



Governo do Estado do Rio de Janeiro
Companhia Estadual de Águas e Esgotos do Rio de Janeiro
Diretoria Jurídica

CONTRATO N° 204/2023 (DAD)

CONTRATO CEDAE N.º 204/2023 (DAD) que entre si celebram a **COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS (CEDAE)** e a **GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA.**

A **COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS**, sociedade de economia mista, com sede nesta Cidade, na Av. Presidente Vargas, 2655 – Cidade Nova – CEP 20.210-030, registrada na JUCERJA sob n.º 5.000, em 14 de agosto de 1975, inscrita no CNPJ/MF sob o n.º 33.352.394/0001-04, neste ato por meio de seu Diretor Presidente, Sr. AGUINALDO BALLON e do seu Diretor Técnico e de Projetos (em substituição ao Diretor Administrativo), Sr. HUMBERTO DE MELLO FILHO, doravante denominada **CEDAE**, e a **GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA**, sediada na Avenida Brigadeiro Faria Lima, nº 4300, Edifício F. L. Corporate, 8º Andar, Itaim Bibi, São Paulo/SP, CEP: 04.538-132, inscrita no CNPJ sob o n.º 02.593.165/0001-40, neste ato por meio de seu procurador ao final assinado, Sr. CESAR VELLOSO DE CARVALHO, portador da cédula de identidade 19984363 SSP SP, inscrito no CPF sob nº 514.897.836-87, daqui por diante denominada **CONTRATADA**, resolvem celebrar o presente Contrato autuado no **Processo Administrativo SEI-150001/028762/2023**, mediante **Inexigibilidade de Licitação – IL 015/2023 (DAD)**, com fundamento no art. 30, §1º, da Lei 13.303/2016, pela qual se regerá, bem como pelo Regulamento Interno de Licitações e Contratos da CEDAE (RILC), pelos preceitos de direito privado, cláusulas e condições seguintes:

CLÁUSULA PRIMEIRA: DO OBJETO

A presente contratação tem por objeto o “**Serviço Especializado de Pesquisa e Aconselhamento Independente e imparcial, de nível estratégico, tático e operacional, em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), para suporte à equipe de gestores de TI da CEDAE, com vistas à implantação do programa CEDAE Digital, sem alocação de mão de obra**”, conforme Resolução de Reunião de Diretoria acostada no index 66315177 do processo SEI referênciada.

Parágrafo único – Complementam o presente ajuste o **Termo de Referência** (index 65014792), a **Proposta** da contratada (index 64145147), o **Cronograma físico-Financeiro** (index 64109877) bem como o **Estudo Técnico Preliminar CEDAE Digital** (index 64113382), documentos autuados no processo administrativo de referência que obrigam as partes embora não transcritos.

CLÁUSULA SEGUNDA: DAS OBRIGAÇÕES DA CEDAE

Constituem obrigações da **CEDAE**:

- a) realizar os pagamentos devidos à **CONTRATADA**, nas condições estabelecidas neste contrato;
- b) fornecer à **CONTRATADA** documentos, informações e demais elementos pertinentes à execução do contrato;

c) exercer a fiscalização do contrato; e

d) aceitar provisória e definitivamente o objeto do contrato nas formas aqui definidas.

CLÁUSULA TERCEIRA: DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

Constituem obrigações da **CONTRATADA**, além daquelas previstas no Termo de Referência (index 65014792):

a) conduzir os serviços de acordo com as normas técnicas e legislação em vigor;

b) abster-se de transmitir a terceiros qualquer informação ou documento de que tenha conhecimento ou posse em razão destes serviços, orientando seus funcionários sobre a impossibilidade de concederem entrevistas faladas ou escritas em nome da CEDAE, salvo se expressamente autorizados por esta;

c) providenciar todos os documentos necessários para que seu pessoal possa executar legalmente os serviços especificados neste Contrato;

d) manter-se em compatibilidade com as condições de habilitação inicialmente exigidas para esta contratação;

e) corrigir as falhas verificadas nos serviços executados, responsabilizando-se, nos termos do art. 927 e 944 do Código Civil, pelos prejuízos causados à CEDAE e terceiros;

f) providenciar e arcar com todos os seguros que forem legalmente exigidos para o exercício de suas atividades ;

g) enviar representante, sempre que solicitado, para examinar e prestar esclarecimentos relacionados a problemas verificados com a execução do objeto contratado; caso em que sua convocação será feita com antecedência mínima de 48 (quarenta e oito) horas;

h) manter a **CEDAE** informada sobre o desenvolvimento dos serviços;

i) cumprir todas as obrigações e encargos, sociais e trabalhistas, decorrentes da prestação de seus serviços;

j) Demonstrar, apenas se possuir empregados alocados a este contrato e em quantidade superior a 100 (cem), o cumprimento do regime de quotas previsto na Lei Federal n. 8.213/1991 e Lei Estadual n. 7.258/2016, observando os seguintes quantitativos: (1) até 200 empregados = 2%; (2) de 201 a 500 empregados = 3%; (3) de 501 a 1.000 empregados = 4%; e (4) de 1.001 em diante = 5%; e

k) observar as diretrizes de caráter ambiental previstas no Decreto Estadual nº 43.629, de 5 de junho de 2012, e no art. 32, §1º da Lei nº 13.303/2016.

CLÁUSULA QUARTA: DO PRAZO DE VIGÊNCIA

O prazo de vigência deste contrato será de **36 (trinta e seis) meses** contados da data indicada na Ordem de Início, que poderá ser emitida pela **CEDAE** após a assinatura deste contrato.

Parágrafo Único – Desde que observados os requisitos constantes do art. 203 do RILC e comprovada a permanência da situação de inexigibilidade ou dispensa que a ensejou, a presente contratação poderá ser prorrogada até o limite de 05 (cinco) anos totais de vigência contratual.

CLÁUSULA QUINTA: DA DOTAÇÃO ORÇAMENTÁRIA

As despesas com a execução do presente contrato correrão à conta das seguintes dotações orçamentárias relativas ao exercício financeiro de 2024, assim classificadas:

Conta Contábil: 411110304

Programa de Trabalho: 2200022016

Código Orçamentário: 339039

Fonte de Recursos: 10

Reserva Orçamentária: 2024000029

Parágrafo Único - As despesas relativas ao exercício subsequente correrão por conta das dotações orçamentárias respectivas, devendo ser empenhadas no início do próximo exercício.

CLÁUSULA SEXTA: VALOR DO CONTRATO

A presente contratação será realizada sob o regime de execução por preço global, sendo o seu valor total de **R\$ 9.322.600,00 (nove milhões, trezentos e vinte e dois mil e seiscentos reais)**, para o período de 36 meses, conforme proposta de preços atuada sob o index 64145147 do processo administrativo de referência, abaixo reproduzida:

Nome do Serviço	Nível de Serviço	Quantidade	2024	2025	2026
			Preço Total (R\$)	Preço Total (R\$)	Preço Total (R\$)
Executive Programs Guided Team	Leader	1	416.900,00	438.800,00	476.100,00
	CIO Guided Member	2	833.800,00	877.600,00	952.200,00
	CDAO Guided Member	1	416.900,00	438.800,00	476.100,00
	CISO Guided Member	1	416.900,00	438.800,00	476.100,00
	Software Engineering	1	416.900,00	438.800,00	476.100,00
	Leaders Guided Member	1	416.900,00	438.800,00	476.100,00
	I&O Guided Member	1	416.900,00	438.800,00	476.100,00
	TOTAL	7	2.918.300,00	3.071.600,00	3.332.700,00

*O faturamento ocorrerá em parcelas mensais iguais e consecutivas, equivalente à 1/12 do valor anual acima estabelecido.

Parágrafo Primeiro— O preço ajustado nesta Cláusula inclui o lucro e todos os custos e tributos dos serviços, sejam estes diretos ou indiretos, responsabilizando-se a **CONTRATADA** por toda e qualquer despesa, ainda que não prevista textualmente neste Contrato; inclusive a que decorrer de ato ou fato que implique em transgressão ou inobservância de qualquer dispositivo legal ou regulamentar, federal, estadual ou municipal.

Parágrafo Segundo - Nas contratações em que se verificar a ocorrência do fato gerador do ICMS, a **CONTRATADA** não estabelecida no Estado do Rio de Janeiro ficará responsável pelo recolhimento do diferencial de alíquota que vier a incidir nas operações interestaduais, nos termos do artigo 155, §2º, inciso VIII, alínea “b” da Constituição Federal.

CLÁUSULA SÉTIMA: DA EXECUÇÃO E FISCALIZAÇÃO DO CONTRATO

O contrato deverá ser executado fielmente, de acordo com as cláusulas avençadas neste instrumento, no termo de referência e na legislação vigente, especialmente aquelas relacionadas à execução, fiscalização, fornecimento, aceitação, conservação, aplicação de penalidades, rescisão de contratos e pagamentos, respondendo o inadimplente pelas consequências da inexecução total ou parcial dos serviços.

Parágrafo Primeiro – A execução do contrato será acompanhada e fiscalizada por uma comissão constituída de 3 (três) membros devidamente habilitados.

Parágrafo Segundo – É facultado à **CEDAE** exercer ampla fiscalização sobre os serviços objeto do presente contrato, diretamente ou por intermédio de prepostos devidamente credenciados, aos quais a **CONTRATADA** prestará a assistência requerida, facultando-lhe o acesso, em qualquer fase, época e local onde se processem tarefas relacionadas com o desenvolvimento dos serviços.

Parágrafo Terceiro - A **CONTRATADA** deverá refazer aquilo que for rejeitado, obedecendo às determinações da Comissão de Fiscalização.

Parágrafo Quarto – O representante da **CEDAE**, sob pena de ser responsabilizado administrativamente, anotará em registro próprio as ocorrências relativas à execução do contrato, determinando o que for necessário à regularização das faltas ou defeitos observados.

Parágrafo Quinto – A **CONTRATADA** declara, antecipadamente, aceitar todas as condições, métodos e processos de inspeção, verificação e controle adotados pela fiscalização, obrigando-se a fornecer todos os dados, elementos, explicações, esclarecimentos e comunicações necessários..

Parágrafo Sexto – A fiscalização do serviço pela **CEDAE** não excluirá ou atenuará a responsabilidade da **CONTRATADA** quanto à qualidade dos serviços, ao cumprimento dos prazos e a quaisquer outras obrigações contratuais ou legais, nem a eximirá de manter fiscalização própria.

Parágrafo Sétimo– Quando existirem empregados alocados à contratação, os mesmos deverão trabalhar com Equipamento de Proteção Individual (EPI) adequado ao tipo do serviço que será desenvolvido. A Fiscalização poderá paralisar os serviços enquanto tais empregados não estiverem protegidos. O ônus da paralisação correrá por conta da **CONTRATADA**, mantendo-se inalterado o prazo de execução dos serviços.

Parágrafo Oitavo – Quando aplicável, proceder-se-á à fiscalização do regime de cotas de que trata a alínea “j” da cláusula terceira, realizando-se a verificação do cumprimento da obrigação assumida no contrato.

CLÁUSULA OITAVA: DA RESPONSABILIDADE

A **CONTRATADA** será responsabilizada pelos danos causados à **CEDAE** ou a terceiros, a título de dolo ou culpa, quando decorrentes da execução deste contrato; não se eximindo dessa responsabilidade pela fiscalização da **CEDAE**.

Parágrafo Primeiro – A **CONTRATADA** será a única responsável pelos encargos trabalhistas (inclusive os decorrentes de acordos, dissídios e convenções coletivas), previdenciários, fiscais e comerciais oriundos da execução do contrato, podendo a **CEDAE**, a qualquer tempo, exigir a comprovação do cumprimento de tais encargos.

Parágrafo Segundo – Quando houver mão de obra alocada a esta contratação, a **CONTRATADA** se obrigará a cumprir as determinações da Lei nº 6.514, de 22 de dezembro de 1977 e da Portaria nº 3214, de 08 de julho de 1978 e suas Portarias Modificadoras, que aprovam as Normas Regulamentadoras do Capítulo V, título II, da CLT, relativas à Segurança e Medicina do Trabalho.

Parágrafo Terceiro - Mensalmente, juntamente com a fatura/nota fiscal dos serviços, deverão

ser apresentados os seguintes comprovantes para o processamento dos pagamentos:

- a. medição/detalhamento do serviço prestado;
- b. declaração de que se encontra cumprindo o regime de quotas da Lei Estadual n. 7.258/2016; exigível somente quando a **CONTRATADA** estiver enquadrada na situação prevista na cláusula terceira, letra “j”, deste instrumento; e
- c. declaração de que se encontra em dia com o pagamento das verbas salariais, de FGTS e INSS, exigível apenas quando houver previsão de pessoal destacado à execução do serviço, mesmo que em caráter eventual, nas dependências da CEDAE.

Parágrafo Quarto - A ausência de qualquer dos documentos mencionados no parágrafo anterior **impedirá a obtenção do recibo de adimplemento**, conforme art. 191 do RILC, e importará em notificação à **CONTRATADA** para, no prazo de 10 (dez) dias, apresentar defesa prévia e efetuar o cumprimento destas obrigações.

Parágrafo Quinto - Expirado o prazo constante do parágrafo acima sem que tenham sido tomadas as providências cabíveis, ou sendo rejeitados os argumentos apresentados em defesa pela **CONTRATADA**, será aplicada a ela penalidade de advertência. Permanecendo a inadimplência total ou parcial em virtude de ausência de qualquer dos documentos referidos, o contrato poderá ser rescindido com a aplicação da penalidade de suspensão prevista na alínea “c” da cláusula décima terceira, caput.

Parágrafo Sexto – Todos os documentos mencionados nesta cláusula ficarão autuados no processo administrativo referente à contratação, bem como no processo de prestação de contas que deverá ser aberto em virtude da OS “E” nº 14.695/2017.

CLÁUSULA NONA: DAS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

A **CEDAE** pagará mensalmente à **CONTRATADA** o valor dos serviços executados no período, observando, como limite, os valores reservados para esta contratação no cronograma físico-financeiro autuado sob o index 64109877 do processo administrativo de referência.

Parágrafo Primeiro - Os pagamentos devidos em decorrência da execução do objeto deste contrato serão efetuados mediante crédito em conta bancária indicada pela **CONTRATADA** no banco **BRADESCO** ficando autorizada a indicação de outra conta somente quando justificada tal impossibilidade.

Parágrafo Segundo – A **CONTRATADA** emitirá as faturas/notas fiscais de seus serviços ao final de cada período de 30 (trinta) dias, cujos percentuais se limitarão aos valores reservados para esta contratação.

Parágrafo Terceiro – Os pagamentos à **CONTRATADA** serão feitos no prazo de **até 30 (trinta)** dias contados de cada período de **adimplemento**, assim considerado o cumprimento da etapa/parcela do serviço acompanhado da nota fiscal/fatura e da documentação mencionada na cláusula oitava, com observância das datas previstas na OS n. 16.088-00 de 2022 O adimplemento será confirmado por meio de recibo, nos termos da Ordem de Serviço n. 14.693/2017 e do art. 191 do RILC.

Parágrafo Quarto - De posse da documentação apresentada, a Comissão de Fiscalização, composta por 3 membros especialmente designados para esta contratação, **atestará mensalmente** (utilizando a forma

prevista no art. 90, §3º da Lei Estadual n. 287/1979) a documentação e a qualidade do(s) serviço(s) desenvolvido(s) pela **CONTRATADA**, o que será feito como condição à realização do(s) pagamento(s) devido(s).

Parágrafo Quinto - A verificação de qualquer irregularidade no(s) serviço(s) prestado(s) ou na documentação encaminhada (ver cláusula oitava) **impedirá a concessão do atesto, ficando consequentemente suspenso o prazo para pagamento**, que somente voltará a correr após a solução do problema apontado.

Parágrafo Sexto – A suspensão do prazo para pagamento será efetuada na data em que ocorrer a notificação da **CONTRATADA** a respeito da irregularidade verificada, podendo se dar de forma simplificada, por e-mail.

Parágrafo Sétimo – Caso se faça necessário, a Comissão de Fiscalização, mensalmente, até o dia 30 (trinta) de cada mês, estabelecerá de comum acordo com a **CONTRATADA** a programação dos serviços que deverão ser realizados no mês seguinte, tendo por base as metas do cronograma físico-financeiro contratual e as necessidades dos serviços.

Parágrafo Oitavo- A **CEDAE** não se responsabilizará pelo pagamento de faturas de serviços executados em quantidades superiores às fixadas na Estimativa Orçamentária, salvo as expressamente determinadas pela Fiscalização.

Parágrafo Nono – Quando a contratação envolver alocação de mão de obra, a **CEDAE** poderá utilizar os créditos da **CONTRATADA** para efetuar os pagamentos dos salários e demais verbas trabalhistas e previdenciárias devidas por ela a seus empregados, fazendo-o diretamente ou por meio de provisionamento em conta vinculada, na forma prevista no art. 19-a, I, da IN/SLTI/MP 2/2008, com redação dada pela IN/SLTI/MP 6/2013, quando não for possível a realização dos pagamentos diretamente pela **CEDAE**.

Parágrafo Décimo - Os pagamentos eventualmente realizados com atraso, por culpa exclusiva da **CEDAE**, sofrerão a incidência de atualização financeira pelo IGP-M e juros moratórios de 0,5% (meio por cento) ao mês, calculados “pro rata die”; e aqueles pagos em prazo inferior ao estabelecido neste contrato (assim considerados os pagamentos realizados fora das datas previstas na OS n. 16.088-00 de 2022, por solicitação da contratada) serão feitos mediante desconto de 2% (dois por cento) ao mês, também calculados “pro rata die. **Os juros e a atualização previstos neste parágrafo não correrão durante o período de suspensão do prazo para pagamento.**

CLÁUSULA DÉCIMA: DO REAJUSTE

O valor contratual será irremovível durante o prazo de vigência, podendo ser reajustado anualmente em caso de renovação pelo ICTI (IPEA). Neste caso, havendo a renovação após o prazo de vigência, será considerado como lo o mês de janeiro de/2026 para fins de cálculo de reajuste.

$$P_n = P_{n-1} * [(I_n - I_{n-1}) / I_{n-1}]$$

n = Data do reajuste (a cada 12 meses contados de janeiro de 2026)

I n = Número índice acumulado em (n)

I n-1 = Número índice acumulado 1 ano antes de (n)

P n = Preço atualizado

P n-1 = Preço a ser atualizado

a) O reajuste será faturado juntamente com o valor do serviço executado no período, com exceção apenas das contratações financiadas pela Caixa Econômica Federal, caso em que o reajuste será objeto de fatura própria, separada daquela referente à medição do objeto, cabendo à Comissão de Fiscalização a responsabilidade de informar à CONTRATADA sobre a existência do financiamento no caso concreto..

Parágrafo Primeiro - A **CONTRATADA** terá o prazo máximo de 60 (sessenta) dias para iniciar o procedimento necessário ao reajuste de seus preços, contando-se este prazo a partir da divulgação do índice contratualmente ajustado. As anualidades que se completarem durante o curso da licitação/contratação deverão ser pleiteadas no mesmo prazo, contados da assinatura do contrato.

Parágrafo Segundo - O reajuste deverá ser formalmente solicitado por meio de e-mail ou de documento da **CONTRATADA** dirigido à Gerência do contrato, registrado no Protocolo Geral da **CEDAE**, e deverá vir acompanhado dos cálculos, conforme art. 198, §1º do RILC.

Parágrafo Terceiro - A inércia da **CONTRATADA** em iniciar o procedimento de reajuste no prazo acima fixado importará em decadência do seu direito de pleiteá-lo, relativo à correspondente anualidade.

Parágrafo Quarto - Consideram-se “anualidades” os sucessivos períodos de 12 (doze) meses, contados a partir de janeiro/2026.

Parágrafo Quinto - O procedimento de reajuste seguirá o disposto no art. 194 e seguintes do RILC.

Parágrafo Sexto - Se à época da concessão do reajuste já houver sido formalizada a revisão de preços de que trata o art. 196 do RILC, com a recomposição do valor contratado ao patamar de mercado, o correspondente aos itens já revisados deverá ser descontado do montante que vier a ser apurado para pagamento do reajuste.

Parágrafo Sétimo - Excluem-se da regra prevista no parágrafo anterior as revisões de preço decorrentes da criação, alteração ou extinção de tributos, bem como outros encargos legais não tributários, supervenientes à apresentação da proposta, quando estes repercutirem nos preços contratados.

Parágrafo Oitavo - As partes concordam, desde já, que o valor apurado a título de reajuste poderá ser negociado entre elas para permitir a aplicação de descontos em favor da **CEDAE**.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – DA GARANTIA

A **CONTRATADA** deverá prestar garantia contratual, optando por uma das modalidades previstas no §1º do art. 70 da Lei 13.303/16.

Parágrafo Primeiro - O comprovante deverá ser apresentado na Tesouraria da **CEDAE**, no 6º andar do prédio Sede, no prazo máximo de 10 (dez) dias úteis contados da assinatura do instrumento.

Parágrafo Segundo - A garantia deverá ser prestada em percentual correspondente a 5% (cinco por cento) do valor do contrato, com exceção apenas da caução em dinheiro, que poderá ser prestada em percentual inferior, correspondente a 1,5% (um e meio por cento).

Parágrafo Terceiro - A garantia prestada não poderá se vincular a outras contratações, salvo após sua liberação.

Parágrafo Quarto - A garantia que vier a ser prestada na modalidade de seguro ou de fiança bancária

deverá ser firmada de modo a abranger todos os prejuízos resultantes da execução deste contrato, decorrentes de conduta dolosa ou culposa da CONTRATADA, incluindo as multas pecuniárias aplicadas pela CEDAE.

