fl. 22

Anexo I ao Contrato OCS nº 0541/2017

Especificações Técnicas

BNDES
Marcelo Silveira S. N. Souza
Advogado

BNDES	Classificação: Documento Controlado – Lei nº 13.303/2016 Prazo da Restrição: até a aprovação da IP Restrição de acesso: Empresas do Sistema BNDES Unidade gestora: ATI/DESIS4

ANEXO II – Especificações Técnicas

1. OBJETO

1.1. Prestação de serviços técnicos especializados Gartner de prognósticos sobre Tecnologia da Informação e Comunicações e aconselhamento tático e estratégico, na área de tecnologia da informação e telecomunicações, como segue:

1.1.1.Uma (1) licença para Gartner Executive Programs Leadership Team Plus - Leader
1.1.2.Uma (1) licença para Gartner Executive Programs Leadership Team Plus - Advisor
1.1.3.Uma (1) licença para Gartner Executive Programs Leadership Team Plus – Partner
*1.1.4.Uma (1) licença para Gartner for IT Leadership (GITL) Team: Leader **
*1.1.5.Duas (2) licenças para Gartner for IT Leadership (GITL) Team: Cross Function **
*1.1.6.Uma (1) licença para Gartner for IT Leadership (GITL) Team: Role**
1.1.7.Uma (1) licença para Gartner for Technical Professionals (até 20 usuários)

2. DESCRIÇÃO DOS SERVIÇOS

2.1. ITEM 1 - 1 (uma) assinatura do "GARTNER EXECUTIVE PROGRAMS LEADERSHIP TEAM PLUS: LEADER".

Essa assinatura atende aos requisitos do perfil do Superintendente de TI, permitindo acesso aos serviços por um membro. Ela objetiva apoiar executivos de TI e oferece acesso a conteúdo estratégico e tático, além do aconselhamento contínuo e assistência para esclarecimento de dúvidas. A assinatura deste perfil permite o acesso aos serviços de:

2.1.1. Assigned Service Delivery Team - Suporte por uma equipe dedicada de relacionamento, a qual será designada ao Membro e servirá como principal ponto de contato para todos os recursos do Gartner disponíveis sob este serviço.

2.1.2. Um Executive Partner do Gartner com experiência anterior em funções executivas sêniores em tecnologia e um Team Client Manager servirão como principais pontos de contato do Leader para este Serviço. Eles ajudarão a definir e desenvolver estratégias individualizadas com base em suas prioridades e iniciativas ("Agenda do Leader"). O Leader poderá interagir mensalmente com o Executive Partner e o Gartner para garantir um compromisso contínuo e fornecimento de valor. As interações podem incluir: reuniões estratégicas, interações com analistas, eventos locais, participação em Simpósios, interações de peer networking e reuniões ou teleconferências com o Executive Partner.

2.1.3. Reuniões Estratégicas entre o Leader, a convite do Leader, um ou

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

mais colegas do Leader e o Executive Partner podem ser destinadas a analisar e aplicar Executive Programs Research, a Executive Programs CIO Agenda e outro conteúdo relevante, prestar consultoria sobre problemas importantes ao Leader e/ou conduzir a Agenda do Leader.

2.1.3.1. O Team Client Manager (TCM), um profissional experiente em serviços, que entende o contexto e as prioridades do cliente, ajuda o Cliente a entender os benefícios relacionados ao seu Serviço e, como ponto único de contato do Gartner, oferece serviço personalizado, proativo, em nível de concierge e ajuda a equipe a usar os recursos mais relevantes do Gartner. O TCM facilita a abordagem de serviço coordenado da equipe, bem como o alinhamento entre os Team Members e o Leader.

2.1.4. Value Reviews – Revisões de Valor - O Executive Partner conduzirá periodicamente Value Reviews com o Leader com base na Agenda do Leader.

2.1.5. Team Workshop – Uma sessão anual de meio dia de duração (determinada pelo Executive Partner junto com o Leader) nas instalações do Cliente, facilitada pelo Executive Partner, concentrada na aplicação da Executive Programs Research e no planejamento da ação. O tópico é selecionado pelo Leader e pelo Executive Partner a partir de uma lista de workshops sobre Executive Programs disponível. A sessão pode incluir indivíduos que não sejam Team Members.

2.1.6. Acessos aos Analistas

2.1.6.1. Consultas aos Analistas para o Leader – Fornece acesso aos Analistas do Gartner associados a este Serviço, com foco em Tecnologia da Informação e Comunicação. A participação restringe-se ao Analista do Gartner, Leader e Team Members. O Leader deve estar presente na chamada de Consulta e liderar a discussão e as perguntas da Consulta para avançar na Agenda do Leader. O Leader pode ocasional e esporadicamente [sem exceder 10 (dez) vezes por ano de contrato e sem exceder o número de 25 (vinte e cinco) indivíduos por sessão], incluir, nas Consultas aos Analistas, Members que não sejam parte da equipe, provenientes de dentro da organização do Cliente.

2.1.6.2. Prioritized Analyst Scheduling – O Leader tem direito a uma programação priorizada para Consultas aos Analistas e sessões individuais no Symposium/ITxpo.

2.1.6.3. Analyst Briefing – Uma (1) sessão de meio dia de duração nas instalações do Cliente ou dois (2) videoconferências de 2 (duas)

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

horas com um Analista do Gartner. A sessão pode incluir Team Members até o total de 25 (vinte e cinco) participantes.

2.1.7. Events – Participação em Eventos

2.1.7.1. Participação no Symposium/ITxpo – Um (1) convite, intransferível, para participar do Gartner Symposium/ITxpo, incluindo benefícios padrão do Simpósio, além de acesso VIP aos Executive Programs (Executive Programs VIP Access).

2.1.7.2. Executive Programs Events – Convite gratuito, intransferível, para participar de Executive Programs Events do Gartner, incluindo Fóruns de Liderança para CIO, onde estiver disponível.

2.1.8. Peer Networking – Rede de Relacionamento com Pares da Indústria de TIC e Financeira.

2.1.8.1. Peer Directory – Acesso a um diretório pesquisável de leaders de tecnologia experientes e CEOs.

2.1.8.2. Online Forums – Acesso às discussões virtuais sobre problemas comuns entre colegas em gartner.com, incluindo um fórum privativo exclusivo para Members e Leaders de Executive Programs.

2.1.8.3. Offline Meetups – Acesso a salas atribuídas no Symposium/ITxpo.

2.1.8.4. Facilitated Networking — O Executive Partner, mediante solicitação, organiza reuniões ou teleconferências com colegas sobre um assunto específico para discutir as melhores práticas nas áreas de experiência.

2.1.9. Gartner para Desenvolvimento de Líderes – Conteúdo de desenvolvimento profissional personalizado para líderes de tecnologia, voltado para Team Members no site do Gartner.com.

2.1.10. Acesso aos conteúdos – Gartner Core Research e Gartner for IT Leaders; ferramentas de diagnóstico e estudos de caso, Análises Semanais, Análises de Notícias e webinars com Analistas do Gartner.

2.1.11. IT Key Metrics Data - Fornece métricas de desempenho em tendências para gastos com TI e pessoal, custos unitários, medidas de desempenho em domínios críticos de TI.

2.1.12. Executive Programs Research e Conteúdos Relacionados

2.1.12.1. Research Reports – Até 12 (doze) relatórios por ano, abrangendo tópicos selecionados pelo Gartner em áreas em que

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

negócios e TI se encontram. Inclui ferramentas associadas e teleconferências apresentadas pelos autores dos Executive Programs para discutir seus Relatórios de Pesquisa.

2.1.12.2. Business Research and Related Content – Voltados para CIOs, CFOs e outros executivos de negócios.

2.1.12.3. Gartner for IT Executives – Conteúdo dirigido à função do Superintendente de TI, na forma de podcasts, videocasts, enquetes, pesquisas de alta relevância selecionadas, as quais poderão ser acessadas pelos portais Gartner for IT Executives no web site Gartner.com.

2.1.13. Consultas a pesquisas dos Programas Executivos para o Superintendente de TI – O Membro terá acesso aos pesquisadores dos Programas Executivos por meio das consultas aos Analistas do Gartner.

2.1.14. Talking Technology Series – Comentários de analistas sobre os tópicos de TI mais recentes em um programa de áudio mensal que pode ser acessado em gartner.com ou baixado para ser ouvido no formato MP3.

2.2. ITEM 2 - 1 (uma) assinatura do "GARTNER EXECUTIVE PROGRAMS LEADERSHIP TEAM PLUS: ADVISOR".

Essa assinatura atende aos requisitos do perfil dos assessores do Superintendente de TI, permitindo acesso aos serviços por um membro de sua equipe. Ela objetiva apoiar os assessores dos executivos de TI e oferece acesso a conteúdo estratégico e tático, além do aconselhamento contínuo e assistência para esclarecimento de dúvidas. Os serviços disponibilizados incluem:

2.2.1. Assigned Team Client Manager - Um Team Client Manager do Gartner servirá como o principal ponto de contato do Advisor Team Leader para este Serviço. O Team Client Manager (TCM), um profissional experiente em serviços, que entende o contexto e as prioridades do cliente, ajuda o Cliente a entender os benefícios relacionados ao seu Serviço e, como ponto único de contato do Gartner, oferece serviço personalizado, proativo, em nível de concierge e ajuda a equipe a usar os recursos mais relevantes do Gartner. O TCM facilita a abordagem de serviço coordenado da equipe, bem como o alinhamento entre os Team Members e o Leader da Executive Program Leadership Team.

BNDES
Marcela Oliveira S. N. Souza
Advogado

2.2.2. Team Workshop – Direito a participar de uma sessão anual de meio dia de duração (determinada pelo Executive Partner junto com o Team Leader) nas instalações do Cliente, facilitada pelo Executive Partner, concentrada na aplicação da Executive Programs Research e no planejamento da ação. O tópico é selecionado pelo Team Leader e pelo Executive Partner de uma lista de workshops disponíveis sobre Executive Programs.

2.2.3. Acessos aos Analistas - Consultas aos Analistas para o Advisor Team Leader – Fornece acesso aos Analistas do Gartner associados a este Serviço. A participação está limitada ao Analista do Gartner, ao Advisor Team Member e aos Team Members da IT Leadership Team do Advisor Team Leader. O Advisor Team Leader deve agendar e participar das sessões de Consultas do Time nas quais os Team Members podem liderar a discussão ou fazer perguntas ao Analista em nome do time para avançar na agenda do Advisor Team Leader.

2.2.4. Events – Participação em Eventos - Attendance at Symposium/ITxpo – Um (1) convite, intransferível, para participar do Gartner Symposium/ITxpo, incluindo benefícios padrão do Simpósio, além de acesso VIP aos Executive Programs (Executive Programs VIP Access).

2.2.5. Peer Networking – Rede de Relacionamento com Pares da Indústria de TIC.

2.2.5.1. Peer Directory – Acesso a um diretório pesquisável de leaders de tecnologia experientes e CEOs.

2.2.5.2. Online Forums – Acesso às discussões virtuais sobre problemas comuns entre colegas em gartner.com, incluindo um fórum privativo exclusivo para Members e Leaders de Executive Programs.

2.2.5.3. Offline Meetups – Acesso a salas atribuídas no Symposium/ITxpo.

2.2.6. Acesso aos conteúdos - Gartner for IT Leaders Research and Related Content - Inclui Gartner Core IT Research e Pesquisa Específica de Função; ferramentas de diagnóstico e estudos de caso, Análises Semanais e Análises de Notícias e webinars com Analistas do Gartner.

