



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

1- DESCRIÇÃO DA SOLUÇÃO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (descrição da solução de tecnologia da informação, expressa de forma suficientemente detalhada para diferenciá-la das demais soluções existentes)

Prestação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial em tecnologia da informação, na forma de assinaturas para acesso a bases de conhecimentos, com serviços de análise especializados, bem como, serviços complementares de apoio à consulta, interpretação e aplicação das informações contidas nas referidas bases

2- REQUISITOS DE NEGÓCIOS UNIDADE DEMANDANTE

2.1 – NECESSIDADE DE NEGÓCIO

Atender os objetivos de negócio para alcance de metas previstas no PETIC e constantes do Plano de Contratação de Solução de Tecnologia da Informação e Comunicação (STIC);

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

- ✓ Governança da TI;
- ✓ Unificação e Modernização dos Sistemas Judiciais do PJERJ;
- ✓ Seleção e uso de Novas tecnologias;
- ✓ Otimização de Custos;
- ✓ Adicionalmente, todas as demais iniciativas descritas no quadro a seguir, as quais encontram-se alinhadas ao Planejamento Estratégico de TIC vigente até 2020 (ver [PETIC 2015-2020](#)):

TEMA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	PROJETO ESTRATÉGICO	ESCOPO
PRESTAÇÃO JURISDICIONAL	- Incremento das políticas de priorização de atividades de 1º Grau - Preservação dos mecanismos de celeridade jurisdicional do PJERJ - Valorização da informação como mecanismo de efetividade jurisdicional	(7) Ampliação do Processo Eletrônico Judicial	Desenvolver tramitação eletrônica, autos com forma simples e transparente. Acesso imediato a todo o processo pela internet.
	Valorização da informação como mecanismo de efetividade jurisdicional	(9) Portal do Conhecimento	Transformar o Banco do Conhecimento em Portal do Conhecimento mediante revisão, sistematização e integração dos conteúdos de conhecimento organizacional.
	Preservação dos mecanismos de celeridade jurisdicional do PJERJ	(10) Efetividade dos Indicadores Jurisdicionais	Desenvolver indicadores para auxiliar na gestão das unidades jurisdicionais e implementar melhorias nos indicadores existentes.



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

TEMA	OBJETIVO ESTRATÉGICO	PROJETO ESTRATÉGICO	ESCOPO
GOVERNANÇA INSTITUCIONAL	Garantia do alinhamento estratégico das unidades do PJERJ	(12) Implementação de Sistema Informatizado para gestão estratégica e da qualidade do TJERJ	Softwares que permitam monitoramento da estratégia institucional e do resultado de indicadores dos principais processos de trabalho do PJERJ.
TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO	Aprimoramento da infraestrutura e dos equipamentos de TI	(21) Atualização do Parque Tecnológico	Substituição de 18.000 computadores, 4.500 impressoras e 898 scanners fora de garantia. Abrangência: Capital, 12º e 13º NURs e interior. Aquisição de novos switches, storages e substituição de terminais de autoatendimento (TAA) fora de garantia, com abrangência em todo PJERJ.
	Aprimoramento da infraestrutura e dos equipamentos de TI	(22) Criação do site de Contingência	Nova estrutura para abrigar todos os serviços existentes na Sala Cofre do TJ, inclusive backup de dados.
TECNOLOGIA DA I NFORMAÇÃO	Aprimoramento dos sistemas institucionais	(23) Criação de nova Infraestrutura tecnológica para os processos administrativos	Estudo e pesquisa de nova solução tecnológica para o tratamento de processos administrativos do TJRJ.
	Aprimoramento dos sistemas institucionais	(24) Reestruturação e Unificação das Plataformas dos Sistemas	Especificação de plataforma e arquitetura unificadas de desenvolvimento de sistemas; atualização do sistema da Ouvidoria/ WEB.
	Aprimoramento da governança financeira e orçamentária do PJERJ	(26) Modernização da Gestão Fiscal	Integrar ações de planejamento, controle e execução orçamentária, financeira e contábil, visando ao aperfeiçoamento dos processos de trabalho, treinamento e alocação eficiente de pessoas e captação e melhoria dos recursos de TI.

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

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

Com objetivo de possibilitar o uso da informação em palestras realizadas pelo Tribunal com vistas a disseminar boas práticas, os documentos disponíveis na base de conhecimento da Contratada devem ser



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

passíveis de transferência para o ambiente do PJERJ e, ainda, ser referenciados em textos e apresentações técnicas com divulgação interna ou externa, desde que citados seus autores.

O conteúdo relativo às bases de conhecimento, será disponibilizado pela CONTRATADA em língua inglesa, podendo, a critério e no interesse do CONTRATANTE, ser solicitado a tradução para língua portuguesa dos relatórios, pesquisas e análises produzidas a partir da base de conhecimento, sem ônus adicional para o PJERJ

A base de conhecimentos deverá estar disponível ininterruptamente, exceto nos períodos de manutenção previamente informados pela contratada.

Não deverá haver limites para tempo de consulta à base nem de quantidade de acessos ou documentos transferidos a cada acesso, de modo a possibilitar o uso da informação de forma tempestiva.

No quadro a seguir estão apresentadas as funcionalidades que devem fazer parte da solução de TIC desejada com os correspondentes operadores (atores) da funcionalidade.

