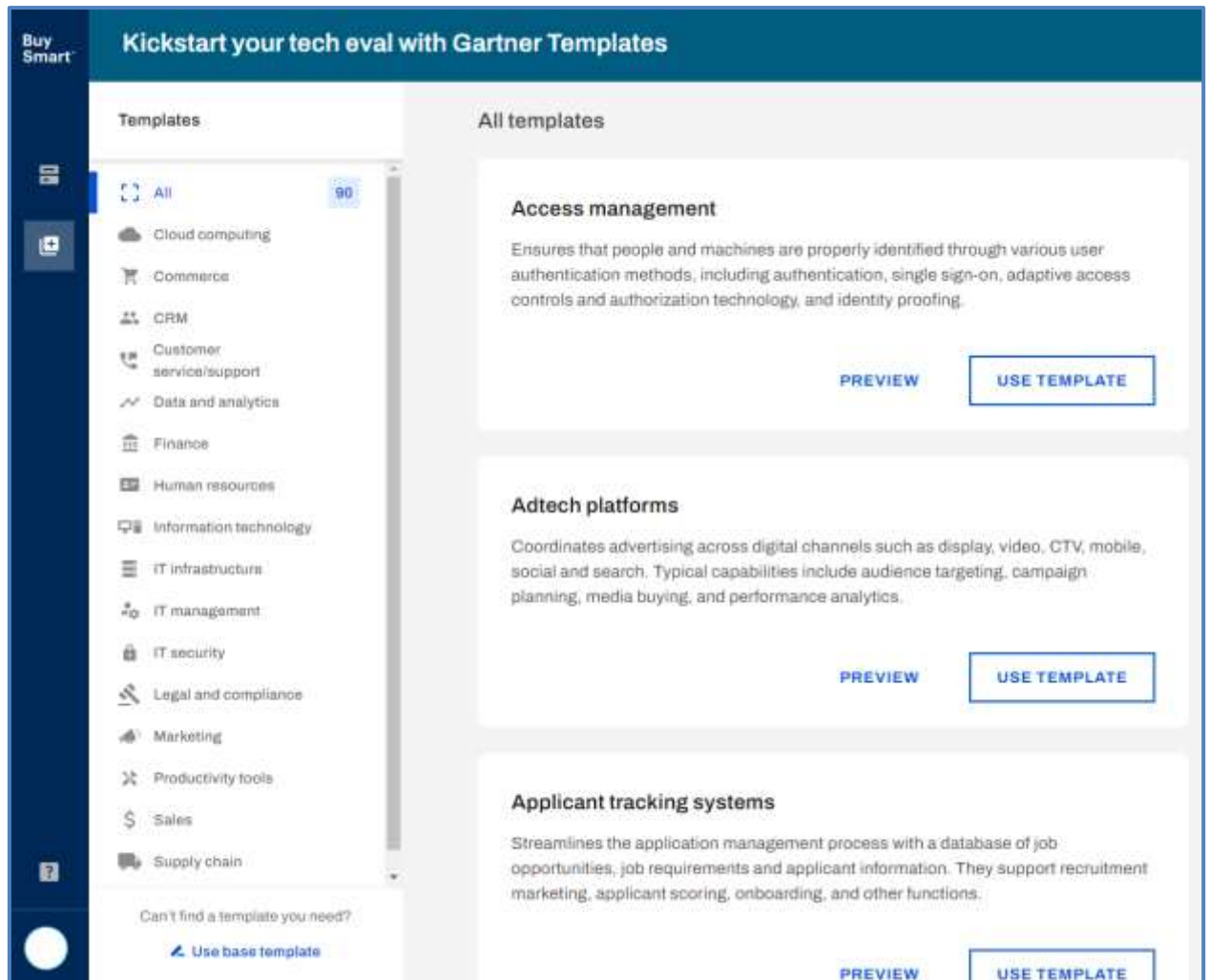
para ajudar o Cliente a tomar decisões informadas e adquirir tecnologia que forneça resultados para as prioridades de missão crítica da organização. O aplicativo foi desenvolvido para ajudar o Cliente a otimizar custos, economizar tempo e selecionar o fornecedor certo com confiança.