Parágrafo Quinto - Se da contratação resultar a transferência da posse direta de bens da CEDAE à CONTRATADA, em valor total superior a **R\$ 1.000,000,00 (um milhão de reais)**, será exigido, ainda, o **seguro multirriscos básico**, que conterà as seguintes coberturas adicionais mínimas: Danos Elétricos, Subtração de Bens e Mercadorias, Responsabilidade Civil de Operações, Responsabilidade Civil do Empregador, Equipamentos Estacionários e Móveis, cuja cobertura alcançará o valor total destes bens.

Parágrafo Sexto - A garantia somente poderá ser liberada após o recebimento definitivo do objeto, cabendo à CONTRATADA formular tal solicitação.

Parágrafo Sétimo - A garantia que não for prestada em dinheiro deverá ser firmada com prazo de validade superior à vigência do contrato administrativo em, no mínimo, 180 (cento e oitenta) dias.

Parágrafo Oitavo - A **CONTRATADA** se declara ciente de que as alterações de valor e/ou de prazo efetuadas no contrato importarão na necessidade de reforço e/ou prorrogação da garantia prestada, não se eximindo a **CONTRATADA** desta responsabilidade mesmo quando silente o aditivo formalizado.

Parágrafo Nono - Nos casos em que os valores das multas vierem a ser descontados da garantia, seu valor original será recomposto no prazo de até 10 (dez) dias, sob pena de multa e/ou de rescisão administrativa do contrato.

Parágrafo Décimo - A garantia que for prestada na modalidade fiança bancária deverá ser apresentada conforme modelo constante do Anexo VII da OS n. 14.927/2017.

Parágrafo Décimo-Primeiro - O atraso da **CONTRATADA** em prestar ou revalidar a garantia autorizará a CEDAE a promover o bloqueio dos pagamentos devidos até o limite máximo de 5% (cinco por cento) do valor do contrato. Uma vez prestada a garantia, esta substituirá o bloqueio.

Parágrafo Décimo-Segundo - O bloqueio efetuado com base no parágrafo anterior não gerará direito a nenhum tipo de compensação financeira à **CONTRATADA**.

Parágrafo Décimo-Terceiro - A **CEDAE** se ressalva o direito de pleitear em juízo as perdas e danos que não puderem ser reparados através da garantia prestada.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA - DA SUBCONTRATAÇÃO

Não será admitida a subcontratação nos serviços contratados.

CLÁUSULA DÉCIMA-TERCEIRA: DAS SANÇÕES ADMINISTRATIVAS

A inexecução dos serviços, total ou parcial, a execução imperfeita, a mora na execução ou qualquer inadimplemento ou infração contratual sujeitará a **CONTRATADA**, sem prejuízo da responsabilidade civil ou criminal que lhe couber, às penalidades seguintes:

a) advertência;

b) multa de mora e multa administrativa, previstas no art. 4º, §§1º e 2º do Procedimento de Aplicação de Sanções; e

c) suspensão temporária da participação em licitação e impedimento de contratar com a CEDAE por prazo não superior a 2 (dois) anos.

Parágrafo Primeiro - A sanção administrativa deve ser determinada de acordo com a natureza e a gravidade da falta cometida.

Parágrafo Segundo - Todas as sanções previstas no caput desta cláusula serão impostas pelo Diretor responsável, na forma do art. 22, §1º, do Procedimento de aplicação de sanções da CEDAE.

Parágrafo Terceiro- A **multa administrativa**, prevista na alínea “b” do caput, será aplicada à CONTRATADA pelo descumprimento de suas obrigações acessórias, observando o que segue:

i) corresponderá ao valor de até 5% (cinco por cento), aplicada de acordo com a gravidade da infração e proporcionalmente às parcelas não executadas, a contar da data da infração, com observância do previsto no art. 5-A do Procedimento de Aplicação de Sanções (PAS);

i.1.) Nas infrações cometidas após o encerramento do contrato, a base de cálculo será o valor da contratação.

ii) nas reincidências específicas, deverá corresponder, no mínimo, ao dobro do valor da que tiver sido inicialmente imposta;

iii) O somatório das multas administrativas deverá observar o limite de 20% (vinte por cento) do valor do contrato ou do empenho.

iv) poderá ser aplicada cumulativamente a qualquer outra penalidade; e

v) não tem caráter compensatório, não se confundindo, portanto, com as multas por atraso, com a multa rescisória e com a multa prevista na cláusula vigésima segunda, que poderão ser aplicadas cumulativamente à multa administrativa.

Parágrafo Quarto- A suspensão temporária da participação em licitação e impedimento de contratar, prevista na alínea “c”, do caput desta cláusula, será aplicada nos casos descritos pelo art. 9º do Procedimento de Aplicação de Sanções da CEDAE, e não poderá exceder a 2 (dois) anos.

Parágrafo Quinto- A aplicação das penalidades acima referidas, em virtude das infrações contratuais retro mencionadas, não importará em renúncia, por parte da **CEDAE**, da faculdade de declarar rescindido o contrato, se assim entender conveniente ao interesse público.

Parágrafo Sexto- O atraso injustificado no cumprimento das obrigações contratuais sujeitará a **CONTRATADA** à **multa de mora** por dia útil que exceder ao prazo estipulado, conforme percentuais abaixo:

a) 0,33% (trinta e três centésimos por cento) por dia de atraso, calculado sobre o valor correspondente à parte inadimplente, até o limite de 9,9%, correspondente a até 30 (trinta) dias de atraso; e

b) 0,66 % (sessenta e seis centésimos por cento) por dia de atraso, calculado sobre o valor correspondente à parte inadimplente, quando o atraso ultrapassar 30 (trinta) dias, até o limite máximo de 20%.

Parágrafo Sétimo- As multas porventura aplicadas serão consideradas dívidas líquidas e certas, ficando a

CEDAE autorizada a descontá-las das garantias prestadas, e caso estas sejam insuficientes, dos pagamentos devidos à **CONTRATADA**; ou ainda, quando for o caso, cobrá-las judicialmente, servindo para tanto, o instrumento contratual como título executivo extrajudicial.

Parágrafo Oitavo- A intimação do interessado deverá indicar o prazo e o local para a apresentação de defesa.

I) A defesa prévia do interessado será exercida no prazo de 10 (dez) dias úteis, na forma prevista no art. 26, §§ 3º e 5º do Procedimento de Aplicação de Sanções da CEDAE.

Parágrafo Nono- Será emitida decisão conclusiva sobre a aplicação ou não da sanção, pela autoridade competente, devendo ser apresentada a devida motivação, com a demonstração dos fatos e dos respectivos fundamentos jurídicos.

Parágrafo Décimo - Todas as multas previstas neste contrato, incluindo a rescisória e a prevista na cláusula vigésima segunda, serão somadas quando aplicadas cumulativamente, e terão como limite seus respectivos percentuais máximos.

Parágrafo Décimo-Primeiro - O Procedimento de Aplicação das Sanções (PAS) da CEDAE encontra-se disponível para consulta no link <https://cedae.com.br/regulamento>.

CLÁUSULA DÉCIMA QUARTA – DA RESCISÃO DO CONTRATO

A inexecução total ou parcial do contrato poderá ensejar a sua rescisão com as consequências cabíveis.

Parágrafo Primeiro - A rescisão contratual poderá ocorrer por:

- I - ato unilateral e escrito, quando verificada a ocorrência de qualquer das situações descritas no art. 222 do RILC;
- II- acordo entre as partes, reduzido a termo no processo de contratação, desde que seja vantajoso à CEDAE; ou
- III – decisão judicial ou arbitral.

Parágrafo Segundo - Os casos de rescisão contratual deverão ser formalmente motivados nos autos do processo administrativo que ensejou a contratação, sendo assegurado à **CONTRATADA** o direito ao contraditório e ampla defesa.

Parágrafo Terceiro - Quando a rescisão ocorrer por interesse exclusivo da CEDAE, sem que haja culpa da **CONTRATADA**, esta será ressarcida dos prejuízos que houver sofrido.

Parágrafo Quarto - A rescisão por ato unilateral da CEDAE, quando justificada no descumprimento de obrigações contratuais por parte da **CONTRATADA**, acarretará a aplicação de multa rescisória, no percentual de 10% (dez por cento) calculada sobre o saldo reajustado

do contrato, bem como a execução da garantia contratual e/ou a utilização dos créditos decorrentes do próprio contrato.

Parágrafo Quinto - A CEDAE se reserva ao direito de cobrar indenização suplementar em juízo se ficar constatado que o prejuízo causado foi superior ao valor da multa rescisória aplicada, conforme autorização contida no art. 416, parágrafo único, *in fine*, do Código Civil.

Parágrafo Sexto - A rescisão contratual por acordo entre as partes será da competência das mesmas autoridades referidas no art. 25 do RILC; enquanto a rescisão unilateral ficará a cargo do Diretor responsável pela contratação, conforme art. 15 do Procedimento Interno de Sanções da CEDAE.

CLÁUSULA DÉCIMA-QUINTA: CASO FORTUITO OU DE FORÇA MAIOR

Se a **CONTRATADA** ficar temporariamente impedida de cumprir suas obrigações, no todo ou em parte, em consequência de caso fortuito ou de força maior, deverá comunicar o fato de imediato à Fiscalização da **CEDAE** e ratificar por escrito a comunicação, informando os efeitos danosos do evento.

Parágrafo Único – Constatada a ocorrência de caso fortuito ou de força maior, ficarão suspensas tanto as obrigações que a **CONTRATADA** ficar impedida de cumprir, quanto a obrigação da **CEDAE** em remunerá-las.

CLÁUSULA DÉCIMA-SEXTA: DA ALTERAÇÃO CONTRATUAL

Este contrato poderá ser alterado por acordo entre as partes, formalizado por meio de Termo Aditivo, com observância do disposto nos art. 208 a 211 do RILC.

Parágrafo Primeiro – As alterações que se fizerem necessárias nas quantidades ou qualidade do serviço contratado deverão observar os limites do §§1º e 2º do art. 81 da Lei 13.303/2016.

Parágrafo Segundo – Quando a contratação trouxer previsão de matriz de risco haverá impedimento para a celebração de aditivo decorrente dos eventos ali previstos como de responsabilidade da **CONTRATADA**, conforme art. 196, §2º do RILC.

CLÁUSULA DÉCIMA-SÉTIMA: DA IMPOSSIBILIDADE DE MODIFICAÇÃO DO CONTRATO PELA SUPRESSÃO

O atraso, a tolerância ou a omissão da **CEDAE** no exercício de suas prerrogativas jamais ensejará a modificação automática das cláusulas avençadas, não sugerindo qualquer renúncia de direitos por parte desta, que poderá exercê-los a qualquer tempo.

CLÁUSULA DÉCIMA-OITAVA: DO RECURSO AO JUDICIÁRIO

As importâncias decorrentes de quaisquer penalidades impostas à **CONTRATADA**, inclusive as perdas e danos ou prejuízos que a execução do contrato tenha acarretado, quando superiores à garantia prestada ou aos créditos que a **CONTRATADA** tenha em face da **CEDAE**, que não comportarem cobrança amigável, serão cobrados judicialmente.

Parágrafo Único – Caso a **CEDAE** tenha de recorrer ou comparecer a Juízo para haver o que lhe for devido, a **CONTRATADA** ficará sujeita ao pagamento, além do principal do débito, da pena convencional de 10% (dez por cento) sobre o valor do litígio, dos juros de mora de 1% (um por cento) ao mês, despesas de processo e honorários de advogado, estes fixados, desde logo, em 20% (vinte por cento) sobre o valor em litígio.

CLÁUSULA DÉCIMA-NONA: DOS CASOS OMISSOS

Os casos omissos serão resolvidos conforme disposto na Lei nº 13.303, de 30 de junho de 2016.

CLÁUSULA VIGÉSIMA: DA ACEITAÇÃO PROVISÓRIA

Aceitação Provisória ocorrerá ao término de cada exercício financeiro, mediante emissão de PARECER CIRCUNSTANCIADO PARA ACEITAÇÃO PROVISÓRIA (doc. ref. ANEXO VI da Ordem de Serviço n. 14.693/2017), que será assinado pelas partes atestando o cumprimento de todas as cláusulas contratuais.

Parágrafo Primeiro – A competência para a emissão do PARECER CIRCUNSTANCIADO PARA ACEITAÇÃO PROVISÓRIA será da Comissão de Fiscalização do Contrato, não se exigindo da **CONTRATADA** a comunicação acerca da entrega dos resultados dos serviços executados.

Parágrafo Segundo - Se a Comissão de Fiscalização do Contrato vier a constatar alguma incorreção nos serviços executados, deverá relatá-la no citado parecer e encaminhar uma cópia deste ao Gerente do Contrato, para adoção das providências necessárias.

Parágrafo Terceiro - O prazo para elaboração do parecer circunstanciado em questão será de 15 (quinze) dias após o encerramento de cada exercício financeiro.

Parágrafo Quarto – Somente no último mês/etapa/parcela de execução do Contrato é que a Comissão de Fiscalização e o Gerente do Contrato deverão obedecer ao procedimento necessário à emissão do **TERMO DE ACEITAÇÃO PROVISÓRIA** (doc. Ref. ANEXO I da Ordem de Serviço n. 14.693/2017), abaixo descrito:

- (I) A **CONTRATADA** deverá comunicar à **CEDAE**, por meio de carta redigida em papel timbrado, que o objeto pactuado se encontra em condições de ter sua posse transferida ou o resultado dos serviços executados entregues, mesmo que aquela entenda que existam ressalvas quanto ao cumprimento das obrigações contratuais por parte da **CEDAE**.
- (II) As ressalvas deverão ser consignadas na citada carta e encaminhada à **CEDAE**, juntamente com a fatura relativa à última medição realizada do contrato e com os documentos exigidos para realização do pagamento. O Representante da **CEDAE** não poderá conceder à contratada o recibo simplificado de adimplemento do último mês/etapa/parcela do cronograma físico-financeiro se não estiver acompanhada da respectiva carta.
- (III) Se após 10 (dez) dias contados a partir da conclusão do último mês/etapa/parcela a **CONTRATADA** se omitir ou se recusar a realizar a comunicação da condição de transferência de posse do objeto pactuado, ou o resultado dos serviços executados à **CEDAE**, o Gerente do contrato deverá notificá-la, por meio de carta registrada com aviso de recebimento, sobre a obrigação de manifestar-se pela efetiva comunicação, informando acerca do inadimplemento

de suas obrigações e da conseqüente suspensão do prazo para pagamento.

- (IV) Persistindo a recusa da **CONTRATADA** em se manifestar por meio de carta redigida em papel timbrado quanto à notificação recebida, o prazo de pagamento referente à última fatura ficará suspenso.
- (V) A obrigação será considerada adimplida pelo cumprimento da etapa/parcela acompanhada dos documentos exigidos neste contrato para a realização do correspondente pagamento.
- (VI) O representante da **CEDAE**, após a conclusão de cada etapa/parcela, e no momento da apresentação de todos os documentos necessários ao pagamento da despesa, fornecerá à **CONTRATADA** recibo simplificado, com a listagem dos documentos recebidos. Na ausência de qualquer documento exigido no contrato, não será fornecido o referido recibo.
- (VII) De imediato, o representante da **CEDAE** encaminhará os documentos recebidos à Comissão de Fiscalização do Contrato, para que esta, no prazo de até 5 (cinco) dias úteis contados a partir da entrega do recibo à **CONTRATADA**, verifique a veracidade e a correção das informações neles contidas e, se for o caso, efetive o atesto da fatura. Qualquer incorreção nos documentos apresentados pela contratada ensejará a suspensão do prazo para pagamento da última fatura pela Comissão de Fiscalização.
- (VIII) A veracidade e a correção das informações contidas nos comprovantes de recolhimento de tributos e contribuições sociais serão verificadas no setor de Contas a pagar da **CEDAE** quando do encaminhamento da fatura para pagamento.
- (IX) Caberá à Comissão de Fiscalização do Contrato notificar a contratada quanto ao seu atraso nas providências necessárias à obtenção do adimplemento, fazendo-o ao menos uma vez, caso este supere 10 (dez) dias contados da conclusão da respectiva etapa. As notificações feitas pela **CEDAE** poderão ocorrer de modo simplificado, por correspondência eletrônica (e-mail) ou carta, exceto no último mês/etapa/parcela dos serviços, e deverão ser registradas no processo.
- (X) O procedimento de aceitação provisória poderá ser dispensado nos casos mencionados no art. 187 do Regulamento Interno de Licitações e Contratos da CEDAE (RILC), casos em que será substituído pela emissão de simples "recibo", conforme item 1.2.7.1 da Ordem de Serviço n. 14.693/2017, que permanece aplicável naquilo em que não confrontar com o referido art. 187 do RILC.

Parágrafo Quinto– A Comissão de Fiscalização deverá fornecer à **CONTRATADA**, se por ela solicitado, a Ordem de Serviço n. 14.693/2017, que disciplina o recebimento provisório e definitivo nos contratos da **CEDAE**.

CLÁUSULA VIGÉSIMA-PRIMEIRA: DA ACEITAÇÃO DEFINITIVA DOS SERVIÇOS

O serviço executado será recebido definitivamente ao final do contrato, da seguinte forma:

Parágrafo Primeiro – A aceitação definitiva do objeto pactuado será feita por meio de Comissão especificamente nomeada para este fim, mediante emissão do TERMO DE ACEITAÇÃO DEFINITIVA (doc. Ref. ANEXO VII da Ordem de Serviço n. 14.693/2017).

Parágrafo Segundo – A empresa contratada, após assinatura do Termo de Aceitação Provisória, no prazo máximo de 60 (sessenta), solicitará à **CEDAE**, por meio de carta redigida em papel timbrado, que o objeto pactuado seja aceito definitivamente.

Parágrafo Terceiro – De igual modo, a **CONTRATADA** deverá apresentar declaração de que a **CEDAE** possui ou não pendências de pagamento, dando-lhe a quitação financeira do contrato.

Parágrafo Quarto– No caso de omissão ou recusa da **CONTRATADA** em solicitar à **CEDAE** a aceitação definitiva do objeto contratado, o Gerente do contrato deverá notificá-la, por meio de carta registrada com aviso de recebimento, sobre a necessidade de se manifestar pela efetiva solicitação em, no máximo, 15 (quinze) dias contados a partir do recebimento da notificação.

Parágrafo Quinto– Persistindo a recusa da **CONTRATADA** em se manifestar, por meio de carta redigida em papel timbrado, quanto à notificação recebida, o Gerente do contrato reterá a garantia contratual, se houver.

Parágrafo Sexto- Compete ao Gerente do Contrato, quando couber, o acompanhamento e o controle dos prazos de vencimentos das apólices de seguro-garantia ou carta de fiança correspondente às garantias contratuais apresentadas pela **CONTRATADA**.

Parágrafo Sétimo- A inobservância do parágrafo anterior poderá ensejar apuração de responsabilidade, caso a perda da garantia contratual resulte em prejuízos para a **CEDAE**.

CLÁUSULA VIGÉSIMA-SEGUNDA – DAS MEDIDAS DE INTEGRIDADE – LEI ESTADUAL 7.753/2017

Parágrafo Primeiro - Na execução do presente Contrato é vedado às partes, dentre outras condutas:

- a) prometer, oferecer ou dar, direta ou indiretamente, vantagem indevida a agente público ou a quem quer que seja;
- b) criar, de modo fraudulento ou irregular, pessoa jurídica para celebrar o presente Contrato;
- c) obter vantagem ou benefício indevido, de modo fraudulento, de modificações ou prorrogações do presente Contrato, sem autorização em lei, no ato convocatório da licitação pública ou nos respectivos instrumentos contratuais;
- d) manipular ou fraudar o equilíbrio econômico-financeiro do presente Contrato; ou
- e) de qualquer maneira fraudar o presente Contrato; assim como realizar quaisquer ações ou omissões que constituam prática ilegal ou de corrupção, nos termos da Lei nº 12.846/2013 (conforme alterada) ou de quaisquer outras leis ou regulamentos aplicáveis (“Leis Anticorrupção”), ainda que não relacionadas com o presente Contrato.

Parágrafo Segundo - A **CONTRATADA** compromete-se a respeitar, cumprir e fazer cumprir, no que couber, o Código de Ética e Conduta da CEDAE, presente no link www.cedae.com.br/governancacorporativa.

Parágrafo Terceiro - A violação aos parágrafos primeiro e segundo pelos administradores, empregados ou prestadores de serviços da **CONTRATADA**, a depender da gravidade da infração e dos danos causados à CEDAE, acarretará na aplicação das sanções administrativas previstas no contrato, rescisão unilateral e/ou ressarcimento de perdas e danos apurados.

Parágrafo Quarto - A comunicação imediata à CEDAE de eventual violação aos parágrafos primeiro e segundo, acompanhada das medidas tomadas pela **CONTRATADA**, suficientes para sanar a violação, desde que preservados os negócios da CEDAE, sua imagem e reputação, serão consideradas como atenuantes para o fim previsto no parágrafo anterior.

Parágrafo Quinto - A **CONTRATADA** se obriga a possuir e manter programa de integridade nos termos da

disciplina conferida pela Lei Estadual n.º 7.753/2017 e eventuais modificações e regulamentos subsequentes, consistindo tal programa no *“conjunto de mecanismos e procedimentos internos de integridade, auditoria e incentivo à denúncia de irregularidades e na aplicação efetiva de códigos de ética e de conduta, políticas e diretrizes com o objetivo de detectar e sanar desvios, fraudes, irregularidades e atos ilícitos praticados contra a Administração Pública”*.

Parágrafo Sexto - O programa de integridade será obrigatório nos contratos com prazo de vigência igual ou superior a 180 (cento e oitenta) dias cujo valor ultrapasse R\$ 885.000,00 (oitocentos e oitenta e cinco mil reais), para compras e serviços, ou R\$ 1.973.000,00 (um milhão novecentos e setenta e três mil reais), para obras e serviços de engenharia; sendo facultativo nos demais casos.