2.2.7. IT Key Metrics Data - Fornece métricas de desempenho em tendências para gastos com TI e pessoal, custos unitários, medidas de desempenho em domínios críticos de TI.

2.2.8. Executive Programs Research e Conteúdos Relacionados

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

2.2.8.1. Research Reports – Até 12 (doze) Relatórios por ano, abrangendo tópicos selecionados pelo Gartner em áreas em que negócios e TI se encontram. Inclui ferramentas associadas e teleconferências apresentadas pelos autores dos Executive Programs para discutir seus Relatórios de Pesquisa.

2.2.8.2. Business Research and Related Content – Voltados para CIOs, CFOs e outros executivos de negócios.

2.2.9. Gartner para Desenvolvimento de Líderes – Conteúdo de desenvolvimento profissional personalizado para leaders de tecnologia, voltado para Team Members no site do Gartner.com.

2.2.10. Leadership Development Leadership Development Research and Related Content – Conteúdo de desenvolvimento profissional personalizado para leaders de tecnologia, voltado para Team Members.

2.2.11. Talking Technology Series – Comentários de analistas sobre os tópicos de TI mais recentes em um programa de áudio mensal que pode ser acessado em gartner.com ou baixado para ser ouvido no formato MP3.

2.3. ITEM 3 – 1 (uma) assinatura do "GARTNER EXECUTIVE PROGRAMS LEADERSHIP TEAM PLUS: PARTNER"

Essa assinatura permitirá ao BNDES estender o programa da alta gestão para mais um profissional do banco. O Executive Programs Leadership Team Plus: Partner Member permite ao BNDES alocar um indivíduo, tipicamente Chefe de Departamento, para desenvolvimento profissional como *team leader*. Os serviços disponíveis para o Partner Member incluem:

2.3.1. Assigned Service Delivery Team - O Leadership Partner e o Client Manager, ambos executivos do Gartner, atuarão como os principais pontos de contato do Team Leader para este Serviço. Eles manterão o relacionamento por meio do fornecimento dos Serviços e da implementação de um Plano de Valorização de Members. O Team Client Manager (TCM) facilitará a Consulta e atenderá a solicitações específicas de pesquisa e informações do Gartner.

2.3.1.1. O Team Client Manager (TCM) é um profissional experiente em serviços, que entende o contexto e as prioridades do BNDES, ajuda o BNDES a entender os benefícios relacionados ao seu Serviço e, como ponto único de contato do Gartner, oferece serviço personalizado, proativo, em nível de concierge e ajuda a

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

equipe a usar os recursos mais relevantes do Gartner. O TCM facilita a abordagem de serviço coordenado da equipe, bem como o alinhamento entre os Team Members e o Executive Programs Leadership Team Leader.

2.3.1.2. Member Value Plan — Plano de serviços personalizado, criado em colaboração com o Team Leader no início do Serviço e revisado e atualizado periodicamente durante o ciclo de vida da sua associação. Os elementos incluem as expectativas do Team Leader, seus critérios de valor, até 3 (três) iniciativas fundamentais e plano de ação.

2.3.2. Um (1) Onsite Annual Meetings — O Partner Team Leader se reunirá com o Leadership Partner para treinamento e orientação, planejamento estratégico e execução de até 3 (três) iniciativas fundamentais. A orientação baseia-se no conhecimento especializado coletivo do Gartner Research e Member Peer Community.

2.3.3. Team Workshop – Uma sessão anual de meio dia de duração (determinada pelo Executive Partner junto com o Leader) nas instalações do BNDES, facilitada pelo Executive Partner, concentrada na aplicação da Executive Programs Research e no planejamento da ação. O tópico é selecionado pelo Leader e pelo Executive Partner a partir de uma lista de workshops sobre Executive Programs disponível.

2.3.4. Acesso aos analistas – Fornece acesso aos Analistas do Gartner associados a este serviço. A participação está limitada ao Analista do Gartner, ao Partner Team Leader e aos Team Members da Enterprise IT Leaders Leadership Team do Partner Team Leader. O Partner Team Leader deve agendar e participar das sessões de Consultas do Time nas quais os Team Members podem liderar a discussão ou fazer perguntas ao Analista em nome do time para avançar na agenda do Partner Team Leader.

2.3.5. Attendance at Symposium/Itxpo – um (1) convite intransferível para participar do Gartner Symposium/ITxpo, incluindo benefícios padrão do Simpósio.

2.3.6. Peer Community Events - Promovidos 2 (duas) vezes ao ano, com duração de um dia e meio, esses Eventos dão ênfase aos tópicos selecionados pelo Partner Team Leader e Member e pelos Gartner Enterprise IT Leaders, fornecem um fórum para rede de comunicação e troca entre colegas, permitem que os Members apresentem soluções de trabalho e incluem workshops facilitados com os Analistas do Gartner. O Gartner pode, conforme necessário, trocar Analistas ou complementar o Analista com um Especialista no Assunto do Gartner.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

2.3.7. Special Interest Groups (SIGs) – Participação em webinars de trabalho em rede propostos por assunto e facilitados por especialistas no assunto da Gartner. Os webinars são marcados sem planejamento prévio, quando a comunidade de clientes demonstra interesse significativo sobre um assunto em comum.

2.3.8. Peer Networking

2.3.8.1. Peer Directory – Acesso a um diretório pesquisável de leaders experientes em tecnologia.

2.3.8.2. Online Forums – Acesso a discussões virtuais de problemas comuns entre colegas em gartner.com.

2.3.8.3. Offline Meetups – Acesso a salas atribuídas no Symposium/ITxpo.

2.3.8.4. Facilitated Networking – O Service Delivery Team, mediante solicitação, organiza reuniões ou teleconferências com colegas sobre um tema específico para discutir as melhores práticas nas áreas de experiência.

2.3.9. Acesso aos conteúdos – Gartner Core IT Research e Gartner for IT Leaders.

2.3.9.1. Ferramentas de diagnóstico, Templates e Estudos de Caso.

2.3.9.2. Periódicos semanais e novas análises.

2.3.9.3. Arquitetura de Referência – Permite acesso a ferramenta baseada na WEB que auxilia na tomada de decisões fundamentadas sobre estratégia e arquitetura no ambiente tecnológico e organizacional.

2.3.10. IT Key Metrics Data – Oferece métricas de desempenho sobre as tendências nos gastos de TI e pessoal, custos unitários e medidas de desempenho em vários domínios de TI.

2.3.11. Executive Programs Research e Conteúdos Relacionados

2.3.11.1. Research Reports – Até 12 (doze) Relatórios por ano, abrangendo tópicos selecionados pelo Gartner em áreas comuns a negócios e à TI. (As programações são estimadas e dependem do cronograma de publicação de Pesquisa relevante.) Inclui ferramentas associadas e teleconferências apresentadas pelos autores dos Executive Programs para discutir seus Relatórios de Pesquisa.

2.3.11.2. Business Research and Related Content – Voltados para

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

CIOs, CFOs e outros executivos de negócios.

2.3.12. Leadership Development – Desenvolvimento de Líderes

2.3.12.1. Leadership Development Research and Related Content – conteúdo de desenvolvimento profissional personalizado para leaders de tecnologia, voltado para Team Members.

2.3.12.1.1. Leadership Development Coaching – Um Executive Partner (que está alinhado a um Leader e tem experiência anterior em funções executivas sêniores em tecnologia) e um Partner Team Leader criam um Plano de Desenvolvimento Individual para identificar áreas principais de foco e prioridade (o "Plano"). O progresso em relação ao Plano será analisado durante o ano de contrato da seguinte forma: Até 4 (quatro) vezes ao ano, o Executive Partner realizará Coaching por Teleconferência com os Partner Team Leaders para: (i) analisar e aplicar Leadership Development Content, Executive Programs Research ou outro conteúdo relevante; (ii) prestar consultoria aos Partner Team Leaders no contexto de suas metas de carreira e profissionais e (iii) desenvolver, discutir o andamento do Plano ou avaliá-lo.

2.3.13. Talking Technologies - Programa mensal de áudios, contendo comentários de especialistas sobre assuntos atuais em Tecnologia da Informação.

2.3.14. Webinars – Conferências periódicas na Web em que os analistas do Gartner abordam tópicos oportunos sobre tecnologia da informação e, em seguida, dão oportunidade para que os ouvintes questionem.

2.4. Quatro licenças da assinatura Gartner For IT Leadership (GITL) Team: uma licença para IT Leadership (GITL) Team: Leader; duas licenças para Leadership (GITL) Team: Cross Function; e uma licença para IT Leadership (GITL) Team: Role:

2.4.1. Os serviços incluem o conteúdo da base de conhecimento e documentos específicos para o nível gerencial, pelo menos nas seguintes áreas e temas:

2.4.1.1. Estratégias para negociação de contratos de hardware, software e serviços;

2.4.1.2. Modelos e práticas de governança;

2.4.1.3. Comparações entre fornecedores e soluções;

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

2.4.1.4. Análises de ciclo de vida de tecnologias e soluções;

2.4.1.5. Análises de nível de maturidade das áreas de TIC;

2.4.1.6. Comparações de desempenho e métricas de áreas de TIC;

2.4.1.7. Comparações de desempenho de serviços de TIC;

2.4.1.8. Análises e estudos de processos de gestão e governança de TIC;

2.4.1.9. Análises e estudos de casos de implementações de TIC;

2.4.1.10. Análises e estudos sobre estruturação e precificação de serviços de TIC.

2.4.2. A Contratada deverá disponibilizar, no âmbito das licenças referidas nos subitens 1.1.4 a 1.1.6, e sem custo adicional, os seguintes entregáveis:

2.4.2.1. Pesquisas de assuntos centrais sobre TI (*Core IT Research*);
2.4.2.2. Pesquisas de perfis específicos sobre TI (*Role-Specific IT Research*);
2.4.2.3. Seminários via Internet com analistas da Gartner (*Gartner Analyst Webinars*);
2.4.2.4. Acesso a outros usuários do serviço (*Peer Networking*);
2.4.2.5. Informações sobre métricas em áreas-chave de TI (*IT Key Metrics Data*);
2.4.2.6. Acesso à mídias sobre eventos de discussão de tecnologia (*Talking Technology Series*);
2.4.2.7. Casos de Estudos, ferramentas de diagnósticos e modelos (*Diagnostic Tools, Templates, and Case Studies*);
2.4.2.8. Consultas aos Analistas;
2.4.2.9. Relatórios sobre fornecedores selecionados (*Selected Vendor Reports*);
2.4.2.10. Tópicos semanais para consulta e sobre novas análises (*Weekly Picks and News Analysis*);
2.4.2.11. Tíquetes para eventos da Gartner (*Summit Event Ticket*);
2.4.2.12. Licença para compartilhamento de informações pré-selecionadas de documentos (*Key Insights Document Share*);
2.4.2.13. Destaques sobre eventos (*Event Highlights*).

2.4.3. Os usuários das assinaturas GITL Team do tipo Leader e Cross Function terão acesso ao conteúdo de todas as áreas de conhecimento citadas abaixo e os usuários do tipo Role a apenas uma das disciplinas:

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

ANEXO II – Especificações Técnicas

2.4.3.1. Desenvolvimento de Aplicações;
2.4.3.2. Inteligência de Negócios & Gestão de Informação;
2.4.3.3. Melhorias em Processos de Negócios e Processos de TIC;
2.4.3.4. Arquitetura Empresarial;
2.4.3.5. Infraestrutura de TI e Operações;
2.4.3.6. Gestão de Programas e Portfólios;
2.4.3.7. Gestão de Fornecedores e Contratos;
2.4.3.8. Gestão de Segurança e Risco.