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

2.2- Demais Requisitos

Tipo 1: Requisitos Temporais	<ul style="list-style-type: none">• O acesso às bases de dados deverá estar disponível a partir de 31/01/20 de forma que os atuais usuários permaneçam com seus atuais acessos até o término do contrato atual a ocorrer em 30/01/20
-------------------------------------	--

3- LEVANTAMENTO DAS SOLUÇÕES EXISTENTES

Solução A (Identificação da solução de TI ou do projeto)	Entidade (Identificação da instituição que tenha contratado ou implantado a solução de TI, caso se aplique)	Valor (Valor pago pela solução de TI)
Prestação de serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial e independente em tecnologia da informação e comunicação, prestado na modalidade de assinaturas através de subscrições.	CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA	R\$ 1.377.356,00
	CELEPAR TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO DO PARANÁ	R\$ 893.900,00



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

Descrição: Provimento de acesso a serviços técnicos especializados de pesquisa e aconselhamento imparcial e independente em tecnologia da informação e comunicação através de subscrições (assinaturas), as quais entregarão acesso ilimitado às bases de conhecimentos e a seus autores, contendo análises de tendências, prognósticos, avaliação de produtos e fornecedores para os assuntos de tecnologia da informação e telecomunicações.

Fornecedor: GARTNER DO BRASIL SERVICOS DE PESQUISA LTDA

4- ANÁLISE DAS SOLUÇÕES E ALTERNATIVAS EXISTENTES

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

5- JUSTIFICATIVA DA SOLUÇÃO ESCOLHIDA

5-1- Solução Escolhida

Descrição:

(Descrição detalhada da solução de TI para posterior análise frente aos requisitos de negócio e técnicos, bem como outras soluções disponíveis)

O conjunto de atividades a serem realizadas pela Gartner, considerado como serviço técnico profissional especializado previsto nos incisos I e III do Art. 13 da Lei 8.666/93, são únicos e diferenciados do mercado, de tal sorte que os órgãos da administração pública vêm contratando diretamente por via de inexigibilidade por exclusividade, a exemplo do CNJ, TJSP, TJES, TJMG, dentre outros.

Parte-se da premissa de que o serviço é prestado por fornecedor notório, altamente especializado e exclusivo no campo de geração de conhecimento em tecnologia da informação, apto a fornecer



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

aconselhamento preciso, objetivo, consistente e imparcial, conforme corroborado por certidão emitida pela Associação Brasileira das Empresas de Software – ABES.

O PJERJ contratou os serviços do Gartner em 2017 por um período de 24 (vinte e quatro) meses, passando a utilizar seus serviços a partir de 2018, os quais vem sendo prestados através o termo contratual 003/0043/2018, o qual vincula-se ao processo administrativo 2017-200.759.

A atual prestação do serviço vem sendo realizada sob um escopo diverso do desejado para a pretensa contratação no que se refere aos tipos de assinaturas e quantitativo.

Face a necessidade de alteração qualitativa e quantitativa do objeto atualmente contratado, a área administrativa do órgão entendeu não haver, dentro do regime jurídico dos contratos administrativos, possibilidade de prorrogação do atual contrato face ao volume de alterações exceder o limite de 25%, conforme evidenciado na conversa de e-mail entre a DGTEC/ASCON e DGLOG/DECOP, cujas evidenciadas são apresentadas a seguir:

RES: P2017-200759 - Serviço de Aconselhamento - GARTNER

Sergio Mattos Magalhaes da Cunha

Qui, 06/06/2019 19:11

Para: Giovanni Silva Ribeiro <giovannsilva@tjrj.jus.br>; Belmira Fernandes Silvestre <belmira@tjrj.jus.br>
Cc: Ivan Lindenberg Junior <lindenberg@tjrj.jus.br>; Humberto Vieira da Cruz <humbertocruz@tjrj.jus.br>; Braulio Bezerra de Menezes Souza <brauliosouza@tjrj.jus.br>; Maria de Fatima Morais Vendeiro <fatimavendeiro@tjrj.jus.br>; Davidson Melone Ribeiro <dmribeiro@tjrj.jus.br>; Renato Warwar Silva <warwar@tjrj.jus.br>; Regina Celia Brito Lourenço <rcbrito@tjrj.jus.br>; Fabiana Duarte Ferreira <fabianadf@tjrj.jus.br>

Prezado Giovanni,

Respondendo a seu questionamento, acerca da prorrogação contratual, com acréscimo de um licença e a inclusão de mais dois tipos de licenças que não foram inicialmente previstas, informo que:

- a) Em relação a inclusão dos dois tipos de licença (Executive Programs Leadership Team e Ticket Summit) essas necessariamente deverão ter correspondência com o objeto contratado, ou seja, sua funcionalidade deverá ter relação direta com o escopo da contratação. Além disso, deverá ser comprovado, através de pelo menos três orçamentos da empresa com outros órgãos, que os preços cobrados pela contratada são compatíveis com os praticados no mercado.
- b) Em relação ao acréscimo de uma licença do tipo Enterprise IT Leadership Team – Cross Function Member, embora o valor que vá demandar esse acréscimo esteja dentro do limite imposto por lei, 25% sobre o valor global, o Acórdão TCU 1330/2008, em seu item 9.4.21, determina que os acréscimos sejam efetivados por itens, logo, entende esta Divisão que não há como crescer essa licença, pois ultrapassaria o percentual permitido para o item, a saber:

“9.4.21. somente prorrogue contratos de serviços que contenham apenas prestação obrigatória pela licitante vencedora. Ademais, nas alterações contratuais, calcule o limite de 25%, previsto no art. 65, § 1º, da Lei nº 8.666/1993, com base no custo unitário do serviço a ser adicionado ou suprimido, não no valor total do contrato”

Cabe ainda alertar que, para prorrogação contratual, a empresa deverá apresentar, novamente, os atestados de exclusividade, uma vez que os mesmos tinham validade de 180 dias à época da licitação.