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



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

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

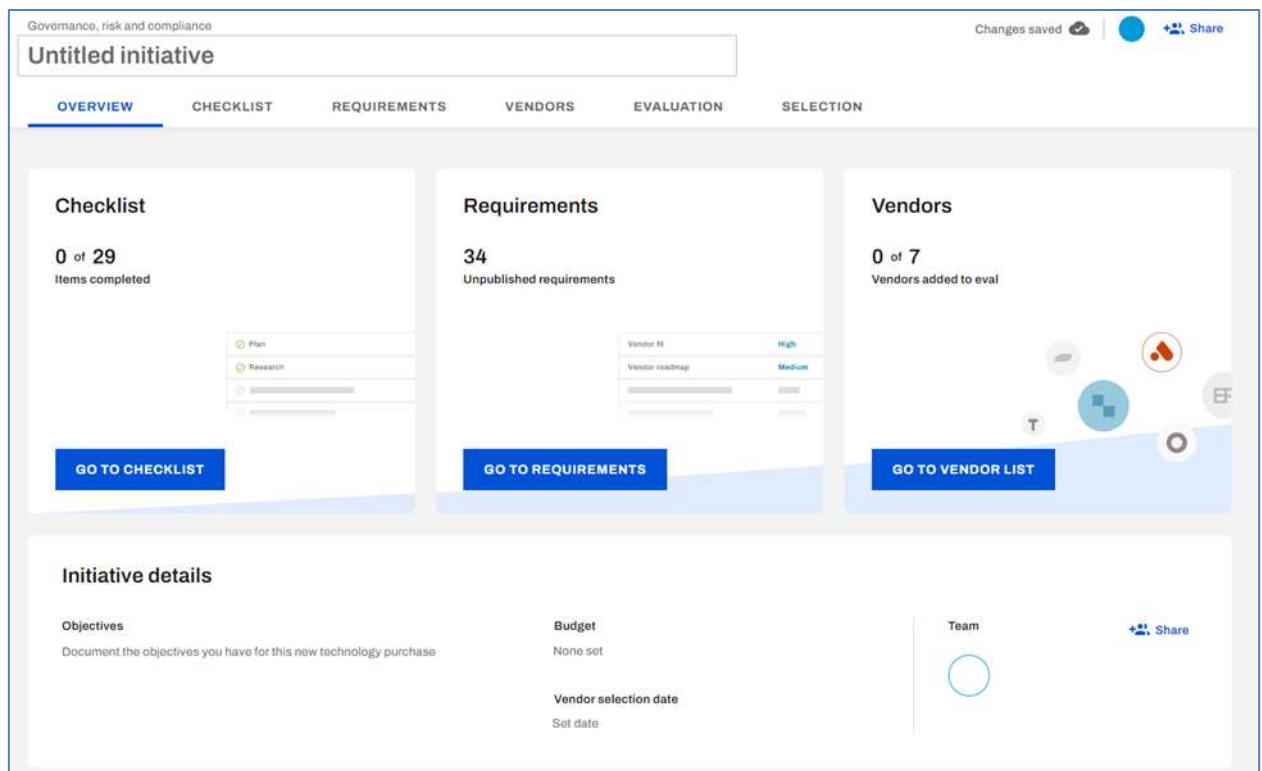


Depois que o Cliente seleciona um modelo (“template”), uma nova iniciativa de compra de tecnologia é criada no aplicativo BuySmart. A iniciativa apresenta um espaço de trabalho centralizado onde o Cliente pode acessar e editar informações fornecidas pelo modelo selecionado, como requisitos e fornecedores.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

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

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

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



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

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

4.3.7 Key Metrics

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

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

Tabela 6. Perguntas-chave para gastos mais inteligentes



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

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

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

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

4.3.8 Budget

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

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

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

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

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

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

4.3.9 Pesquisa Technical Professional

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

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

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



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

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

4.3.9.1 Recursos exclusivos

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

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

- **Planning Guides:** pesquisas anuais que fornecem recomendações e considerações de planejamento de curto prazo que orientam os tecnólogos na compreensão de seus orçamentos e prioridades para o próximo ano. Guias de planejamento ajudarão o Cliente adquirir, organizar, analisar e entregar tecnologias-chave, ao mesmo tempo em que oferece insights para:
 - ☐ Agir com base nas tendências atuais e futuras.
 - ☐ Identifique tecnologias relevantes para investir.
 - ☐ Selecionar e gerenciar novos projetos/iniciativas.
 - ☐ Determine as prioridades críticas que devem ser definidas.
- **Solution Path:** são roteiros que fornecem uma visão holística e identificam as etapas sequenciais, a pesquisa Gartner mais relevante para profissionais técnicos e os componentes arquitetônicos necessários para realizar todas as fases de um projeto

complexo e multifacetado. Caminhos de solução ajudarão o Cliente desconstruir projetos complexos em ações e decisões específicas.

