



Brasília, 22 de outubro de 2025

Ao

Supremo Tribunal Militar - STM

Helder Pereira - Chefe da Seção de Governança e Contratações de Tecnologia da Informação e Comunicação

Ref.: Proposta de Serviços de Pesquisa e Aconselhamento Imparcial

Prezado Senhor,

Temos a satisfação de apresentar-lhe proposta técnica-comercial para serviços de pesquisa e aconselhamento imparcial Gartner, com vistas a apoiar o sucesso das prioridades e desafios do STM.

O Gartner é a maior e mais influente empresa do mundo em pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e caracteriza-se por sua independência e imparcialidade, tendo como foco, única e exclusivamente, o interesse do nosso cliente, uma vez que não comercializamos serviços nem produtos de outras empresas, tampouco implementamos suas soluções.

O serviço ofertado tem como meta oferecer aos usuários licenciados a possibilidade de consultar a base de conhecimento de classe mundial e participar de interações com nossos mais de 2.000 analistas / especialistas, trazendo informações relevantes, ágeis e eficazes para questões relacionadas ao planejamento e execução de iniciativas de TIC que impactam o negócio. Nossa proposta contempla ainda frameworks de serviços e ferramentas práticas, bem como interações com um time de serviços local, com experiência comprovada em gestão de TIC.

O período de vigência dos serviços de pesquisa e aconselhamento do Gartner aqui propostos será de 12 (doze) meses, contados a partir da assinatura do contrato e renováveis conforme previsto pela Lei 14.133/2021.

Finalmente, a oferta do Gartner e qualquer decisão subsequente é de acordo, e sujeito aos preços, termos e condições do Contrato.

Agradecemos por esta oportunidade e permanecemos à disposição.

Atenciosamente,

Edson Costa

Gartner do Brasil Serviços de Pesquisa Ltda

Proposta para
Supremo Tribunal Militar – STM

Serviços de Pesquisa e Aconselhamento
Imparcial em TIC

22 de outubro de 2025

Índice

1.0	Sumário Executivo	1
1.1	Singularidade dos serviços propostos	2
1.2	Notória Especialização	3
1.3	Inviabilidade de Competição	4
2.0	Proposta Técnica	6
2.1	Mapa Estratégico 2021-2026	6
2.2	Solução Proposta para o STM	6
2.2.1	Serviços de Aconselhamento Imparcial	7
2.3	Serviço Executive Programs V2 Guided Team	7
2.3.1	Melhor conteúdo para líderes e gestores	8
2.3.2	Modelo de Serviço	8
2.3.3	Exemplos de Recursos Gartner	9
2.3.4	Calendário de Eventos Gartner por região – 2025	15
3.0	Plano de Implementação proposto para o STM	16
4.0	Proposta Comercial	17
4.1	Serviços Gartner e Cronograma de Investimento	17
4.2	Participação Extra em Eventos Gartner	17
4.3	Tabela de Valores:	18
4.4	Informações adicionais	18
4.5	Validade da Proposta	19
4.6	Dados Bancários	19
5.0	Serviços Remotos	19
6.0	Condições Legais da Proposta	19

1.0 Sumário Executivo

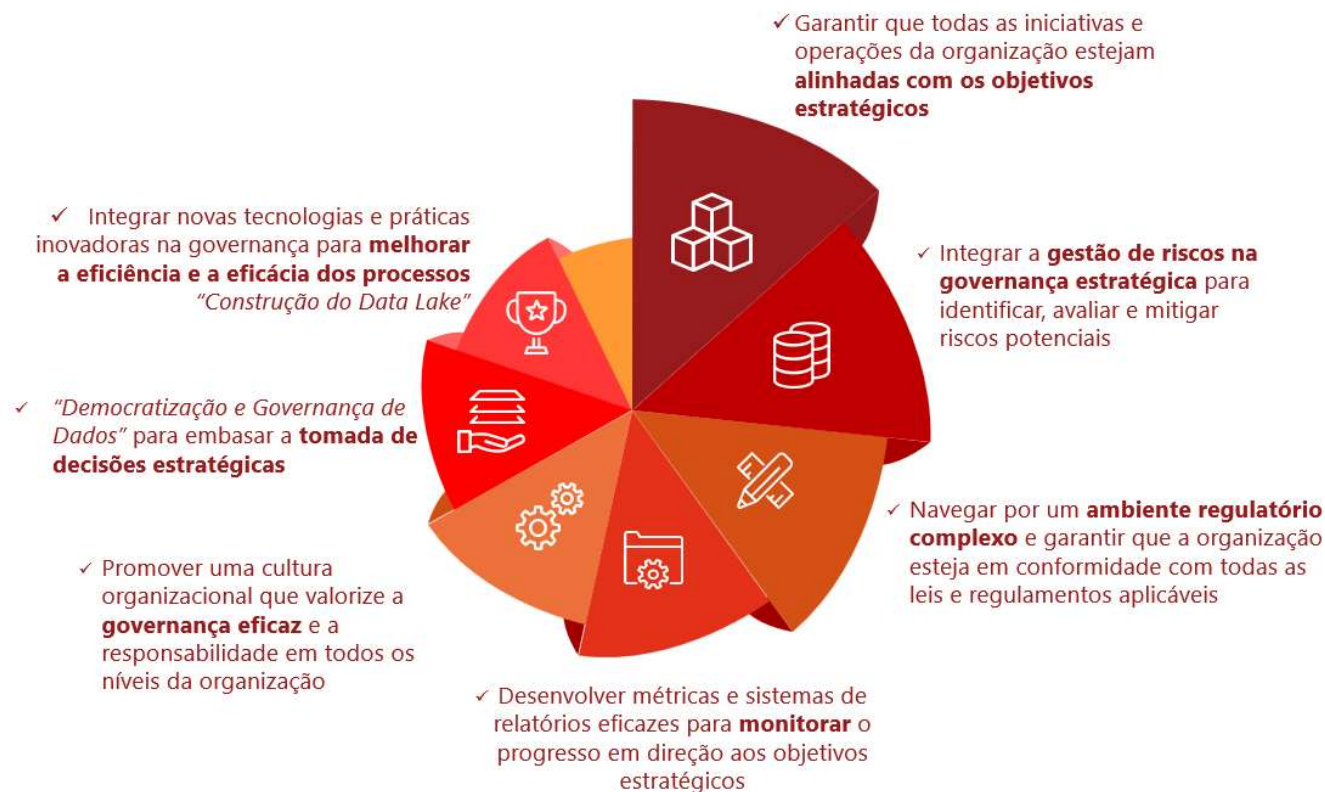
O Gartner é a maior empresa do mundo em pesquisa e aconselhamento em Tecnologia da Informação, Comunicação e Inovação e caracteriza-se por sua independência e imparcialidade. Nesse sentido, suas recomendações, análises e aconselhamentos não têm como objetivo a venda de produtos ou interesse em alguma tecnologia específica.