Por derradeiro, não obstante ao entendimento desta Divisão, em relação ao acréscimo, tal questão poderá ser submetido à análise da Administração Superior deste Tribunal.

Esperando ter prestado o devido suporte.

Att,



SÉRGIO MATTOS MAGALHÃES DA CUNHA

Serviço de Gestão de Contratos de Prestação de Serviços - Equipe IV (SECOE)

Divisão de Contratos de Prestação de Serviços (DICON)

Departamento de Execução de Contratos de Prestação de Serviços (DECOP)

Diretoria-Geral de Logística (DGLOG)

Poder Judiciário do Estado do Rio de Janeiro

Tel.: + 55 (21) 3133-7694

E-mail: sergiomagalhaes@tjrj.jus.br

Ato Executivo Conjunto TJC/GJ nº 04/2004, art.8º, de 27/01/2004: "As comunicações por correio eletrônico entre Serventias, Secretarias de Órgãos Julgadores e demais Órgãos do Poder Judiciário terão o mesmo efeito de entregas pessoalmente".



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

De: Giovanni Silva Ribeiro <giovannisilva@tjrj.jus.br>

Enviada em: terra-feira, 4 de junho de 2019 19:00

Para: Sergio Mattos Magalhaes da Cunha <sergiomagalhaes@tjrj.jus.br>; Belmira Fernandes Silvestre <belmira@tjrj.jus.br>
Cc: Ivan Lindenberg Junior <lindenberg@tjrj.jus.br>; Humberto Vieira da Cruz <humbertocruz@tjrj.jus.br>; Braulio Bezerra de Menezes Souza <brauliosouza@tjrj.jus.br>; Maria de Fatima Moraes Vendeiro <fatimavendeiro@tjrj.jus.br>; Davidson Melone Ribeiro <dmrbeiro@tjrj.jus.br>; Renato Warwar Silva <warwar@tjrj.jus.br>; Regina Celia Brito Lourenço <rcbrito@tjrj.jus.br>
Assunto: P2017-200759 - Serviço de Aconselhamento - GARTNER

Prezados,

Pelo presente venho consultar essa diretoria quanto a possibilidade de prorrogação do contrato 003/0043/2018, que trata do serviço de aconselhamento prestado pela empresa GARTNER, com vigência até 29/01/2020.

Tal questionamento se justifica em razão da necessidade em atender a uma nova estrutura de TIC no TJRJ que não existia à época da contratação inicial. Essa estrutura contempla o PJE e, a fim de podermos estar em conformidade com a Resolução 211/2015 do CNJ e 09/2017 do TJRJ, precisamos adequar a estrutura de Governança e Segurança da Informação que também não estão contemplados no contrato vigente. Para que isso aconteça, há necessidade de adicionar os serviços abaixo listados para atender essas áreas.

- 1) Executive Programs Leadership Team – Delegate (Não contemplado no contrato atual);
- 2) Enterprise IT Leadership Team – Cross Function Member (contemplado no contrato atual mas há necessidade de acréscimo de 1 licença);
- 3) Ticket Summit (Não contemplado no contrato atual);

Seguem abaixo os quadros comparativos com o cenário atual e o pretendido.

Ressaltamos que a empresa assegura os valores relativos ao serviço acrescido desde que o contrato seja assinado até dezembro de 2019.

Cenário Atual:

LICENÇA	QTDE	VALORES (R\$)	
		UNITÁRIO	TOTAL
Executive Programs Leadership Team - Leader	1	231.715,00	231.715,00
Executive Programs Leadership Team - Partner		190.900,00	
com Enterprise IT Leaders - Two Onsite Meetings Add-on	2	45.800,00	473.400,00
Enterprise IT Leadership Team - Cross Function Member	3	50.500,00	151.500,00
Technical Professionals-AdvisorSmall and Midsize Business Enterprise Access	1	198.758,00	198.758,00
TOTAL ANUAL			1.055.373,00
TOTAL CONTRATO (2 ANOS)			2.110.746,00

Cenário Proposto:

LICENÇA	QTDE	VALORES (R\$)	
		UNITÁRIO	TOTAL
Executive Programs Leadership Team - Leader	1	231.715,00	231.715,00
Executive Programs Leadership Team - Delegate	1	133.300,00	133.300,00
Executive Programs Leadership Team - Partner		190.900,00	
com Enterprise IT Leaders - Two Onsite Meetings Add-on	2	45.800,00	473.400,00
Enterprise IT Leadership Team - Cross Function Member	4	50.500,00	202.000,00
Technical Professionals-AdvisorSmall and Midsize Business Enterprise Access	1	198.758,00	198.758,00
Ticket Summit	8	3.750,00	30.000,00
TOTAL ANUAL			1.269.173,00
TOTAL CONTRATO (2 ANOS)			2.538.346,00

Atenciosamente,

Desta forma, entende-se que a solução indicada ao caso é a realização de uma nova contratação junto a atual contratada com início imediato após a vigência do atual contrato de número 003/0043/2018, o qual tramita através do processo 2017-200.759

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



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

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

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

A base de conhecimentos deverá estar disponível ininterruptamente, exceto nos períodos de manutenção previamente informados pela contratada. Adicionalmente, não deverá haver limites para tempo de consulta à base nem de quantidade de acessos ou documentos transferidos a cada acesso, de modo a possibilitar o uso da informação de forma tempestiva.