2.4.4. O usuário da licença GITL *Team* do tipo *Role* deverá possuir acesso ilimitado a uma biblioteca associada a um perfil ("*Role Library*") que consiste em documentos de Pesquisa da Gartner relativos aos Entregáveis listados acima, que tenham sido identificados pela Gartner como relevantes à disciplina específica selecionada pelo usuário da licença *Role*, neste caso com foco em Inteligência de Negócios e Gestão da Informação (*Business Intelligence*).

2.4.5. Sobre o Acesso aos Analistas (Consultas aos Analistas):

2.4.5.1. Os usuários das assinaturas GITL Team do Tipo Leader poderão acionar os Analistas da Gartner, a qualquer momento, para esclarecer dúvidas e discutir questões relativas às pesquisas realizadas por meio de telefone, fax e correio eletrônico (email). Os usuários das assinaturas GITL Team do tipo Cross Function e Role poderão participar destas interações com analistas em conjunto com um usuário do tipo Leader.

2.4.5.2. Cada interação por telefone com os analistas não excederá a 30 (trinta) minutos de duração e deverá ocorrer durante o horário de expediente do BNDES, de 9h a 20h.

2.4.5.3. Não haverá limite no número de acessos aos analistas nem de pedidos de esclarecimentos, ou na quantidade de conhecimento acessado e transferido para os usuários licenciados.

2.4.6. Sobre compartilhamento de informações pré-selecionadas de documentos (Key Insights Document Share):

2.4.6.1. O usuário da licença GITL Team tipo Leader poderá usar a Key Insights Document Share no site Gartner.com para encaminhar para outras pessoas na organização os resumos denominados "Key Insights" para até 25 (vinte e cinco) documentos pesquisados no site da Gartner por ano de contrato.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

2.4.6.2. Se um resumo "Key Insight" não estiver disponível, o usuário da licença GITL Team tipo Leader poderá encaminhar uma cópia em PDF do documento inteiro.

2.4.7. Sobre a Participação em Eventos:

2.4.7.1. O Gartner, caso promova eventos no Brasil, para apresentação e discussão de tendências da área de tecnologia da informação com foco em gestores de nível intermediário, deverá franquear o acesso a pelo menos um desses eventos aos usuários licenciados do tipo Leader, sem qualquer ônus adicional ao BNDES.

2.4.7.2. Caso o Gartner promova eventos da mesma natureza em outros países, o BNDES poderá solicitar, a seu critério, a participação gratuita em tais eventos, em substituição à participação nos eventos nacionais.

2.4.7.3. As despesas de deslocamento e hospedagem necessárias à participação dos usuários licenciados nos eventos ficarão a cargo do BNDES.

2.5.1 (Uma) assinatura do "GARTNER for Technical Professionals".

Essa assinatura atende aos requisitos do perfil operacional, oferecendo aos seus usuários acesso ao conteúdo técnico relacionado a plataformas de aplicativo, gerenciamento de colaboração e conteúdo, data center, gerenciamento de dados, identidade e privacidade, gerenciamento de segurança e riscos, e rede sem fio e mobilidade, além da possibilidade de agendamento de conversas com analistas do Gartner. As seguintes características compõem a assinatura:

2.5.1.1. Permitir o cadastramento de 20 (vinte) usuários nominais, podendo ser alterados durante a vigência do contrato.

2.5.1.2. Arquitetura de Referência – Permite acesso a ferramenta baseada na WEB que auxilia na tomada de decisões fundamentadas sobre estratégia e arquitetura no ambiente tecnológico e organizacional.

2.5.1.3. Webinars – Conferências periódicas na Web em que os

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

analistas do Gartner abordam tópicos oportunos sobre tecnologia da informação e, em seguida, dão oportunidade para que os ouvintes questionem.

2.5.1.4. Gartner Peer Connect – Oferece acesso a uma comunidade de outros profissionais de TI que compartilham opiniões sobre produtos tecnológicos e fornecedores.

2.5.1.5. Direito a inscrever um assinante em 01 (uma) Gartner Catalyst Conference.

2.5.1.6. Acesso aos Analistas do Gartner para conversas de até 60 (sessenta) minutos sobre temas operacionais da TIC, para: (i) discutir um documento da Pesquisa Técnica Gartner e/ou (ii) aplicar um documento da Pesquisa Técnica Gartner a um problema relacionado que o BNDES esteja enfrentando.

3. BASE DE CONHECIMENTO PARA USO DOS SERVIÇOS

3.1. O acesso à base de conhecimento deverá ser realizado através do sítio Internet da Gartner, provedora do serviço, sendo que a navegação nesse sítio deverá ser irrestrita. Entende-se por irrestrita a ausência de limite de tempo, número de acessos ou quantidade de conhecimento recuperado, compreendendo toda a base de conhecimento comercializada pela empresa contratada. Novos documentos relativos aos itens de informação solicitados pelo BNDES e adicionados a esta base não deverão ocasionar custos adicionais ao BNDES. O acesso através da Internet deverá contemplar mecanismos de busca estruturada utilizando palavras compostas e operadores lógicos, filtro por período de tempo, navegação por categoria e apresentação do resultado tanto por ordem de relevância quanto por data, visando assim a garantir uma melhor efetividade no acesso ao conteúdo pesquisado.

3.2. Poderão ser emitidos, a critério do BNDES, relatórios mensais de acesso à base de conhecimento, mostrando o volume de uso mensal de cada usuário designado pelo BNDES.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

4. CONDIÇÕES PARA A PRESTAÇÃO DOS SERVIÇOS

4.1. A base de conhecimento estará disponível na internet, em sítio próprio da Gartner, e permite acesso via navegador, sem exigência de qualquer produto adicional nas estações de trabalho dos usuários.

4.1.1. Adicionalmente, outras formas de envio de informações poderão ser utilizadas, tais como: mensagens de correio eletrônico e envio de mídias digitais (CD/DVD-ROM, etc).

4.2. A base de conhecimento oferecerá mecanismo de seleção de assuntos e envio de alertas de relatórios publicados nas áreas de interesse selecionadas.

4.3. Não haverá limite para tempo de consulta à base, quantidade de acessos em período de tempo ou quantidade de conhecimento ou documentos transferidos, desde que ocorram por um usuário licenciado.

4.4. Os documentos disponíveis na base de conhecimento do Gartner poderão ser acessados e transferidos para o ambiente do BNDES (mecanismo de *download*). O BNDES terá o direito de referenciar os conteúdos da base de conhecimento e seus autores, em textos e apresentações técnicas.

4.5. A Gartner deverá aceitar receber consultas para esclarecimentos em português via telefone, fax ou correio eletrônico. As respostas dos analistas deverão obrigatoriamente ser fornecidas em português ou inglês, podendo ser acompanhadas dos textos originais em inglês.

4.6. Deve existir, no mínimo, um analista no quadro de pessoal da empresa autorizado a receber e encaminhar consultas em português para os responsáveis pelos documentos da base de conhecimento, sendo que esse analista deverá estar à disposição do BNDES para discussão e orientação de algum assunto em maior profundidade, à escolha e tempo do BNDES, presencial ou remotamente.

4.7. O tempo de resposta das consultas para esclarecimentos formuladas aos analistas não poderá ultrapassar 5 (cinco) dias úteis no calendário nacional, contados a partir da solicitação do BNDES, sendo que o descumprimento desta obrigação sujeitará a Contratada às penalidades previstas no item 12.

4.8. Deverá existir opção de mensagens de alerta, configuráveis, no mínimo, pelo usuário gestor do BNDES, ou pelo próprio nominado para uso da licença, sendo enviadas regularmente através do correio eletrônico para

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

este usuário avisando sobre a publicação de novos documentos de interesse específico do BNDES, relacionando-os, indicando os locais no *site* onde podem ser alcançados.

4.9. O Gartner poderá utilizar-se de analistas localizados em qualquer parte do mundo e as informações poderão ser entregues ao BNDES na forma verbal ou escrita.

4.10. As informações, relatórios, e pesquisas constantes no *site* da empresa poderão ser fornecidas ao BNDES apenas na língua portuguesa ou inglesa.

4.11. O Gartner, por intermédio de seu representante legal, assinará Termo de Confidencialidade relativo e específico sobre informações sobre o BNDES e seus clientes que vier a ter em decorrência de seu relacionamento de serviço com o BNDES.

4.12. Os profissionais do Gartner que necessitarem ter acesso a informações sigilosas do Banco também deverão assinar Termo de Confidencialidade, antes do início da prestação do serviço.

5. PERÍODO DE VIGÊNCIA

5.1. A vigência do contrato será de 36 (trinta e seis) meses, contados a partir de 02/01/2018, não havendo possibilidade de prorrogação.

6. CONDIÇÕES DE RECEBIMENTO DOS SERVIÇOS

6.1. O serviço será ativado, pelo BNDES, a partir do recebimento das senhas de acesso a serem disponibilizadas pela Contratada ao BNDES quando da assinatura do contrato, devendo o BNDES informar a Contratada o nome de todos os usuários no ato de assinatura do Contrato.

6.2. O objeto será disponibilizado na data de assinatura do contrato, quando da respectiva entrega de usuário e senha, recebido ao longo da vigência do contrato e pago mensalmente mediante aprovação das faturas/notas fiscais, após verificação de sua conformidade com as especificações, condições e obrigações previstas, sendo observado que o recebimento do objeto:

6.2.1. constitui condição indispensável para o pagamento do valor ajustado;

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

6.2.2. não exclui a responsabilidade da Contratada por vícios revelados posteriormente dos serviços realizados.

7. REQUISITOS DE DISPONIBILIDADE / ACORDO DE NÍVEIS MÍNIMOS DE SERVIÇO

7.1. A Contratada deverá garantir a disponibilidade mínima de 99% (noventa e nove por cento) de acesso às suas informações durante os períodos de 24h/7d (vinte e quatro horas em sete dias da semana), excluindo-se os períodos de manutenção pré-programada e informada pela empresa.

8. DEMAIS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

8.1. Observar todas as condições e requisitos constantes destas Especificações Técnicas e seus anexos;

8.2. Notificar ao BNDES, por escrito, quaisquer fatos que possam pôr em risco a execução do presente objeto;

8.3. Designar pelo menos 1 (um) profissional, com telefone, e-mail e fax para contato, como responsável pelo Contrato firmado, que atuará como supervisor do Contrato e interlocutor junto ao BNDES;

8.4. Assumir inteira responsabilidade técnica e administrativa em relação ao objeto contratado, não podendo, sob qualquer hipótese, transferir a outras empresas a responsabilidade por problemas na prestação do serviço;

8.5. Fazer cumprir, por seus profissionais, as normas internas relativas à segurança do local onde serão executados os serviços;

8.6. Montar esquema de contingência para manter, dentro de níveis satisfatórios, a continuidade dos serviços em casos de greve ou paralisação;

8.7. Manter durante a execução do Contrato todas as condições de habilitação inicialmente exigidas;

8.8. Assegurar a disponibilidade, confidencialidade e integridade dos dados, informações e sistemas informatizados, pertencentes ao BNDES, e cuidar, sob pena de responsabilidade dos dirigentes e funcionários da Contratada,

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

do cumprimento de obrigações relacionadas com o sigilo e a segurança dos dados, informações e sistemas;

8.9. Observar as demais normas relativas ao sigilo e à confidencialidade de informações e dados disponibilizados, conforme determinado no Termo de Confidencialidade (Anexo I a estas Especificações Técnicas) a ser assinado pelo seu representante;

8.10. Solicitar prévia e expressa autorização do gestor do Contrato caso haja necessidade de se realizar qualquer modificação na prestação do serviço;

8.11. Ser responsável por quaisquer encargos, de natureza civil, fiscal, comercial, trabalhista ou previdenciária, decorrentes da execução dos serviços contratados, cumprindo ao BNDES tão somente o pagamento do preço na forma ajustada;

8.12. Reparar quaisquer danos, comprovadamente de sua responsabilidade, decorrentes de ação ou omissão, inclusive negligência, imperícia, imprudência ou desídia, casual ou proposital, bem como por erros ou falhas na execução ou administração dos serviços envolvidos no objeto do Contrato;

8.13. Aceitar, em todos os aspectos, a fiscalização, por parte do BNDES, nos serviços executados;

8.14. Prestar todos os esclarecimentos que lhe forem solicitados pelo BNDES;

8.15. Cumprir e obedecer a Política Corporativa de Segurança da Informação do BNDES;

8.16. Garantir que o objeto do Contrato não infringe quaisquer direitos autorais, patentes ou registros, inclusive marcas, know-how ou trade-secrets, sendo responsável pelos prejuízos, inclusive honorários de advogado, custas e despesas decorrentes de qualquer medida ou processo judicial ou administrativo iniciado em face do BNDES, por acusação da espécie, podendo a Contratada ser instada a intervir no processo.