O Gartner possui mais de 2.000 analistas/especialistas, executivos de mercado, atuando em mais de 100 países, que falam coletivamente 50 diferentes idiomas, dedicados em tempo integral a entender os cenários e a evolução da Gestão da Tecnologia e Inovação. Esses analistas/especialistas relacionam-se periodicamente com mais de 14.000 organizações em todo o mundo. No Brasil o Gartner está presente há mais de 20 anos, e durante esse período as atividades locais do Gartner cresceram e hoje possuímos não só analistas/especialistas brasileiros e estrangeiros radicados no Brasil, mas também uma equipe responsável pelo suporte local aos clientes durante o processo de aconselhamento estratégico, tático e operacional. Nos últimos anos, crescemos significativamente junto à esfera Federal, Estadual e Municipal, sendo os órgãos da Administração Pública parte significativa da carteira de clientes do Gartner Brasil.

A nossa abordagem de atuação é contribuir para o sucesso das prioridades e iniciativas dos nossos clientes, colaborando ativamente para que as suas organizações estejam executando as melhores práticas de classe mundial em Gestão e Tecnologia, mantendo os nossos clientes sempre atualizados com as tendências e inovações tecnológicas importantes.

A seguir algumas das principais prioridades e desafios do STM a serem apoiadas pelos serviços constantes nesta proposta:





1.1 Singularidade dos serviços propostos

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

Com relação à singularidade, o objeto de nossa proposta é a prestação de serviços de pesquisa e aconselhamento imparcial, notório e especializado, por meio de subscrições que possibilitem acesso a bases de conhecimento e a seus autores, contemplando serviços de análise de tendências, prognósticos, avaliação de produtos e fornecedores, de maneira imparcial e por meio de metodologias formais, testadas e reconhecidas e com abrangência internacional, para os assuntos de tecnologia da informação e comunicação, que serão usados para subsidiar os processos de tomada de decisão dos níveis Estratégico, Tático e Operacional.

Nesse sentido, a independência e objetividade da empresa, devem ser características que lhe permitem fornecer aconselhamento balizado, vanguardista, confiável e imparcial na área de Tecnologia da Informação e Comunicação é essencial, e o Gartner possui informações institucionais que respaldam esses valores. Para assegurar independência e objetividade, o Gartner se apoia em três pilares básicos, mas importantes para efeito de contratação, e que são: i) ética de seus analistas; ii) independência dos fornecedores; e, iii) ouvidoria.

Visando comprovar a independência e objetividade da empresa - características 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^{1 2 3} para acesso online a elas.

- Em primeiro lugar, os analistas/especialistas 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/especialistas da empresa são obrigados a observar. Dentre as rigorosas diretrizes adotadas pelo Gartner, os seus analistas/especialistas não podem possuir ações de empresas ou setores por eles analisados e não estão autorizados a serem membros de Conselho de qualquer companhia na indústria tecnológica que esteja no âmbito de cobertura de pesquisas do Gartner.
- Em segundo lugar, 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.
- Em terceiro lugar, o Gartner possui uma ouvidoria interna, o “*Office of the Ombudsman*”, como é chamado, departamento este 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/especialistas, consultores 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.

¹ <https://www.gartner.com/en/about/policies/code-of-conduct>

² http://www.gartner.com/technology/about/ombudsman/omb_guide2.jsp

³ http://www.gartner.com/imagesrv/pdf/ombudsman_brochure.pdf

1.2 Notória Especialização

No que tange à especialização podemos afirmar que, conforme atesta a documentação, que o Gartner é um parceiro objetivo e indispensável de pesquisa e consultoria para mais de 14.000 organizações em mais de 120 países - em todas as principais funções, em todos os setores e tamanhos de empresa. Seu objetivo único e primordial é dar suporte aos clientes e suas equipes com os insights, conselhos e ferramentas necessários para atingir suas prioridades de missão crítica e alimentar o futuro de seus negócios. No cenário atual em constante evolução e cada vez mais complexo, não se trata de quanta informação que se tem, mas de ter as informações certas. É aí que o Gartner se diferencia no mercado. A empresa se especializou em eliminar a complexidade e fornecer o conhecimento necessário para tomar as decisões certas com rapidez e confiança. Para fazer isso, oferecem uma gama completa de métodos de pesquisa, como estudos proprietários aprofundados, práticas recomendadas de pares e da indústria, análise de tendências e modelagem quantitativa. A combinação de nossos métodos - incomparável no mercado - nos permite oferecer abordagens inovadoras que podem ajudá-lo a obter um desempenho de negócios mais elevado e sustentável. Com mais de 2.000 especialistas em todo o mundo com profundo conhecimento em TI, Marketing, Cadeia de Suprimentos, Recursos Humanos, Finanças, Vendas e Jurídico e Conformidade, é única no tipo de organização de Pesquisa e Consultoria e capacidade de atender os dirigentes e demais líderes na organização.

Por isso, o Gartner reúne condições tão efetivas para fornecer aconselhamento igualmente preciso, imparcial, objetivo e consistente. Isso nos levou a uma estrutura, área de cobertura de pesquisas e uma abrangência global que nos diferencia das demais empresas de pesquisa e aconselhamento.

Além de ser a única empresa deste tipo com analistas/especialistas no Brasil cobrindo o mercado nacional, o Gartner é a mais tradicional, com maior número de escritórios, de empregados em geral e de analistas/especialistas especificamente da área de Tecnologia da Informação em todo o mundo.

As bases de conhecimento do Gartner são próprias, sendo as maiores disponíveis no mercado, cobrindo o mais amplo escopo de temas de TIC e perspectivas em todos os níveis Estratégico, Tático e Operacional.

Visando comprovar a notória especialização e qualificação técnica do Gartner, apresentamos em anexo cartas da ABES – Associação Brasileira de Software, com objeto similar em características aos serviços desejados por este órgão.