- **Initiative Analysis:** Esta pesquisa fornece uma análise de iniciativas de TI em um contexto empresarial ou transversal. A análise pode identificar implicações de gerenciamento e/ou entre domínios de Cliente as iniciativas técnicas da empresa, em relação à organização.
- **Decision Point:** Essas pesquisas são conjuntos de ferramentas para avaliar seus requisitos e restrições específicos. Ao usar os Decision Points, os leitores poderão avaliar e escolher alternativas arquitetônicas viáveis e justificar as decisões com base nas diversas prioridades. Os Decision Points normalmente começam com uma declaração do problema e se dirigem à ferramenta de decisão usando a lógica "se/então/senão".
- **Guidance Frameworks:** oferecem orientações e recomendações passo a passo sobre como enfrentar um desafio ou aspecto específico de uma implementação. As Estruturas de Orientação articulam a abordagem recomendada do Gartner para abordar um tópico estratégico, propondo novas abordagens, estruturas ou soluções para problemas específicos.
- **Evaluation Criteria:** é um kit de ferramentas abrangente e personalizável projetado para fornecer um conjunto de critérios básicos pelos quais o cliente pode tomar decisões de compra de produtos. Os recursos técnicos relevantes são exibidos em uma representação gráfica com base nos recursos **Required** "obrigatórios", recursos **Preferred** "bom de ter" e recursos **Optional** "orientados a casos de uso".
- **In-Depth Assessments:** Avaliações detalhadas complementam os Critérios de Avaliação do Gartner fornecendo pontuações e avaliações técnicas de fornecedores em uma determinada implementação de tecnologia. Essas avaliações oferecem comparações detalhadas de produtos pontuados com os Critérios de Avaliação para uma seleção de solução mais científica e justificável.
- **Solution Comparisons:** As comparações de soluções são projetadas para fornecer um conjunto de critérios básicos pelos quais o Cliente pode tomar uma decisão de compra entre produtos relacionados. Comparações de soluções fornecem comparações de soluções lado a lado de até 12 soluções diferentes.

4.4 Inquiry (Consulta do analista)¹

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

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

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

4.4.1 Qualificações líderes do setor

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

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

4.4.2 Acesso ilimitado

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

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

4.4.3 Revisão de Documentos e Contratos

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

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

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

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

O Gartner também oferece assessoria em negociação de contratos por meio de três serviços indispensáveis:

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

4.5 Conferências Gartner

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

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

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

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

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

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

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

Um catálogo com todas as conferências podem ser acessado diretamente no site do gartner: www.gartner.com/events

4.6 Webinars da Gartner

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

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

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

4.7 Gartner Peer Connect

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

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

Figura 14. Apenas o Gartner fornece uma comunidade privada de pares online para uma visão imparcial



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

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

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

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

4.8 Gartner Peer Insights

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

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

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

Figura 15. O Gartner Peer Insights fornecerá avaliações de valor e classificações de uma fonte confiável



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



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



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

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

Anexo 4



TERMO DE COMPROMISSO DE MANUTENÇÃO DE SIGILO

INTRODUÇÃO

O Termo de Compromisso de Manutenção de Sigilo registra o comprometimento formal da Contratada em cumprir as condições estabelecidas no documento relativas ao acesso e utilização de informações sigilosas da Contratante em decorrência de relação contratual, vigente ou não.

Referência: Art. 18, Inciso V, alínea “a” da IN SGD/ME Nº 94/2022.

Pelo presente instrumento o <NOME DO ÓRGÃO>, sediado em <ENDEREÇO>, CNPJ nº <Nº do CNPJ>, doravante denominado **CONTRATANTE**, e, de outro lado, a <NOME DA EMPRESA>, sediada em <ENDEREÇO>, CNPJ nº <Nº do CNPJ>, doravante denominada **CONTRATADA**;

CONSIDERANDO que, em razão do **CONTRATO N.º <nº do contrato>** doravante denominado **CONTRATO PRINCIPAL**, a **CONTRATADA** poderá ter acesso a informações sigilosas do **CONTRATANTE**;

CONSIDERANDO a necessidade de ajustar as condições de revelação destas informações sigilosas, bem como definir as regras para o seu uso e proteção;

CONSIDERANDO o disposto na Política de Segurança da Informação e Privacidade da **CONTRATANTE**;

Resolvem celebrar o presente **TERMO DE COMPROMISSO DE MANUTENÇÃO DE SIGILO**, doravante **TERMO**, vinculado ao **CONTRATO PRINCIPAL**, mediante as seguintes cláusulas e condições abaixo discriminadas.

1 – OBJETO

Constitui objeto deste TERMO o estabelecimento de condições específicas para regulamentar as obrigações a serem observadas pela CONTRATADA, no que diz respeito ao trato de informações sigilosas disponibilizadas pela CONTRATANTE e a observância às normas de segurança da informação e privacidade por força dos procedimentos necessários para a execução do objeto do CONTRATO PRINCIPAL celebrado entre as partes e em acordo com o que dispõem a Lei 12.527, de 18 de novembro de 2011, Lei nº 13.709, de 14 de agosto de 2018, e os Decretos 7.724, de 16 de maio de 2012, e 7.845, de 14 de novembro de 2012, que regulamentam os procedimentos para acesso e tratamento de informação classificada em qualquer grau de sigilo.

[...]

[...]

[...]



2 – CONCEITOS E DEFINIÇÕES

Para os efeitos deste TERMO, são estabelecidos os seguintes conceitos e definições:

INFORMAÇÃO: dados, processados ou não, que podem ser utilizados para produção e transmissão de conhecimento, contidos em qualquer meio, suporte ou formato.