Parágrafo Sétimo - A **CONTRATADA** que não possuir o programa de integridade já implantado deverá constituí-lo no prazo de até 180 (cento e oitenta) dias contados da assinatura deste contrato.

Parágrafo Oitavo - O não atendimento ao disposto no parágrafo sétimo implicará na aplicação de multa moratória de 0,02%, por dia, incidente sobre o valor do contrato.

Parágrafo Nono - O montante correspondente à soma dos valores básicos das multas moratórias será limitado a 10% do valor do contrato.

Parágrafo Décimo - O não cumprimento da exigência durante o período contratual acarretará na impossibilidade da contratação da empresa com a Administração Direta e Indireta do Estado do Rio de Janeiro até a sua regular situação.

Parágrafo Décimo-Primeiro - O cumprimento da exigência da implantação não implicará ressarcimento das multas aplicadas.

Parágrafo Décimo-Segundo - Caberá ao Gerente do Contrato, sem prejuízo de suas demais atribuições, conforme estabelecido no artigo 11 da Lei Estadual 7.753 de 02/10/2017, fiscalizar a aplicabilidade de seus dispositivos.

Parágrafo Décimo-Terceiro - As ações e deliberações do Gerente do Contrato não poderão implicar interferência na gestão das empresas nem ingerência de suas competências, devendo ater-se a responsabilidade de aferir a implantação do Programa de Integridade por meio de prova documental emitida pela **CONTRATADA**."

Parágrafo Décimo-Quarto - A prática de atos de contra a Administração Pública Estadual sujeitará a **CONTRATADA** às sanções previstas na Lei Federal nº 12.846/2013, na forma do Decreto Estadual nº. 46.366/2018.

CLÁUSULA VIGÉSIMA-TERCEIRA: DA PUBLICAÇÃO

O extrato desta contratação será publicado no Diário Oficial do Estado, para fins de mera publicidade, e posteriormente divulgado no sítio eletrônico da **CEDAE**.

Parágrafo Único - Após a publicação no Diário Oficial, deverá ser observado o disposto na Deliberação TCE-RJ n. 312/2020 para o envio das informações nos casos exigidos.

CLÁUSULA VIGÉSIMA QUARTA – DA CONFIDENCIALIDADE E DA PROTEÇÃO DE DADOS PESSOAIS

A CEDAE e a CONTRATADA se comprometem a proteger os direitos fundamentais de liberdade e de privacidade e o livre desenvolvimento da personalidade da pessoa natural, relativos ao tratamento de dados pessoais, inclusive nos meios digitais, garantindo que:

a) o tratamento de dados pessoais venha a ocorrer de acordo com as bases legais previstas nas hipóteses dos artigos 7º, 11 e/ou 14 da Lei 13.709/2018 às quais se submeterão os serviços, e para propósitos legítimos, específicos, explícitos e informados ao titular;

b) o tratamento seja limitado às atividades necessárias para o alcance das finalidades do serviço contratado ou, quando for o caso, ao cumprimento de obrigação legal ou regulatória, no exercício regular de direito, por determinação judicial ou por requisição da ANPD;

c) Caso a coleta de dados pessoais dos usuários se faça indispensável ao cumprimento do próprio contrato, o seu acesso será solicitado diretamente pela CONTRATADA aos titulares, após prévia aprovação da CEDAE; responsabilizando-se a CONTRATADA pela sua gestão. Os dados coletados só poderão ser utilizados na execução do objeto especificado neste contrato, e em hipótese alguma poderão ser compartilhados ou utilizados para outras finalidades;

c.1) eventualmente, podem as partes convencionar formalmente que a CEDAE será responsável por obter o consentimento dos titulares.

d) os sistemas que servirão de base para armazenamento dos dados pessoais coletados sigam um conjunto de premissas, políticas, especificações técnicas, devendo estar alinhados com a legislação vigente e as melhores práticas de mercado; e

e) os dados obtidos em razão deste contrato sejam armazenados em um banco de dados seguro, com garantia de registro das transações realizadas na aplicação de acesso (*log*), adequado controle baseado em função (*role based access control*) e com transparente identificação do perfil dos credenciados, tudo estabelecido como forma de garantir inclusive a rastreabilidade de cada transação e a franca apuração, a qualquer momento, de desvios e falhas, vedado o compartilhamento desses dados com terceiros.

Parágrafo Primeiro - A transferência internacional de dados pessoais pela CONTRATADA somente poderá ser realizada caso seja necessária para o atendimento do objeto deste contrato, desde que haja o

compromisso com as seguintes garantias:

- a) que a legislação do país para o qual os dados forem transferidos assegurem o mesmo nível de proteção que a legislação brasileira em termos de privacidade e proteção de dados, sob pena de encerramento da relação contratual em virtude das restrições previstas no ordenamento jurídico brasileiro;
- b) que os dados transferidos sejam tratados em ambiente da CONTRATADA;
- c) que o tratamento dos dados pessoais, incluindo a própria transferência, seja e continue a ser realizada de acordo com a legislação brasileira e com a do país receptor dos dados pessoais;
- d) que existam garantias suficientes em relação às medidas de segurança técnicas e organizacionais, especificadas formalmente ao contratante, não se permitindo o compartilhamento de dados remetidos por terceiros;
- e) que as medidas de segurança sejam adequadas para proteger os dados pessoais contra a destruição/perda acidental ou ilícita, a alteração, a divulgação ou o acesso não autorizado, nomeadamente quando o tratamento implicar a sua transmissão por rede, e contra qualquer outra forma de tratamento ilícito. As medidas de segurança deverão possuir um nível de segurança adequado em relação aos riscos que o tratamento representa e à natureza dos dados a proteger, atendendo aos conhecimentos técnicos disponíveis e aos custos resultantes da sua aplicação;
- f) que haja zelo no cumprimento das medidas de segurança;
- g) que a legislação que lhe é aplicável não o impeça de respeitar as instruções recebidas pela CEDAE e as obrigações do contrato e que, no caso de haver uma alteração nesta legislação que possa ter efeito adverso substancial nas garantias e obrigações conferidas pelas cláusulas do contrato, que haja comunicação imediatamente dessa alteração à CEDAE que, neste caso, poderá suspender a transferência de dados e/ou aplicar as penalidades cabíveis;
- h) que a CEDAE seja imediatamente notificada sobre qualquer solicitação juridicamente vinculativa de divulgação de dados pessoais por uma autoridade fiscalizadora responsável pela aplicação da lei, a menos que haja dever legal de sigilo;
- i) que as solicitações de informação formuladas pela CEDAE sejam respondidas rápida e adequadamente quando relacionadas ao tratamento dos dados pessoais objeto da transferência;
- j) que a pedido da CEDAE sejam apresentadas as informações necessárias sobre o tratamento

relacionado com os dados pessoais objeto da transferência, ou com as informações solicitadas pelas autoridades fiscalizadoras;

k) que a CEDAE seja previamente informada sobre a necessidade de subcontratação, cabendo-lhe anuir, ou não, expressamente acerca desta possibilidade. A subcontratação será executada de acordo com o disposto neste contrato;

k.1) Em qualquer caso, a subcontratação somente poderá ocorrer se a subcontratada comprovar que está adequada à LGPD.

l) que seja enviado imediatamente à CEDAE uma cópia de qualquer acordo de subcontratação que celebrar sobre o objeto deste contrato.

Parágrafo Segundo - A Contratada de acordo com a legislação aplicável e na prestação dos serviços objeto deste contrato, garante que seus empregados realizarão o tratamento dos dados pessoais de acordo com finalidade estrita de cumprir as obrigações do contrato, sempre observando integralmente sua política global de privacidade disponível no gartner.com/privacy.

Parágrafo Terceiro - As partes cooperarão entre si no cumprimento das obrigações referentes ao exercício dos direitos dos titulares previstos na LGPD e nas leis e regulamentos de proteção de dados em vigor e, também, no atendimento de requisições e determinações do Poder Judiciário, Tribunais de Contas, Ministério Público, ou quaisquer outros órgãos de controle administrativo.

Parágrafo Quarto - As partes reconhecem que devem cooperar com a outra sempre que seja necessário viabilizar o exercício dos direitos de titulares previstos na legislação sobre proteção de dados pessoais, na medida exigida pela legislação aplicável.

Parágrafo Quinto - O Encarregado pelo tratamento de dados pessoais da CONTRATADA manterá contato formal com o Encarregado da CEDAE no prazo de até 2 (dois) dias úteis contados da ocorrência de qualquer incidente que implique violação ou risco de violação de dados pessoais, para que este possa adotar as providências devidas na hipótese de questionamento das autoridades competentes.

Parágrafo Sexto - A critério do Encarregado da CEDAE, a CONTRATADA poderá ser provocada a colaborar na elaboração do relatório de impacto à proteção de dados pessoais (RIPD), conforme sensibilidade e risco inerentes aos serviços objeto deste contrato, no tocante a dados pessoais.

Parágrafo Sétimo - Encerrada a vigência do contrato ou não havendo mais necessidade de utilização dos dados pessoais, sensíveis ou não, a CONTRATADA interromperá o tratamento e, em no máximo (30) dias, sob instruções e na medida do determinado pela CEDAE, eliminará completamente os Dados Pessoais e todas as cópias porventura existentes (em formato digital, físico ou outro qualquer), salvo quando necessite mantê-los para cumprimento de obrigação legal ou outra hipótese legal prevista na LGPD.

Parágrafo Oitavo - Eventuais responsabilidades das partes, serão apuradas conforme estabelecido neste contrato e, também, de acordo com o que dispõe a Seção III, Capítulo VI da LGPD.

Parágrafo Nono - A CONTRATADA e seus empregados se obrigarão a manter, mesmo após o término da vigência contratual, a mais absoluta confidencialidade sobre dados e informações disponibilizados ou conhecidos em decorrência deste contrato.

Parágrafo Décimo - A CONTRATADA e seus empregados ficarão terminantemente proibidos de fazer uso ou revelação, sob nenhuma justificativa, a respeito de qualquer informação, dados, processos, fórmulas, códigos, cadastros, fluxogramas, diagramas lógicos, dispositivos, modelos ou elementos de propriedade da CEDAE, ou de seus Clientes, aos quais tiver acesso em decorrência do objeto desta contratação.

Parágrafo Décimo Primeiro - A CONTRATADA garante que seus empregados realizarão o tratamento dos dados pessoais com medidas razoáveis de segurança técnicas e organizacionais, de acordo com a legislação aplicável, bem como de acordo com a cláusula de confidencialidade do contrato, além das cláusulas específicas constantes neste instrumento contratual.

Parágrafo Décimo Segundo - O descumprimento das obrigações relacionadas com a confidencialidade das informações, mediante ações ou omissões intencionais ou acidentais, determinará a responsabilização, na forma da lei, de seus dirigentes e empregados envolvidos durante ou após a vigência contratual.

CLÁUSULA VIGÉSIMA-QUINTA: DO FORO DE ELEIÇÃO

Fica eleito o Foro da Comarca da Capital do Rio de Janeiro para dirimir qualquer litígio decorrente do presente contrato que não possa ser resolvido por meio amigável, com expressa renúncia a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E, por estarem assim acordes em todas as condições e cláusulas estabelecidas neste contrato, as partes assinam eletronicamente o presente instrumento elaborado em formato digital, depois de lido e achado conforme, razão pela qual dispensam a presença de testemunhas.

Pela CEDAE:

AGUINALDO BALLON
Diretor Presidente

HUMBERTO DE MELLO FILHO
Diretor Técnico e de Projetos
(em substituição ao Diretor Administrativo)

Pela **CONTRATADA**:

CESAR VELLOSO DE CARVALHO
Procurador

Rio de Janeiro, 09 janeiro de 2024



Documento assinado eletronicamente por **Cesar Velloso de Carvalho, Usuário Externo**, em 09/01/2024, às 13:38, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento nos art. 28º e 29º do [Decreto nº 48.209, de 19 de setembro de 2022](#).



Documento assinado eletronicamente por **Humberto de Mello Filho, Diretor**, em 10/01/2024, às 12:07, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento nos art. 28º e 29º do [Decreto nº 48.209, de 19 de setembro de 2022](#).



Documento assinado eletronicamente por **Aguinaldo Ballon, Diretor-Presidente**, em 11/01/2024, às 12:36, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento nos art. 28º e 29º do [Decreto nº 48.209, de 19 de setembro de 2022](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.rj.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=6, informando o código verificador **66600096** e o código CRC **577D6386**.

Referência: Processo nº SEI-150001/028762/2023

SEI nº 66600096

Avenida Presidente Vargas, 2655 - Bairro Cidade Nova, Rio de Janeiro/RJ, CEP 20210-030
Telefone:



Governo do Estado do Rio de Janeiro
Companhia Estadual de Águas e Esgotos do Rio de Janeiro
Diretoria Administrativa

TERMO DE REFERÊNCIA

TERMO DE REFERÊNCIA

1. OBJETO

Contratação da empresa Gartner para prestação de serviço especializado de pesquisa e aconselhamento independente e imparcial, de nível estratégico, tático e operacional, em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), para suporte à equipe de gestores de TI da CEDAE com vistas à implantação do programa CEDAE Digital.

2. JUSTIFICATIVA

A CEDAE vive um momento de transformação após o processo de concessão do saneamento no estado do Rio de Janeiro, em busca de eficiência nos processos internos e de tratamento de água e nos demais elementos da cadeia de saneamento nas cidades que permaneceram sob a sua gestão.

Com uma nova visão, voltada para a inovação e o uso de tecnologia, a CEDAE está reorganizando e qualificando a sua área de tecnologia, com uma proposta de tornar a CEDAE cada vez mais digital, com uso cada vez mais frequente de tecnologia para suporte operacional e suporte à tomada de decisão, chamada CEDAE Digital.

Para que o programa CEDAE Digital tenha maiores chances de sucesso, a área de TIC da empresa deverá estar preparada para as novas demandas que surgirão, reestruturando os seus processos e se capacitando para o uso de diversas tecnologias que sustentarão os ganhos de eficiência necessários para a sustentação da empresa no futuro.

Com a constante evolução das tecnologias, é virtualmente impossível para as áreas de tecnologia das empresas acompanhar tudo o que acontece no mercado. Novos mercados, novos produtos e novas soluções surgem em velocidades cada vez maiores, e as tomadas de decisão sobre qual linha seguir se tornam cada vez mais complexas.

A presente contratação visa auxiliar os gestores da área de tecnologia da CEDAE a nível estratégico e tático, com apoio ao desenvolvimento de iniciativas voltadas à implantação do programa CEDAE Digital. Os conhecimentos especializados decorrentes dos serviços a serem contratados poderão ser empregados como insumo para melhoria das práticas de gestão e governança de TI, na elaboração da estratégia de TIC e no melhor uso das ferramentas adotadas no âmbito da CEDAE ou a serem adquiridas futuramente.

O acesso a análises, prognósticos e aconselhamento para auxiliar os especialistas técnicos, gestores e dirigentes da CEDAE na tomada de decisões contribuirá para redução de risco, encurtamento do ciclo de tomada de decisão e aumento da eficiência da equipe de TIC.

A presente contratação é um complemento da contratação já existente, com a contratação de licenças direcionadas às principais áreas estratégicas de tecnologia, como Análise de Dados, Segurança da Informação, Engenharia de Software, Infraestrutura e Operações, e ainda a área de Governança.

O Gartner é uma empresa que possui notória especialização no desempenho dessas atividades, sendo referência mundial em matéria de pesquisas para a área de tecnologia, com diversidade de clientes em diversas áreas de atuação e em vários países, com a maior quantidade de especialistas em todos os segmentos de tecnologia, e faz uso de métodos e ferramentas próprios e exclusivos que são reconhecidos pelo mercado, não havendo empresas com capacidade e conhecimento similares.

3. ESPECIFICAÇÕES DO OBJETO

A contratação compreende a prestação de serviço especializado de pesquisa e aconselhamento independente e imparcial, de nível estratégico, tático e operacional, na modalidade de licenciamento de uso por tempo determinado, de acordo com os perfis abaixo:

Item	Descrição	U.F.	Qtde
1	Executive Programs V2 Guided: Team Leader	Un	1
2	Executive Programs V2 Guided: CIO Guided Member	Un	2
3	Executive Programs V2 Guided: CDAO Guided Member	Un	1
4	Executive Programs V2 Guided: CISO Guided Member	Un	1
5	Executive Programs V2 Guided: Software Engineering Leaders Guided Member	Un	1
6	Executive Programs V2 Guided: Infrastructure & IT Operations Guided Member	Un	1

A quantidade de licenças de uso foi dimensionada de acordo com a necessidade de provimento de acesso a conteúdos relevantes e aplicáveis aos níveis ESTRATÉGICO e TÁTICO, complementando assim toda a atuação da área de TIC da CEDAE.

O **Executive Programs V2 Guided** é a nova versão do Executive Programs Leadership Team Plus, que é voltado para os executivos seniores de tecnologia da organização, responsáveis pela gestão estratégica, tática e resultados de TIC. Os serviços deste perfil incluem consultores dedicados do Gartner e participação em fóruns e eventos promovidos pelo Gartner. Uma das alterações em relação ao programa antigo é que agora não existe mais o direcionamento para indústria, com os licenciados com acesso a conteúdos de todas as indústrias. A principal vantagem para a CEDAE neste ponto é passar a ter acesso ao conteúdo de governo, pois antes a CEDAE possuía acesso a conteúdo do segmento de utilities somente. Outro diferencial da V2 em relação ao programa antigo é que agora é possível a contratação de licenças direcionadas a segmentos específicos de TI, com profissionais especializados em cada segmento como parceiro de negócio.

Executive Programs V2 Guided: Team Leader: Voltado para o mais alto executivo de tecnologia da organização, normalmente o CIO ou outro C-Level responsável pela área de tecnologia, responsável pela gestão estratégica e tática e resultados de TIC. Os serviços deste perfil incluem um Executive Partner e um Gerente de Sucesso do Gartner e participação em fóruns e eventos promovidos pelo Gartner. Este licenciamento é obrigatório para a contratação das demais licenças

Executive Programs V2 Guided: CIO Guided Member: Voltado para o alto executivo de tecnologia da organização que apoia o mais alto executivo de tecnologia, normalmente o CIO ou seus diretores ou assessores, responsável pela gestão estratégica e tática e acompanhamento e medição de resultados de TIC. Os serviços deste perfil incluem um Executive Partner e um Gerente de Sucesso do Gartner e participação em fóruns e eventos promovidos pelo Gartner.

Executive Programs V2 Guided: CDAO Guided Member: Voltado para os altos líderes de dados e análise de dados da organização, normalmente o diretor de dados e análise (Chief Data & Analytics Officer – CDAO). Os serviços deste perfil incluem um Executive Partner do Gartner e participação em fóruns e eventos promovidos pelo Gartner.

Executive Programs V2 Guided: CISO Guided Member: Voltado para os altos líderes de segurança e gerenciamento de risco da organização, normalmente o diretor de segurança da informação (Chief Information Security Officer – CISO). Os serviços deste perfil incluem um Executive Partner do Gartner e participação em fóruns e eventos promovidos pelo Gartner.

Executive Programs V2 Guided: Software Engineering Leaders Guided Member: Voltado para os altos líderes de

engenharia de software da organização. Os serviços deste perfil incluem um Executive Partner do Gartner e participação em fóruns e eventos promovidos pelo Gartner.

Executive Programs V2 Guided: Infrastructure & IT Operations Guided Member voltado para os altos líderes de infraestrutura e operações da organização. Os serviços deste perfil incluem um Executive Partner do Gartner e participação em fóruns e eventos promovidos pelo Gartner.

A CEDAE deverá designar todos os profissionais que farão uso dos serviços contratados após a assinatura do contrato.

O detalhamento dos serviços disponíveis para cada perfil pode ser encontrado nas documentações anexas a este Termo de Referência ou em:

Descrição	URL
Executive Programs V2 Guided: Team Leader	https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_team_ldr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided: CIO Guided Member	https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_cio_guided_mbr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided: CDAO Guided Member	https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_cdao_guided_mbr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided: CISO Guided Member	https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_ciso_guided_mbr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided: Software Engineering Leaders Guided Member	https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_swel_guided_mbr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided: Infrastructure & IT Operations Guided Member	https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_io_guided_mbr.pdf

ESPECIFICAÇÃO DO SERVIÇO

Item	Código IFS	ESPECIFICAÇÃO DO SERVIÇO	UNID	QUANT
1	2110180010	CONSULTORIA EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO	Licença de uso por tempo determinado	7

4. CRITÉRIO DE JULGAMENTO DA PROPOSTA

A presente contratação não se caracteriza como serviço comum, uma vez que se trata de solução disponibilizada com fundamento no art. 30, incisos I e II, da Lei nº 13.303/2016, para contratação de serviços técnicos, de natureza singular, com profissionais ou empresas de notória especialização. Com produtos, ferramentas e modelos exclusivos, não há serviço ofertado congêneres que permita uma comparação em detrimento dos demais.

5. REQUISITOS MÍNIMOS PARA EXECUÇÃO

5.1. QUALIFICAÇÃO ECONÔMICO-FINANCEIRA

- (X) declaração de que não se encontra em situação de falência, insolvência ou concordata, esta última quando deferida antes da vigência da Lei Federal nº 11.101/2005;
- (X) demonstrações contábeis referentes ao último exercício social, exigíveis na forma da lei, com a comprovação, pelo particular, de índices Índices de liquidez geral (LG), liquidez corrente (LC), e solvência

geral (SG) iguais ou superiores a 1 (um), com a identificação do responsável pelos cálculos, podendo ser atualizados por índices oficiais quando encerrado há mais de 3 (três) meses da data de apresentação da proposta.