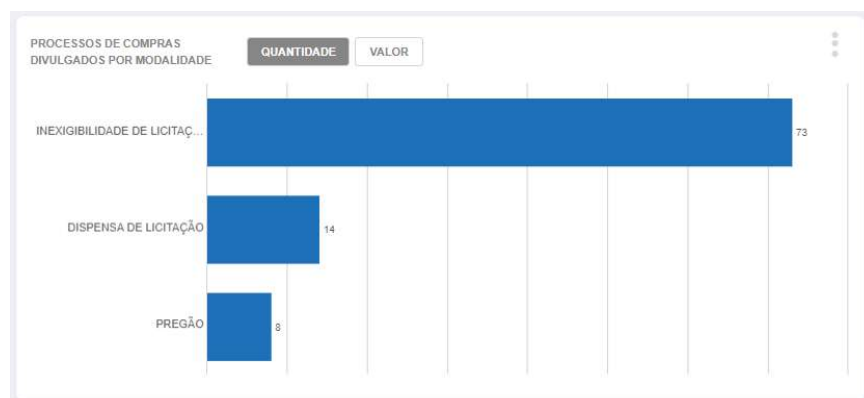
Item	Emissor	Tipo de Documento	Validade do Documento
1	ABES – Associação Brasileira de Software	Certidão 250902/44.146	Março/2026
2	ABES – Associação Brasileira de Software	Certidão 250909/44.205	Março/2026
3	ABES – Associação Brasileira de Software	Certidão 250909/44.206	Março/2026

1.3 Inviabilidade de Competição

Em consulta recente ao Painel de Compras do Governo Federal, que é uma excelente fonte de informações tendo em vista o volume de contratações de todo o tipo, identificamos 95 processos de contratação.

Destes a maioria esmagadora, ou seja, 73 processos por Inexigibilidade de Licitação, 14 na modalidade de dispensa de licitação e apenas 8 na modalidade de pregão.

(Fonte: <http://paineldecompras.economia.gov.br/processos-comptra>)



Em uma análise mais detalhada identificamos que as 14 contratações na modalidade de dispensa de licitação são relacionadas a outro tipo de oferta da empresa relativa a tickets de eventos que não é o objetivo desta contratação.

Assim restam 81 processos que estão relacionados ao objeto “serviço de aconselhamento imparcial em TIC”, numa análise

mais profunda, especificamente sobre os 8 processos da modalidade de pregão duas situações normalmente são registradas: ou apenas o Gartner participa do certame, ou no caso de mais de uma empresa participar apenas o Gartner se qualifica no atendimento ao objeto licitado, como seguem os exemplos abaixo:

Processos Licitatórios

Contratações via processos licitatórios (Pregões Eletrônicos):

- Ministério dos Transportes – 2023
- MPDFT – 2022
- Ministério das Relações Exteriores – 2021
- CGU (Controladoria Geral da União) – 2021
- TC/DF: Tribunal de contas do Distrito Federal – 2021
- DPRF (Polícia Rodoviária Federal) - 2020
- TST (Tribunal Superior do Trabalho) – 2019
- AGU (Advocacia Geral da União) – 2019

Ao analisar os resultados dos pregões eletrônicos listados acima, todos foram concluídos com a contratação do Gartner do Brasil e apresentaram os seguintes resultados (detalhado):

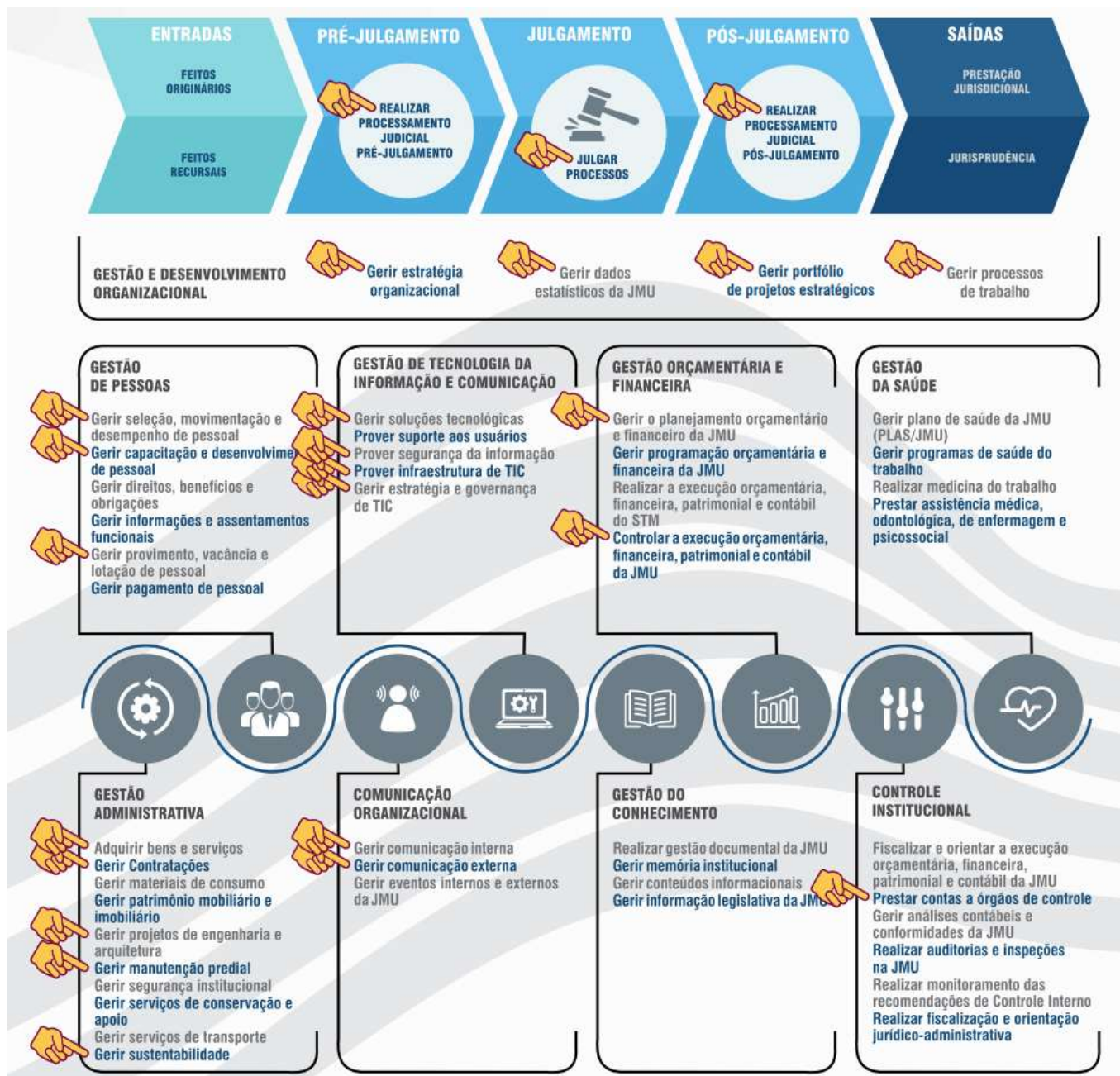
- 25% (02 processos) apenas o Gartner ofereceu proposta;
- 50% (04 processos) outros proponentes ofereceram propostas e foram desclassificados;
- 25% (02 processos) outros proponentes ofereceram um valor acima do estimado e não participaram da etapa de lances.