INFORMAÇÃO SIGILOSA: aquela submetida temporariamente à restrição de acesso público em razão de sua imprescindibilidade para a segurança da sociedade e do Estado, e aquela abrangida pelas demais hipóteses legais de sigilo.

CONTRATO PRINCIPAL: contrato celebrado entre as partes, ao qual este TERMO se vincula.

[...]

[...]

[...]

3 – DA INFORMAÇÃO SIGILOSA

Serão consideradas como informação sigilosa, toda e qualquer informação classificada ou não nos graus de sigilo ultrassecreto, secreto e reservado. O TERMO abrangerá toda informação escrita, verbal, ou em linguagem computacional em qualquer nível, ou de qualquer outro modo apresentada, tangível ou intangível, podendo incluir, mas não se limitando a: *know-how*, técnicas, especificações, relatórios, compilações, código fonte de programas de computador na íntegra ou em partes, fórmulas, desenhos, cópias, modelos, amostras de ideias, aspectos financeiros e econômicos, definições, informações sobre as atividades da CONTRATANTE e/ou quaisquer informações técnicas/comerciais relacionadas/resultantes ou não ao CONTRATO PRINCIPAL, doravante denominados INFORMAÇÕES, a que diretamente ou pelos seus empregados, a CONTRATADA venha a ter acesso, conhecimento ou que venha a lhe ser confiada durante e em razão das atuações de execução do CONTRATO PRINCIPAL celebrado entre as partes.

[...]

[...]

[...]

4 – DOS LIMITES DO SIGILO

As obrigações constantes deste TERMO não serão aplicadas às INFORMAÇÕES que:

I – sejam comprovadamente de domínio público no momento da revelação, exceto se tal fato decorrer de ato ou omissão da CONTRATADA;



II – tenham sido comprovadas e legitimamente recebidas de terceiros, estranhos ao presente TERMO;

III – sejam reveladas em razão de requisição judicial ou outra determinação válida do Governo, somente até a extensão de tais ordens, desde que as partes cumpram qualquer medida de proteção pertinente e tenham sido notificadas sobre a existência de tal ordem, previamente e por escrito, dando a esta, na medida do possível, tempo hábil para pleitear medidas de proteção que julgar cabíveis.

[...]

[...]

[...]

5 – DIREITOS E OBRIGAÇÕES

As partes se comprometem a não revelar, copiar, transmitir, reproduzir, utilizar, transportar ou dar conhecimento, em hipótese alguma, a terceiros, bem como a não permitir que qualquer empregado envolvido direta ou indiretamente na execução do CONTRATO PRINCIPAL, em qualquer nível hierárquico de sua estrutura organizacional e sob quaisquer alegações, faça uso dessas INFORMAÇÕES, que se restringem estritamente ao cumprimento do CONTRATO PRINCIPAL.

Parágrafo Primeiro – A CONTRATADA se compromete a não efetuar qualquer tipo de cópia da informação sigilosa sem o consentimento prévio e expresso da CONTRATANTE.

Parágrafo Segundo – A CONTRATADA compromete-se a dar ciência e obter o aceite formal da direção e empregados que atuarão direta ou indiretamente na execução do CONTRATO PRINCIPAL sobre a existência deste TERMO bem como da natureza sigilosa das informações.

I – A CONTRATADA deverá firmar acordos por escrito com seus empregados visando garantir o cumprimento de todas as disposições do presente TERMO e dará ciência à CONTRATANTE dos documentos comprobatórios.

Parágrafo Terceiro – A CONTRATADA obriga-se a tomar todas as medidas necessárias à proteção da informação sigilosa da CONTRATANTE, bem como evitar e prevenir a revelação a terceiros, exceto se devidamente autorizado por escrito pela CONTRATANTE.

Parágrafo Quarto – Cada parte permanecerá como fiel depositária das informações reveladas à outra parte em função deste TERMO.

I – Quando requeridas, as INFORMAÇÕES deverão retornar imediatamente ao proprietário, bem como todas e quaisquer cópias eventualmente existentes.

Parágrafo Quinto – A CONTRATADA obriga-se por si, sua controladora, suas controladas, coligadas, representantes, procuradores, sócios, acionistas e cotistas, por terceiros eventualmente consultados, seus empregados, contratados e subcontratados, assim como por quaisquer outras pessoas vinculadas à CONTRATADA, direta ou indiretamente, a manter sigilo, bem como a limitar a utilização das informações disponibilizadas em face



da execução do CONTRATO PRINCIPAL.