8.17. Permitir ao Banco Central do Brasil acesso a termos firmados, documentos e informações atinentes aos serviços prestados, bem como às suas dependências, nos termos do § 1º do artigo 33 da Resolução CMN nº 4.557/2017.

8.18. Comunicar a imposição de penalidade que acarrete o impedimento de contratar com o BNDES, bem como a eventual perda dos pressupostos para a inexigibilidade de licitação.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

8.19. Impedir o favorecimento ou a participação de empregado ou dirigente do Sistema BNDES (BNDES e suas subsidiárias) na execução do objeto.

8.20. Providenciar para que não sejam alocados, na execução dos serviços, familiares de dirigente, empregado do Sistema BNDES ou autoridade do ente público a que o sistema BNDES estiver subordinado, nos termos do artigo 38, parágrafo único, inciso II, da Lei nº 13.303/2016 e do Decreto nº 7.203/2010, considerando-se familiar o cônjuge, o companheiro ou o parente em linha reta ou colateral, por consanguinidade ou afinidade, até o terceiro grau.

8.21. Observar o Código de Ética do Sistema BNDES vigente ao tempo da contratação, bem como a Política de Conduta e Integridade no âmbito das licitações e contratos administrativos e a Política Corporativa Anticorrupção do Sistema BNDES, assegurando-se de que seus representantes, administradores e todos os profissionais envolvidos na execução do objeto pautem seu comportamento e sua atuação pelos princípios neles constantes.

8.22. Adotar, na execução dos serviços, boas práticas de sustentabilidade ambiental, de otimização de recursos, de redução de desperdícios e de redução da poluição.

9. OBRIGAÇÕES DO BNDES

9.1. Atestar, desde que realizados e aceitos os serviços nos níveis acordados, a nota fiscal correspondente, procedendo o respectivo pagamento à Contratada, na forma convencionada nos itens 10 e 11 destas Especificações Técnicas;

9.2. Manter a Contratada informada de quaisquer atos da Administração Pública que venham a interferir direta ou indiretamente nos serviços contratados;

9.3. Comunicar à Contratada qualquer falha ou problema que ocorra com a execução dos serviços;

9.4. Acompanhar e fiscalizar a execução deste Contrato, tendo como referência as obrigações estabelecidas no contrato e nestas Especificações Técnicas.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

10. PAGAMENTO

10.1. No preço a ser pago pelo BNDES à Contratada, deverão estar incluídos todos os tributos, contribuições fiscais e parafiscais, previdenciárias e encargos trabalhistas, bem como quaisquer outras despesas necessárias à execução do contrato.

10.2. Conforme negociado entre as partes, não haverá incidência de reajuste ou repactuação de preços, devendo a Contratada arcar com eventuais elevações dos custos decorrentes de fatores ordinários, tais como efeito inflacionário, alterações de acordo ou convenção coletiva de trabalho.

10.2.1. Fica preservada a possibilidade de revisão de preços, em consonância com o inciso XXI, do artigo 37, da Constituição Federal, desde que ocorra fato imprevisível ou previsível de consequências incalculáveis, nos termos do art. 81, VI da Lei nº 13.303/2016.

10.3. Para toda efetivação de pagamento, a CONTRATADA deverá apresentar o documento fiscal, quando emitido em papel, ao Protocolo do Edifício de Serviços do BNDES no Rio de Janeiro — EDSERJ, localizado na Avenida República do Chile n° 100, Térreo, Centro, Rio de Janeiro, CEP 20031-917, no período compreendido entre 10:00 e 18:00 horas, ou encaminhar o documento fiscal, quando emitido eletronicamente, à caixa de e-mail nfe@bndes.gov.br, com antecedência mínima de 10 (dez) dias úteis contados da data de seu vencimento para ambas as formas, devendo ser indicado o número do Contrato.

10.4. O pagamento dos serviços contratados será realizado mensalmente, após o ateste do Gestor do Contrato;

10.5. Todas as faturas serão analisadas pelo BNDES, cabendo à Contratada, caso sejam encontradas divergências, emitir novas faturas com valor correto ou comprovar a correção dos valores contestados;

10.6. Qualquer pagamento somente poderá ser realizado mediante atendimento expresso das condições de prestação dos serviços, estipuladas no contrato e em seus anexos;

10.7. No caso de notas fiscais ou faturas que cheguem ao BNDES vencidas ou com prazo de pagamento inferior a 10 (dez) dias úteis, a Contratada deverá emitir novo documento de cobrança com nova data para pagamento, respeitando o prazo mínimo de 10 (dez) dias úteis entre a data do recebimento pelo BNDES e a nova data de pagamento ou,

BNDES
Marcela Oliveira S. N. Souza
Advogado

alternativamente, emitir documento que prorrogue a data de pagamento da fatura anteriormente enviada;

10.8. O BNDES poderá deduzir do montante a pagar os valores correspondentes a ajustes de pagamento, multas ou indenizações devidas pela Contratada, nos termos dos itens 11 e 12 deste Termo de Referência.

11. AJUSTES DE PAGAMENTO

11.1. Na hipótese de a Contratada deixar de garantir o nível mínimo de serviço previsto no item 7.1, por problemas alheios ao BNDES, ficará sujeita à aplicação de desconto, em fatura, do somatório referente aos valores diários devidos no período do não atendimento.

11.2. O cálculo do desconto acima referido dar-se-á pela seguinte fórmula:

$$I = \left(\frac{H}{730}\right) \times 100$$

Onde:

I = índice de indisponibilidade (em percentual)
H = Horas de indisponibilidade do *site*

11.2.1. Divide-se o número de horas em que o *site* da Contratada ficou indisponível para acessos (representado por 'H') por 730 (setecentos e trinta) horas (nº de horas em um mês) e multiplica-se o resultado da divisão por 100 (cem) para encontrar-se o percentual de indisponibilidade do *site* em um mês (representado por 'I').

11.2.2. Caso 'I' seja maior que 1% (um por cento), aplica-se o desconto na fatura mensal do serviço referente ao mês em que ocorreu o período de indisponibilidade, consoante a fórmula abaixo:

$$Vas = Vms - (Vms \times (I - 1\%))$$

Onde:

Vms = Valor mensal do serviço
Vas = Valor ajustado do serviço
I = índice de indisponibilidade (em percentual)

11.2.3. Os cálculos acima devem considerar frações com até 2 (duas) casas decimais, sem arredondamentos.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

11.3. Os descontos serão efetuados na fatura mensal correspondente à competência imediatamente posterior àquela da ocorrência de violação dos níveis de serviço, com exceção da última competência, que contemplará também eventuais descontos do mês de referência.

11.4. Os descontos efetuados na fatura mensal do serviço serão limitados a 30% (trinta por cento) de seu valor. Na hipótese em que a soma dos ajustes de pagamento exceda este limite, além da aplicação de desconto de 30% (trinta por cento), a Contratada poderá incorrer na penalidade prevista no item 12.1.3.

12. PENALIDADES

12.1. Em caso de descumprimento parcial ou total do Contrato, a Contratada ficará sujeita às seguintes penalidades:

12.1.1. Advertência;

12.1.2. Na hipótese de a Contratada deixar de cumprir quaisquer cláusulas do Contrato, excetuando-se os ajustes já previstos no item 11, multa de até 5% (cinco por cento) sobre o valor global máximo do Contrato;

12.1.3. Na hipótese de a CONTRATADA exceder o máximo de ajustes de pagamento já previstos no item 11.3, multa de até 5% (cinco por cento) sobre o valor global máximo do Contrato;

12.1.4. Suspensão temporária de participação em licitação e impedimento de contratar com o BNDES, por prazo não superior a dois anos, apurado de acordo com a gravidade da infração; e

12.2. As penalidades previstas nos subitens 12.1.2 e 12.1.3 poderão ser aplicadas juntamente com as previstas nos demais subitens.

12.3. O total das multas aplicadas ao longo da vigência não poderá exceder a 30% (trinta por cento) do valor global do contrato.

12.4. Qualquer penalidade aplicada será precedida da observância do contraditório e da ampla defesa.

13. GARANTIA CONTRATUAL

13.1. A Gartner deverá prestar garantia contratual de 5% (cinco por cento) sobre o valor total do Contrato, na modalidade que vier a escolher, dentre as

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

previstas no §1º do artigo 70, da Lei nº 13.303/2016, no prazo de até 10 (dez) dias úteis a contar da assinatura do Contrato, prorrogável por igual período, a critério do BNDES.

14. GESTOR DO CONTRATO

14.1. O gestor do Contrato, responsável pelo acompanhamento e fiscalização do Contrato e por representar o BNDES perante a Contratada, será a Gerente, da ATI/DESIS4/GSOFT, função atualmente exercida pela empregada Gisele Pereira Morgado, ou seu substituto.

14.2. O assessoramento e acompanhamento da Área de Administração e Recursos Humanos, no que concerne à gestão do contrato a ser celebrado, dar-se-á na forma prevista na Organização Interna Básica do BNDES e na Resolução DIR nº 3.065/2016-BNDES, que estabelece os procedimentos relativos acompanhamento e fiscalização de contratos administrativos firmados pelas Empresas integrantes do Sistema BNDES.

15. EXTINÇÃO DO CONTRATO

15.1. O Contrato a ser celebrado poderá ser extinto de acordo com as hipóteses previstas na legislação, convencionando-se, ainda, que é cabível a sua resolução:

I. em razão do inadimplemento total ou parcial de qualquer de suas obrigações, cabendo à parte inocente notificar a outra por escrito, assinalando-lhe prazo razoável para o cumprimento das obrigações, quando o mesmo não for previamente fixado neste instrumento ou em seus anexos;

II. na ausência de liberação, por parte do BNDES, de área, local ou objeto necessário para a sua execução, nos prazos contratuais;

III. em virtude da suspensão da execução do Contrato, por ordem escrita do BNDES, por prazo superior a 120 (cento e vinte) dias ou ainda por repetidas suspensões que totalizem o mesmo prazo;

IV. quando for decretada a falência da CONTRATADA;

V. caso a CONTRATADA perca uma das condições de habilitação exigidas quando da contratação;

VI. na hipótese de descumprimento do previsto na Cláusula de Cessão de Contrato ou Créditos, Sucessão Contratual e Subcontratação;

VII. caso a CONTRATADA seja declarada inidônea pela União, por Estado ou pelo

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Distrito Federal;

VIII. em função da suspensão do direito de a CONTRATADA licitar ou contratar com o BNDES;

IX. na hipótese de caracterização de ato lesivo à Administração Pública, nos termos da Lei n.º 12.846/2013, cometido pela CONTRATADA no processo de contratação ou por ocasião da execução contratual;

X. em razão da dissolução da CONTRATADA; e

XI. quando da ocorrência de caso fortuito ou de força maior, regularmente comprovado, impeditivo da execução do Contrato.