- c. (X) balanço patrimonial e demonstrações contábeis referentes ao último exercício social, apresentados na forma do §1º do art. 99, sendo vedada a sua substituição por balancetes ou balanços provisórios, com a comprovação de patrimônio líquido mínimo de 10% (dez por cento) do valor da proposta da licitante, devendo a comprovação ser feita relativamente à data da apresentação da proposta, na forma da lei, admitida a atualização por índices oficiais.

5.2. QUALIFICAÇÃO TÉCNICA

- a. (X) para todas as contratações: registro ou inscrição na entidade profissional competente nos casos que envolvam profissões e atividades regulamentadas, e apenas nas situações em que o objeto do contrato for pertinente à sua atividade básica;[\[1\]](#)
- b. (X) para todas as contratações: a apresentação de atestados fornecidos por pessoa jurídica de direito público ou privado informando que a empresa já executou objeto compatível em características, quantidades, prazo, complexidade tecnológica e operacional (estes últimos para os casos de obras e serviços de engenharia) com o objeto pretendido na contratação;
- c. (X) para as contratações de obras e serviços (de engenharia e não engenharia): declaração da licitante/contratada informando que possui suporte técnico/administrativo, aparelhamento, instalações e condições adequadas, bem como pessoal qualificado e treinado, disponíveis para a execução dos serviços objeto da licitação; e
- d. (n/a) para as contratações de obras e serviços de engenharia: prova de possuir qualificação técnico-profissional mediante profissional(is) de nível superior detentor(es) de atestado(s) fornecido(s) por pessoa jurídica de direito público ou privado devidamente registrado(s) pelo CREA e/ou CAU (quando a atividade assim permitir), comprovando que o profissional foi responsável técnico por obras ou serviços de mesma complexidade tecnológica e de mesmo porte qualitativo[\[2\]](#);
- e. (n/a) declaração de visita técnica, conforme documentos delineados no item 17.

6. TIPO DE CONTRATAÇÃO E REGIME/FORMA DE EXECUÇÃO/FORNECIMENTO:

6.1. (X) SERVIÇO:

6.1.1. (X) de natureza contínua ou () de escopo;

6.1.2. () com mão de obra alocada ou (X) sem mão de obra alocada;

6.1.3. () regime de execução por preço unitário; (X) Regime de execução por preço global; () Regime de execução por tarefa; () Contratação Integrada; () Contratação semi-integrada

6.2. () AQUISIÇÃO:

6.2.1. () forma de fornecimento integral; () forma de fornecimento parcelada; ou () forma de fornecimento contínua

7. PRAZO DE ENTREGA DO BEM OU DA PRESTAÇÃO DO SERVIÇO

- O prazo de vigência do contrato será de 36 (trinta e seis) meses, contados a partir da data indicada na Ordem de Início.
- O prazo de vigência poderá ser prorrogado, observando-se o limite previsto no art 71, caput, da Lei 13.303/2016 e no art.200, do RILC – Regulamento Interno de Licitações e Contratos

8. LOCAL DE EXECUÇÃO OU ENTREGA DO BEM:

- Os serviços deverão ser executados virtualmente e eventualmente de forma presencial, mediante acordo entre as partes, no edifício sede ou em qualquer outro ambiente da CEDAE na cidade do Rio de Janeiro, conforme a necessidade de cada serviço

9. GARANTIA CONTRATUAL

- 9.1. Será exigida prestação de garantia, nas contratações de obras, serviços e compras. A garantia exigida será de 5

% (cinco por cento) do valor do contrato.

10. PRAZO E CONDIÇÕES DE GARANTIA, MANUTENÇÃO E ASSISTÊNCIA TÉCNICA DO PRODUTO OU SERVIÇO

10.1. Somente serão exigidas as garantias contratuais, conforme a Ordem de Serviço "E" nº 14.927 de 05 de dezembro de 2017, no que couber.

11. POSSIBILIDADE DE SUBCONTRATAÇÃO

11.1. Não será permitida a subcontratação neste contrato.

12. POSSIBILIDADE DE PARTICIPAÇÃO DE CONSÓRCIO

12.1. Não será permitida a formação de consórcios.

13. FORMA E CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

- Os pagamentos serão efetuados em parcelas mensais, postecipadas.
- O pagamento dos Serviços deverá ser feito pela CONTRATANTE dentro de até 30 (trinta) dias contados da data de recebimento da fatura/nota fiscal de serviços emitida pelo Gartner.
- Os valores serão irrevogáveis durante toda a vigência do contrato.
- Em caso de prorrogação da vigência, será concedido reajuste, aplicável ao período da renovação.

14. OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

- Manter durante toda a execução do contrato, em compatibilidade com as obrigações por ela assumidas, todas as condições de habilitação e qualificação exigidas na licitação;
- Assumir a responsabilidade pelos encargos fiscais e comerciais resultantes da execução dos serviços, objeto desta contratação;
- Responsabilizar-se por todos os ônus referentes aos serviços, observado o disposto no art.226 do RILC;
- Garantir absoluto sigilo sobre todos os processos, informações e quaisquer outros dados disponibilizados pela contratante, em função das peculiaridades dos serviços a serem prestados;
- Abster-se, qualquer que seja a hipótese, de veicular publicidade ou qualquer outra informação acerca das atividades objeto desta contratação, sem prévia autorização da CONTRATANTE;
- Esclarecer em tempo hábil eventuais dúvidas e indagações da CONTRATANTE;
- Comunicar ao gestor do contrato, designado formalmente pela CONTRATANTE, qualquer fato extraordinário ou anormal que ocorra durante a vigência do contrato;
- Indicar preposto para representá-la durante a execução do contrato.

15. AMOSTRA

É dispensada a apresentação de amostra.

16. VISITA TÉCNICA

É dispensada a visita técnica.

17. ACORDO DE NÍVEIS DE SERVIÇO

Por se tratarem de iniciativas que não possuem prazo definido, pois dependerão de diversos fatores como tipo de serviço a ser solicitado e nível estratégico da demanda, não é possível definir um acordo de nível de serviço.

18. FORMALIZAÇÃO DO CONTRATO

Deverá ser firmado contrato entre as partes, na qual este documento fará parte junto com a proposta da contratada,

devendo todas as suas condições serem cumpridas integralmente

19. CONDIÇÕES GERAIS

- A CONTRATADA poderá utilizar dados coletados durante a vigência contratual para fins próprios, desde que os dados sejam anonimizados.
- O recebimento provisório ou definitivo do objeto não exclui a responsabilidade da contratada pelos prejuízos resultantes da incorreta execução do contrato.
- A CEDAE deverá nomear uma comissão de fiscalização do contrato, que será responsável por liberar o pagamento das faturas mediante a conferência de que a CONTRATADA atendeu todos os requisitos deste termo de referência.
- A CONTRATADA deverá atuar de forma proativa em caso de falhas que venham a comprometer qualquer das especificações deste termo de referência, realizando ações preventivas e reativas para minimizar os impactos.
- A CONTRATADA deverá prover quaisquer informações que a CEDAE considerar relevante na gestão do contrato, dentro do escopo de atuação deste termo de referência.
- Devido às constantes atualizações tecnológicas que são inerentes a área de tecnologia de TIC, será permitido a CONTRATADA atualizar as denominações, os conteúdos e descritivos de cada um dos Serviços, desde que tais alterações não impliquem em redução dos serviços.
- Se a CEDAE desejar adicionar outros serviços, ou alterar o nível de acesso dos serviços que englobam o escopo ora contratado, será necessária a celebração de um aditivo e/ou novo Contrato de Serviços.
- Os procedimentos de sanção aplicáveis estão regulamentados no Procedimento Para Aplicação De Sanções Administrativas Nas Licitações E Contratos Executados No Âmbito Da Cedae, disponível na página da CEDAE na internet.

Claudio Ravaglia Clink

Assessoria Técnica da DAD

DAD-2.1 – CEDAE

Rio de Janeiro, 28 novembro de 2023



Documento assinado eletronicamente por **Claudio Ravaglia Clink, Assessor**, em 11/12/2023, às 17:01, conforme horário oficial de Brasília, com fundamento nos art. 28º e 29º do [Decreto nº 48.209, de 19 de setembro de 2022](#).



A autenticidade deste documento pode ser conferida no site http://sei.rj.gov.br/sei/controlador_externo.php?acao=documento_conferir&id_orgao_acesso_externo=6, informando o código verificador **65014792** e o código CRC **6925FF78**.

Referência: Processo nº SEI-150001/028762/2023

SEI nº 65014792

Avenida Presidente Vargas, 2655 - Bairro Cidade Nova, Rio de Janeiro/RJ, CEP 20210-030
Telefone:



CEDAE - COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS DO RIO DE JANEIRO

Diretoria Financeira e de Relações com Investidores – DFI

Av. Presidente Vargas, 2655 - Cidade Nova

Rio de Janeiro - RJ, CEP: 20210-030

Sr. Antonio Carlos Santos

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

Prezado Antonio Carlos,

O Gartner tem a satisfação de fornecer à CEDAE esta proposta de serviços de pesquisa e aconselhamento do Gartner.

O período de vigência dos serviços de pesquisa e aconselhamento do Gartner aqui propostos será de 01 de janeiro de 2024 até 31 de dezembro de 2026. A oferta do Gartner e qualquer decisão subsequente é de acordo (e sujeito a) com os preços, termos e condições do Contrato. Esta proposta, preços e condições são válidas para contrato assinado até dia 31 de dezembro de 2023.

Por favor, caso tenha qualquer dúvida sobre esta proposta, me contate pelo número +55 21 99852-0340 ou pelo e-mail marcelo.lourenco@gartner.com.

Agradecemos esta oportunidade.

Estamos ansiosos para trabalhar com você e sua equipe para alcançar seus objetivos.

Atenciosamente,

Marcelo Lourenço

Diretor de Negócios

Gartner

Proposta para

**CEDAE - COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E
ESGOTOS DO RIO DE JANEIRO**

24 de novembro de 2023

Índice

1.0 CEDAE – Cenário Atual	3
1.1 Necessidade de Modernização	3
1.2 CEDAE DIGITAL - Objetivos e Iniciativas.....	3
1.3 Prioridades Estratégicas, Valor Recebido e Líderes Envolvidos.....	4
2.0 Solução Proposta.....	5
2.1 Modelo Gartner	5
2.2 Configuração Proposta.....	7
2.2.1 Licenciamento	7
2.2.2 Domínios / Disciplinas da TI	7
2.2.3 Quadro Comparativo	8
2.2.4 Executive Programs v2	8
3.0 Corporação Gartner	12
3.1 Dados Corporativos.....	12
3.2 Serviços Gartner	12
3.3 Independência, Imparcialidade e Objetividade do Gartner	13
3.4 Reconhecimento do Mercado – Serviço Único e Singular	14
3.5 Inovar... um Grande Desafio nas Empresas.....	15
3.5.1 Como conduzir uma nova iniciativa de missão crítica?.....	15
3.5.2 Por Que Muitas Iniciativas Falham?	16
3.5.3 Consultoria versus Assessoria	17
3.5.4 Modelo de Engajamento	17
3.5.5 Motivadores e Retorno do Investimento	18
4.0 Proposta Comercial	19
4.1 Cenário Financeiro - Nacional e Internacional	19
4.2 Preços.....	19
4.3 Outras considerações	20
4.3.1 Descrição dos Serviços	20
4.4 Condições Legais da Oferta	20
4.4.1 Direitos de Propriedade Exclusiva e Uso dos Serviços	20
4.4.2 Limitação de Garantia	21
4.4.3 Limitação de Responsabilidade.....	22
4.4.4 Informações Confidenciais do Cliente	22
4.4.5 Proteção de Dados.....	22
5.0 ANEXO - Descrição dos Serviços	24
5.1 Equipe de Atendimento	24
5.1.1 Assessoria Personalizada	24
5.2 Assinaturas	24
5.2.1 Executive Programs v2 Guided Team (ExP v2 GT).....	24
5.2.2 ExPv2 GT – I&O Guided	29

5.2.3	ExPv2 GT – CISO Guided.....	34
5.2.4	ExPv2 GT – CDAO Guided	39
5.2.5	ExPv2 GT – SWEL (Software Engineering Leaders) Guided.....	42
5.3	Visão Geral dos Serviços	45
5.3.1	Gartner Research (Banco de Dados de Pesquisa).....	45
5.3.2	Conteúdo de Iniciativas de Negócios	47
5.3.3	Gartner Peer & Practitioner	48
5.3.4	Kits de ferramentas (“Toolkits”)	49
5.3.5	Ferramentas de Diagnósticos e Avaliação	49
5.3.6	Aplicação BuySmart™ (Processo de Aquisição).....	53
5.3.7	Key Metrics	57
5.3.8	Budget.....	58
5.4	Inquiry (Consulta do analista).....	58
5.4.1	Qualificações líderes do setor	59
5.4.2	Acesso ilimitado	59
5.4.3	Revisão de Documentos e Contratos	60
5.5	Conferências Gartner	60
5.6	Webinars da Gartner	61
5.7	Gartner Peer Connect	61
5.8	Gartner Peer Insights	62

1.0 CEDAE – Cenário Atual

1.1 Necessidade de Modernização

A CEDAE precisa se adequar à nova realidade pós Concessões. Precisa otimizar os seus custos e se adequar ao novo cenário de faturamento. A empresa precisa melhorar a sua **Eficiência Operacional e precisa Modernizar os seus processos.**

Foi identificada uma grande defasagem da CEDAE em relação ao mercado, quanto ao nível de Investimento em Tecnologia (IT Budget). A CEDAE investe aproximadamente 50% menos que a Média das empresas do segmento. Identificamos também que a equipe de Tecnologia da CEDAE possui aproximadamente 1/3 da quantidade de funcionários que a Média das empresas do segmento.

Percebemos ainda que faz-se necessário um grande investimento na Atualização e no Desenvolvimento da Equipe de Tecnologia da CEDAE para enfrentar os desafios que se apresentam para a empresa.

Sendo assim, recomendamos a Implementação de um Programa de Transformação da CEDAE através do uso da Tecnologia – Programa CEDAE DIGITAL.

Nesse Programa serão desenvolvidos diversos projetos (descritos adiante) de Modernização e Automação com o objetivo de dar à CEDAE Excelência Operacional na Produção de Água.

1.2 CEDAE DIGITAL - Objetivos e Iniciativas

O diagnóstico do momento da CEDAE mostra a necessidade urgente de Investimento em Tecnologia, que deverá ser usada como Alavanca de Transformação da CEDAE.

O quadro abaixo resume os principais Objetivos e Iniciativas que deverão ser desenvolvidos pela CEDAE, como parte do Programa **CEDAE DIGITAL**:

Objetivos Estratégicos	Iniciativas Estruturantes de Tecnologia	Benchmarks
<ul style="list-style-type: none"> Adequar a CEDAE à nova realidade pós Concessões, melhorando a sua Eficiência Operacional Usar a Tecnologia como Vetor de Modernização e Transformação da CEDAE Otimizar os Custos da empresa, adequando ao novo cenário de faturamento 	<ul style="list-style-type: none"> Desenvolver o Planejamento Estratégico de Tecnologia Modernizar a Estrutura Organizacional de Tecnologia Definir a Ambição e a Estratégia de Transformação Digital Implementar Área de Governança de Tecnologia Investir e Aumentar a Maturidade em Segurança da Informação Investir em Data & analytics como ferramenta de tomada de decisão Estabelecer Estratégia de Adoção de Cloud Investir no Desenvolvimento Técnico e Profissional da equipe de Tecnologia 	<p>Necessidade de Atualização e Desenvolvimento da Equipe</p>

1.3 Prioridades Estratégicas, Valor Recebido e Líderes Envolvidos

O quadro abaixo detalha os Principais Projetos que deverão ser desenvolvidos como parte do Programa CEDAE DIGITAL, o Valor a CEDAE receberá pela execução desses projetos e os Líderes envolvidos nesses projetos:

	Prioridades Estratégicas					Valor					Líderes Envolvidos				
	Modernização das Soluções	Valor para Negociação	Otimização de Custos	Agilidade	Mitigação de Riscos	Mixança de Cultura	Ordem de Prioridade	Director Adm. Fin e TI (Antônio Carlos)	CEO (Humberto Barbosa)	Líder de Segurança da Informação	Líder de Data & Analytics	Líder de Governança de Informação	Líder de Governança de Tecnologia	Líder de Infraestrutura e Operações	Líder de Desenvolvimento de Software
1 Desenvolver o Planejamento Estratégico de Tecnologia							1	L	L	P	P	P	P	P	P
2 Modernizar a Estrutura Organizacional de Tecnologia							1	L	L						
3 Definir a Ambição e a Estratégia de Transformação Digital							1	L	L	P	P	P	P	P	P
4 Implementar Área de Governança de Tecnologia							1		P			L			
5 Investir e Aumentar a Maturidade em Segurança da Informação							1		P	L	P	P	P	P	P
6 Investir em Data & analytics como ferramenta de tomada de decisão							1		P	P	L	P	P	P	P
7 Estabelecer Estratégia de Adoção de Cloud							1		P	P	P	P	L	P	
8 Investir no Desenvolvimento Técnico e Profissional da equipe de Tecnologia							1		L	P	P	P	P	P	P
9 Evoluir no uso de IoT na Operação da CEDAE							2			P	P	P	L	P	
10 Implementar Disciplina de Otimização de Custos da Tecnologia							2			P	P	L	P	P	
11 Planejar e executar o Downsizing do Mainframe							2			P	P	P	P	L	
12 Avaliar e otimizar o Portfólio de Aplicações							2			P	P	P	P	L	
13 Implementação de Metodologia Ágil para Desenvolvimento de Software							2			P	P	P	P	L	
14 Aumentar a Maturidade na Gestão de Projetos							2			P	P	L	P	P	
15 Aumentar Maturidade em Gestão de Riscos, Compliance e Privacidade (LGPD)							2			L	P	P	P	P	
16 Gestão de Performance e KPI's							2			P	P	L	P	P	
17 Avaliar os custos e serviços oferecidos pelo Datacenter							2			P	P	P	L	P	

L = Lidera

P = Participa

2.0 Solução Proposta

2.1 Modelo Gartner

É importante ressaltar que o modelo de negócio do Gartner consiste em fornecer 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:



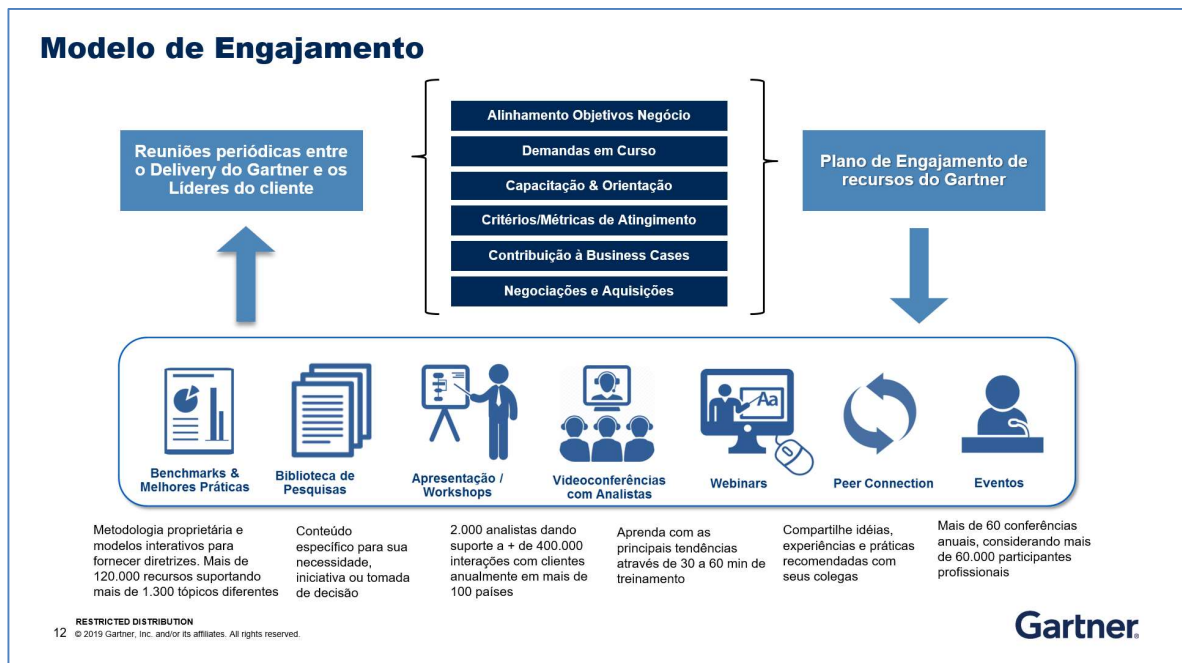
O modelo de negócios do Gartner é diferente de uma consultoria tradicional, que trabalha com escopo fechado e alocação de tempo e mão de obra. Nosso modelo possui um escopo de trabalho aberto e dinâmico conforme a agenda e a prioridade do cliente e, por isso, é disponibilizado à cada usuário licenciado 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 conciege 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 CEDAE 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 CEDAE a alcançar, não limitados a, os seguintes objetivos:

- Desenvolver o **Planejamento Estratégico** de Tecnologia;
- Modernizar a **Estrutura Organizacional** de Tecnologia;
- Definir a **Ambição** e a Estratégia de **Transformação Digital**;
- Implementar Área de **Governança de Tecnologia**;
- Investir e Aumentar a Maturidade em **Segurança da Informação**;
- Investir em **Data & analytics** como ferramenta de tomada de decisão;
- Estabelecer Estratégia de Adoção de **Cloud**;
- Investir no **Desenvolvimento Técnico e Profissional** da equipe de Tecnologia;
- Evoluir no uso de IoT na Operação da CEDAE;
- Implementar Disciplina de Otimização de Custos da Tecnologia;

- Planejar e executar o Downsizing do Mainframe;
- Avaliar e otimizar o Portfolio de Aplicações;
- Implementação de Metodologia Ágil para Desenvolvimento de Software;
- Aumentar a Maturidade na Gestão de Projetos;
- Aumentar Maturidade em Gestão de Riscos, Compliance e Privacidade (LGPD);
- Gestão de Performance e KPI's;
- Avaliar os custos e serviços oferecidos pelo Datacenter

2.2 Configuração Proposta

2.2.1 Licenciamento

Com base nos desafios da CEDAE mencionados anteriormente, estamos apresentando abaixo os quantitativos de licenças para atender as necessidades apresentadas para cada área da Subsecretaria de TI, conforme descrito abaixo:

ÁREA	Licenças					
	Executive Programs V2 Guided Team					
	Leader	CIO Guided Member	I&O Guided Member	CISO Guided Member	CDAO Guided Member	Software Engineering Leaders Guided Member
Diretor Financeiro/TI	1					
CIO		1				
Líder de Governança de TI		1				
Líder de Infraestrutura e Operações			1			
Líder de Segurança da Informação				1		
Líder de Dados & Analytics					1	
Líder de Desenvolvimento de Aplicações						1

2.2.2 Domínios / Disciplinas da TI

O Gartner divide a TI em 8 (oito) grandes blocos (Estratégia e 7 disciplinas). Nessa Proposta estamos endereçando licenças específicas para atender as disciplinas destacadas na cor azul escuro.