Dessa forma, com os dados que pesquisamos e temos acesso não houve até o momento, e que seja de nosso conhecimento, nenhum processo de contratação com o objeto “serviço de aconselhamento imparcial em TIC”, que tenha sido concluído com vitória ou oferta de outra empresa capaz de se qualificar e entregar o referido objeto, senão o Gartner do Brasil, ficando assim caracterizado um dos pilares para uma contratação na modalidade de Inexigibilidade é a impossibilidade de competição, segundo a legislação vigente.

Essas informações reforçam, portanto, a contratação direta do Gartner por Inexigibilidade, em vista do reconhecimento da **singularidade da demanda, notória especialização e inviabilidade de competição** para contratação dos serviços pretendidos, tal como ocorrido em diversos órgãos da Administração Pública.

2.0 Proposta Técnica

2.1 Mapa Estratégico 2021-2026



2.2 Solução Proposta para o STM

Esta proposta visa a prestação de serviços de pesquisa e aconselhamento imparcial, notório e especializado e contempla subscrições do programa executivo “Gartner Executive Programs v2 Guided” para subsídio às decisões, apoio ao planejamento e execução das prioridades e iniciativas do STM, em nível Estratégico e Tático, e incluem:

- Acesso a 2.000+ especialistas e à maior base de conhecimento em TIC e Gestão;

- Serviços complementares de apoio para interpretação e aplicação do conteúdo da base de conhecimento às prioridades e desafios do STM;
- Conferências globais, Virtual Briefings, Workshops e Webinários voltados para todos os níveis da organização.

2.2.1 Serviços de Aconselhamento Imparcial

A descrição dos serviços do Gartner, aqui ofertados, estão disponíveis nos links a seguir, os quais fazem parte da presente proposta:

Tipo	Nome do Serviço	Nível de Atuação	Qtde	Descrição dos Serviços
Leader	Executive Programs V2 Guided Team: Team Leader	Estratégica	01	http://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_team_ldr_ptb.pdf
Domínio	Executive Programs V2 Guided Team: CDAO Member	Tática	01	https://sd.gartner.com/sd_expv2_guided_cdao_guided_mbr_ptb.pdf

Tabela 1. Composição do licenciamento e descrição dos serviços

2.3 Serviço Executive Programs V2 Guided Team



2.3.1 Melhor conteúdo para líderes e gestores

Liderança em tecnologia de negócios Impacto na estratégia e execução de negócios digitais - Operações de negócio avançadas - Incorpore I&T na estratégia de negócio - Evoluir modelos operacionais - Liderar governança de TI corporativa - Apoie produtos e serviços digitais Liderança, Cultura e Gestão de Pessoas - Talento tecnológico avançado - Evoluir a estrutura organizacional de TI - Tendências e novas perspectivas - Liderar a mudança organizacional e moldar a cultura Liderança em tecnologia e inovação - Aplicativos - D&A, IA e plataformas digitais - Promova a inovação possibilitada pela tecnologia - Modernização de I&O e nuvem - Acompanhe e avalie tendências disruptivas Finanças tecnológicas, gestão de risco e valor - Contrato com partes externas - Demonstre o valor comercial da TI - Gerenciar riscos e segurança cibernética - Gerenciar finanças de tecnologia	Liderança Executiva - Inteligência Artificial - Nuvem para capacitação de negócios - Estratégias de experiência do cliente - Dados e análises - Negócios Digitais - Planejamento Estratégico Empresarial e Execução - Comunicações Executivas - Transições Executivas - Gestão de Inovação e Disrupção - Dinâmica de Liderança - Fusões e Aquisições - Otimização Estratégica de Custos - Gestão Estratégica de Riscos - Sustentabilidade - Talento Liderança & Performance Digital Desenvolvimento de Liderança Executiva - Desenvolva Liderança Executiva - Distribuir liderança em tecnologia Performance Digital - Avalie e melhore o desempenho digital - Comunique o desempenho digital - Aproveite benchmarks e insights digitais Iniciativas de Negócio Liderança em estratégia corporativa (aprimorada) - Formulação de Estratégia Corporativa - Execução Estratégica Corporativa - Gestão de Programas Estratégicos	Iniciativas de Negócio RH e Gestão de Pessoas - Futuro do Trabalho - Aprendizagem e Desenvolvimento - Design Organizacional e Gestão de Mudanças Estratégia (Fundacional) - Planejamento Estratégico Corporativo Suporte e Serviço ao Cliente - Estratégia e execução de canais de atendimento e suporte - Serviço e suporte Experiência e análise do cliente / cidadão Gestão de Produtos e “Produtização” - Design e criação de produtos/serviços - Descoberta e validação de produtos/serviços - Evolução e Gestão de Produtos/Serviços - Organização e Liderança de Produtos/Serviços Marketing - Experiência do usuários e cidadão Finanças - Tecnologia Digital em Finanças - Planejamento, Orçamento e Previsão Risco/Legal e Conformidade - Processo de gerenciamento de riscos empresariais - Planejamento e estratégia de tecnologia jurídica e de conformidade - Estratégias de resposta a riscos
--	--	---

2.3.2 Modelo de Serviço

O Gartner presta serviço técnico especializado de pesquisa e aconselhamento imparcial em Tecnologia da Informação e Comunicações, os quais são entregues no modelo de “subscrição” para que, durante todo o período contratual, o cliente membro tenha acesso, em regime de 24x7, a base de conhecimento do Gartner relativa à sua subscrição.

Essa mesma subscrição permite ao usuário licenciado realizar consultas aos especialistas do Gartner, para seu respectivo nível de licença, mediante agendamento prévio, sem limitação de quantidade, até o efetivo atendimento de sua necessidade, dentro do prazo de vigência dos serviços contratados.

Além destes acessos à base de conhecimento e aos analistas, as subscrições propostas ainda permitem o acesso a um evento Gartner por vigência anual de contrato, seja Symposium ou Summit, conforme descritivos dos serviços, e o acesso a uma rede de clientes para networking (o Peer Connect).