15.2. Caracteriza inadimplemento das obrigações de pagamento pecuniário do Contrato, a mora superior a 90 (noventa) dias.

15.3. Os casos de extinção contratual convencionadas nos subitens acima deverão ser precedidos de notificação escrita à outra parte do Contrato e oportunidade de defesa, dispensada a necessidade de interpelação judicial.

16. CESSÃO DE CRÉDITOS, SUCESSÃO CONTRATUAL E SUBCONTRATAÇÃO

16.1. É vedada a cessão de qualquer crédito decorrente do Contrato a ser celebrado, bem como a emissão, por parte da futura CONTRATADA, de qualquer título de crédito em razão do mesmo.

16.2. É vedada a sucessão contratual, salvo nas hipóteses em que a futura CONTRATADA realizar as operações societárias de fusão, cisão ou incorporação, condicionada aos requisitos previstos no contrato a ser celebrado.

16.3. É vedada a subcontratação para a execução do objeto deste Projeto Básico.

18. FORO

18.1 É competente o foro da cidade do Rio de Janeiro para solucionar eventuais litígios decorrentes do contrato a ser celebrado, afastado qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Anexo II ao Contrato OCS nº 0541/2017

Proposta apresentada pela CONTRATADA

BNDES
Marcelo Silveira S. N. Souza
Advogado

fl. 47

Av. José Silva de Azevedo Neto, 200, O2 Corporate Offices - Bl. 4 - Evolution V, Sl. 106, Barra da Tijuca - RJ - Brasil - CEP. 22775-056
gartner.com
Telefone: +55 21 97221-9541
Fax:

Gartner.

Carlos Cotovio
Superintendente de TIC
BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

Telefone: +55 21 2172-8740
E-mail: cotovio@bndes.gov.br

Assunto: Proposta de Serviços de aconselhamento e pesquisa em Tecnologia para o BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL

Prezado Cotovio:

O Gartner tem a satisfação de fornecer ao BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL (BNDES) esta proposta técnica e comercial em resposta a nossa reunião realizada em 13 outubro de 2017 para celebração de um novo contrato com o BNDES, incorporando os atuais serviços, por 36 meses.

Em nossa proposta de novo contrato conseguimos ampliar o escopo dos serviços visando atender as camadas de estratégia e planejamento de TIC, assim como as demandas operacionais e técnicas da equipe de TI, sem prejuízo aos demais serviços já prestados ao BNDES. Desta forma apresentamos um cenário com expressivo ganho no equilíbrio de distribuição dos serviços, saindo de 4 usuários para 27, preservando os acessos a base de informações originais sobre a indústria de Tecnologia da Informação e Comunicação incluindo e ajustando aqueles que necessitam de acesso ao conteúdo de estratégia e planejamento de TIC, assim como o time técnico de TI, considerando para todos os tipos de acesso o aconselhamento imparcial sobre projetos e processos desta natureza, participações em eventos especializados.

As informações sobre valores e condições comerciais aqui apresentadas são válidas até 31/12/2017.

Por favor contate-me no número 55 11 3545-6611 ou ao André Mello nos contatos +55 21 97221-9541 ou pelo e-mail andre.mello@gartner.com se você tem alguma dúvida sobre esta proposta. Obrigado por esta oportunidade. Estamos ansiosos para trabalhar com você e sua equipe para alcançar seus objetivos.

15º Ofício de Notas

Atenciosamente,

César Velloso
Vice Presidente, Gartner

César Velloso
Regional Vice President

22.12.2017

15. OFICIO DE NOTAS - FERNANDA DE FREITAS LEITÃO-TABELIÃ
Av. das Américas, 500, Bl.11, Lj.106 (21) 3154-7161 RJ, 22/12/2017
RECONHEÇO por SEMELHANÇA as firmas de
CESAR VELLOSO DE CARVALHO
da verdade.
Em testemunho
Mat.94-4087-WANDERLEY SILVA FILHO - ESCREVENTE
Emolumentos 5 28 TJ+Fundos 1 88 Total 7 14
ECJZ07637-RUS
Consulte em https://www3.tjrj.jus.br/sitepublico/

15º OFICIO DE NOTAS BARRA DA TIJUCA Wanderley Silva Filho Escrevente MAT 94-4087

15º OFICIO DE NOTAS BARRA DA TIJUCA Wanderley Silva Filho Escrevente MAT 94-4087

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Cesar Velloso
Regional Vice President

fl. 48

Proposta para o

BANCO NACIONAL DO DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO E SOCIAL - BNDES

Proposta Técnica e Comercial - Aconselhamento Imparcial em TIC

29 de Novembro de 2017

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

fl. 49

Índice

BNDES

Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

1.0 Objetivos do Gartner para o BNDES

- Aconselhar o BNDES em todos os seus projetos que envolvam Tecnologia da Informação, sejam eles estratégicos, táticos ou operacionais, a fim de maximizar o retorno sobre seus investimentos;
- Auxiliar o BNDES a reduzir seus custos em Tecnologias da Informação, através do apoio nas negociações mais importantes de hardware, software e serviços;
- Disponibilizar, via web, a mais extensa base de pesquisas independentes de Tecnologias da Informação para o BNDES, com mais de 25.000 pesquisas publicadas;
- Prover o acesso a um grupo de mais de 1.300 analistas especialistas em Tecnologias da Informação, distribuídos por todo o mundo, estimulando o "networking" com uma grande base de executivos a nível mundial;
- Disponibilizar uma equipe de atendimento para garantir a agilidade e a compreensão do contexto em todas as demandas do BNDES para o Gartner;
- Auxiliar na rápida identificação e na análise das tendências de Transformação Digital, aplicadas ao mercado mundial de interesse do BNDES, através de nossos Analistas "experts", focados nas áreas de interesse específico do BNDES.

2.0 Proposta Técnica

2.1 Visão geral das Iniciativas do BNDES

Objetivando dar uma visão sobre como os serviços do Gartner atualmente e no futuro apoiarão o BNDES na condução de suas iniciativas, utilizei como exemplo para preparar este documento, sete iniciativas pertinentes à realidade do BNDES

- Estratégia e Planejamento de TI
- Orçamento de TI
- Otimização de Custos
- BI e Analytics
- Governança de TI – Segurança da Informação
- Negócio Digital
- Computação em Nuvem

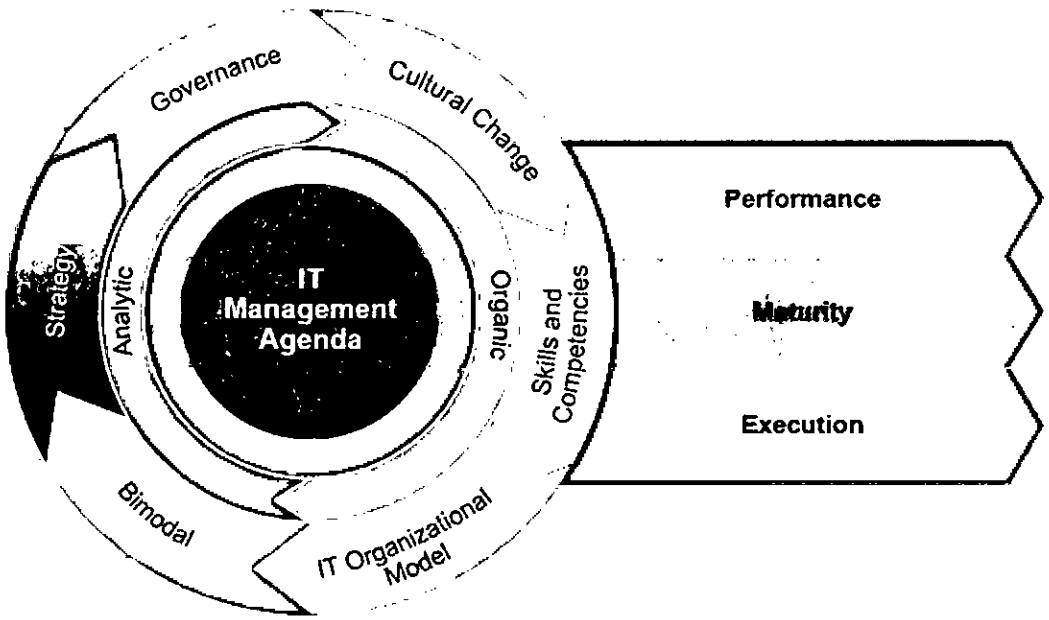
BNDES
Marcelo Silveira S. N. Souza
Advogado

fl. 51

2.1.1 Desenvolvimento de Estratégia e Criação de um Plano Estratégico

Quarenta por cento dos investimentos em tecnologia já ocorrem fora da TI. Esta iniciativa ajuda os CIOs a se engajar com outros líderes empresariais para criar uma estratégia de negócios digitais inclusiva e executável em toda a empresa.

Figure 1. Gartner Visão geral de Desenvolvimento de Estratégia e Criação de um Plano Estratégico



O âmbito desta iniciativa inclui:

- Criar valor e inovação
- Erradicar abordagens em silos
- Desenvolver uma estratégia colaborativa e unificada em toda a empresa
- Construir métricas unificadas para avaliar resultados positivos

Figure 2. Gartner Recursos disponíveis para Desenvolvimento de Estratégia e Criação de um Plano Estratégico

	7,884 Documentos de pesquisa, toolkits, modelos e outras ferramentas
	61 Especialistas no assunto para engatar com Desenvolvimento de Estratégia e Criação de um Plano Estratégico questões relacionadas
	3,764 Pares para se conectar com a colaboração, de partilha e de liderança do pensamento

BNDES
Marcelo Silveira S. N. Souza
Advogado

Gartner oferece valor por Desenvolvimento de Estratégia e Criação de um Plano Estratégico das seguintes maneiras:

- Ajudamos os CIOs a se engajar com outros líderes empresariais para criar uma estratégia de negócios digitais inclusiva
- O Gartner proporciona aos CIOs as ferramentas para implementar uma estratégia de tecnologia em toda a empresa para a contribuição da TI na realização dos objetivos de negócios
- O Gartner Research destaca uma abordagem estruturada que integra a estratégia, o investimento e o planejamento de TI na estratégia, investimento e planejamento da empresa
- Fornecemos orientação na análise de informações; comparação entre desempenho empresarial e de TI; desenvolvimento de processos e políticas de governança; e promoção da gestão de mudanças
- Ajudamos os CIOs a evoluir a cultura dos negócios para garantir que a estratégia e o planejamento sejam horizontal e verticalmente integrados

Os recursos do Gartner abordam muitos dos desafios e riscos associados ao Planejamento Estratégico tais como:

- Como os CIOs interagem com os parceiros de negócios para eliminar abordagens em silos e desenvolver uma estratégia que alinha TI com a empresa para fornecer resultados positivos?
- Como a organização evolui sua cultura para adotar uma abordagem unificada?
- Quais são as práticas que as organizações adotam para realizar um plano holístico de estratégia e execução?