Parágrafo Sexto – A CONTRATADA, na forma disposta no parágrafo primeiro, acima, também se obriga a:

I – Não discutir perante terceiros, usar, divulgar, revelar, ceder a qualquer título ou dispor das INFORMAÇÕES, no território brasileiro ou no exterior, para nenhuma pessoa, física ou jurídica, e para nenhuma outra finalidade que não seja exclusivamente relacionada ao objetivo aqui referido, cumprindo-lhe adotar cautelas e precauções adequadas no sentido de impedir o uso indevido por qualquer pessoa que, por qualquer razão, tenha acesso a elas;

II – Responsabilizar-se por impedir, por qualquer meio em direito admitido, arcando com todos os custos do impedimento, mesmos judiciais, inclusive as despesas processuais e outras despesas derivadas, a divulgação ou utilização das INFORMAÇÕES por seus agentes, representantes ou por terceiros;

III – Comunicar à CONTRATANTE, de imediato, de forma expressa e antes de qualquer divulgação, caso tenha que revelar qualquer uma das INFORMAÇÕES, por determinação judicial ou ordem de atendimento obrigatório determinado por órgão competente; e

IV – Identificar as pessoas que, em nome da CONTRATADA, terão acesso às informações sigilosas.

[...]

[...]

[...]

6 – VIGÊNCIA

O presente TERMO tem natureza irrevogável e irretratável, permanecendo em vigor desde a data de sua assinatura até expirar o prazo de classificação da informação a que a CONTRATADA teve acesso em razão do CONTRATO PRINCIPAL.

[...]

7 – PENALIDADES

A quebra do sigilo e/ou da confidencialidade das INFORMAÇÕES, devidamente comprovada, possibilitará a imediata aplicação de penalidades previstas conforme disposições contratuais e legislações em vigor que tratam desse assunto, podendo até culminar na rescisão do CONTRATO PRINCIPAL firmado entre as PARTES. Neste caso, a CONTRATADA, estará sujeita, por ação ou omissão, ao pagamento ou recomposição de todas as perdas e danos sofridos pela CONTRATANTE, inclusive as de ordem moral, bem como as de responsabilidades civil e criminal, as quais serão apuradas em regular processo administrativo ou judicial, sem prejuízo das demais sanções legais cabíveis, conforme previsto nos arts. 155 a 163 da Lei nº. 14.133, de 2021.



[...]

[...]

[...]

8 – DISPOSIÇÕES GERAIS

Este TERMO de Confidencialidade é parte integrante e inseparável do CONTRATO PRINCIPAL.

Parágrafo Primeiro – Surgindo divergências quanto à interpretação do disposto neste instrumento, ou quanto à execução das obrigações dele decorrentes, ou constatando-se casos omissos, as partes buscarão solucionar as divergências de acordo com os princípios de boa fé, da equidade, da razoabilidade, da economicidade e da moralidade.

Parágrafo Segundo – O disposto no presente TERMO prevalecerá sempre em caso de dúvida e, salvo expressa determinação em contrário, sobre eventuais disposições constantes de outros instrumentos conexos firmados entre as partes quanto ao sigilo de informações, tal como aqui definidas.

Parágrafo Terceiro – Ao assinar o presente instrumento, a CONTRATADA manifesta sua concordância no sentido de que:

I – A CONTRATANTE terá o direito de, a qualquer tempo e sob qualquer motivo, auditar e monitorar as atividades da CONTRATADA;

II – A CONTRATADA deverá disponibilizar, sempre que solicitadas formalmente pela CONTRATANTE, todas as informações requeridas pertinentes ao CONTRATO PRINCIPAL.

III – A omissão ou tolerância das partes, em exigir o estrito cumprimento das condições estabelecidas neste instrumento, não constituirá novação ou renúncia, nem afetará os direitos, que poderão ser exercidos a qualquer tempo;

IV – Todas as condições, termos e obrigações ora constituídos serão regidos pela legislação e regulamentação brasileiras pertinentes;

V – O presente TERMO somente poderá ser alterado mediante TERMO aditivo firmado pelas partes;

VI – Alterações do número, natureza e quantidade das informações disponibilizadas para a CONTRATADA não descaracterizarão ou reduzirão o compromisso e as obrigações pactuadas neste TERMO, que permanecerá válido e com todos seus efeitos legais em qualquer uma das situações tipificadas neste instrumento;

VII – O acréscimo, complementação, substituição ou esclarecimento de qualquer uma das informações, conforme definição do item 3 deste documento, disponibilizadas para a CONTRATADA, serão incorporados a este TERMO, passando a fazer dele parte integrante, para todos os fins e efeitos, recebendo também a mesma proteção descrita para as informações iniciais disponibilizadas, sendo necessário a formalização de TERMO aditivo ao CONTRATO PRINCIPAL;



VIII – Este TERMO não deve ser interpretado como criação ou envolvimento das Partes, ou suas filiadas, nem em obrigação de divulgar INFORMAÇÕES para a outra Parte, nem como obrigação de celebrarem qualquer outro acordo entre si.

[...]

[...]

[...]