Por fim, as subscrições executivas ExP V2, conforme descritivos dos serviços, disponibilizam ao cliente o apoio de um Executivo do Gartner, que atuará como seu assessor (parceiro executivo), facilitando o acesso ao know-how Gartner e a internalização deste, de forma mais contextualizada ao seu cenário. Este Executivo é um profissional sênior em funções de TI e gestão, com vasta experiência de mercado e no segmento de negócio ou especialização do cliente, para interagir com ele e identificar suas prioridades para, então, elaborar um plano de trabalho que atenderá sua demanda, contemplando, da melhor forma possível, o uso dos recursos disponibilizados pelos serviços. Importante observar que este recurso representa um assessoramento, com interações virtuais periódicas, no mínimo mensais,

agendadas previamente. Contatos com maior frequência podem ser feitos, conforme necessidade do cliente, para atendimento a demandas ou cenários críticos, que requeiram apoio mais intenso.

Neste modelo não há um escopo fechado para os serviços, sendo possível atender diversas demandas, tendo como limitação principal a capacidade de trabalho / dedicação do usuário licenciado. Portanto, quanto maior e mais abrangente for o uso dos recursos Gartner pelo usuário licenciado, maior será o retorno sobre o investimento.



2.3.3 Exemplos de Recursos Gartner

Digital Execution Scorecard Framework (DES)



Uma avaliação abrangente da estratégia digital de uma organização, concebida para acelerar a tomada de decisões e impulsionar a execução. A ferramenta atualizada é totalmente automatizada, self-service com relatório de resultados instantâneo.

O benchmark e as recomendações estão alinhados à ambição digital da liderança executiva para preencher eventuais lacunas na capacidade de atingir suas prioridades estratégicas.

Os resultados incluem benchmarks por setor e líderes digitais para ajudar a identificar e entender aqueles que estão definindo os rumos da Transformação.

Scorecard intuitivo e flexível captura KPIs técnicos e de negócio essenciais para a organização

Fornecer uma visão de 360° de ponta a ponta da execução digital com base em KPIs **objetivos e quantitativos**

Digital Priorities
e.g., Direct Sales From Digital Channels (%)
Revenue from Digital Product and Services (%)

~55 KPIs

Digital Enablers
e.g., Cloud Based Applications (%)
High-Frequency Release Applications (%)

~35 KPIs

Crie perfis da sua organização com uma interface **simples e intuitiva**



Adapta dinamicamente a lista de KPI coletados para seu setor específico



Government

- Digital Customer Engagement (%)
- Fully-Digitized Enterprise Transactions (%)



Manufacturing

- Demand Forecast Error (%)
- Customer Service Requests Completed Through Digital Channels (%)

Capture suas **prioridades estratégicas** e principais áreas de foco, para produzir uma análise personalizada

	Not in Scope	Foundational (25th percentile)	Mainstream (50th percentile)	Industry Leader (75th percentile)
Generate New Digital Revenues	☐	☐	☐	☐
Customer Experience	☐	☐	☐	☐

Iniciativa- chave: Data & Analytics

Executive Leadership: Data and Analytics



Source: Gartner
738554

A iniciativa de dados e análise do Gartner para liderança executiva ajuda as empresas a executar suas prioridades de missão crítica que são alimentadas por dados e insights.

Os tópicos que cobrimos incluem:

- Liderança e dados e análises - introduza novos modelos de engajamento para identificar e proteger as habilidades e competências necessárias para criar uma cultura que busque dados e faz perguntas mais inteligentes para realizar uma organização orientada a dados.
- Otimização usando dados e análises - otimize a tomada de decisões com uma alocação de recursos que tem como alvo resultados específicos de negócios, aproveita os dados sobre como as pessoas e os processos trabalham juntos.
- Escalar o valor dos negócios com dados e análises - use uma estratégia de dados e análise e um modelo operacional para

dimensionar todas as transformações e iniciativas otimizadas em todos os investimentos.

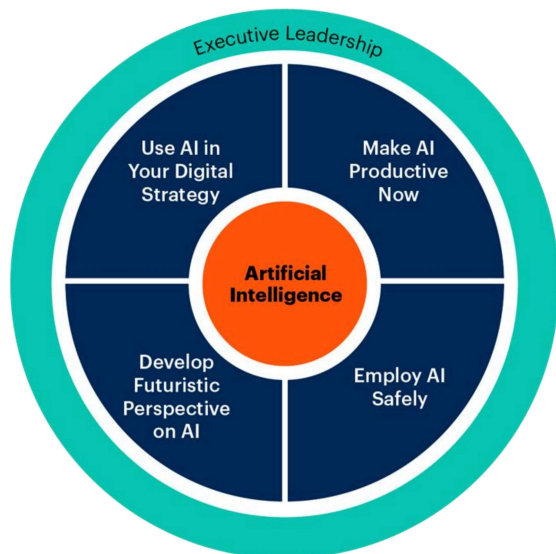
- Transformação usando dados e análises - crie uma visão em torno da disrupção com as descobertas e insights, operações autônomas com tomada de decisão automatizada e novos fluxos de receita ou otimização de custos baseados em dados.

Desafios recorrentes que você pode enfrentar

- Como a responsabilidade executiva pode ser alinhada e organizada para dados e análises?
- Como os executivos garantem que os dados sejam usados eticamente na organização?
- Quais são as práticas essenciais de execução e gerenciamento de desempenho? Problemas de talento e colaboração ainda prevalecem. O aproveitamento de recursos escassos de especialistas em ciência de dados, bem como especialistas em negócios mais prontamente disponíveis e menos versados em ciência de dados, continua sendo um desafio.
- Quais resultados de negócios os executivos podem melhorar com dados e análises, e por onde eles começam?

Iniciativa-chave: Roadmap para Inteligência Artificial

Executive Leadership: Artificial Intelligence



Source: Gartner
758919_C

A Iniciativa de Liderança Executiva da Gartner para a Inteligência Artificial (IA) ajudará as organizações a corresponder ao valor e potencial da IA às suas prioridades de negócios estratégicas.

Os tópicos que cobramos incluem:

- Desenvolva perspectivas futuras sobre a IA - alavancar dados, tecnologia, talento e processos e aumentar a escala da inteligência artificial na organização com vistas aos objetivos de negócio.
- Empregue a IA com segurança-conecte o que a IA faz bem ao que as pessoas querem de suas organizações, mas também mantenha um vínculo com práticas éticas, compatíveis, com reconhecimento de risco, observar a privacidade e viés.
- Torne a IA produtivo agora - identifique casos de uso de negócios, defina prioridades e crie um ecossistema fértil para o crescimento e a

escala da IA.