2.2.3 Quadro Comparativo

O quadro abaixo ilustra um resumo dos serviços inclusos em cada tipo de licença:

ITENS POR LICENÇA		Executive Programs V2 Guided Team					
		Leader	CIO Guided Member	Software Engineering Leaders Guided Member	CISO Guided Member	CDAO Guided Member	I&O Guided Member
EQUIPE DE ATENDIMENTO	Gerente de Atendimento (Concierge)	X	X	X	X	X	X
	Conselheiro Estratégico / Value Plan	X	X				
	Conselheiro Especialista / Value Plan			X	X	X	X
CONTEÚDO PESQUISAS	Estratégico Negócios	X	X	X	X	X	X
	Executivo	X	X	X	X	X	X
	Estratégico TI	X	X				
	Indústria Governo e Educação	X	X	X	X	X	X
	Demais Indústrias	X	X	X	X	X	X
	Exclusivo CDAO					X	
	Exclusivo CISO				X		
	Exclusivo SWEL			X			
	Exclusivo I&O						X
	Emerging Tech & Trends	X	X	X	X	X	X
	Tático TI (IT Leaders Research and Related Tools)	X	X	X	X	X	X
	BuySmart™	X	X	X	X	X	X
	Técnico TI			X	X	X	X
	Peer Insight	X	X	X	X	X	X
ACESSO À ANALISTA	Individual Inquiry	X	X	X	X	X	X
	Team Inquiry	X		X	X	X	X
	Analyst Research Briefing	X					
CONFERÊNCIA	Acesso VIP	X	X	X	X	X	X
	Symposium	X	X				
	SWEL Summit (Aplicações e Sistemas)			X			
	CISO Summit (Risco e Segurança)				X		
	CDAO Summit (D&A)					X	
	I&O Summit (Infra & Operações)						X
	Webinars	X	X	X	X	X	X
	CIO Conference	X					
COMUNIDADE DE PARES	Forum Especializado			X	X	X	X
	Gartner Peer Connect	X	X	X	X	X	X
	Networking Facilitado	X	X	X	X	X	X
	EXP Peer Connect	X	X				
	Peer Connect Especializado			X	X	X	X

Research Briefing é 1(uma) sessão de briefing por ano por licença, com um analista, disponibilizada remotamente, até 4 (quatro) horas por sessão, podendo ter até 25 participantes.

2.2.4 Executive Programs v2

2.2.4.1 Histórico

Com o objetivo de atender as necessidades de nossos clientes, o Gartner lançou em 2014 uma nova família de serviços chamada “Executive Programs Leadership Team”.

Esse serviço contemplava uma demanda de atender a visão mais ampla de todas as necessidades da tecnologia da informação, propiciando obter um apoio especializado em 7(sete) grandes disciplinas da Tecnologia:

- Infraestrutura & Operações
- Aplicações
- Arquitetura Corporativa & Inovação Tecnológica
- Dados & Analytics
- Segurança e Risco
- Gestão de Programas & Projetos

- “Sourcing”, Aquisição, Gestão de Contratos e Fornecedores O quadro abaixo ilustra um resumo dos serviços inclusos em cada tipo de licença:

2.2.4.2 *Mundo Digital*

Com a evolução do “Digital” nos últimos anos, que foi catapultado durante a pandemia, inúmeros desafios foram apresentados aos Executivos e Líderes de Empresas exigindo destes conhecimentos e capacidades a serem tratadas tais como: cultura, trabalho híbrido, ambiente de trabalho digital, gestão de talento, destreza digital nas áreas de negócio, discussão sobre novos modelos de negócio e modelo operacional, inteligência artificial, gestão e governança de dados, segurança cibernética, gestão de risco, privacidade (LGPD), uso de tecnologias emergentes para automatizar processos e buscar eficiência operacional, serviços na nuvem, desenvolvimento ágil, mudança de projetos para produtos, dentre tantas outras.

Para endereçar estes desafios o Gartner lançou em 2017 uma nova família de serviços chamada “Executive Programs Leadership Team Plus”. Essa nova família era uma extensão da anterior e contemplava um amplo espectro de conhecimento e boas práticas que transcendia a tecnologia de informação com conhecimentos importantes em diversas áreas de negócio. Em adição, poderia adicionar, opcionalmente, o conteúdo de 1(uma) indústria.

As especializações nas 7(sete) disciplinas permaneciam e acompanhavam a mesma linha de serviços.

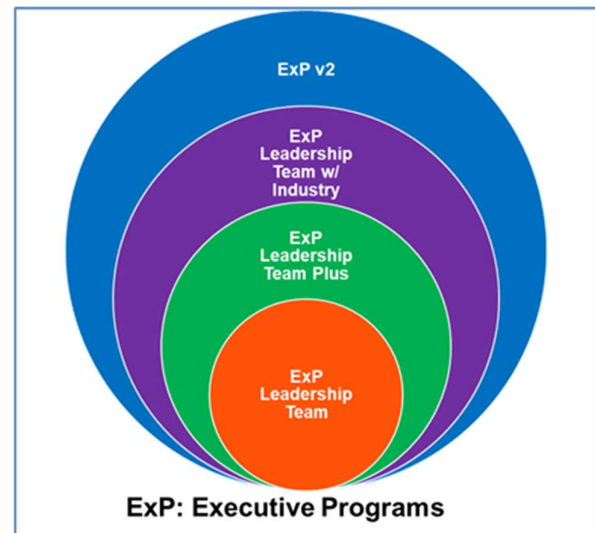
2.2.4.3 *Evolução do Mercado*

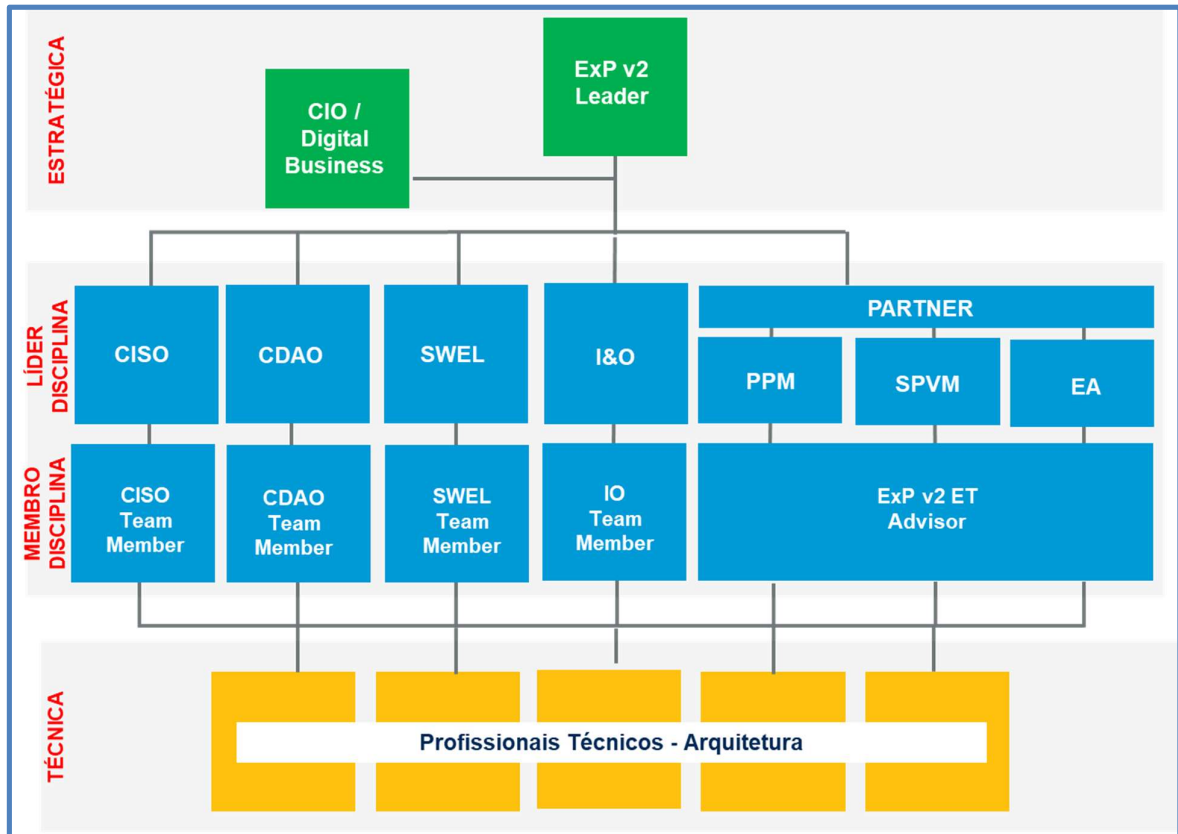
Diante das necessidades de oferecer aos nossos Clientes uma nova experiência com serviços mais personalizados e interativos bem como os atender os novos desafios apresentados para os próximos anos, o Gartner está reformulando toda a sua oferta de serviços ao mercado desde 2022.

Diante do exposto acima, foi anunciado no 2º. Trimestre de 2023 uma nova família de serviços chamada “Executive Programs v2 (ExP v2)” com mais conteúdo e ferramentas específicas para cada perfil de usuário.

Esta nova família vai substituir e consolidar as duas famílias anteriores (“Executive Programs Leadership Team” e “Executive Programs Leadership Team Plus”) com o intuito de unificar os serviços e simplificar o atendimento aos nossos clientes.

A figura abaixo ilustra esse novo quadro de serviços:





Legenda:

- ✓ ExP: Executive Programs
- ✓ CISO: Chief Information Security Officer
- ✓ CDAO: Chief Data & Analytics Officer
- ✓ SWEL: Software Engineering Leaders
- ✓ ET: Extended Team
- ✓ EA: Enterprise Architecture
- ✓ I&O: Infrastructure & Operations
- ✓ PPM: Programas e Projetos
- ✓ SPVM: Sourcing, Procurement and Vendor Management

Neste momento, temos 4 disciplinas totalmente redesenhadas: CISO, CDAO, SWEL e IO (Infraestrutura e Operações), recentemente anunciadas.

2.2.4.4 Formação de Preços

As licenças do tipo “Estratégica” e “Líder Disciplina” apresentadas na Figura abaixo – *Licenciamento Gartner EXPv2*, contemplam assessoria personalizada (Guided) e se equivalem financeiramente, conforme a política de preços global do Gartner. As licenças do tipo “Membro Disciplina” são subordinadas ao líder da disciplina e não possuem assessoramento personalizado e todas se igualam em relação aos preços praticados pelo Gartner, conforme política de preços.

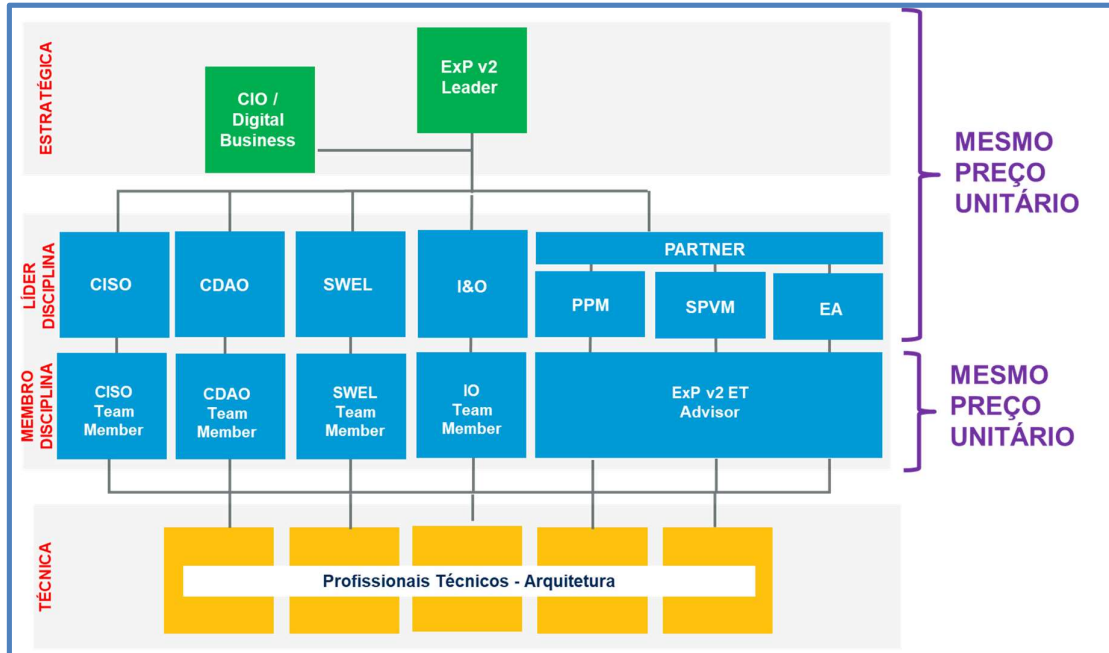


Figura Licenciamento Gartner EXPv2

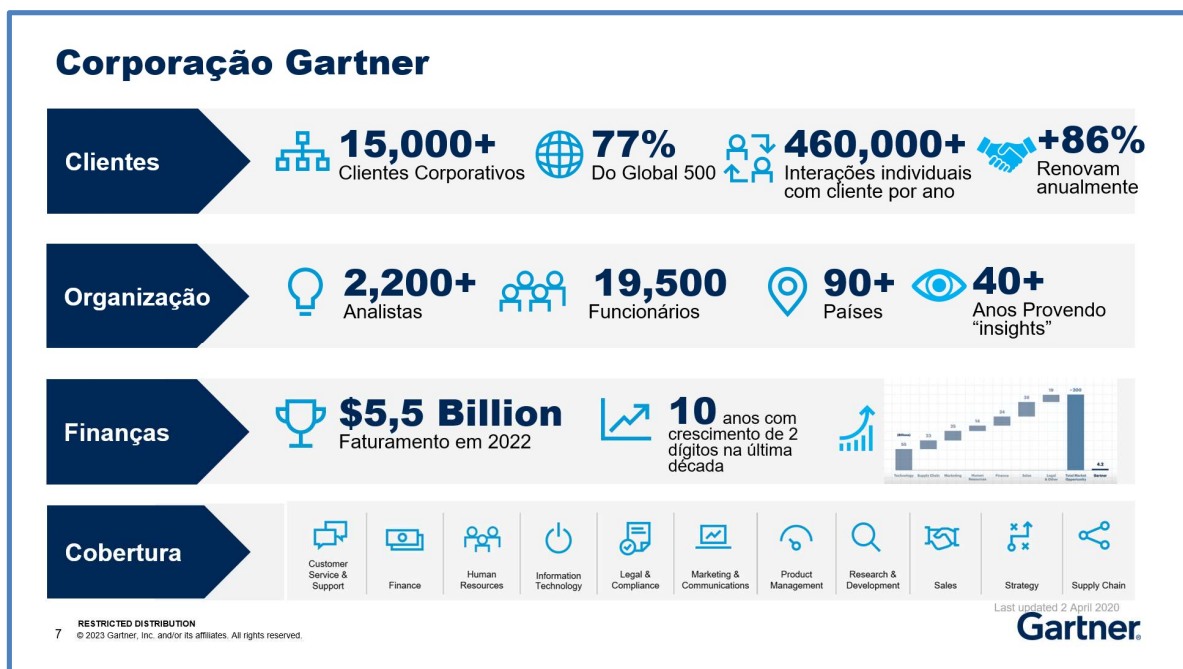
3.0 Corporação Gartner

3.1 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 nas cidades de São Paulo, Brasília e Rio de Janeiro. 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 20 (vinte) anos de atuação diretamente em solo nacional 40 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.



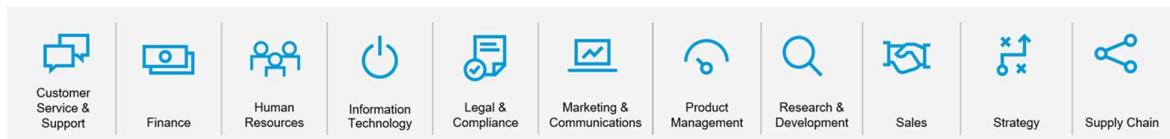
3.2 Serviços Gartner

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

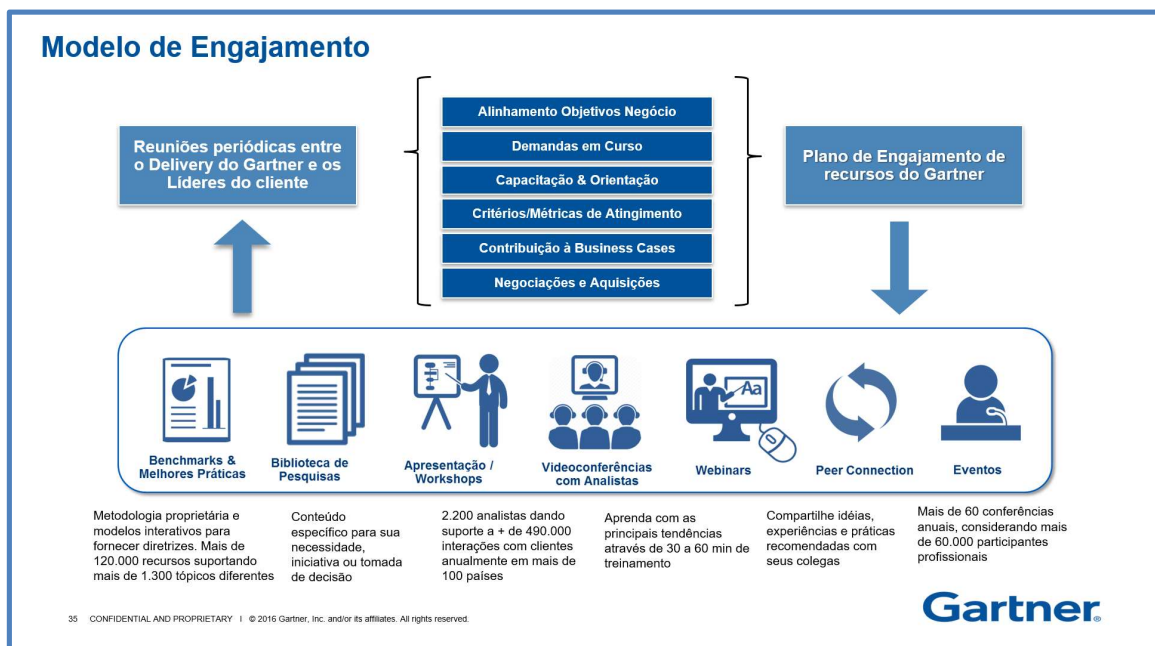
Equipar líderes de negócios com insights, conselhos e ferramentas indispensáveis para executar suas prioridades de missão crítica.

<p>Informações Confiáveis e Indispensáveis</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ 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 	<p>Aconselhamento Estratégico</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ 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 	<p>Ferramentas</p> <ul style="list-style-type: none"> ❑ 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.



3.3 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.

3.4 Reconhecimento do Mercado – Serviço Único e Singular

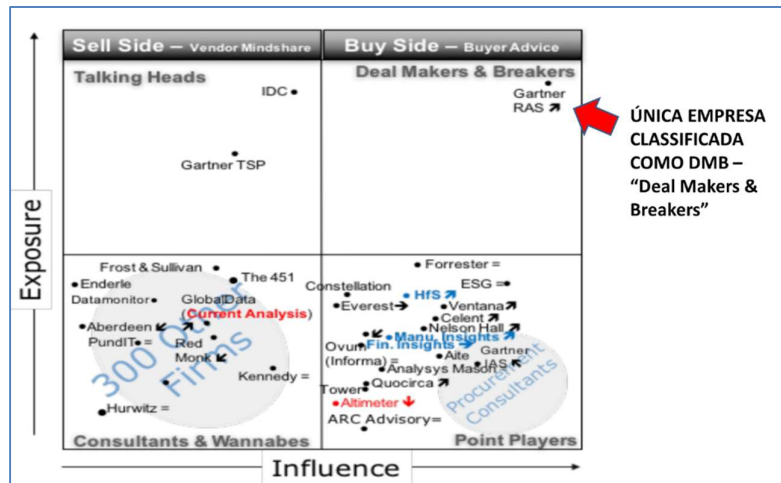
Por essas características, o Gartner reúne condições tão efetivas para fornecer aconselhamento igualmente preciso, imparcial, objetivo e consistente. Isso propiciou e continua propiciando um grande crescimento do Gartner no mercado, com uma estrutura, área de cobertura de pesquisas e uma abrangência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



3.5 Inovar... um Grande Desafio nas Empresas

3.5.1 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.