9 – FORO

A CONTRATANTE elege o foro da <CIDADE DA CONTRATANTE>, onde está localizada a sede da CONTRATANTE, para dirimir quaisquer dúvidas originadas do presente TERMO, com renúncia expressa a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

[...]

10 – ASSINATURAS

E, por assim estarem justas e estabelecidas as condições, o presente TERMO DE COMPROMISSO DE MANUTENÇÃO DE SIGILO é assinado pelas partes em 2 vias de igual teor e um só efeito.

CONTRATADA	CONTRATANTE
<Nome> <Qualificação>	<Nome> Matrícula: xxxxxxxx
TESTEMUNHAS	
<Nome> <Qualificação>	<Nome> <Qualificação>

<Local>, <dia> de <mês> de <ano>.

Anexo 5



TERMO DE CIÊNCIA

INTRODUÇÃO

O Termo de Ciência visa obter o comprometimento formal dos empregados da CONTRATADA diretamente envolvidos na contratação quanto ao conhecimento da declaração de manutenção de sigilo e das normas de segurança vigentes no órgão/entidade.

No caso de substituição ou inclusão de empregados da CONTRATADA, o preposto deverá entregar ao Fiscal Administrativo do Contrato os Termos de Ciência assinados pelos novos empregados envolvidos na execução dos serviços contratados.

Referência: Art. 18, Inciso V, alínea “b” da IN SGD/ME Nº 94/2022.

1 – IDENTIFICAÇÃO

CONTRATO Nº	xxxx/aaaa		
OBJETO	<objeto do contrato>		
CONTRATADA	<nome da contratada>	CNPJ	xxxxxxxxxxxxx
PREPOSTO	<Nome do Preposto da Contratada>		
GESTOR DO CONTRATO	<Nome do Gestor do Contrato>	MATR.	xxxxxxxxxxxxx

2 – CIÊNCIA

Por este instrumento, os funcionários abaixo identificados declaram ter ciência e conhecer o inteiro teor do Termo de Compromisso de Manutenção de Sigilo e as normas de segurança vigentes da Contratante.

Funcionários da Contratada		
Nome	Matrícula	Assinatura
<Nome do(a) Funcionário(a)>	<xxxxxxxxxxx>	
<Nome do(a) Funcionário(a)>	<xxxxxxxxxxx>	
...	...	...

<Local>, <dia> de <mês> de <ano>.

Anexo 6



DECLARAÇÃO DE VEDAÇÃO AO NEPOTISMO - CONTRATANTE

Em atenção ao Decreto nº 7.203, de 4 de junho de 2010, que dispõe sobre a vedação do nepotismo no âmbito da administração pública federal, e à Portaria ME nº 1.144, de 3 de fevereiro de 2021, que disciplina os procedimentos e as rotinas para prevenção do nepotismo e responsabilização das suas ocorrências no âmbito do Ministério da Economia,

Eu, ONÁSSIS SIMÕES DA LUZ, Coordenador-Geral de Programação e Logística (Copol), nomeado pela Portaria RFB nº 1.012, de 10 de junho de 2020, publicada no DOU de 12 de junho de 2020, inscrito no CPF nº 504.356.209-91, na qualidade de representante legal da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB) na celebração de Contratos, Convênios e Instrumentos Congêneres no âmbito da UASG 170010, DECLARO, sob as penas da lei (art. 2º da Lei nº 7.115/1983),

() Não possuir cônjuge, companheiro ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, com vínculo com quaisquer das empresas prestadoras de serviços terceirizados à RFB com as quais celebrei Contratos, Convênios ou Instrumentos Congêneres na qualidade de representante da RFB, desde a minha nomeação para o cargo de Copol até a presente data.

() Possuir cônjuge, companheiro ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, com vínculo com empresa prestadora de serviço terceirizado à RFB com a qual celebrei Contrato, Convênio ou Instrumento Congênere na qualidade de representante da RFB, desde a minha nomeação para o cargo de Copol até a presente data:

Nome	Empresa	Contrato

Declaro ainda que qualquer vínculo que for estabelecido no curso da execução contratual será prontamente informado à Divisão de Contratos da RFB.

Por ser verdade, firmo a presente declaração para que produza os efeitos legais, ciente de que a falsidade de seu conteúdo pode implicar na imputação de sanções civis, administrativas, bem como na sanção penal prevista no art. 299 do Código Penal.