Relação entre a demanda prevista e a quantidade de bens e/ou serviços a serem contratados

A demanda prevista para ser atendida através do presente procedimento considera as áreas de desenvolvimento de sistemas, de infraestrutura de TIC e de gerenciamento de projetos de TIC. Estes departamentos têm sido constantemente solicitados, com o objetivo de aumento de Produtividade, Segurança, Qualidade da Prestação jurisdicional, Governança e Gerenciamento dos Projetos de TIC.

Desta forma, o previsto e apresentado no presente instrumento é:

Assinatura/licença orientada para o Diretor Geral de Tecnologia da Informação e Comunicação de Dados, na camada de Atuação Estratégica, do tipo "**Gartner Executive Programs Leadership Team - Leader**".

Assinatura/licença orientada para o substituto do Diretor Geral de Tecnologia da Informação e Comunicação de Dados, na camada de Atuação Estratégica, do tipo "**Gartner Executive Programs Leadership Team - Delegate**".

Assinatura/licença orientada aos Diretores do Departamento de Sistemas e do Departamento de Inovações e Novas Tecnologias, considerando um total de 2 (duas) assinaturas táticas/planejamento do tipo "**Gartner Executive Programs Leadership Team – Partner Leader**", acrescidas da assinatura "**two on-site meeting – add-on**".

Assinatura/licença orientada ao Diretor do Departamento de Sistemas, considerando 1 (uma) assinatura tática/gerencial do tipo "**Gartner Executive Programs Leadership Team – Advisor Member**".

Assinatura/licença orientada aos Diretores de Divisões Técnicas, considerando um total de 5 (cinco) assinaturas táticas/gerenciais do tipo "**Gartner Executive Programs Leadership Team – Role Member**".



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

Assinatura/licença orientada à equipe técnica e operacional da DGTEC, com cobertura de até 20 (vinte) usuários nominais, do tipo "Technical Professional – **Advisor Smal and Midsize Business Enterprise Access**".

Ingressos adicionais inclusos para as conferências do Gartner:

Gartner Symposium – 1 ticket;

Gartner Summit – 4 tickets;

A relação de serviços que compõem a solução de TI escolhida com a respectiva estimativa de volume é apresentada no quadro a seguir:

ATUAÇÃO		ASSINATURA	QUANTIDADE ASSINATURAS
ESTRATÉGICA		Executive Programs Leadership Team – Leader	1
		Executive Programs Leadership Team – Delegate	1
TÁTICA GERENCIAL	TIPO 1	Executive Programs Leadership Team – Partner Leader com Enterprise IT Leaders - Two Onsite Meetings Add-on	2
	TIPO 2	Enterprise IT Leaders – Advisor Member	1
	TIPO 3	Enterprise IT Leaders – Role Member	5
TÉCNICA		Technical Professional – Advisor Smal and Midsize Business Enterprise Access	1
CONFERÊNCIAS		Symposium	1
		Summit	4

5.2. Justificativa: (Motivar a escolha da solução, de preferência às demais analisadas)

O mercado de TI é marcado pela evolução contínua, pela mudança de padrões e, conseqüentemente, pela incerteza do futuro. Nesse cenário, os gestores de TI são constantemente chamados a tomar decisões estratégicas em curto prazo, baseadas apenas na sua experiência e apoio da equipe técnica.

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



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

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

A imensa quantidade de informações dispersas, e até mesmo contraditórias sobre características dos componentes e serviços de tecnologia, e a dificuldade de acompanhamento cotidiano dos movimentos do mercado da tecnologia da informação tornam necessária a identificação de fontes confiáveis para a obtenção e seleção dessas informações, bem como de ferramentas e técnicas que permitam sua efetiva utilização e, sobretudo, a habilitação dos gestores de TI a transformação destas informações em conhecimento útil para a tomada de decisões.

A complexidade cada vez maior da tecnologia, a crescente dependência de TI evidenciada pelo negócio, a integração dos sistemas e soluções, as necessidades heterogêneas dos negócios, a pressão por redução de custos e por maior flexibilidade e agilidade, a responsabilidade legal (civil e criminal), a exigência de transparência, a mudança do perfil da concorrência e o aumento das ameaças e vulnerabilidades em TI direcionam os gestores de TI das Organizações a buscar, através da contratação de serviços de empresa independente e especializada, acesso a fontes de informação de tendências tecnológicas que influenciarão na governança e organização dessa Instituição, assim como o envolvimento de especialistas que tenham conhecimento e experiência.

Esses são os principais motivadores da decisão de se buscar, com a ajuda de empresa independente e especializada, uma fonte de conhecimento que forneça análises de tendências, avaliação de produtos e fornecedores, prognósticos e aconselhamento para serem utilizados como insumos no processo de tomada de decisão em tecnologia da informação.