3.5.2 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.

3.5.3 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
<ul style="list-style-type: none"> ▪ +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 apoiadas 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 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 2 a 2,5 recursos dedicados em média ▪ Custos de aproximadamente R\$ 600,00/Hr x 35hrs/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 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 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
<div style="background-color: #ff9900; color: white; padding: 5px; display: inline-block;"> 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. </div>		
		

INTERNAL or RESTRICTED
© 2018 Gartner, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved. G

3.5.4 Modelo de Engajamento

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

Qual Direção Devo ir?	Executar com Excelência	Escolher os Fornecedores	Melhorar Processos, Cultura e Gestão	Liderar e Influenciar
 Definir Estratégia	 Começar um novo projeto ou iniciativa	 Escolher o fornecedor mais apropriado	 Construir Times e Desenvolver Talentos	 Benchmarking
 Explorar e Definir Modelos Operacionais	 Implementar melhores práticas	 Escrever e revisar RFX	 Definir, construir e reforçar a cultura	 Monitorar e melhorar métricas de performance
 Entender as tendências do futuro e antever disrupções	 Otimizar os investimentos e reduzir custos	 Renovar contratos	 Conectar com outros líderes no meu segmento	 Desenvolvimento pessoal contínuo. Crie a marca do seu trabalho
				 Comunicação com o Board, Imprensa e Liderança do seu time
				 Revisar documentos e apresentações
				 Planejamento da carreira e transições

3.5.5 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

4.0 Proposta Comercial

4.1 Cenário Financeiro - Nacional e Internacional

Temos presenciado um momento muito conturbado, tanto a nível local quanto internacional:

- ✓ A pandemia COVID deixou sequelas em inúmeras cadeias produtivas ainda não restabelecidas bem como uma demanda reprimida e, por conseguinte, aumento nos preços dado a falta de oferta de produtos → inflação
- ✓ A guerra na Ucrânia e Rússia, há mais de 6(seis) meses em andamento, tem pressionado o mundo, em especial, o continente Europeu a fechar fábricas, racionalizar o uso de gás, etc, movimentos esses que acarretarão uma possível retração da economia e recessão.
- ✓ Após bater 9,1% em jun/22, a inflação nos EUA vem caindo mensalmente atingindo atualmente 7,7% mas, ainda assim, apresentando valores extremamente altos para o padrão americano e pressionando a taxa de juros para cima, o que prejudica a economia.
- ✓ Diferente dos EUA, a Europa tem crescido mensalmente e já ultrapassando 10,5%, fazendo com que as taxas de juros devam subir ainda mais e trazendo enormes prejuízos à economia.
- ✓ Com todo esse cenário internacional, o Brasil retornou para uma taxa de juros SELIC acima de 2(dois) dígitos e inflação alta. Apesar do movimento feito no corte de alguns impostos, trazendo um alívio por 3(três) meses na inflação mensal, a mesma já apresenta um novo viés de crescimento a partir de outubro. Em adição, a agenda de compromissos sociais assumidos pela novo Presidente tem trazido preocupações econômicas e acarretando, provavelmente, em uma provável manutenção das atuais taxas de juros por mais tempo ou, até mesmo, ter que subir.

4.2 Preços

Considerando a necessidade de dar sustentabilidade a um projeto de transformação e estruturante ao longo do tempo e pelas incertezas apresentadas acima, nossa proposta contempla um contrato de 3 (três) anos visando não sofrer com possíveis perturbações e fornecer maior previsibilidade financeira.

Nome do Serviço	Nível de Serviço	Quantidade	2024	2025	2026
			Preço Total (R\$)	Preço Total (R\$)	Preço Total (R\$)
Executive Programs V2 Guided Team	Leader	1	416,900	438,800	476,100
	CIO Guided Member	2	833,800	877,600	952,200
	CDAO Guided Member	1	416,900	438,800	476,100
	CISO Guided Member	1	416,900	438,800	476,100
	Software Engineering Leaders Guided Member	1	416,900	438,800	476,100
	I&O Guided Member	1	416,900	438,800	476,100
TOTAL			2,918,300	3,071,600	3,332,700

- O preço total do Contrato para um período de 3(três) anos nesse cenário é de R\$ 9.322.600,00 (nove milhões, trezentos e vinte e dois mil e seiscentos reais), conforme valores anuais conforme descrito abaixo:
 - ANO 1: R\$ 2.918.300,00
 - ANO 2: R\$ 3.071.600,00
 - ANO 3: R\$ 3.332.700,00

- O faturamento ocorrerá em parcelas mensais iguais e consecutivas, equivalentes à 1/12 do valor anual acima estabelecido, com pagamento em até 30 dias após a emissão da fatura.

4.3 Outras considerações

- A vigência da licença será de 36 meses, contados a partir do dia 1 de janeiro de 2024.
- Os valores apresentados nesta proposta comercial são expressos em Reais e contemplam todos os impostos.
- As licenças propostas são nominais e de uso individual.
- O serviço não poderá ser interrompido durante o período do contrato.
- As licenças que contemplam tickets para eventos Gartner, 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.
- Essa Proposta é válida para assinatura do contrato até a data de 31 de dezembro de 2023.

4.3.1 Descrição dos Serviços

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

Nome do Serviço / Nível de Acesso	Descrição do Serviço URL
Executive Programs V2 Guided Team - Leader	http://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_team_ldr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided Team - CIO Guided Member	http://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_cio_guided_mbr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided Team - CDAO Guided Member	http://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_cdao_guided_mbr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided Team - CISO Guided Member	http://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_ciso_guided_mbr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided Team - Software Engineering Leaders Guided Member	http://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_swel_guided_mbr_ptb.pdf
Executive Programs V2 Guided Team - I&O Guided Member	http://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_io_guided_mbr_ptb.pdf

4.4 Condições Legais da Oferta

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

4.4.1 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.

4.4.2 Limitação de Garantia

TODOS OS SERVIÇOS SÃO FORNECIDOS TAL COMO DESENVOLVIDOS À DATA DA ENTREGA (NUMA BASE "AS IS"), OU SEJA, OS SERVIÇOS PRESTADOS, BEM COMO AS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS NÃO FORAM CRIADOS SOB ENCOMENDA OU POR ESPECIFICAÇÕES DO CLIENTE. DESTA FORMA, 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.

4.4.3 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.

4.4.4 Informações Confidenciais do Cliente

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

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

- (1) estejam comprovadamente em domínio público no momento da comunicação;
- (2) seja desenvolvida independentemente 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.

4.4.5 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 www.gartner.com/privacy.

**Quaisquer perguntas sobre esta proposta
devem ser endereçadas a:**

Marcelo Lourenço
Gartner do Brasil S/C Ltda
O2 Corporate Offices
Av. José Silva de Azevedo Neto, 200
Bl. 4 - Evolution V - Sala 106/107 - Barra da Tijuca
Telefone: +55 21 99852-0340
Email: marcelo.lourenco@gartner.com

5.0 ANEXO - Descrição dos Serviços

5.1 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.
- ✓ Leadership Partner: conselheiro especialista com experiência anterior em funções de relacionadas ao conteúdo da assinatura.

5.1.1 Assessoria Personalizada

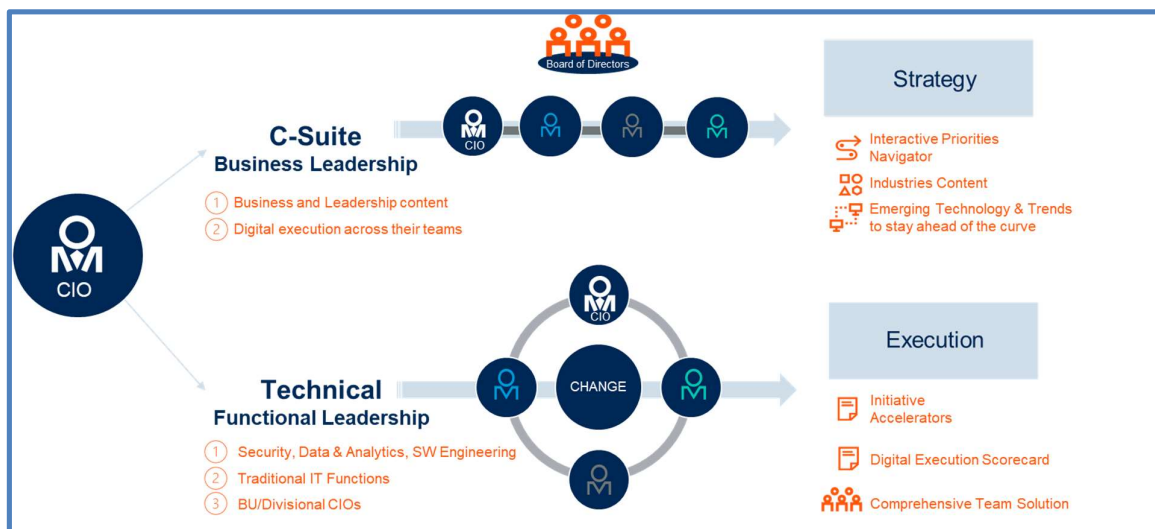
As assinaturas que contemplam um Conselheiro Estratégico ou Especialista oferece um serviço de assessoria personalizado através um profissional sênior, que denominamos de “Executive Partner (EP)” ou “Leadership Partner (LP)”.

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.

5.2 Assinaturas

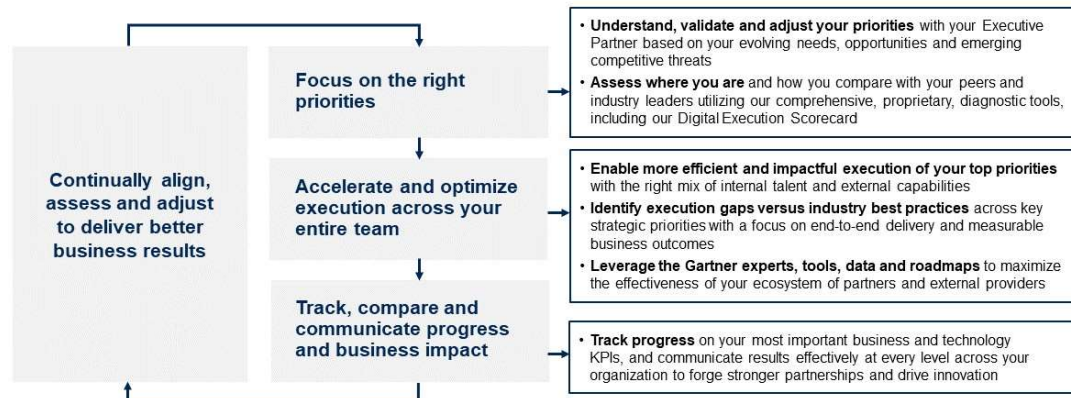
5.2.1 Executive Programs v2 Guided Team (ExP v2 GT)

O Executive Programs v2 Guided Team apresenta uma evolução do Programa Executivo anterior do Gartner com o propósito de proporcionar pesquisas, ferramentas, insights confiáveis, conselhos estratégicos, soluções práticas e orientação focada nos negócios suportando tanto a construção da Estratégia quanto a Execução. Esse conteúdo fica exclusivo para os usuários líderes executivos.



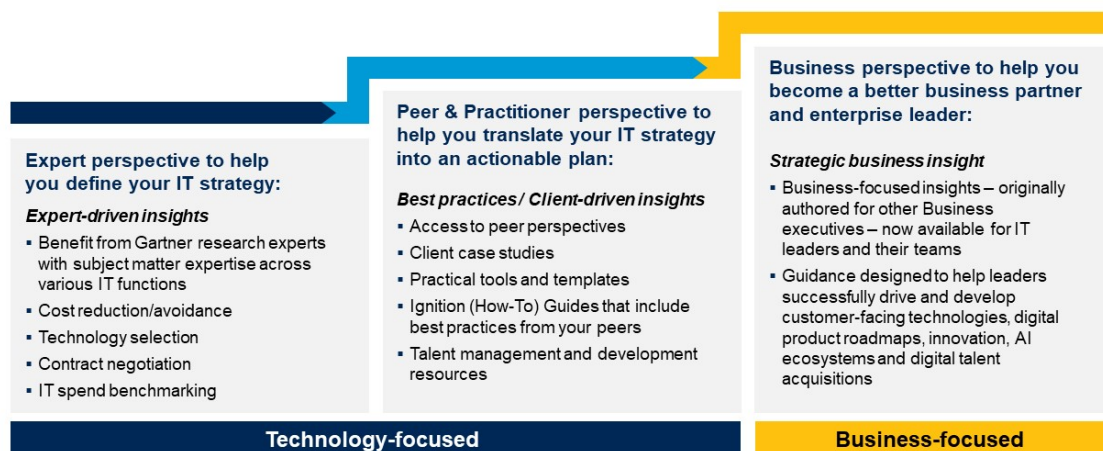
Os Programas Executivos agregam valor aos nossos clientes, ajudando-os a alinhar, avaliar e ajustar continuamente para fornecer melhores resultados de negócios.

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 ExP v2 GT, o assessorado estará equipado com os recursos necessários para definir essas estratégias e tomar as decisões corretas rapidamente — com foco em traduzir visões em planos acionáveis e liderar a transformação do modelo de negócios por meio da inovação.

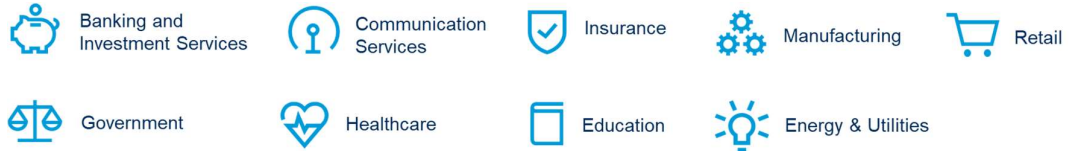
Figura 2. As assinaturas do ExP v2 GT fornecem suporte abrangente de ponta a ponta para suas prioridades de missão crítica - abrangendo as perspectivas de tecnologia e negócios



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

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

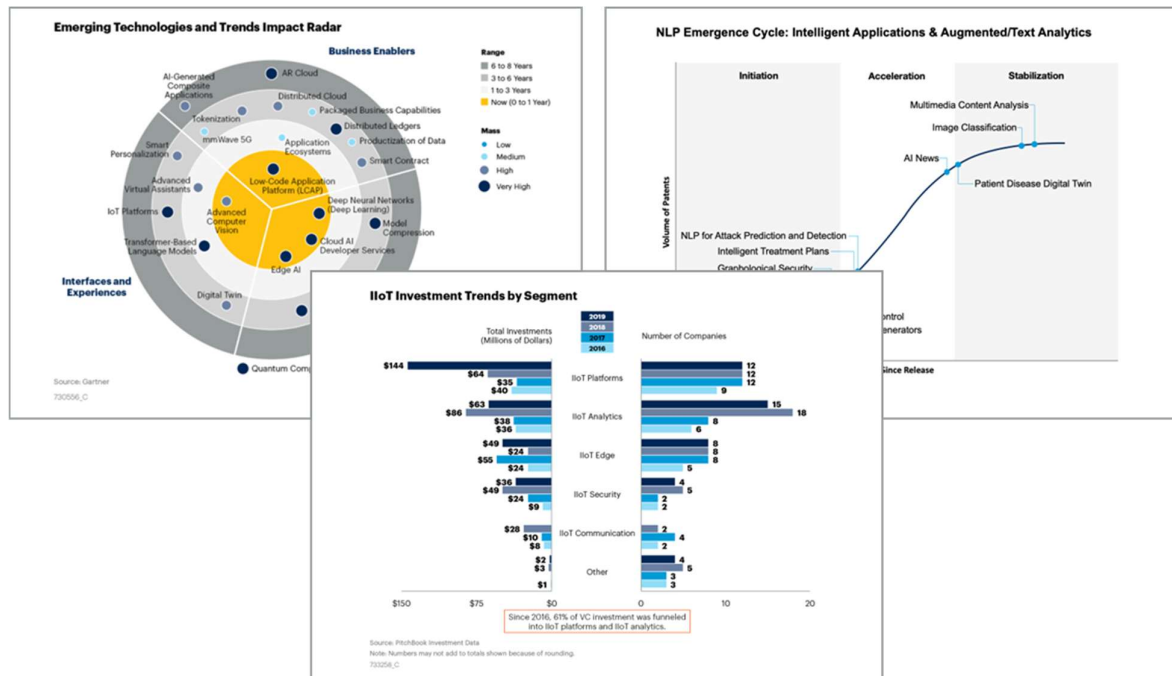
■ Cobertura de várias indústrias:



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

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

- Diversas fontes (por exemplo, bancos de dados de patentes dos EUA, financiamento de capital de risco, pesquisa acadêmica, Gartner Talent Neuron™) são combinadas com algoritmos de IA de linguagem natural para descobrir e mapear tecnologias emergentes e tendências importantes para provedores de tecnologia.
- Os especialistas do Gartner mergulham profundamente nas tendências mais promissoras, aproveitando a comunidade mais ampla de analistas do Gartner, insights de compradores, entrevistas com clientes, pesquisas de mercado e muito mais para entender as inovações - e disrupções - que podem impactar seus negócios.



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



5.2.1.1 Benefícios

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

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

5.2.1.2 ExPv2 GT - Leader

Além dos pontos acima descritos, o Líder receberá:

- Acesso a um Executive Partner dedicado que se reunirá mensalmente com o Team Leader para identificar, definir, desenvolver e priorizar oportunidades e desafios específicos, bem como fornecer insights e recomendações no contexto da organização do executivo. O apoio do Parceiro Executivo é baseado em uma base profunda de pesquisa e experiência executiva pessoal. Esse assessor executivo de pares aproveita seu conhecimento e experiência trabalhando exclusivamente com Executivos Seniores de Negócios e de TI. Os Parceiros Executivos irão:
 - Colaborar com os executivos sênior para expandir sua perspectiva por meio da introdução de novas ideias, melhores práticas e inovação.
 - Estabelecer parceria com a equipe de entrega do Gartner para desafiar suposições comuns de Negócios e de TI.
 - Fornecer um ponto de vista executivo objetivo de terceiros e recomendações.
- Um (1) briefing de pesquisa de meio dia entregue remotamente por um especialista em pesquisa e aconselhamento 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.

5.2.1.3 ExPv2 GT – CIO Member

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




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

5.2.2 ExPv2 GT – I&O Guided

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

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

Figura 3. Principais desafios dos Líderes de I&O

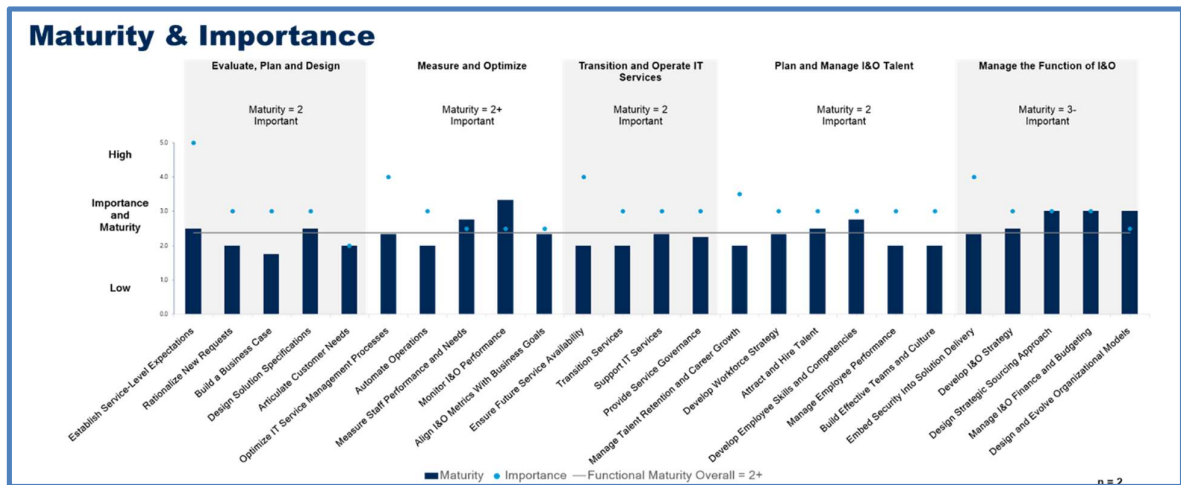
 <p>Crie uma organização de infraestrutura preparada para o futuro</p>	<ul style="list-style-type: none"> Transformar as formas de trabalhar para garantir que a infraestrutura possa dar suporte aos negócios Requalificar os talentos existentes para apoiar a modernização e a transformação digital; atrair talentos com 'novas habilidades' Construir organização para o futuro (por exemplo, agilidade, mentalidade de produto, flexibilidade)
 <p>Gerenciar e otimizar um ambiente de nuvem</p>	<ul style="list-style-type: none"> Estratégia de nuvem Migração para nuvem Governança e segurança na nuvem Gerenciar modelos híbridos, nuvem privada, outsourcing (terceirização)
 <p>Fornecer plataformas e serviços para habilitar a Transformação Digital</p>	<ul style="list-style-type: none"> Permitir a transformação organizacional e da TI, incluindo atividades de receita/experiência do cliente; ajudar a organização a estar pronta para futuras necessidades de negócios Modernização de ferramentas para dar suporte ao local de trabalho digital e novas formas de trabalhar

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

Exemplos de recursos focados em I&O 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 depto de I&O

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



Além dos recursos focados em I&O, a licença oferece acesso à riqueza de insights estratégicos e pesquisas técnicas oportunas 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.