Assinatura digital

ONÁSSIS SIMÕES DA LUZ



**Ministério da
Fazenda**



Auditor-Fiscal da Receita Federal do Brasil – Matrícula nº 65560
Coordenador-Geral de Programação e Logística

Anexo 7



DECLARAÇÃO DE VEDAÇÃO AO NEPOTISMO - CONTRATADA

Em atenção ao Decreto nº 7.203, de 4 de junho de 2010, que dispõe sobre a vedação do nepotismo no âmbito da administração pública federal, e à Portaria ME nº 1.144, de 3 de fevereiro de 2021, que disciplina os procedimentos e as rotinas para prevenção do nepotismo e responsabilização das suas ocorrências no âmbito do Ministério da Economia,

Eu, _____, portador da carteira de identidade nº _____, expedida pelo(a) _____, inscrito no CPF nº _____, na qualidade de representante legal da empresa _____, DECLARO, sob as penas da lei (art. 2º da Lei nº 7.115/1983), que os administradores ou sócios com poder de direção da empresa:

() Não possuem cônjuge, companheiro ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, que exerça cargo em comissão ou função de confiança de direção, chefia ou assessoramento que atue na área responsável pela demanda ou contratação ou de autoridade a ele hierarquicamente superior no âmbito da Secretaria Especial da Receita Federal do Brasil (RFB).

() Possuem cônjuge, companheiro ou parente em linha reta, colateral ou por afinidade, até o terceiro grau, que exerça cargo em comissão ou função de confiança de direção, chefia ou assessoramento que atue na área responsável pela demanda ou contratação ou de autoridade a ele hierarquicamente superior no âmbito da RFB:

Nome	Vínculo

Declaro ainda que qualquer vínculo que for estabelecido no curso da execução contratual será prontamente informado à Divisão de Contratos da RFB.

Por ser verdade, firmo a presente declaração para que produza os efeitos legais, ciente de que a falsidade de seu conteúdo pode implicar na imputação de sanções civis, administrativas, bem como na sanção penal prevista no art. 299 do Código Penal.

Local e Data



Ministério da
Fazenda



Representante Legal

Anexo 8



TERMO DE RECEBIMENTO PROVISÓRIO – SERVIÇOS DE TIC

INTRODUÇÃO

O Termo de Recebimento Provisório trata-se de termo detalhado que declarará que os serviços foram prestados e atendem às exigências de caráter técnico, sem prejuízo de posterior verificação de sua conformidade com as exigências contratuais, baseada nos requisitos e nos critérios de aceitação definidos no Modelo de Gestão do Contrato.

Referência: Inciso XXI, art. 2º, e alínea “i”, inciso II, art. 33 da IN SGD/ME Nº 94/2022.

1 – IDENTIFICAÇÃO

CONTRATO Nº	xx/aaaa		
CONTRATADA	<Nome da CONTRATADA>	CNPJ	xxxxxxxxxxxxx
Nº DA OS	<xxxx/aaaa>		
DATA DA EMISSÃO	<dd/mm/aaaa>		

2 – ESPECIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS E VOLUMES DE EXECUÇÃO

SOLUÇÃO DE TIC

<Descrição da solução de TIC solicitada relacionada ao contrato anteriormente identificado>

ITEM	DESCRIÇÃO DO BEM OU SERVIÇO	MÉTRICA	QUANTIDADE
1	<Descrição igual ao da OS de abertura>	<Ex.: PF>	<n>
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
TOTAL DE ITENS			



3 – RECEBIMENTO

Para fins de cumprimento do disposto no art. 33, inciso II, alínea “i”, da IN SGD/ME nº 94/2022, por este instrumento ATESTO que os serviços correspondentes à <OS> acima identificada, conforme definido no Modelo de Execução do contrato supracitado, foram executados e <atende(m)/atende(m) parcialmente/não atende(m)> às respectivas exigências de caráter técnico discriminadas abaixo. Não obstante, estarão sujeitos à avaliação específica para verificação do atendimento às demais exigências contratuais, de acordo com os Critérios de Aceitação previamente definidos no Modelo de Gestão do contrato.

Ressaltamos que o recebimento definitivo desses serviços ocorrerá somente após a verificação desses requisitos e das demais condições contratuais, desde que não se observem inconformidades ou divergências quanto às especificações constantes do Termo de Referência e do Contrato acima identificado que ensejem correções por parte da **CONTRATADA**. Por fim, reitera-se que o objeto poderá ser rejeitado, no todo ou em parte, quando estiver em desacordo com o contrato.

ITEM	ESPECIFICAÇÃO TÉCNICA	ATENDIMENTO	OBSERVAÇÃO
1	<exigências técnicas definidas no TR>	...	
...	...	...	
...	...	...	
...	...	...	

4 – ASSINATURA

FISCAL TÉCNICO

<Nome do Fiscal Técnico do Contrato>

Matrícula: xxxxxx

<Local>, <dia> de <mês> de <ano>.

PREPOSTO



<Nome do Preposto do Contrato>

Matrícula: xxxxxx

<Local>, <dia> de <mês> de <ano>.

Anexo 9



TERMO DE RECEBIMENTO DEFINITIVO

INTRODUÇÃO

O Termo de Recebimento Definitivo declarará formalmente à CONTRATADA que os serviços prestados ou que os bens fornecidos foram devidamente avaliados e atendem às exigências contratuais, de acordo com os requisitos e critérios de aceitação estabelecidos.