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

ANÁLISE DO MERCADO DE PESQUISA E ACONSELHAMENTO EM TIC

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

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

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

Tais serviços têm ganhado crescente relevância no mercado, entretanto, por tratar-se de serviços muito especializados, o mercado de empresas de pesquisa e aconselhamento em TIC é restrito, com a grande demanda do mercado concentrando-se nas cinco principais empresas do ramo, nenhuma brasileira, sendo ainda poucas as empresas que possuem uma boa reputação, atuação global e ampla cobertura de temas de TIC.

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



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

ANALYST FIRM OF THE YEAR 2014										
Rank	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Americas	Gartner	Forrester Research	HfS Research	Digital Clarity Group	IDC	Everest Group	NelsonHall	ISG	451 Group	CEB/TowerGroup
Asia-Pacific	Gartner	Greyhound Research	HfS Research	NelsonHall	IDC	Forrester Research	Everest Group	ISG	Celent	Aberdeen Group
Business growth	Gartner	Forrester	IDC	HfS Research	Everest Group	NelsonHall	Frost & Sullivan	Digital Clarity Group	Greyhound Research	ISG
Buyers	Gartner	HfS Research	Forrester Research	Digital Clarity Group	Everest Group	IDC	NelsonHall	Greyhound Research	OXF Group	Aberdeen Group
EMEA	Gartner	HfS Research	Forrester Research	NelsonHall	IDC	Everest Group	Digital Clarity Group	OXF Group	Pierre Audoin Consultants	ISG
Global	Gartner	Forrester Research	HfS Research	IDC	Digital Clarity Group	NelsonHall	Everest Group	ISG	Greyhound Research	451 Group
Services	Gartner	HfS Research	Forrester Research	NelsonHall	IDC	Everest Group	Digital Clarity Group	ISG	Greyhound Research	451 Group
Software	Gartner	Forrester Research	Digital Clarity Group	HfS Research	IDC	Everest Group	Greyhound Research	NelsonHall	ISG	451 Group
Telecoms & Networking	Gartner	IDC	Forrester Research	HfS Research	ISG	OXF Group	Everest Group	Greyhound Research	Ovum	Current Analysis
Vendors	Gartner	Forrester Research	HfS Research	IDC	NelsonHall	ISG	Everest Group	Digital Clarity Group	Greyhound Research	451 Group

Source: influencerrelations.com/3418

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

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

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

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

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

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

1. Americas Analyst Firm Awards	Gartner é reconhecida por sua enorme influência sobre as decisões de compra, além de ter um negócio de eventos.
2. Telecoms Analyst Firm Awards	Gartner tem dois pontos fortes excepcionais: seu negócio de eventos e sua influência sobre a compra. Suas recomendações entregam mais valor que todos os outros no "top ten" (dez maiores) somados.



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

3. Software Analyst Firm Awards	A vantagem do Gartner no espaço de software é enorme, impulsionado por seus eventos e serviços de informações de alta qualidade.
4. Services Analyst Firm Awards	Gartner tem uma vantagem gigante no seu negócio de eventos e seu impacto sobre recomendações de compra.
5. Demand-side Analyst Firm Awards	Gartner tem uma liderança clara no fornecimento de recomendações sobre decisões de compra e eventos.
6. Supply-side Analyst Firm Awards	Gartner é altamente valorizada pelos fornecedores pelos seus eventos e "strategy days". Isoladamente ela oferece 38% de todo o valor que o lado da oferta obtém da indústria de pesquisas.
7. Growth Analyst Firm Awards	Gartner foi indicado como o primeiro lugar pela enorme contagem de 29% dos participantes, especialmente aqueles no lado da oferta.
8. Global Analyst Firm Awards	O Gartner continua a encabeçar o "ranking" dos dez primeiros. Globalmente o negócio de eventos do Gartner continua a ser o seu serviço mais valioso, um pouco à frente da sua outra grande força: a percepção de valor para suas recomendações de compra.

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



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



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

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

- a) No quadrante superior direito, com grande influência sobre os comparadores de tecnologia “buy side” estão os líderes do mercado de pesquisa: Gartner e Forrester. A influência que exercem sobre as decisões de compra os caracteriza como “Deal Makers & Breakers”, ou seja, capazes de fechar ou quebrar os acordos para compra de tecnologia.
- b) No quadrante inferior direito está um grupo de empresas com a capacidade de exercer influência nas decisões de compra em áreas específicas nas quais possuem elevados níveis de competência central, são os chamados “point players” aqueles que têm atuação pontual segundo seus níveis de especialização.
- c) No quadrante superior esquerdo, de vendas ou “sell side”, está localizado o grupo que embora atue primariamente no quadrante de vendas podem ter influência direta nas decisões de compra. São definidos como “Talking Heads” ou “aqueles que falam sem parar” e por isso mesmo, podem ser “pesos pesados” utilizando massivamente os meios de comunicação para gerar influência nas decisões de compra.
- d) O restante do grupo formado por 90% das empresas que estão no radar da KGC é descrito como “consultants & wannabes” ou consultores e aqueles que ajudam a construir a imagem que uma determinada empresa deseja comunicar. Esse grupo trabalha quase que exclusivamente com fornecedores para “ajudar no posicionamento de mercado” e na imagem que as empresas desejam ter perante os consumidores dos seus produtos ou serviços. Em outras palavras, eles têm influência direta limitada no mercado, mas podem ajudar um vendedor a desenvolver uma estratégia e assim, se relacionar como com outros elementos com maior influência sobre o poder de compra. [Hopkins & England 2012]