5.2.2.1 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.

5.2.2.2 **ExpV2 GT – I&O Guided Leader**

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

■ **Leadership Partner (LP)**

- Suporte estratégico de um Leadership Partner, um conselheiro executivo experiente que se reunirá regularmente com o líder como coach, que construirá um plano de valor personalizado centrado em melhorias essenciais mutuamente acordadas e facilitará as conexões entre pares. O LP 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 LP 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.

5.2.3 ExPv2 GT – CISO Guided

5.2.3.1 Risco e Conformidade

5.2.3.1.1 ERM (Gestão Corporativa de Risco)

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



Source: Gartner
736899_C

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

Os tópicos que abordamos incluem as seguintes áreas:

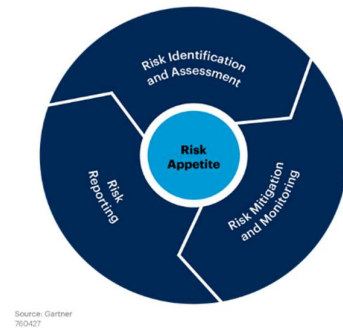
- **Gestão Funcional ERM:** Amadurecer a função de ERM, gerenciar o talento de ERM e aplicar ferramentas e tecnologia de gerenciamento de risco.
- **Política e Governança de ERM:** Desenvolver uma estrutura e política de gerenciamento de riscos, esclarecer funções e responsabilidades e assegurar a supervisão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

5.2.3.1.2 Gerenciamento do Processo de Risco

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

Os tópicos que abordamos incluem as seguintes áreas:

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



5.2.3.1.3 ***Estratégias de Resposta a Riscos***

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

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



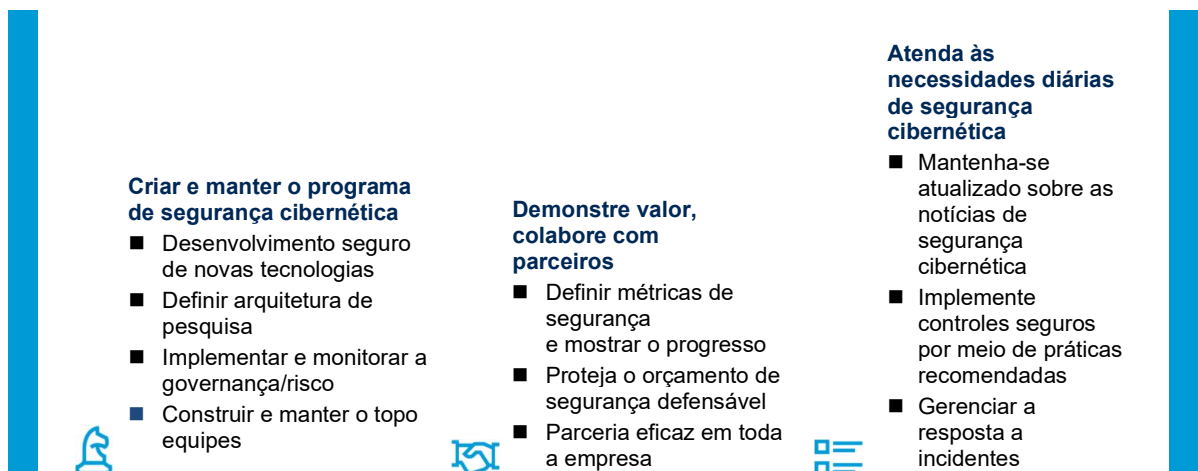
5.2.3.2 ***Segurança Cibernética e da Informação***

Gerenciar a segurança e os riscos da informação é um grande desafio no ambiente atual, onde as ameaças estão crescendo exponencialmente, evoluindo rapidamente e cada vez mais sofisticadas. O Gartner está comprometido em ajudar os líderes de gestão de risco e segurança cibernética a serem bem-sucedidos. Por meio da licença CISO Guided Team, fornecemos

insights acionáveis e objetivos focados exclusivamente nas necessidades dos CISOs e suas equipes.

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

Figura 5. Principais áreas de necessidade abordadas pelo Gartner para CISOs

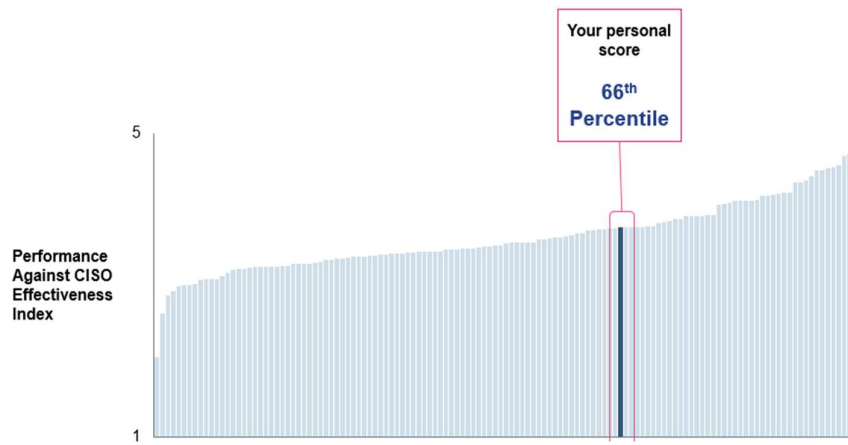


A equipe executiva da Gartner for CISOs fornece acesso sob demanda a pesquisas exclusivas, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de práticas recomendadas com foco exclusivo em CISOs que ajudam os CISOs a priorizar e acelerar suas iniciativas de segurança cibernética.

Exemplos de recursos focados no CISO do Gartner incluem:

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

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



Além dos recursos focados no CISO, o Gartner for CISOs Executive 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 às pesquisas e ferramentas do Gartner, todos os membros de equipe licenciados se beneficiam de interações ilimitadas com especialistas em aconselhamento e pesquisa do Gartner, que oferecem insights e recomendações contextualizadas para solucionar seus desafios exclusivos. Além disso, o Team Leader licenciado se beneficia ainda mais ao trabalhar com um Gartner Leadership Partner dedicado, um conselheiro executivo experiente que entende o papel do CISO e fornece recursos e orientação direcionados.

5.2.3.3 ExPv2 ET – CISO Guided Leader

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

■ Leadership Partner (LP)

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

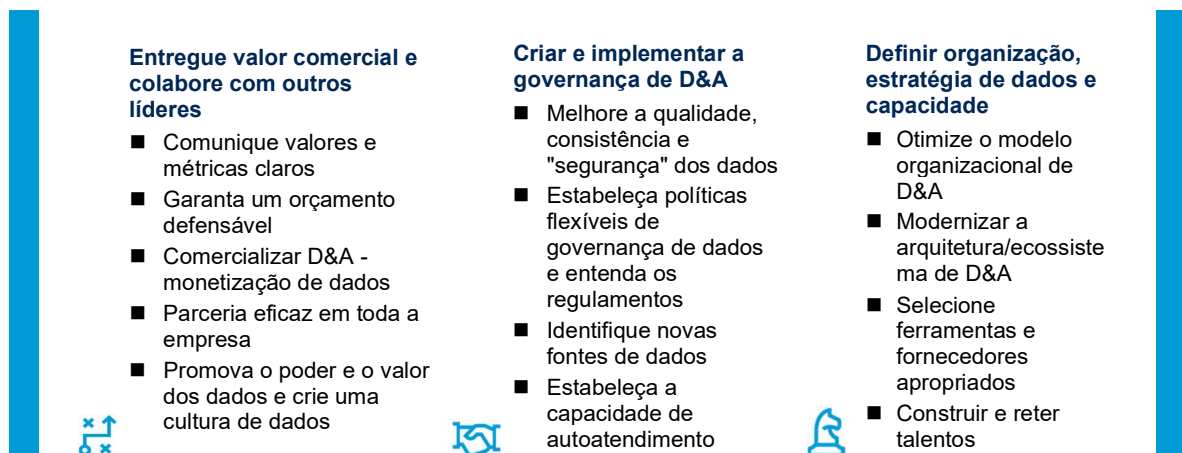
- Participação em uma comunidade exclusiva CISO Peer Connect.
- Rede de pares facilitada através do Parceiro de Liderança.

5.2.4 ExPv2 GT – CDAO Guided

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

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

Figura 7. Principais áreas de necessidade abordadas pelo Gartner para CDAOs



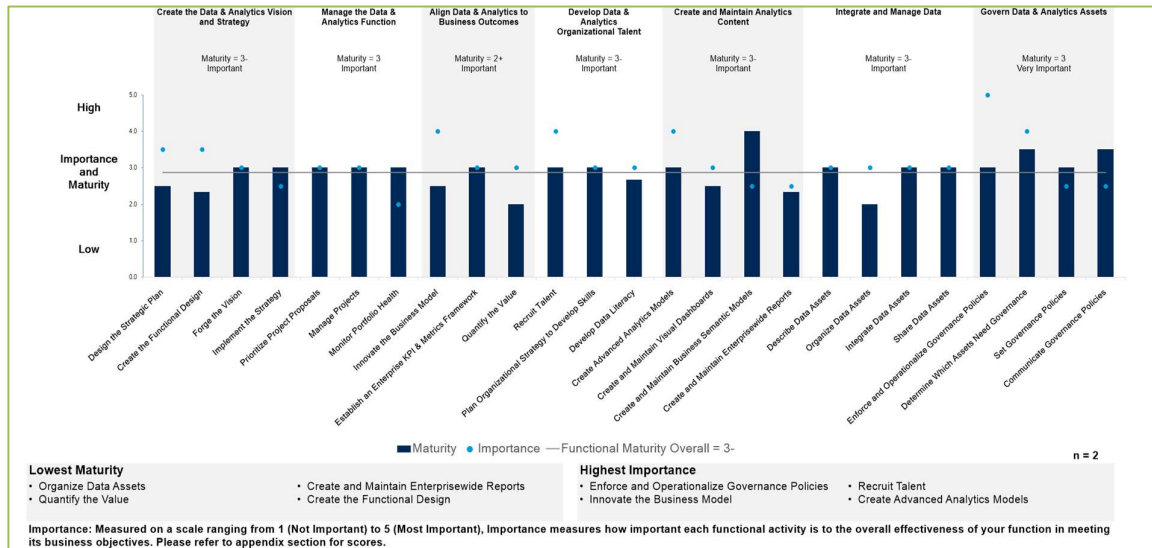
A equipe da licença CDAO Guided fornece acesso sob demanda a pesquisas exclusivas com foco em CDAO, benchmarks, ferramentas de autoatendimento e modelos de práticas recomendadas que ajudam os CDAOs a priorizar e acelerar suas iniciativas de D&A.

Exemplos de recursos focados em CDAO do Gartner incluem:

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

CDAOs avaliar os recursos atuais de seu programa de D&A usando padrões de desempenho objetivos baseados em pares, determinar quais atividades priorizar para melhoria e desenvolver um caminho para a maturidade usando insights específicos e acionáveis.

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



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

Além dos recursos focados em CDAO, o CDAO Guided oferece acesso à riqueza de insights estratégicos e pesquisas técnicas oportunas 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.

5.2.4.1 ExPv2 GT - CDAO Guided Leader

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

■ Leadership Partner (LP)

- Suporte estratégico de um LP, 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 LP irá:
 - Fornecer insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.
 - Fornecer suporte guiado para contextualizar o insight 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 LP 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**

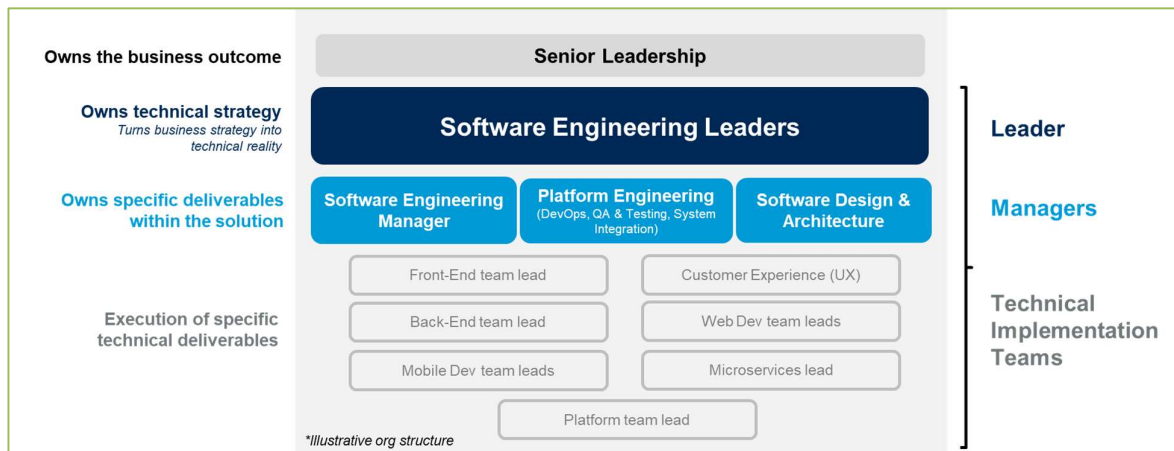
- Acesso VIP à Conferência Gartner Summit.

5.2.5 ExPv2 GT – SWEL (Software Engineering Leaders) Guided

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

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

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



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

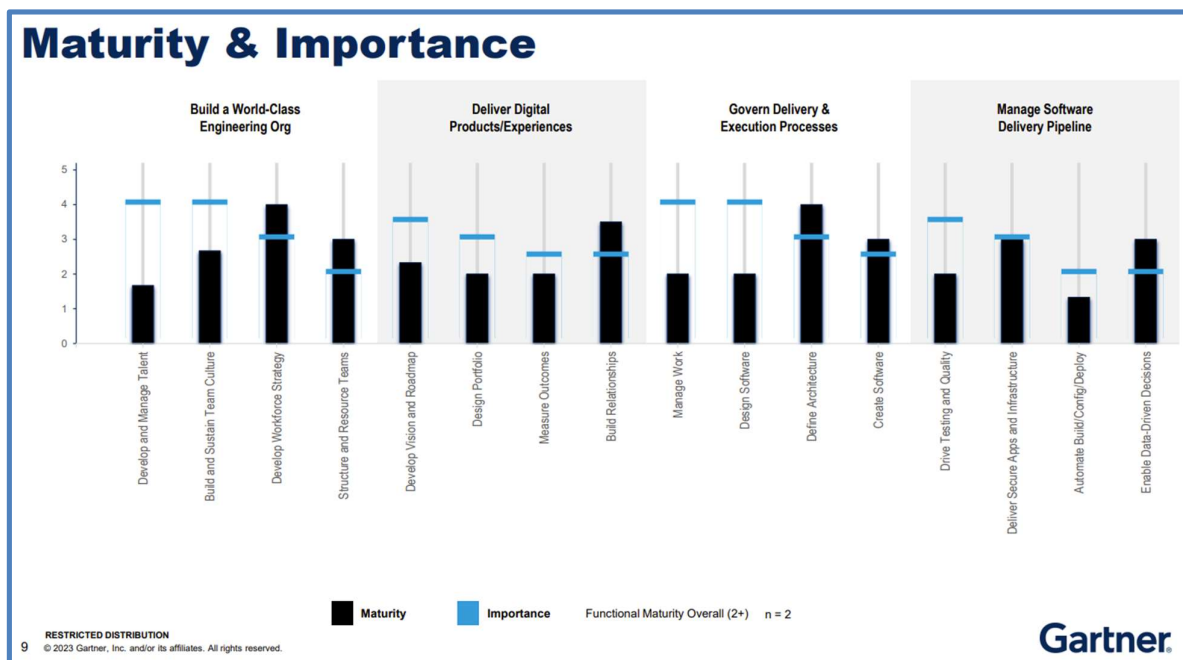
Exemplos de recursos focados em SWEL do Gartner incluem:

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



Além dos recursos focados em Engenharia de Software, o SWEL Guided oferece acesso à riqueza de insights estratégicos e pesquisas técnicas oportunas 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.

5.2.5.1 ExPv2 GT - SWEL Guided Leader

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

■ Leadership Partner (LP)

- Suporte estratégico de um LP, 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 LP irá:
 - Fornecer insights personalizados e personalizados relevantes para as iniciativas críticas do Líder para acelerar as decisões e a execução das iniciativas.

- Fornecer suporte guiado para contextualizar o insight 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 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.

5.3 Visão Geral dos Serviços

5.3.1 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.

5.3.1.1 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.

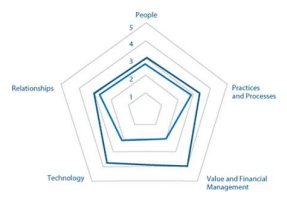
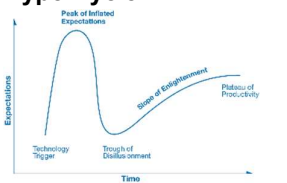
- A Agenda de Pesquisa do Gartner é mantida por meio de um rigoroso processo de atualização para garantir que permaneça atualizada e alinhada com as iniciativas mais importantes de nossos clientes. Todas as pesquisas são arquivadas após 18 meses, a menos que sejam consideradas relevantes e atuais.




5.3.1.2 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 nossos **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 1. Metodologias proprietárias do Gartner

Metodologia Gartner	Como essas metodologias agregam valor
<p>Score</p> 	<p>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.</p>
<p>Hype Cycle</p> 	<p>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.</p> <p>Hype Cycles vão ajudar o Cliente a:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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
<p>Magic Quadrant</p>	<p>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.</p> <p>Quadrantes Mágicos ajudarão ao Cliente a:</p>

Metodologia Gartner	Como essas metodologias agregam valor
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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
<p>Vendor Rating</p> 	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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
<p>Critical Capabilities</p> 	<p>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:</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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

5.3.2 Conteúdo de Iniciativas de Negócios

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

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

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

Prática de Pesquisa	Cobertura de tópicos com foco nos negócios
Gestão de produtos	<ul style="list-style-type: none"> ■ Desenvolvimento de Produto ■ Liderança de produto ■ Gerenciamento do ciclo de vida do produto ■ Planejamento de Produto
Atendimento e Suporte ao Cliente	<ul style="list-style-type: none"> ■ Estratégia e execução do canal de atendimento e suporte

Prática de Pesquisa	Cobertura de tópicos com foco nos negócios
	<ul style="list-style-type: none"> ■ Serviço e suporte Experiência e análise do cliente
Marketing	<ul style="list-style-type: none"> ■ Experiência do cliente
RH	<ul style="list-style-type: none"> ■ Eficácia do CHRO ■ Futuro do Trabalho ■ Aprendendo e desenvolvendo ■ Desenho Organizacional e Gerenciamento de Mudanças
Finança	<ul style="list-style-type: none"> ■ Tecnologia digital em finanças ■ Planejamento, Orçamento e Previsão
Risco, Jurídico, Conformidade e Auditoria	<ul style="list-style-type: none"> ■ Processo de gerenciamento de riscos corporativos ■ Tecnologia e Análise Jurídica e de Conformidade ■ Estratégias de Resposta a Riscos
Estratégia	<ul style="list-style-type: none"> ■ Planejamento Estratégico Corporativo

5.3.3 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.

5.3.4 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 3. 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ 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	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ferramentas interativas de diagnóstico ■ Avaliações de prontidão, maturidade, risco e habilidades ■ Auditorias e scorecards
Ferramentas de Apoio à Decisão	<ul style="list-style-type: none"> ■ Ferramentas de seleção de fornecedores, produtos e serviços ■ Ferramentas e calculadoras orientadas para a decisão (por exemplo, comprar versus alugar, terceirizar versus substituir)

5.3.5 Ferramentas de Diagnósticos e Avaliação

5.3.5.1 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 Assessment Model /	Descrição
Data and Analytics Maturity Score Assessment	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: <ol style="list-style-type: none"> 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.

5.3.5.2 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	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
There is a formal endpoint protection and backup strategy against the impact of malware	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Endpoint system configurations and application deployments are controlled through a formal process	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

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 compare a maturidade entre as disciplinas da organização e aproveite as melhores práticas em toda a organização.
- Fornecer uma base objetiva para comunicação, colaboração e planejamento multifuncionais.
- Otimizar os custos de negócios aumentando a eficácia e o impacto da organização.

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

Avaliação de maturidade	Descrição
Score for 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.

5.3.6 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.

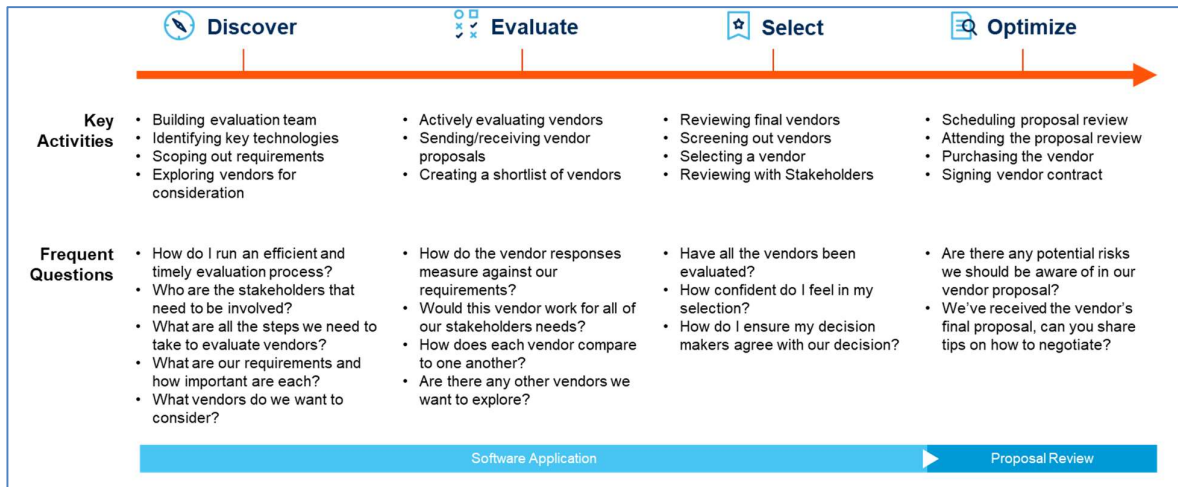
O BuySmart incorpora percepções e pesquisas do Gartner diretamente no processo de avaliação para ajudar a navegar pelas complexidades da compra e evitar o remorso do comprador.