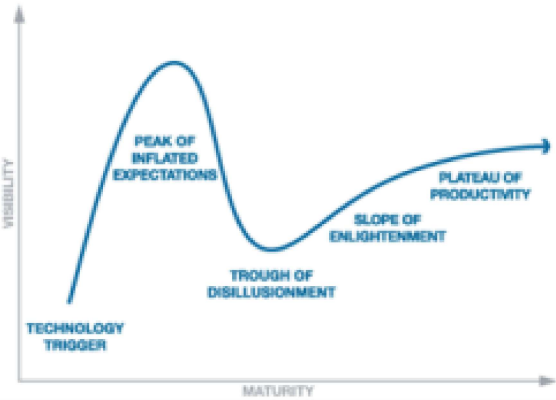
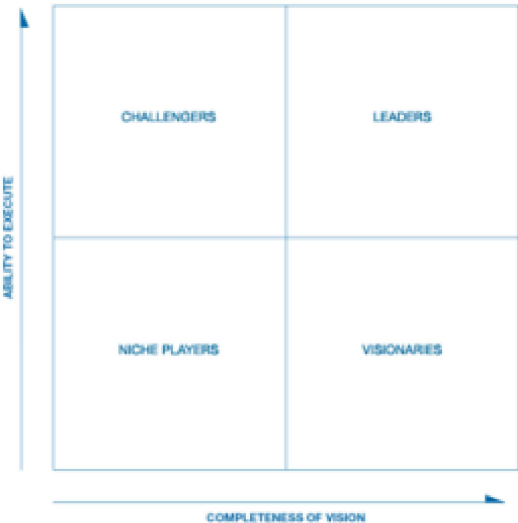
- Use a IA em sua estratégia digital - automatize os processos de negócios na extremidade “baixa” (low end) e no redesenhar a tomada de decisão com a IA na extremidade “alta” (high end); Crie potencial para novos produtos e modelos de negócios.

Desafios recorrentes que você pode enfrentar

- Como os líderes executivos devem responder ao objetivo e importância em evolução da IA para a organização digital e a sociedade?
- O que os líderes executivos precisam entender e aplicar a IA?
- Como a responsabilidade executiva pode ser alinhada e organizada para a IA?
- Quais resultados de negócios os líderes executivos podem melhorar com a IA e por onde eles começam?
- O que são casos de uso relevantes para a IA no meu setor?
- Como os líderes executivos priorizam os investimentos na IA?

Exemplos de Metodologias de Atuação Estratégica e Tática proprietárias do Gartner

Metodologia Gartner	Como estas metodologias agregam valor
Gartner ITScores 	Diagnósticos de maturidade Gartner Score cobrem mais de 45 áreas funcionais em toda a empresa e aplicam uma metodologia consistente que considera a capacidade e a importância organizacional.
Ignition Guides 	Guias de ignição do Gartner produzidos para acelerar a execução de iniciativas em equipe em quase todas as funções empresariais. Contém um passo a passo baseado em melhores práticas e no conhecimento dos analistas Gartner.

Hype Cycles 	O Hype cycle do Gartner fornece uma representação gráfica da maturidade e adoção das tecnologias e das aplicações, e como são potencialmente relevantes para resolver problemas de negócio reais e explorar oportunidades novas.												
Magic Quadrants 	Os quadrantes mágicos do Gartner são uma consolidação de pesquisas em um mercado específico, inteiramente personalizáveis para sua organização. Proporcionam uma visão ampla das posições relativas dos concorrentes de mercado para uma tecnologia. Aplicando um tratamento gráfico e um conjunto uniforme de critérios de avaliação, os quadrantes mágicos do Gartner ajudam rapidamente aos clientes entender como os bons fornecedores da tecnologia estão executando em relação às suas visões indicadas.												
Critical Capabilities Capabilities and Weightings CUSTOMIZE <table border="1"> <tbody> <tr> <td>Data Governance</td> <td>5%</td> </tr> <tr> <td>Data Modeling</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Data Stewardship</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>Hierarchy Management</td> <td>10%</td> </tr> <tr> <td>Information Quality/Semantic...</td> <td>20%</td> </tr> <tr> <td>Loading/Sync/Business Servic...</td> <td>10%</td> </tr> </tbody> </table>	Data Governance	5%	Data Modeling	10%	Data Stewardship	15%	Hierarchy Management	10%	Information Quality/Semantic...	20%	Loading/Sync/Business Servic...	10%	Ajuda a obter uma visão minuciosa do posicionamento de ofertas de produtos e serviços, ver notas para vários itens de produtos de um Magic Quadrant, por caso de uso, comparar produtos e serviços em relação a um conjunto de diferenciadores, para suportar decisões estratégicas de aquisições. Provê complemento da visão de mercado com análises aprofundadas de produtos e serviços em vários cenários.
Data Governance	5%												
Data Modeling	10%												
Data Stewardship	15%												
Hierarchy Management	10%												
Information Quality/Semantic...	20%												
Loading/Sync/Business Servic...	10%												