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

Em 2016^[2], o Gartner afirma ter:

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

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

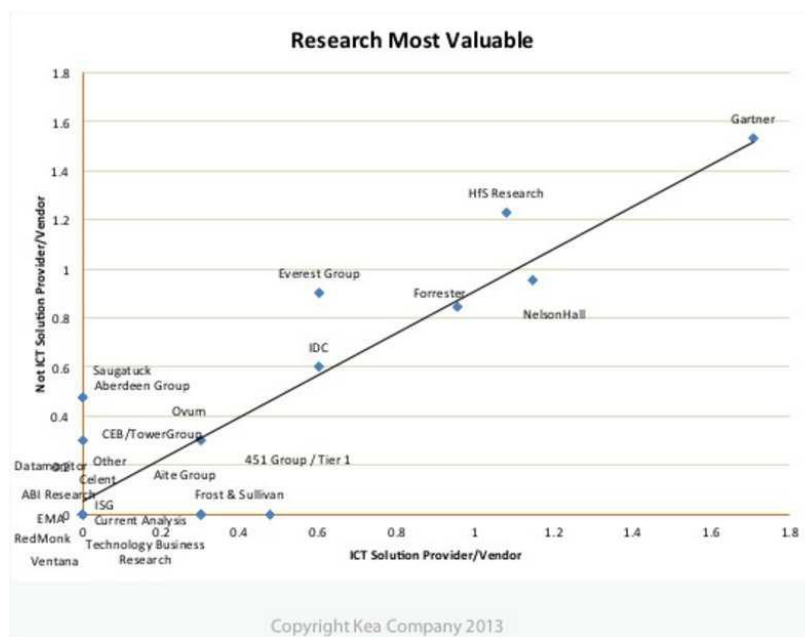
- ✓ 5.000 estudos de benchmarking por ano
- ✓ Mais de 75 conferências anuais

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

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

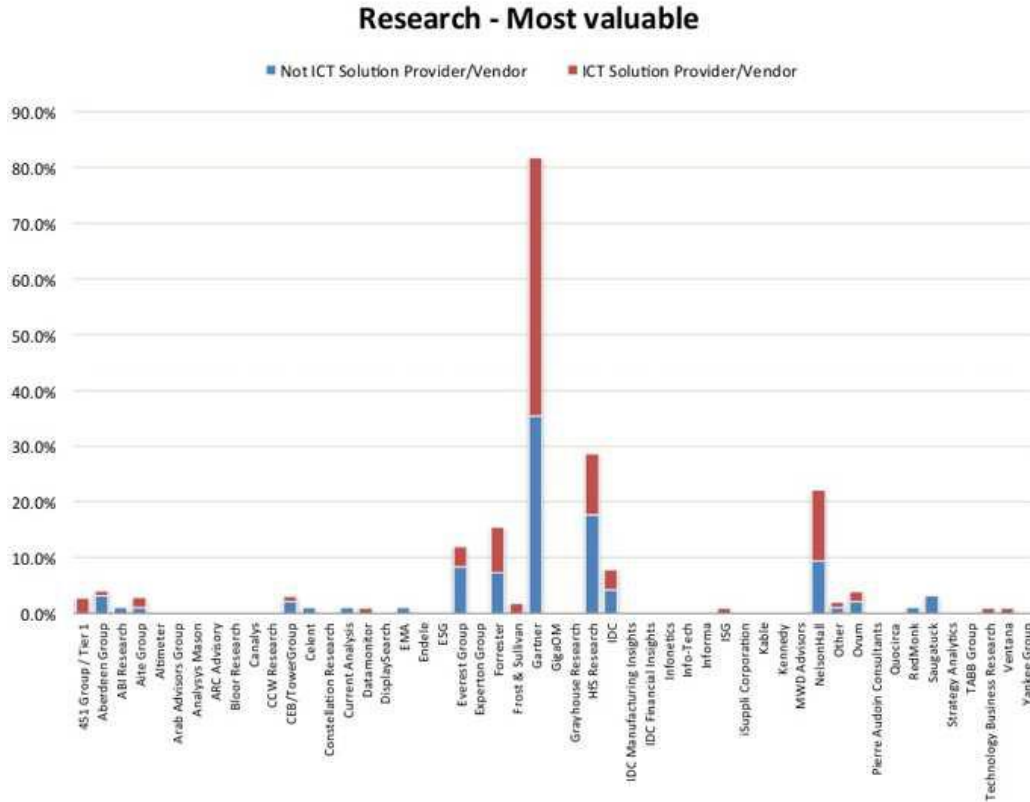
[2] <http://investor.gartner.com/static-files/1e80e96e-bae9-493b-8415-0a2eb6a8c180> e <http://investor.gartner.com/static-files/f592e4cc-5d94-48a6-949f-cc6c87ae7580>

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



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

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.



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

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.