Error! Reference source not found. mostra alguns dos atuais recursos e pesquisas Gartner e kits de ferramentas disponíveis para ajudar com esses desafios através de cada fase do projeto.

Table 1. Gartner Cloud Computing Research auxilia o BNDES em todas as fases do projeto

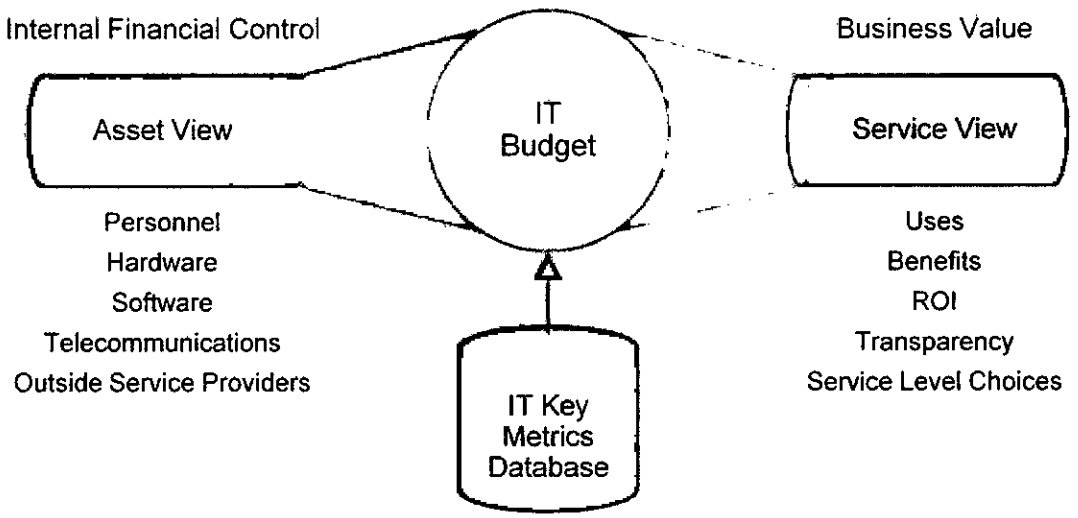
Fase do projeto	Exemplos de pesquisas recentes
Estratégia e Planejamento	■ Como Executar seguindo a Estratégia dos Negócios ■ Definindo Destreza Digital — O Recurso Essencial da Força de Trabalho para os Negócios Digitais ■ A Arte da Estratégia em Uma Página
Aquisição	■ O Cargo Executivo do CIO molda a Liderança em Tecnologia Digital ■ Kit de ferramentas: Workshop para Identificar os Recursos de Negócios Críticos para o Sucesso dos seus Negócios Digitais ■ Estratégia de TI, um Kit de Sucesso para o CIO
Operação e Evolução	■ O Modelo de Valor dos Negócios do Gartner: Uma Estrutura para Medir o Desempenho dos Negócios ■ Novas Responsabilidades do CIO em um Mundo de Negócios Digitais ■ Estudo de Caso: As Iniciativas de Negócios Digitais da L'Oreal China usam Projetos-piloto Rápidos para Início na China

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

2.1.2 Orçamentos de TI

Um Orçamento de TI é tanto uma ferramenta de contabilidade para controlar os gastos quanto uma ferramenta de gerenciamento para ajudar os líderes de negócios a entender como as despesas de TI contribuem para o valor dos negócios.

Visão Geral do Gartner sobre Orçamentos de TI



O escopo desta iniciativa inclui:

- Analisar o plano estratégico de negócios da empresa.
- Envolver os parceiros de negócios para identificar os recursos de negócios necessários.
- Analisar e organizar as despesas de TI em categorias de serviços vinculadas ao valor dos negócios.
- Comparar o desempenho dos negócios e da TI para divulgar os dados de benchmark.
- Desenvolver a governança para garantir um vínculo explícito ao desempenho dos negócios.
- Observar, avaliar e realizar ajustes que melhoram os resultados de negócios.

Recursos do Gartner Disponíveis para o Orçamento de TI

	7,890 Documentos de pesquisa, kits de ferramentas, modelo e outras ferramentas
	35 Especialistas na Matéria para tratar de questões relacionadas a orçamentos de TI
	546 Pares para colaboração, compartilhamento e lideranças de opinião

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

O Gartner agrega valor aos orçamentos de TI da seguinte forma:

- Ajudamos os clientes a formular e implementar orçamentos de TI eficazes que focam as despesas de TI, como investimentos, e demonstram como vincular os recursos de TI ao desempenho e ao valor dos negócios.
- Nossa pesquisa inclui uma ampla variedade de melhores práticas, estudos de caso e pesquisas para ajudar os líderes de TI a estabelecer seus orçamentos com base em requisitos de negócios.
- A ferramenta Gartner IT Budget produz um relatório personalizado que compara o seu orçamento de TI empresarial com as médias do Gartner IT Key Metrics Data. Também aprimora o planejamento e a comunicação da TI para os negócios ao fornecer ferramentas para mapear seu orçamento de TI em uma visão baseada em serviços.
- Nossa pesquisa ajuda a demonstrar como a organização de TI é a melhor opção para usar a tecnologia da informação para melhorar a produtividade, inovar e obter vantagem competitiva.
- Contamos com uma grande equipe de analistas que possuem profundo e amplo conhecimento para definir, planejar e implementar orçamentos de TI que aumentam o valor da TI para a empresa.

A Tabela 2 apresenta algumas das pesquisas atuais do Gartner Research e kits de ferramentas disponíveis para ajudar a superar as dificuldades que o BNDES enfrenta com o Orçamento de TI.

Tabela 2. Recursos do Gartner para Elaboração de Orçamentos de TI

Dificuldades que o BNDES enfrenta	Exemplos de Pesquisas Recentes
Como devo iniciar meu processo de orçamento de TI?	■ IT Budgeting: Fundamentals ■ Understand Capital Budgeting Process and Techniques for Better Cost Optimization, Project Prioritization and ROI ■ Jump-Start the IT Budget Process ■ Align IT Budgeting With the Enterprise Strategic Planning Process to Drive More Value
Como organizo meu orçamento?	■ How to Link IT Metrics to Business Value? ■ Using IT Financial Management to Improve Business Outcomes ■ Manage Four Views of the IT Budget ■ Winning the Budget Battle
O que fazer para que a empresa aprove meu orçamento?	■ Use Five Techniques to Defend the IT Budget and Demonstrate the Value of IT ■ Ten Lessons Learned as an IT CFO ■ Leadership Development Module 2, Chapter 3: Capturing IT's Contribution to Business Operations
Como medir e acompanhar meu orçamento?	■ IT Metrics: IT Spending And Staffing Report ■ Determining the Right Level of IT Operational Spending ■ IT Metrics: IT Cost Transparency Action Plan, Definition and Performance Metrics to Start the Journey ■ Making the Transition to IT Service Based Pricing

BNDES
Marcelo Silveira S. N. Souza
Advogado

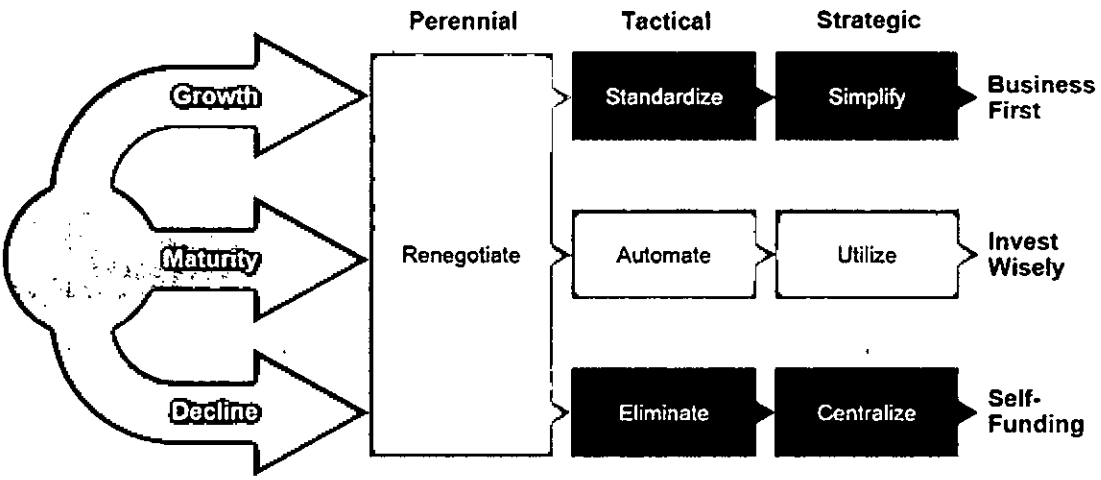
fl.55

2.1.3 Otimização de Custos de TI

Gestão de Otimização de Custos

A otimização de custos de TI é uma disciplina contínua com foco empresarial para impulsionar a redução de gastos e custos, enquanto gerencia as expectativas e níveis de serviço dos stakeholders, além de maximizar as metas de valor dos negócios.

Figure 3. Gartner Visão geral de Gestão de Otimização de Custos



O âmbito desta iniciativa inclui:

- Renegociação de contratos de hardware, software e serviços
- Uniformização e simplificação das plataformas, provedores, aplicativos e serviços
- Automação e utilização de processos, recursos e capacidade
- Eliminação e centralização de redundâncias, organizações, TI de unidades de negócios e pessoal

Figure 4. Gartner Recursos disponíveis para Gestão de Otimização de Custos

	7,884 Documentos de pesquisa, toolkits, modelos e outras ferramentas
	61 Especialistas no assunto para engatar com Gestão de Otimização de Custos questões relacionadas
	3,764 Pares para se conectar com a colaboração, de partilha e de liderança do pensamento

BNDES
Marcelo Silveira S. N. Souza
Advogado

Gartner oferece valor por Gestão de Otimização de Custos das seguintes maneiras:

- Ajudamos os CIOs e líderes de TI a enfrentar o desafio de metas eventuais de redução de custos e as oportunidades oferecidas pelos programas contínuos de otimização de custos
- O Gartner ajuda os CIOs e líderes de TI a desenvolver um programa de otimização de custos que se alinha e leva em consideração muitos atributos das metas de negócios de longo prazo
- O Gartner Research fornece kits de ferramentas e métricas essenciais para a otimização de custos e oportunidades de TI
- O Gartner fornece as melhores práticas para maximizar a economia na renovação de contratos com fornecedores e provedores, ao mesmo tempo em que prioriza outras oportunidades para reduzir a dependência destes benefícios de renegociação visando atingir as metas de otimização de custos
- Oferecemos orientação sobre o uso de benchmarking de TI para identificar oportunidades de redução de custos com padronização e simplificação, além de identificar áreas e recursos que devem ser isentos de otimização

Recursos do Gartner endereçam diversos desafios associados a gestão de custos, tais como:

- Como implemento um programa de otimização de custos para recursos, bens, serviços e resultados de TI que se alinhe com as metas de negócios de longo prazo?
- Como maximizo e priorizo as melhores oportunidades para otimização dos custos de TI e fornecedores corporativos?
- Como identifico oportunidades de otimização de custos com padronização e simplificação, preservando recursos que não exigem otimização?
- Como uso meus programas de otimização de custos de TI para ajudar a empresa a otimizar custos, produtos e serviços relacionados aos negócios com automação e melhor utilização?
- Como aumento a maturidade da gestão financeira de TI para gerar uma estratégia de transparência que entregará resultados eficazes de otimização de custos?
- Como emprego estratégias radicais de otimização de custos para responder às condições econômicas ou industriais imprevistas, preservando a viabilidade da minha organização de TI?