Referência: Inciso XXII, Art. 2º e alínea “h” inciso I do art. 33, da IN SGD/ME Nº 94/2022.

1 – IDENTIFICAÇÃO

CONTRATO/NOTA DE EMPENHO Nº	xx/aaaa		
CONTRATADA	<Nome da CONTRATADA>	CNPJ	xxxxxxxxxxxxx
Nº DA OS/OFB	<xxxx/aaaa>		
DATA DA EMISSÃO	<dd/mm/aaaa>		

2 – ESPECIFICAÇÃO DOS SERVIÇOS E VOLUMES DE EXECUÇÃO

SOLUÇÃO DE TIC

<descrição da solução de TIC solicitada relacionada ao contrato anteriormente identificado>

ITEM	DESCRIÇÃO DO BEM OU SERVIÇO	MÉTRICA	QUANTIDADE	TOTAL
1	<descrição igual à da OS/OFB de abertura>	<Ex.: PF>	<n>	<total>
...				
TOTAL DE ITENS				

3 – ATESTE DE RECEBIMENTO

Para fins de cumprimento do disposto no art. 33, inciso II, alínea “h”, da IN SGD/ME nº 94/2022, por este instrumento **ATESTO/ATESTAMOS** que o(s) <serviço(s)/ bem(s)> correspondentes à <OS/OFB> acima identificada foram <prestados/entregues> pela **CONTRATADA** e ATENDEM às exigências contratuais, discriminadas abaixo, de acordo com os Critérios de Aceitação previamente definidos no Modelo de Gestão do



Contrato acima indicado.

ITEM	EXIGÊNCIA CONTRATUAL	ATENDIMENTO	OBSERVAÇÃO
1	<exigência contratual estabelecida no TR >	...	
...	...	...	
...	...	...	
...	...	...	

4 – DESCONTOS EFETUADOS E VALOR A LIQUIDAR

De acordo com os critérios de aceitação e demais termos contratuais, <não> há incidência de descontos por desatendimento dos indicadores de níveis de serviços definidos.

<Não foram / Foram> identificadas inconformidades técnicas ou de negócio que ensejem indicação de glosas e sanções, <cuja instrução corre em processo administrativo próprio (nº do processo)>.

Por conseguinte, o valor a liquidar correspondente à <OS/OFB> acima identificada monta em R\$ <valor> (<valor por extenso>).

Referência: <Relatório de Fiscalização nº xxxx ou Nota Técnica nº yyyy>.

5 – ASSINATURA

GESTOR DO CONTRATO

<Nome do Gestor do Contrato>

Matrícula: xxxxxxxx

<Local>, <dia> de <mês> de <ano>.



<As seções seguintes podem constar em documento diverso, pois dizem respeito à autorização para o faturamento, a cargo do Gestor do Contrato, e a respectiva ciência do preposto quanto a esta autorização>.

5 – AUTORIZAÇÃO PARA FATURAMENTO

GESTOR DO CONTRATO

Nos termos da alínea “n”, inciso I, art. 33, da IN SGD/ME nº 94/2022, AUTORIZA-SE a **CONTRATADA** a <faturar os serviços executados / apresentar as notas fiscais dos bens entregues> relativos à supracitada <OS/OFB>, no valor discriminado no item 4, acima.

<Nome do Gestor do Contrato>

Matrícula: xxxxxxxx

<Local>, <dia> de <mês> de <ano>

7 – CIÊNCIA

PREPOSTO

<Nome do Preposto do Contrato>

Matrícula: xxxxxxxx

<Local>, <dia> de <mês> de <ano>

PÁGINA DE AUTENTICAÇÃO

A Secretaria da Receita Federal do Brasil garante a integridade e a autenticidade deste documento nos termos do Art. 10, § 1º, da Medida Provisória nº 2.200-2, de 24 de agosto de 2001

Histórico de atividades sobre o documento:

Documento assinado digitalmente por:

RENAN PRUDENCIO DE ARAUJO em 13/12/2024

EMERSON ROSALINO FREITAS em 13/12/2024

ADRIANA MEIKO EGUCHI ASAMI em 13/12/2024

GLEYSON NORONHA DE SOUSA em 13/12/2024

CARLOS GALBERTO SILVA RIBEIRO em 14/12/2024

DANIELLE CARVALHO BARBOSA em 13/12/2024

FERNANDO CAVALCANTI RAMALHO PINTO em 16/12/2024

ROMMEL DE FREITAS ELIAS CAMPOS em 13/12/2024.

Confira o documento original pela Internet:

a) Acesse o endereço:

<https://cav.receita.fazenda.gov.br/autenticacao/login/index/90>

b) Selecione a opção "Validar documento com o código de localização"

c) Digite o código abaixo:

AD16.1224.10111.1236

Código Hash obtido através do algoritmo SHA-256:

hS3syloQFselKcl9fhmLIAPKYT3h7V7p9GIX+//RvqE=