Most Quoted Analyst Firms Q2 2015

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



Most Quoted Analyst Firms Q4 2014

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

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

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

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

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

Aquisições realizadas pela administração pública

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

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

no valor total de R\$1.752.356,00, Contrato nº 000.106/17,



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

- ✓ O **Tribunal de Justiça do Estado do Mato Grosso - TJMT**, em publicação no D.J. de 20 de agosto de 2016, apresenta a contratação por inexigibilidade de licitação do Gartner:
Inexigibilidade contrato 40/2016 VALOR TOTAL: R\$ 825.600,00; VIGÊNCIA: 12 meses; ASSINATURA em: 18.08.2016.
- ✓ O Serviço Federal de Processamento de Dados (Serpro) contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação através do contrato nº 54.897/2015, publicado no Diário Oficial da União (DOU) em 30 de dezembro de 2015
VALOR TOTAL: R\$ 3.665.752,11. DATA DA RATIFICAÇÃO NO DOU: 24.12.2012;
- ✓ O **Banco do Estado do Rio Grande do Sul - BANRISUL**, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação conforme contrato N.000390/2016 firmado em 18/07/2016.
- ✓ O **Tribunal de Justiça de Santa Catarina (TJSC)**, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação N.342/2014, conforme contrato N.229/2014 firmado em 19/12/2014.
- ✓ A **Petrobras**, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme contrato N.0040.0097651.15.2 firmado em 30/06/2015.
- ✓ O **Tribunal de Justiça do Distrito Federal e dos Territórios (TJDFT)**, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme contrato N.206/2015 firmado em 04/12/2015.
- ✓ O **Tribunal Regional Eleitoral do Rio Grande do Sul (TRE-RS)**, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme contrato N. 33/2015, firmado em 29 de setembro de 2016.
- ✓ O **Banco do Estado do Espírito Santo - Banestes**, contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação, conforme contrato N. 116216, firmado em 01 de fevereiro de 2016.
- ✓ O **CNJ – conselho Nacional de Justiça** contratou o Gartner por inexigibilidade de licitação conforme contrato 10/2019 firmado em 30/04/2019 por 24 meses no valor anual de R\$ 1377.400,00
- ✓ **CELEPAR – Cia de tecnologia da Informação e comunicação do Paraná** contratou Gartner por inexigibilidade conforme contrato 061/2019 firmado em 12/08/2019 por 12 meses no valor de R\$ 893.900,00
- ✓ **M.F. Secretária da receita Federal**, contratou o Gartner por inexigibilidade conforme contrato 06/2018 firmado em 28 de maio de 2018 por 12 meses no valor de R\$1.635.875,00



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

OBS: Apesar de já utilizar o Gartner há muitos anos e reconhecer em seu Estudo Técnico Preliminar a não existência de concorrência no Brasil, o TCU – Tribunal de Contas da União, realizou uma Ata de Registro de Preço com alguns órgãos da administração via um PREGÃO, para aquisição do objeto de aconselhamento imparcial em tecnologia da informação com fornecimento de bases de conhecimento. Tal movimento foi nortado através do Processo nº 025.196/2013-8, Pregão nº 00005/2014, cujo Termo de Homologação do Pregão Eletrônico ocorreu no dia 24 de abril de 2014.

Empresas participantes:

13.791.689/0001-61 A MAIS COMERCIO E SERVICOS LTDA - ME

08.899.172/0001-50 POLI SERVICOS GERAIS LTDA. - ME

00.660.928/0001-00 LIFE TECNOLOGIA E CONSULTORIA LTDA - ME

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

03.488.073/0001-62 PTV TECNOLOGIA DA INFORMACAO LTDA - EPP

10.586.483/0001-01 GMAES TECNOLOGIA LTDA - ME

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

6-BENEFÍCIOS ESPERADOS

Benefício (benefícios advindos da contratação e da entrega ou implementação da solução de TI escolhida)

6.1. Com a contratação em pauta, a DGTEC pretende prover mais ferramentas para auxiliar e proporcionar maior segurança aos gestores no processo de tomada de decisão, sobre projetos complexos ou que utilizem soluções tecnológicas ainda não disseminadas, contribuindo assim no incremento da qualidade dos serviços prestados pela área de TIC.

6.2. Os benefícios esperados podem ser distribuídos do seguinte modo dentro das unidades da DGTEC, dentre eles destacamos:



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

6.2.1. Diretoria Geral de Tecnologia da Informação e Comunicação de Dados

6.2.1.1. Auxílio na evolução da Governança de TIC;

6.2.1.2. Suporte as ações e demandas de TIC referentes à iniciativa sobre a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais);

6.2.1.3. Apoio na elaboração do PETIC 2021-2026;

6.2.1.4. Provimento de ferramenta e orientação para analisar a maturidade de TIC e Governança, bem como construção de um plano de trabalho visando aprimorar as atividades mais relevantes e deficitárias;

6.2.1.5. Provimento de ferramenta e orientação para analisar os custos da TIC comparando com o mercado, visando identificar potenciais oportunidades de otimização de custos ou melhoria dos processos;

6.2.1.6. Aprimoramento da análise orçamentária, visando um orçamento de TIC mais inteligente e moderno;

6.2.1.7. Auxílio na criação de painel com métricas e indicadores estratégicos (não operacionais) modernos e com foco no valor da TIC;

6.2.1.8. Orientação quanto ao modelo operacional da TIC;

6.2.1.9. Provimento de ferramenta e orientação para analisar a maturidade da área de Projetos bem como na criação de um plano de trabalho visando aprimorar as atividades mais relevantes e deficitárias.