Table 3. Pesquisa Gartner para Otimização de custos ajuda o BNDES em cada fase do projeto

Fase do projeto	Exemplos de pesquisas recentes
Estratégia e Planejamento	■ A Otimização dos Custos de TI deve ser uma Disciplina Contínua ■ Os Quatro Níveis da Otimização de Custos ■ Estrutura de Decisão para Priorização de Ideias de Otimização de Custos ■ Cinco Princípios que Reforçam o Sucesso da Otimização dos Custos de TI
Aquisição	■ Faça as Perguntas Certas para Descobrir o Risco do Custo ao Analisar o Uso de Tecnologia de Software de Terceiros e as Políticas de Mudanças ■ Dados de Métricas-Chave de TI: Recursos para Analisar o seu Relatório de Comparação de Orçamentos de TI ■ Kit de ferramentas: Alcançando a Excelência na Negociação de Contrato de Software SAP On-Premise

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

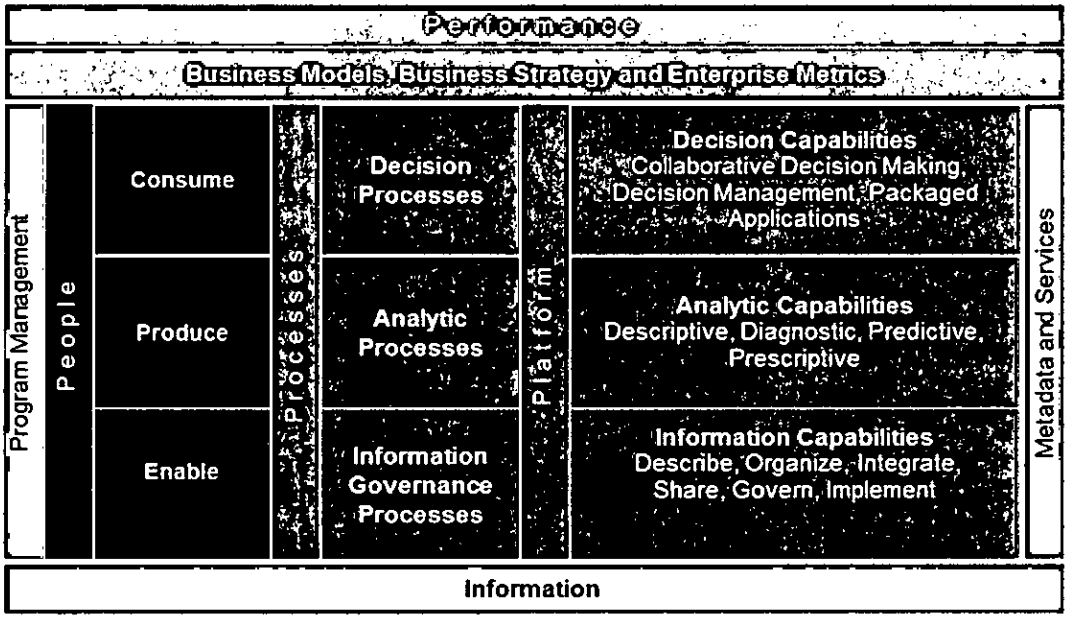
fl. 57

Fase do projeto	Exemplos de pesquisas recentes
Operação e Evolução	■ Três Formas Eficazes de Reduzir os Custos de Suporte e Manutenção de Software em até 50% ■ Lute contra a Exaustão na Otimização dos Custos de TI com estas Estratégias de Economia ■ Melhores Práticas para Promover a Otimização de Custos e de Valor na Gestão de TI

2.1.4 BI e Analytics

A Iniciativa-chave de Analytics do Gartner se concentra em três estilos analíticos: preditivo, em tempo real e de conteúdo. Investimentos nessas áreas resultarão em insights para otimizar vários domínios de negócios.

Figure 5. Visão Geral do Gartner sobre o BI



O escopo desta iniciativa inclui:

- Abrangência das capacidades BIs
- Benefícios do BI para os negócios
- Aplicações específicas de domínio e de indústria
- Como superar os obstáculos para o sucesso, particularmente o gap (ou lacuna) de habilidades.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Figure 6. Recursos do Gartner Disponíveis para BI e Analytics

	18,169 Documentos de pesquisa, kits de ferramentas, modelos e outras ferramentas
	54 Especialistas na Matéria para tratar de questões relacionadas ao BI
	1,399 Pares para colaboração, compartilhamento e lideranças de opinião

O Gartner agrega valor ao BI da seguinte forma:

- O Gartner ajuda os clientes a identificar os domínios nos quais o BI pode gerar mais benefícios aos negócios. Também demonstramos como o BI pode ser aplicado a indústrias específicas ou a vários tipos de dados.
- Oferecemos uma ampla variedade de pesquisas, melhores práticas e ferramentas personalizáveis para dar suporte a iniciativas de BI.
- O "Plano de Execução Estratégico para BI" do Gartner fornece um plano de três a cinco anos para atualizar os recursos de BI da empresa.
- Uma empresa de entregas global economizou milhões de dólares por ano usando BI preditivo para automatizar as decisões de planejamento de rotas.
- Temos analistas com foco em desafios de BI, juntamente com uma ampla equipe dedicada a uma ampla variedade de questões relacionadas.

A Table 4 apresenta algumas das pesquisas atuais do Gartner Research e kits de ferramentas disponíveis para ajudar a superar as dificuldades que o BNDES enfrenta com o BI.

Table 4. Recursos de BI do Gartner

Dificuldades que o BNDES enfrenta	**Exemplos de Pesquisas Recentes**
Como priorizo os casos de uso para os quais o BI é mais necessário, como a eficiência da cadeia de suprimentos ou a otimização do marketing e vendas?	■ Examples of Defining Business Value for BI and Analytics Initiatives ■ Find the Best Approach to Decision Management ■ BI and Analytics Are the Cornerstones of U.S. Health Reform
Como posso criar sistemas que me ajudarão a promover os insights de BI de um departamento para beneficiar toda a empresa?	■ Business Analytics Require New Information Management Capabilities ■ Using Analytics to Create a Baseline for Business Performance ■ Gartner's Business Analytics Framework ■ Organizational Principles for Placing Advanced Analytics and Data Science Teams
Como determino que fonte de modelos e aplicações de BI usar?	■ An Eight-Question Decision Framework for Buying, Building and Outsourcing Data Science Solutions ■ Prioritize Analytic Tools Based on Customer Service Business Goals

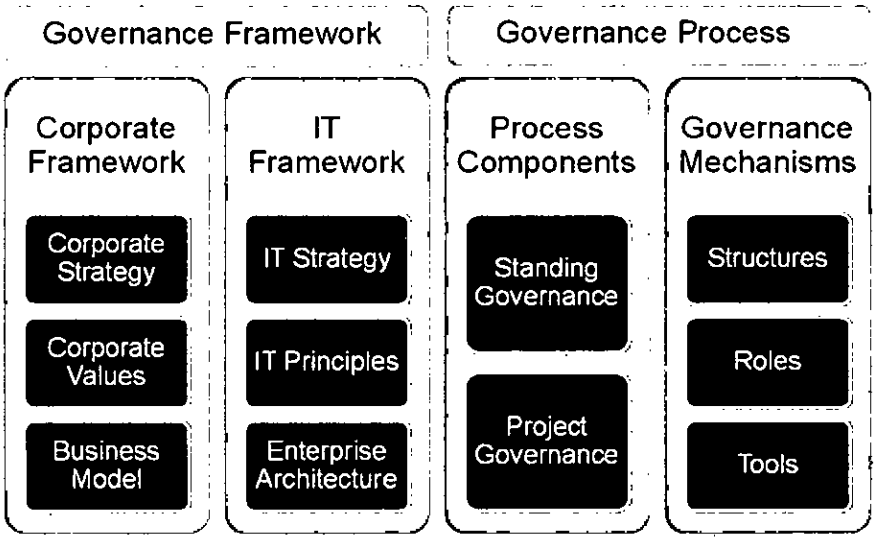
BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Dificuldades que o BNDES enfrenta	Exemplos de Pesquisas Recentes
	■ Extend Your Portfolio of Analytics Capabilities
Como otimizo os processos de BI adicionando novas fontes de informações, melhorando a qualidade dos dados e envolvendo novos usuários de negócios?	■ Decision Support Capabilities in Gartner's Business Analytics Framework ■ User Experiences With Predictive Analytics Yield Useful Best Practices ■ Better Data and Analytics Save UPS Millions of Dollars a Year

2.1.5 Governança de TI

A governança é um sistema usado para otimizar o valor do portfólio de investimentos da empresa voltada a TI e para gerenciar riscos.

Visão Geral do Gartner sobre Governança de TI



O escopo desta iniciativa inclui:

- Estabelecer princípios e metas de negócios.
- Definir quais decisões devem ser governadas, em que nível e por quem.
- Projetar e implementar processos de tomada de decisão e de supervisão dos investimentos de TI.
- Definir e designar comissões.
- Projetar e implementar um esquema de gerenciamento de portfólio de TI para monitorar os investimentos.
- Determinar a política de financiamento e estorno para o desenvolvimento da TI e o fornecimento de serviços.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

- Estabelecer medidas de sucesso.

Recursos do Gartner Disponíveis para a Governança de TI

	2,542 Documentos de pesquisa, kits de ferramentas, templates e outras ferramentas
	58 Especialistas na Matéria para tratar de questões relacionadas à Governança de TI
	1,485 Pares para colaboração, compartilhamento e lideranças de opinião

O Gartner agrega valor à Governança de TI da seguinte forma:

- O Gartner ajuda o cliente a tomar decisões de investimento em TI com mais conhecimento e mais alinhadas aos negócios, estimulando o desempenho da TI e da empresa.
- Nossas pesquisas ajudam os clientes a "fazer as coisas certas" e "fazer as coisas certas, do jeito certo" ao definirem os níveis apropriados de supervisão, sem prejudicar a inovação.
- Fornecemos as melhores práticas destinadas à implementação de processos de governança, que permitem que os nossos clientes evitem os problemas mais comuns encontrados na governança de TI.
- Temos uma série de especialistas focados em uma ampla variedade de disciplinas de governança de TI.

A Tabela 5 apresenta algumas das pesquisas atuais do Gartner Research e kits de ferramentas disponíveis para ajudar a superar as dificuldades que o BNDES enfrenta com a Governança de TI.