2.3.4 Calendário de Eventos Gartner por região – 2025 (gartner.com/conferences/calendar)

APAC			Japan		
Security & Risk Management Summit	3 – 4 March	Sydney, Australia	Data & Analytics Summit	20 – 22 May	Tokyo, Japan
CFO & Finance Executive Conference	24 – 25 March	Sydney, Australia	Application Innovation & Business Solutions Summit	18 – 19 June	Tokyo, Japan
CIO Leadership Forum	6 – 7 May	Sydney, Australia	CIO Leadership Forum	9 – 10 July	Tokyo, Japan
IT Infrastructure, Operations & Cloud Strategies Conference	13 – 14 May	Sydney, Australia	Security & Risk Management Summit	23 – 25 July	Tokyo, Japan
Data & Analytics Summit	17 – 18 June	Sydney, Australia	Digital Workplace Summit	27 – 28 August	Tokyo, Japan
IT Symposium/Xpo™	8 – 10 September	Gold Coast, Australia	IT Symposium/Xpo	28 – 30 October	Tokyo, Japan
HR Symposium/Xpo™	17 – 18 November	Sydney, Australia	IT Infrastructure, Operations & Cloud Strategies Conference	2 – 4 December	Tokyo, Japan
Europe			Latin America		
CIO Leadership Forum	11 – 12 March	London, U.K.	Data & Analytics Summit	28 – 29 April	São Paulo, Brazil
Identity & Access Management Summit	24 – 25 March	London, U.K.	Security & Risk Management Summit	5 – 6 August	São Paulo, Brazil
Marketing Symposium/Xpo™	12 – 13 May	London, U.K.	CIO & IT Executive Conference	22 – 24 September	São Paulo, Brazil
Data & Analytics Summit	12 – 14 May	London, U.K.	Middle East		
Supply Chain Leaders Forum	18 – 20 May	Barcelona, Spain	Security & Risk Management Summit	7 – 8 April	Dubai, UAE
Digital Workplace Summit	19 – 20 May	London, U.K.	CIO & IT Executive Conference	6 – 8 October	Dubai, UAE
Supply Chain Symposium/Xpo™	19 – 21 May	Barcelona, Spain	North America		
Application Innovation & Business Solutions Summit	8 – 9 September	London, U.K.	CIO Leadership Forum	10 – 11 February	Hollywood, FL
CFO & Finance Executive Conference	10 – 11 September	London, U.K.	CIO Leadership Forum	24 – 25 February	Phoenix, AZ
Security & Risk Management Summit	22 – 24 September	London, U.K.	Data & Analytics Summit	3 – 5 March	Orlando, FL
HR Symposium/Xpo	7 – 9 October	London, U.K.	Tech Growth & Innovation Conference	10 – 11 March	Grapevine, TX
Supply Chain Planning Summit	3 – 4 November	London, U.K.	Digital Workplace Summit	12 – 13 March	Grapevine, TX
IT Symposium/Xpo	10 – 13 November	Barcelona, Spain	Supply Chain Symposium/Xpo	5 – 7 May	Orlando, FL
IT Infrastructure, Operations & Cloud Strategies Conference	17 – 18 November	London, U.K.	CFO & Finance Executive Conference	20 – 21 May	National Harbor, MD
India			CSO & Sales Leader Conference	20 – 21 May	Las Vegas, NV
Security & Risk Management Summit	10 – 11 March	Mumbai, India	Marketing Symposium/Xpo	2 – 4 June	Denver, CO
Data & Analytics Summit	2 – 3 June	Mumbai, India	Application Innovation & Business Solutions Summit	3 – 5 June	Las Vegas, NV
IT Symposium/Xpo	17 – 19 November	Kochi, India	Security & Risk Management Summit	9 – 11 June	National Harbor, MD
			Enterprise Risk, Audit & Compliance Conference	8 – 9 September	Grapevine, TX
			IT Symposium/Xpo	20 – 23 October	Orlando, FL
			HR Symposium/Xpo	27 – 29 October	Orlando, FL
			Supply Chain Planning Summit	2 – 3 December	Denver, CO
			Identity & Access Management Summit	8 – 10 December	Grapevine, TX
			IT Infrastructure, Operations & Cloud Strategies Conference	9 – 11 December	Las Vegas, NV

3.0 Plano de Implementação proposto para o STM

Esta é uma proposição para o plano de implementação. Após o início da execução do contrato haverá a validação e/ou revisão das atividades e cronograma junto ao STM.

Atividade	Responsável	Prazo estimado
Assinatura do Contrato	STM e Gartner	Outubro de 2025
Comunicação por e-mail referente ao licenciamento e acesso ao Portal	Gartner	Até 8 dias úteis após a assinatura do contrato
Web tour do Portal aos usuários licenciados	STM e Gartner	A ser ofertado aos usuários licenciados em até 10 dias úteis após a assinatura do contrato
Apresentação do plano inicial de serviços aos usuários licenciados	STM e Gartner	A ser agendado com os usuários licenciados em até 15 dias úteis após a assinatura do contrato
Avaliação periódica	STM e Gartner	A ser agendado a cada 60 ou 90 dias ao longo da vigência do contrato
Avaliação periódica final de contrato, avaliação sobre escopo de trabalho e processo de renovação ou nova contratação	STM e Gartner	90 a 120 dias anteriormente ao fim da vigência do contrato
Reinício do contrato	STM e Gartner	A ser pactuado em aditivo ou novo contrato

Tabela 2. Plano de Implementação proposto

4.0 Proposta Comercial

4.1 Serviços Gartner e Cronograma de Investimento

A oferta da Gartner e qualquer decisão subsequente é de acordo (e sujeito a) com os preços, termos e condições do Contrato.

2025				
Service Name	Level of Access		Valor Total (12 meses)	
Executive Programs V2 Guided Team	Leader	1	R\$	493,000.00
Executive Programs V2	CDAO Guided Member	1	R\$	488,300.00
Valor Total			R\$	981,300.00

(*) Os pagamentos referentes a cada ano podem ser efetuados à vista, no valor de R\$ 981.300,00 (novecentos e oitenta e um mil e trezentos reais); ou em 12 (doze) parcelas mensais no valor de R\$ 81.775,00 (oitenta e um mil, setecentos e setenta e cinco reais), em até 10 (dez) dias úteis após a apresentação das notas fiscais devidamente atestadas pela unidade responsável pela fiscalização do contrato.

4.2 Participação Extra em Eventos Gartner

A contratação de simpósios e conferências técnicas que abordam as melhores práticas em TIC de modo a permitir troca de experiências e conhecimento com outros pares, contribuindo para insights práticos relacionados ao segmento de TIC no setor público. O pagamento para esses itens será realizado sob demanda, com base nos quantitativos efetivamente utilizados.

Em conformidade com a política do Gartner, os descontos na tarifa de Grupo para eventos tipo Symposium detalham que:

- A cada 4 tickets contratados, 1 cortesia para a mesma conferência.
- A cada 8 tickets contratados, 2 cortesias para a mesma conferência.
- A cada 12 tickets contratados, 3 cortesias para a mesma conferência.
- A cada 16 tickets contratados, 4 cortesias para a mesma conferência.

Em conformidade com a política do Gartner, os descontos na tarifa de Grupo para eventos tipo Summit detalham que:

- A cada 3 tickets contratados, 1 cortesia para a mesma conferência.
- A cada 5 tickets contratados, 2 cortesias para a mesma conferência.
- A cada 7 tickets contratados, 3 cortesias para a mesma conferência.
- A cada 10 tickets contratados, 4 cortesias para a mesma conferência.

As Descrições dos Serviços supracitados estão disponíveis através do hyperlink abaixo:

Nome do Evento	Descrição do Serviço URL
SUMMIT	https://sd.gartner.com/sd_it_summit_ticket_ptb.pdf
SYMPOSIUM*	https://sd.gartner.com/sd_it_symp_ticket_ptb.pdf

4.3 Tabela de Valores:

CONFERÊNCIA	LOCAL	VALOR ANO 1
CIO & IT Executive	São Paulo	R\$ 15.604,00
Symposium	Barcelona	R\$ 32.623,00
Symposium	Orlando	R\$ 34.761,00
Summit	São Paulo	R\$ 11.376,00
Summit	EUA	R\$ 20.093,00
Summit (D&A, Security, IOCS, Apps)	EUA	R\$ 23.612,00

*Para evento no Brasil, o serviço TICKET SYMPOSIUM, é utilizado para a conferência CIO&IT Executive.