6.2.1.10. Empoderamento da área de Projetos com melhores práticas de Gestão de Projetos e Programas.

6.2.2. Departamento de Inovações e Novas Tecnologias

6.2.2.1. Auxílio na implementação do Projeto PJe através da orientação de melhores práticas de Desenvolvimento e arquitetura técnica;

6.2.2.2. Auxílio sobre a construção de processo de inovação e avaliação de tecnologias emergentes;

6.2.2.3. Auxílio na avaliação da maturidade de cultura, principal barreira da inovação, e na construção de plano para evolução deste tema;

6.2.2.4. Provimento de ferramenta e orientação sobre forma de análise da maturidade da área de Arquitetura Corporativa & Inovações, bem como criação de plano de trabalho visando aprimorar as atividades mais relevantes e deficitárias;



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

6.2.2.5. Auxílio na construção de plano de evolução sobre a utilização de Analytics (Inteligência Artificial, Machine Learning, etc.);

6.2.3. Departamento de Sistemas

6.2.3.1. Provimento de ferramenta e orientação para analisar a maturidade da área de Aplicações, bem como na construção de um plano de trabalho visando aprimorar as atividades mais relevantes e deficitárias.

6.2.3.2. Provimento de metodologia e orientação para auxiliar na construção de um plano de racionalização e modernização da carteira de aplicações.

6.2.3.3. Auxílio na criação de uma estratégia para a área de aplicações.

6.2.3.4. Provimento de ferramenta e orientação para analisar a maturidade da área de "Data & Analytics (BI)", bem como na construção de um plano de trabalho visando aprimorar as atividades mais relevantes e deficitárias.

6.2.4. Departamento de Infraestrutura de TIC:

6.2.4.1. Provimento de ferramenta e orientação para analisar a maturidade de Infraestrutura e Operações, bem como na construção de um plano de trabalho visando aprimorar as atividades mais relevantes e deficitárias.

6.2.4.2. Suporte a novas aquisições e implementações com estudos sobre alternativas, melhores práticas, análise de retorno, etc.

6.2.4.3. Auxílio na criação de uma estratégia para as áreas de infraestrutura.

6.2.4.4. Auxílio na criação de uma estratégia para as áreas de storage e networking.

6.2.4.5. Provimento de ferramenta e orientação para analisar a maturidade de Segurança e Risco, bem como na construção de um plano de trabalho visando aprimorar as atividades mais relevantes e deficitárias.

6.2.4.6. Auxiliar na criação de uma estratégia para a área de segurança.

6.2.4.7. Auxiliar na evolução, seleção e implementação de sistemas de segurança



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

6.2.5. Departamento de Atendimento e Suporte ao Usuário:

6.2.5.1. Provimento de ferramenta e orientação para analisar a maturidade de Gestão de Serviços (ITSM), bem como na construção de um plano de trabalho visando aprimorar as atividades mais relevantes e deficitárias.

6.2.5.2. Auxílio na construção de um plano de evolução de Gestão de Serviços (ITSM).

6.2.5.3. Auxílio na construção de um plano de Gestão de Ativos de TIC.

6.2.5.4. Auxílio na criação de uma estratégia para as áreas de "Mobile and endpoint".

6.2.5.5. Auxílio na análise, estudo e fundamentação de equipamentos de usuário final (desktop, impressão, etc.).

6.2.5.6. Auxílio na elaboração de um Programa de Maturidade com as seguintes características:

6.2.5.6.1. Realização de análise de maturidade capaz de prover o desempenho médio de maturidade das áreas de TIC do TJERJ, bem como os desempenhos individuais dos objetivos e suas atividades funcionais avaliadas para cada uma das áreas.

6.2.5.6.2. Acompanhamento periódico da maturidade das principais áreas de TIC com análises no mínimo anuais, ou em menor período a critério da administração do PJERJ, com recomendações para realização de ações evolutivas.

6.2.5.6.3. Utilização de ferramentas de análise de maturidade, desenvolvida pela própria empresa, com capacidade de gerar relatórios e recomendar um plano de ações para melhoria da maturidade



ANÁLISE DE VIABILIDADE DA CONTRATAÇÃO

Processo Administrativo 2019-612.859

IMPORTANTE: Sempre verifique no site do TJRJ se a versão impressa do documento está atualizada.

7-AVALIAÇÃO DAS NECESSIDADES DE ADEQUAÇÃO PARA EXECUÇÃO CONTRATUAL

Tipo de Necessidade	Descrição
(Definição do tipo de necessidade de adequação, tal como: de infraestrutura, espaço físico, mobiliária etc.)	(Descrição das necessidades de adequação do ambiente do órgão para execução satisfatória do contrato, necessárias para que a solução de TI escolhida atinja seus objetivos)
1 – nenhuma necessidade de adequação será necessária	

EQUIPE DE PLANEJAMENTO DA CONTRATAÇÃO

Integrante Técnico	Integrante Demandante
<p style="text-align: center;">_____ Ivan Lindenberg Junior Mat. 19346</p>	<p style="text-align: center;">_____ Humberto Vieira da Cruz Mat. 04101004-2</p>

Rio de Janeiro, 4 de dezembro de 2019