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

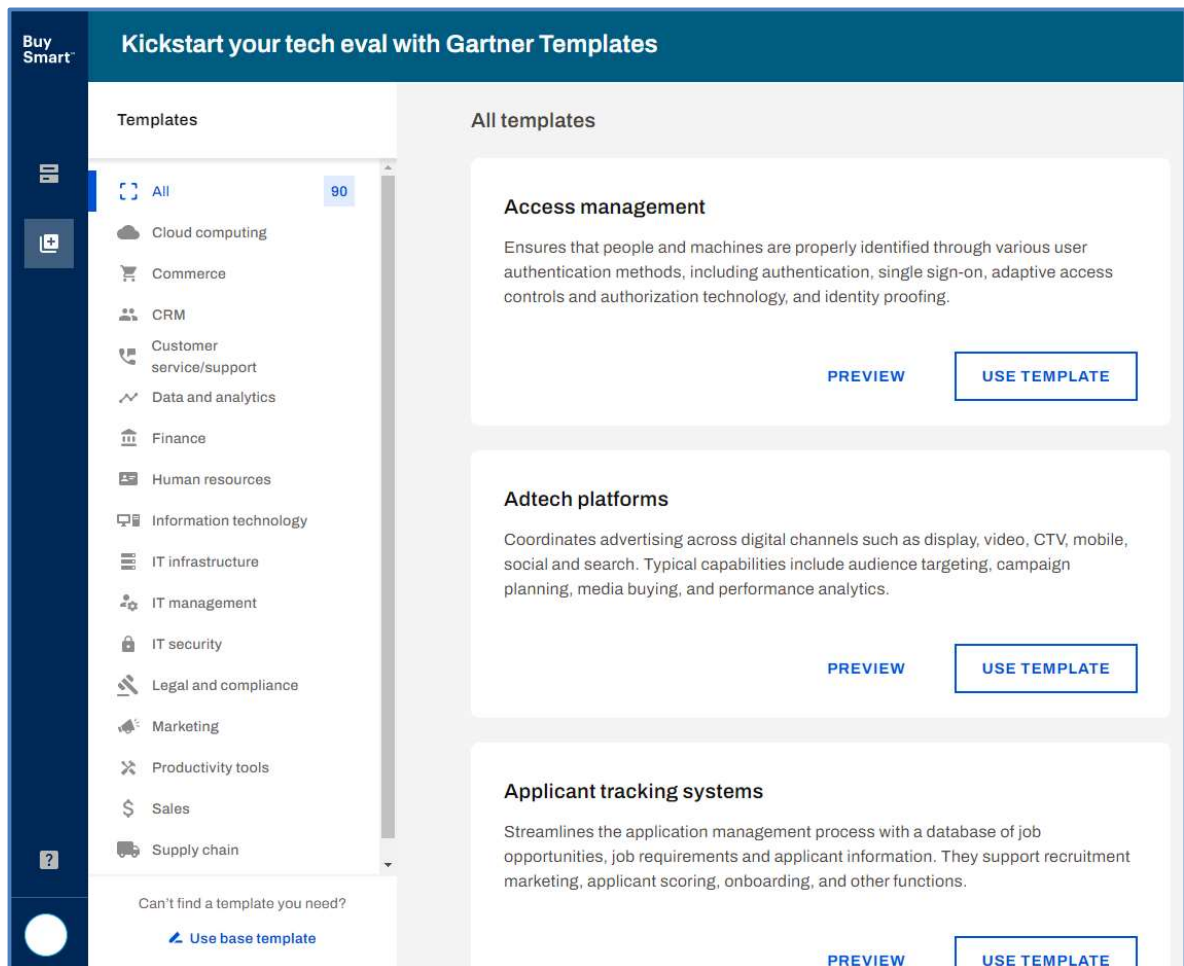
para ajudar o Cliente a tomar decisões informadas e adquirir tecnologia que forneça resultados para as prioridades de missão crítica da organização. O aplicativo foi desenvolvido para ajudar o Cliente a otimizar custos, economizar tempo e selecionar o fornecedor certo com confiança.

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.

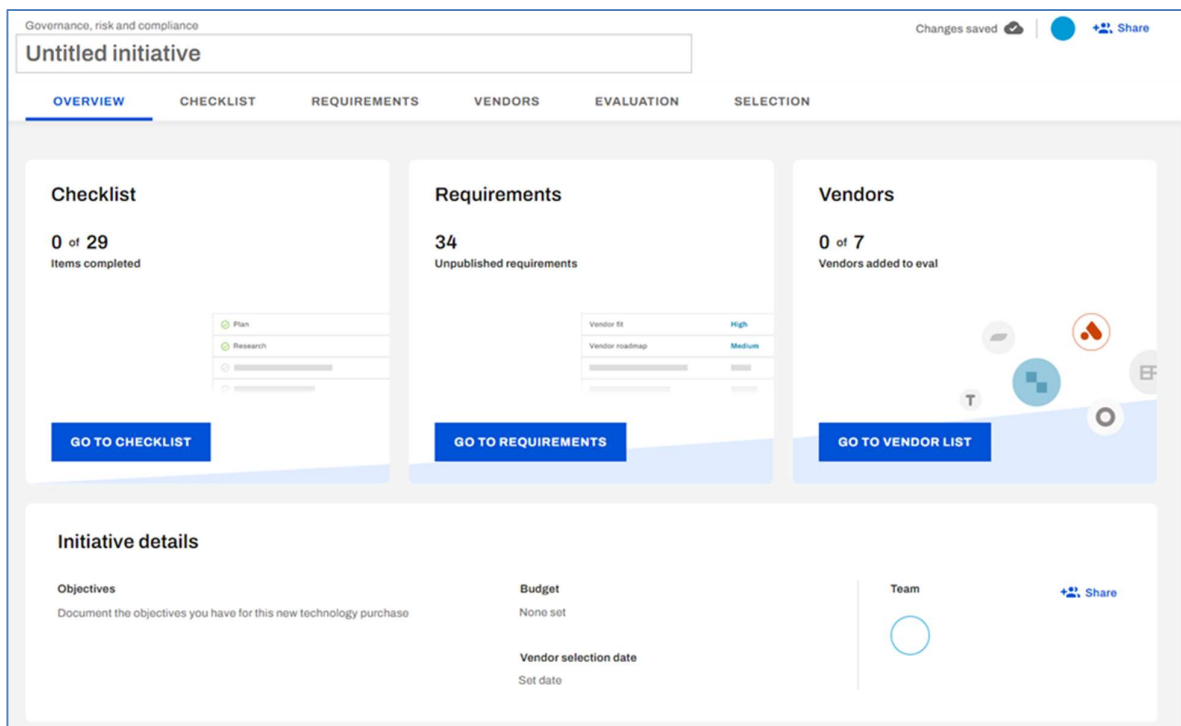


Depois que o Cliente seleciona um modelo (“template”), uma nova iniciativa de compra de tecnologia é criada no aplicativo BuySmart. A iniciativa apresenta um espaço de trabalho centralizado onde o Cliente pode acessar e editar informações fornecidas pelo modelo selecionado, como requisitos e fornecedores.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

5.3.7 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 4. Perguntas-chave para gastos mais inteligentes



Source: Gartner (2021)
ID: 752510

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.

5.3.8 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

5.4 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

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

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.

5.4.1 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.

5.4.2 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.

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

5.4.3 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.
- 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.

5.5 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.

5.6 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.

5.7 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 11. 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.

5.8 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 12. O Gartner Peer Insights fornecerá Clientes com 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. Clientes 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.

AVISOS, EDITAIS E TERMOS DE CONTRATOS

Secretaria de Estado da Casa Civil

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: 1º Termo Aditivo à Ata de Registro de Preços nº 005/2023.
PARTES: A Secretaria de Estado da Casa Civil e a empresa DCD Distribuidora Comercial de Descartável e Serviços Eireli.
OBJETO: Constitui objeto do presente instrumento a redução dos preços registrados na Ata de Registro de Preços nº 005/2023 para os itens discriminados na planilha abaixo, com fundamento no inciso IX do artigo 6º do Decreto nº 46.751/2019, ficando vigentes os valores descritos na planilha abaixo.
FUNDAMENTO: Inciso IX do artigo 6º do Decreto nº 46.751/2019.
DATA DA ASSINATURA: 19/02/2024.
PROCESSO Nº SEI-150001/025360/2022.

ITEM	Código ID	Descrição	UNIDADE DE MEDIDA	Preço Unitário
1	151805	COPO DESCARTÁVEL PADRÃO, MATERIAL: POLIESTIRENO, COR: BRANCA / INCOLOR, SEM TAMP, CAPACIDADE: 180 ~ 250 ML, NORMA: SELO COMPULSÓRIO INMETRO - PORTARIA Nº 453 DE 01/12/2010, FORMA FORNECIMENTO: CAIXA COM 2500 UNIDADES.	CAIXA	R\$ 93,60

Id: 2546200

EXTRATO DE TERMO

INSTRUMENTO: Termo de Credenciamento SECC nº 84/2023.
PARTES: A Secretaria de Estado da Casa Civil e a Berriel & Trotta Advogados Associados.
OBJETO: Aos servidores ativos, inativos e pensionistas da Administração Direta e Indireta do Estado do Rio de Janeiro, ex-participantes e beneficiários da PREVI-BANERJ, de produtos e serviços referente à mensalidade a título de honorários advocatícios, descrito no art.1º do Decreto nº 46.483/2019 que inseriu o inciso VII ao art.3º do Decreto nº 45.563, de 27 de janeiro de 2016.
PRAZO: 14/12/2023 a 14/12/2024.
DATA DA ASSINATURA: 14/12/2023.
FUNDAMENTO: Lei nº 8.666/93 e demais normas pertinentes, em especial o Decreto nº 45.563/16 e suas alterações e a Resolução SECCG nº 19/19.
PROCESSO Nº SEI-150001/021675/2023.

Id: 2546118

EXTRATO DE TERMO

INSTRUMENTO: Termo de Credenciamento SECC nº 136/2023
PARTES: A Secretaria de Estado da Casa Civil e a Mongeral Aegon Seguros e Previdência S.A. - MONGERAL S.A.
OBJETO: Aos servidores ativos, inativos e pensionistas da Administração Direta e Indireta do Estado do Rio de Janeiro, ex-participantes e beneficiários da PREVI-BANERJ, de produtos e serviços, cujo o objeto é operar em seguro de vida e de planos de previdência complementar aberta, conforme o disposto previsto nos incisos IV e VII do art. 4º do Decreto nº 45.563/16.
PRAZO: 06/12/2023 a 06/12/2024.
DATA DA ASSINATURA: 06/12/2023.
FUNDAMENTO: Lei nº 8.666/93 e demais normas pertinentes, em especial o Decreto nº 45.563/16 e suas alterações e a Resolução SECCG nº 19/19.
PROCESSO Nº SEI-150001/026906/2023.

Id: 2546083

ADMINISTRAÇÃO VINCULADA

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE INSTRUMENTO CONTRATUAL

INSTRUMENTO: Contrato CEDAE nº 008/2024 (DSG).
PARTES: A COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS - CEDAE e a ALPAX COMÉRCIO DE PRODUTOS PARA LABORATÓRIOS LTDA.
OBJETO: Aquisição de analisador total de óleos e graxas.
PRAZO: 03 (três) meses.
VALOR TOTAL: R\$ 472.300,00 (quatrocentos e setenta e dois mil e trezentos reais).
DATA DA ASSINATURA: 17/01/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/014484/2023 (Pregão Eletrônico - PE nº 061/2023 - DAD-3).

Id: 2546142

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE INSTRUMENTO CONTRATUAL

INSTRUMENTO: Contrato CEDAE nº 147/2023 (DSG).
PARTES: A COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS - CEDAE e a AZ ARMATUREN DO BRASIL LTDA.
OBJETO: Aquisição de 28 (vinte e oito) válvulas manuais de fechamento por alavanca para sistema de cloro líquido - diâmetro 1.
PRAZO: 115 (cento e quinze) dias.
VALOR TOTAL: R\$ 103.601,96 (cento e três mil, seiscentos e um reais e noventa e seis centavos).
DATA DA ASSINATURA: 26/01/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/016587/2023 (Inexigibilidade de Licitação - IL 022/2023).

Id: 2546143

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE INSTRUMENTO CONTRATUAL

INSTRUMENTO: Contrato CEDAE nº 197/2023 (DFI).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Lopes & Machado Consultores Ltda.
OBJETO: Contratação de consultoria especializada para elaboração de parecer técnico para embasar tomadas de decisões da gestão da companhia, quanto à correta classificação contábil da conta do ativo não circulante de "obras em andamento", conforme consta na ressalva do auditor independente listada nas demonstrações financeiras da companhia.
PRAZO: 60(sessenta) dias.
VALOR TOTAL: R\$ 52.000,00 (cinquenta e dois mil reais).
DATA DA ASSINATURA: 28/12/2023.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/026290/2023 (Dispensa de Licitação- DL nº 007/2023 - DFI).

Id: 2545972

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE INSTRUMENTO CONTRATUAL

INSTRUMENTO: Contrato CEDAE nº 157/2023 (DDC).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Smart Flow Tech Comércio e Serviços Ltda.
OBJETO: Aquisição de macromedidores para implantação do programa de redução de perdas dos sistemas de distribuição de água da Diretoria de Desenvolvimento das Cidades - DDC, Item 02.
PRAZO: 180 (cento e oitenta) dias.
VALOR TOTAL: R\$ 24.354,69 (vinte e quatro mil, trezentos e cinquenta e quatro reais e sessenta e nove centavos).
DATA DA ASSINATURA: 11/12/2023.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-E-12/800.163/2021 (Pregão Eletrônico - PE nº 0031/2023 - DAD - 3).

Id: 2545974

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE INSTRUMENTO CONTRATUAL

INSTRUMENTO: Contrato CEDAE nº 204/2023 (DAD).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Gartner do Brasil Serviços de Pesquisas Ltda.
OBJETO: Serviço Especializado de Pesquisa e Aconselhamento Independente e imparcial, de nível estratégico, tático e operacional, em Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), para suporte à equipe de gestores de TI da CEDAE, com vistas à implantação do programa CEDAE Digital, sem alocação de mão de obra.
PRAZO: 36 (trinta e seis) meses.
VALOR TOTAL: R\$ 9.322.600,00 (nove milhões, trezentos e vinte e dois mil e seiscentos reais).
DATA DA ASSINATURA: 11/01/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/028762/2023 (Inexigibilidade de Licitação - IL 015/2023 (DAD)).

Id: 2545976

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE INSTRUMENTO CONTRATUAL

INSTRUMENTO: Contrato CEDAE nº 191/2023 (DDC).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Mil Geradores Ltda.
OBJETO: Serviço de locação de geradores para unidades do interior.
PRAZO: 12 (doze) meses.
VALOR TOTAL: R\$ 1.869.999,84 (um milhão oitocentos e sessenta e nove mil, novecentos e noventa e nove reais e oitenta e quatro centavos).
DATA DA ASSINATURA: 15/12/2023.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/002858/2023 (Pregão Eletrônico - PE nº 027/2023).

Id: 2545977

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO

INSTRUMENTO: Termo Aditivo nº 02 Termo de cooperação técnica CEDAE nº 013/2023.
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Secretaria de Estado da Casa Civil.
OBJETO: Alteração qualitativa do Termo de Cooperação Técnica nº 013/2023, realizando a inclusão da contratação de serviços de Clipping e Monitoramento de Informações relacionados à Cedae e/ou de interesse Mútuo da Companhia e do estado do Rio de Janeiro.
PRAZO: Sem prazo.
VALOR TOTAL: Sem valor.
DATA DA ASSINATURA: 22/12/2023.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/005829/2023.

Id: 2545981

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 01 ao Contrato CEDAE nº 055/2023 (DTP).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Hexis Científica Ltda.
OBJETO: Promover a prorrogação do prazo de execução dos serviços.
PRAZO: 150 (cento e cinquenta) dias.
VALOR: Sem valor.
DATA DA ASSINATURA: 02/02/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/019462/2022 (Pregão Eletrônico - PE 006/2023).

Id: 2545969

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 02 ao Contrato CEDAE nº 066/2022 (DTP).
PARTES: A Companhia Estadual De Águas E Esgotos - CEDAE - e a Ebse Engenharia De Soluções S/A.
OBJETO: Rerratificação de Itens da planilha orçamentária, com acréscimo de 3,87% (três vírgula oitenta e sete por cento) do valor inicial do contrato.
PRAZO: Sem prazo.
VALOR: R\$ 3.085.966,92 (três milhões, oitenta e cinco mil, novecentos e sessenta e seis reais e noventa e dois centavos).
DATA DA ASSINATURA: 21/11/2023.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-E-12/800.666/2020 (Pregão Eletrônico - PE nº 616/2022).

Id: 2545970

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 02 ao Contrato CEDAE nº 040/2023 (DSG).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Planalto Hidrotecnologia Ltda.
OBJETO: Promover a prorrogação do prazo de execução dos serviços.
PRAZO: 91 (noventa e um) dias.
VALOR: Sem valor.
DATA DA ASSINATURA: 06/02/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-E-12/801.090/2020 (Procedimento Licitatório - LI nº 010/2022).

Id: 2545971

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 01 ao Contrato CEDAE nº 168/2022 (DPR).

PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Leo Educação e Participações Ltda.
OBJETO: Promover a renovação contratual.
PRAZO: 12 (doze) meses.
VALOR: R\$ 300.000,00 (trezentos mil reais).
DATA DA ASSINATURA: 02/02/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/019251/2022 (Inexigibilidade de Licitação - IL nº 024/2022 (DPR)).

Id: 2545973

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 04 ao Contrato CEDAE nº 110/2020 (DRI).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Locadora Grillo e Ribeiro Ltda.
OBJETO: Reajuste referente a 3ª anualidade contratual, referente ao período de maio/2023 à agosto/2024 e a alteração da cláusula oitava do Contrato n. 110/2020 (DRI).
PRAZO: Sem prazo.
VALOR: R\$ 399.085,08 (trezentos e noventa e nove mil, oitenta e cinco reais e oito centavos).
DATA DA ASSINATURA: 10/01/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-E-07/100.808/2019 (Pregão Eletrônico - PE nº 613/2020).

Id: 2545975

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 02 ao Contrato CEDAE nº 009/2022 (DJU).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a BMG Seguros S.A.
OBJETO: Promover a renovação contratual.
PRAZO: 24 (vinte e quatro) meses.
VALOR: R\$ 203.423,80 (duzentos e três mil, quatrocentos e vinte e três reais e oitenta centavos).
DATA DA ASSINATURA: 22/01/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/000758/2022 (Pregão Eletrônico Registro de Preços - PERP nº 657/2021).

Id: 2545978

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 01 ao Contrato CEDAE nº 048/2023 (DTP).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Wilo Indústria, Comércio e Importação Ltda.
OBJETO: Promover a prorrogação do prazo de execução dos serviços.
PRAZO: 120 (cento e vinte) dias.
VALOR: Sem valor.
DATA DA ASSINATURA: 18/01/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-150001/020498/2022 (Pregão Eletrônico - PE nº 0008/2023).

Id: 2545979

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 04 ao Contrato CEDAE nº 016/2020 (DPR).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Laborinfo Tecnologia da Informação Ltda- Me.
OBJETO: Promover a renovação do prazo contratual.
PRAZO: 12 (doze) meses.
VALOR: R\$ 954.479,95 (novecentos e cinquenta e quatro mil, quatrocentos e setenta e nove reais e cinquenta e cinco centavos).
DATA DA ASSINATURA: 19/01/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-E-07/100092/2019 (Pregão Eletrônico - PE nº 656/2019).

Id: 2545980

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 04 ao Contrato CEDAE nº 178/2019 (DPE).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Bradok Soluções Corporativas Ltda.
OBJETO: Para promover a renovação do prazo contratual.
PRAZO: 12 (doze) meses.
VALOR: R\$ 3.000.000,00 (três milhões de reais).
DATA DA ASSINATURA: 22/01/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-E-07/100.182/2019 (Pregão Eletrônico - PE nº 622/2019).

Id: 2545982

SECRETARIA DE ESTADO DA CASA CIVIL COMPANHIA ESTADUAL DE ÁGUAS E ESGOTOS

EXTRATO DE TERMO ADITIVO

INSTRUMENTO: Aditivo nº 01 ao Contrato CEDAE nº 122/2023 (DSG).
PARTES: A Companhia Estadual de Águas e Esgotos - CEDAE - e a Azellab Comércio de Equipamentos Ltda.
OBJETO: Promover a alteração na razão social da CONTRATADA de "Argia Comércio de Equipamentos Ltda." para "Azellab Comércio de Equipamentos Ltda."
PRAZO: Sem prazo.
VALOR: Sem valor.
DATA DA ASSINATURA: 11/01/2024.
FUNDAMENTO: Processo nº SEI-E-12/800.029/2021 (Pregão Eletrônico - PE nº 020/2023 - DAD 3).

Id: 2545983