Os valores descritos neste contrato, seguem a lista vigente de preços do Gartner. Caso haja alguma alteração de valores nos tickets nos anos seguintes, na mesma modalidade de MULTIPLOS ANOS, o menor valor deverá vigorar para o ano corrente e os próximos, mediante um aditivo de contrato.

Os Tickets serão adquiridos pela Contratante, após a confirmação de disponibilidade pelo Gartner, através da emissão de uma Ordem de Serviço especificando Evento, quantidade e valor, em até 15 dias antes da data do Evento ou conforme disponibilidade.

Após a realização do Evento, o Gartner emitirá a fatura respectiva, a qual deverá ser paga no prazo de 30 (trinta) dias.

O Gartner envidará esforços razoáveis para confirmar a disponibilidade dos Tickets para a Contratante conforme acima, não havendo, porém, garantia de tal disponibilidade, pois esta está sujeita a capacidade e condições específicas de cada um dos Eventos.

No caso de renovação do contrato por meio de termo aditivo para além do seu período de vigência inicial, serão aplicados os preços de tabela do Gartner então vigentes, não se aplicando índice de reajuste eventualmente previsto no contrato.

4.4 Informações adicionais

- Os valores apresentados nesta proposta comercial são expressos em Reais, e contemplam todos os impostos.
- Essa proposta foi elaborada para um contrato com vigência de 12 (doze) meses, contados a partir da assinatura do contrato e renováveis, com o devido reajuste legal baseado no índice

IPCA ou outro índice oficial que vier a substituí-lo, a ser aplicado transcorridos prazo mínimo de 12 (doze) meses, a partir da presente data, nos termos previstos na Lei 14.133/2021.

- As condições gerais apresentadas nesta proposta deverão ser parte integrante do Contrato a ser firmado entre as partes, e em caso de conflito, estas cláusulas deverão prevalecer sobre as demais, exceto as que eventualmente não estejam de acordo com a Lei 14.133/2021.

4.5 Validade da Proposta

A presente proposta é válida por **60 (sessenta) dias** a partir da presente data.

4.6 Dados Bancários

Razão Social: GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISA LTDA

CNPJ: 02.593.165/0001-40

BANCO: JP Morgan – 376

Agência: 0001 Conta Corrente: 01.100046-0

5.0 Serviços Remotos

Destaca-se que os serviços do Gartner são virtuais, inclusive os inquiries/insights. Cumpre esclarecer que o Gartner sempre prestou boa parte dos serviços de forma virtual e recentemente decidiu por manter a entrega dos inquiries/insights remotamente após a experiência bem sucedida em 2020 e 2021 (período de pandemia), na qual foi descoberto que os serviços virtuais são entregues com maior velocidade, agilidade e escala, criando maior valor e engajamento para os clientes.

6.0 Condições Legais da Proposta

A presente proposta comercial (“Proposta”) é condicionada aos seguintes termos e condições legais:

Propriedade e Uso dos Serviços. O Gartner detém e retém a propriedade de todos os direitos dos Serviços que não expressamente outorgados ao Cliente. Somente os indivíduos nomeados (“Usuário Licenciado”) no contrato que venha a ser firmado entre as Partes (“Contrato”) podem acessar os Serviços. Cada Usuário Licenciado receberá uma senha exclusiva, que não poderá ser compartilhada. O Cliente concorda em revisar e cumprir a Política de Uso do Gartner (“Gartner Usage Policy”), que está acessível a todos os Usuários Licenciados por meio da seção “Policies” em gartner.com. Dentre as diretrizes estabelecidas, a Gartner Usage Policy define como o Cliente pode substituir o Usuário Licenciado, as exceções para extrair/compartilhar o serviço internamente dentro do Cliente, e as exceções de como utilizar fragmentos e citações do serviço externamente. Em nenhuma hipótese serão transferidos os direitos de propriedade intelectual dos documentos da base de conhecimento, pesquisas e metodologia do Gartner, sendo que qualquer disposição em contrário será inaplicável.

Limitação de Garantia. Os Serviços são fornecidos tal como desenvolvidos à data da entrega (numa base “As Is”), e o Gartner expressamente exclui quaisquer garantias, expressas ou implícitas, estatutárias ou outras, incluindo, mas não limitado a quaisquer garantias implícitas de comercialização e/ou adequação dos Serviços a uma finalidade específica e ou 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 reconhece 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 uma determinada ação pelo Cliente. O Gartner não pode ser responsabilizado por nenhuma ação ou decisão que tenha sido tomada pelo Cliente com base nos Serviços ou em qualquer informação ou dados neles contidos. O Cliente está ciente e assume todos os riscos relacionados com o uso dos Serviços prestados.

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 esta Proposta e o Contrato será limitada ao valor total pago pelo Cliente em relação ao Serviço que gerou o pleito ou a reclamação. A somatória de eventuais multas aplicáveis de acordo com o Contrato não poderá exceder o limite de 30% (trinta por cento) do seu valor anual, assegurando-se ao Gartner ampla defesa e contraditório.

Informações Confidenciais. Cada parte concorda em manter como confidencial qualquer informação comunicada pela outra parte em relação a esta Proposta e o Contrato. A obrigação de confidencialidade não se aplica quando a informação: (1) seja de domínio público no momento de sua comunicação; (2) seja independentemente desenvolvida pela parte receptora; (3) tenha entrado no domínio público posteriormente à comunicação da parte divulgadora à parte receptora e sem que tal decorra de culpa da parte receptora; (4) já esteja na posse da parte receptora, livre de quaisquer obrigações de confidencialidade, no momento em que seja comunicada pela parte divulgadora à parte receptora; ou (5) tenha sido comunicada pela parte divulgadora a terceiros sem se encontrar sujeita a obrigação de confidencialidade. Além disso, a parte receptora poderá divulgar essas informações na medida em que exigida pelo processo legal.

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.

Serviços Remotos. Os serviços serão prestados de maneira remota, incluindo, sem limitar-se às interações com analistas do Gartner.

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

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

Proteção de Dados. No desempenho de suas obrigações nos termos desta Proposta e do Contrato, o Gartner e o Cliente deverão cumprir a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais do Brasil - LGPD e quaisquer alterações e substituições, além de qualquer legislação subordinada e aprovada sob os termos dessa Lei e de qualquer outra legislação de proteção de dados aplicável. Na prestação de Serviços, o Gartner deverá cumprir integralmente com sua política global de privacidade disponível em gartner.com/privacy.