Tabela 5. Recursos do Gartner para a Governança de TI

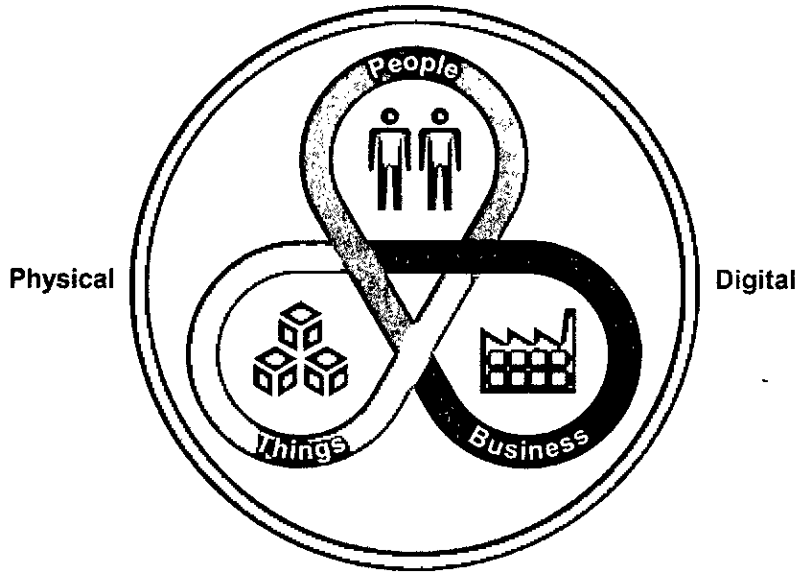
Dificuldades que o BNDES enfrenta	Exemplos de Pesquisas Recentes
Como devo estabelecer metas e princípios eficazes para a nossa governança de TI e gerar a aprovação dos stakeholders?	■ Toolkit: Governance Charter ■ Integrating Governance, Enterprise Architecture and IT Service Management to Drive Enterprise IT Maturity ■ Governance; CIO Desk Reference Chapter 8
Como devo projetar e implementar processos de tomada de decisão e de supervisão dos investimentos de TI para evitar a paralisia de decisão?	■ IT Governance Must Be Driven by Corporate Governance ■ Gartner Defines 'Governance' ■ Practical Governance
Como garanto que os meus mecanismos de governança resultem em um portfólio bem equilibrado de investimentos de TI?	■ Optimize IT Investing With an All-Purpose Governance Portfolio ■ Optimize Global IT Investment Results With a Federated Portfolio Model ■ A Minimalist Approach to Organizing Governance Groups

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

2.1.6 Negócio Digital

Negócio digital é a criação de novos desenhos de negócios ao fundir os mundos digital e físico. Uma convergência sem precedentes de pessoas, negócios e coisas irá desestabilizar os modelos de negócios existentes.

Gartner Visão geral de Negócio digital



O âmbito desta iniciativa inclui:

- Identificação, aprendizagem e criação de momentos de negócios digitais
- Definição do papel emergente do líder de negócios digitais
- Desenvolvimento de estratégias corporativas para negócio digital
- Obtenção de suporte e participação em iniciativas de negócios digitais
- Abordagem do desafio de integrar pessoas, negócios e coisas

Gartner Recursos disponíveis para Negócio digital

	3,143 Documentos de pesquisa, toolkits, modelos e outras ferramentas
	56 Especialistas no assunto para engatar com Negócio digital questões relacionadas
	250 Pares para se conectar com a colaboração, de partilha e de liderança do pensamento

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Gartner oferece valor por Negócio digital das seguintes maneiras:

- O Gartner ajuda os clientes a criar estratégias para o negócio digital, identificar o valor do negócio de projetos de negócios digitais e abordar os desafios de financiamento e implementação.
- A pesquisa do Gartner inclui melhores práticas, kits de ferramentas, avaliações dos fornecedores e outras ferramentas para ajudar os líderes a obter êxito em iniciativas de negócios digitais.
- O Gartner ajudou uma empresa de gás e petróleo a elaborar uma estratégia de negócios digitais mais eficiente ao redirecionar o enfoque para as questões comerciais, em vez de começar com as questões de tecnologia.
- O Gartner tem direcionado várias empresas líderes do setor por meio de exercícios de planejamento do cenário digital para ajudá-las a manter uma vantagem competitiva por meio da reinvenção digital e da descontinuidade que atualmente ocorre em seus setores.
- O Gartner possui dezenas de analistas em muitas áreas de pesquisa para abordar todos os desafios do negócio digital, incluindo sua penetração em outras disciplinas e tecnologias.

Tabela 6 mostra alguns dos actuais Gartner Research e kits de ferramentas disponíveis para ajudar com muitos das barreiras que o BNDES enfrenta com Negócio digital.

Tabela 6. Gartner Negócio digital Recursos

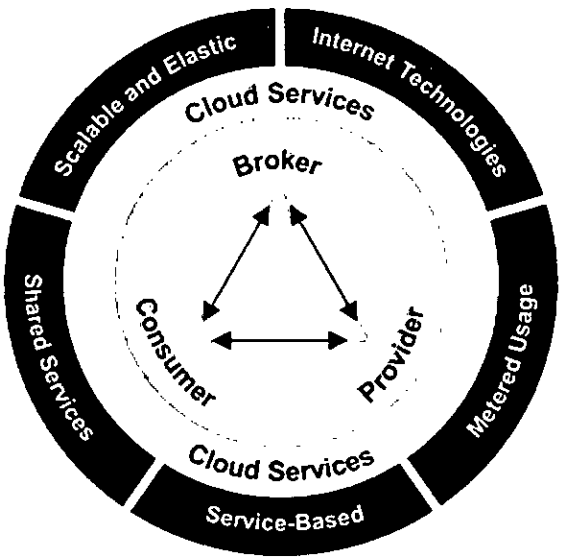
Obstáculos Enfrentados BNDES	Exemplos de Pesquisas Recentes
O que é um negócio digital e por que o negócio digital é importante agora?	■ Agenda Overview for Digital Business ■ A First Step to Determine Whether Your Enterprise Even Needs a Digital Business Strategy Now ■ Digitopia: Four Scenarios for Digital Business, and What to Do Now ■ What the Board of Directors Needs to Know About Digital Business
Como você estrutura um negócio digital?	■ Organizational Liquidity Readies Enterprises for Digital Business ■ Six Key Steps to Build a Successful Digital Business ■ Digital Business Demands Leadership Networks
Quais são os mecanismos da tecnologia que impulsionam um negócio digital?	■ 3D Printer Market Survey Reveals Enterprise Demand Drivers for Technology, Printer and Vendor Decision Making ■ The Impact of the Internet of Things on Data Centers ■ Leveraging Enterprise Architecture to Enable Business Value With IoT Innovations Today
O que um mundo de negócios digitais exigirá em termos de liderança e de talentos?	■ Planning Guide for Professional Effectiveness: The Changing IT Job in a Digital Industrial Economy ■ Innovation Insight: Digital Business Innovation Risk Will Bring About the Rise of the Digital Risk Officer ■ Creating Your Digital Edge Through a Competency-Based Talent System

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

2.1.7 Computação em Nuvem (Cloud Computing)

A cloud computing afeta virtualmente todos os aspectos de TI. É um componente crítico na mudança para os negócios digitais. Fornecemos orientação para CIOs, arquitetos corporativos, estrategistas e especialistas em serviços na cloud, profissionais de TI e líderes globais de TI.

Figure 7. Gartner Visão geral de Computação em nuvem



O âmbito desta iniciativa inclui:

- Compreender as tendências e identificar oportunidades de serviços na cloud
- Definir e construir uma estratégia de serviços na cloud para atender às necessidades da empresa
- Consumir, fornecer e intermediar serviços na cloud

Figure 8. Gartner Recursos disponíveis para Computação em nuvem

	7,884 Documentos de pesquisa, toolkits, modelos e outras ferramentas
	61 Especialistas no assunto para engatar com Computação em nuvem questões relacionadas
	3,764 Pares para se conectar com a colaboração, de partilha e de liderança do pensamento

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Gartner oferece valor por Computação em nuvem das seguintes maneiras:

- Ajudamos a esclarecer a confusão e as antigas preocupações não relacionadas à área técnica (por exemplo, custo e governança) que continuam a cercar a cloud computing
- O Gartner mostra como é falha a premissa de que a cloud computing irá seguir as tendências do passado e por quê as decisões genéricas sobre cargas de trabalho e governança centralizada não irão funcionar. Orientamos você por meio de estratégias mistas que lhe permitirão agir agora e no futuro
- Oferecemos as melhores práticas para a elaboração de políticas que irão estimular o uso adequado dos serviços na cloud, ao em vez de ferramentas para a "brigada de conformidade negativa"
- Desmistificamos tendências e estruturas emergentes, incluindo a economia da cloud computing
- Oferecemos estruturas para avaliar a prontidão de uma organização em relação aos serviços na cloud e kits de ferramentas e melhores práticas para a compreensão e mitigação dos riscos de serviços na cloud

Recursos do Gartner endereçam diversos desafios e riscos associados ao uma iniciativa de Cloud Computing, tais como:

- Como as arquiteturas e técnicas irão evoluir para dar suporte às diversas facetas da cloud computing?
- Como as empresas deveriam explorar a cloud computing?
- Como a cloud computing evoluirá?
- Quais fornecedores, mercados e indústrias serão transformados pela cloud computing?

Table 7. Gartner Cloud Computing Research assists BNDES through every project phase

Fase do projeto	Exemplos de pesquisas recentes
Estratégia e Planejamento	■ Desenvolva uma Estratégia de Cloud Computing eficaz respondendo a Cinco Perguntas Essenciais ■ Os 10 Maiores Mitos dos Serviços na Cloud ■ A Abordagem em Três Partes para dar Início a sua Estratégia de serviços na Cloud ■ Kit de ferramentas: Como Criar uma Estratégia de Midmarket em Uma Página para Serviços na Cloud ■ Medindo o Valor Potencial dos Negócios de SaaS ■ Desenvolvendo sua Estrutura de Governança de SaaS
Aquisição	■ Quadrante Mágico para a Cloud "Infrastructure as a Service" ■ Recursos Essenciais para Infraestrutura de Cloud Pública como Serviço ■ Kit de ferramentas: Modelo mestre e exemplo de RFP para Serviços Empresariais, na Cloud e de TI ■ Defina a sua Estratégia de Personalização para Aplicativos de Negócios de SaaS/Cloud ■ Kit de ferramentas: Avalie os Provedores de SaaS, de Serviços na Cloud e de Terceirização através do Scorecard de Seleção Objetiva e Gestão de Riscos
Operação e Evolução	■ Seis Motivos que levam os Serviços na Cloud Privada ao Fracasso e Como ser Bem-sucedido ■ Nuvens são Seguras — Você está usando-as com Segurança?

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

fl.65

Fase do projeto	Exemplos de pesquisas recentes
	■ Melhorando o Sucesso da Cloud Computing com Gestão da Cloud ■ Insights inovadores para Tecnologia de Otimização Dinâmica para Recursos de Infraestrutura e Serviços na **Cloud** Services

As estratégias de priorização de serviços na cloud são a base para permanecer relevante em um mundo acelerado. O Gartner acredita que a cloud computing é a arquitetura de TI mais bem posicionada para permitir que você satisfaça os elevados níveis de agilidade, escalabilidade e imprevisibilidade necessários para ter sucesso nos negócios digitais. A pesquisa do Gartner para profissionais técnicos ajuda você a construir estratégias de priorização de serviços na cloud, desenvolver arquiteturas de serviços na cloud híbrida, simplificar projetos complexos de cloud privada e avançar as iniciativas de virtualização.

Tabela 8. Gartner para Profissionais Técnicos Computação em nuvem Recursos

Obstáculos Enfrentados BNDES	Exemplos de Pesquisas Recentes
Como as arquiteturas e técnicas irão evoluir para dar suporte às diversas facetas da cloud computing?	■ Designing a Cloud Strategy Document ■ Architect Cloud-Native Solutions With In-Memory Computing ■ The Cloud Architect's Guide to Implementing Public Cloud Services ■ A Comprehensive List of Management Requirements for Organizations Using Public Cloud Services
Como as empresas deveriam explorar a cloud computing?	■ Exploit the Strengths of the Public Cloud for Your IoT Platform ■ Solution Path for Implementing a Public Cloud Adoption Maturity Plan
Como a cloud computing evoluirá?	■ Preparing, Planning and Architecting for the Internet of Things ■ Planning Guide for Cloud Computing and Virtualization
Quais fornecedores, mercados e indústrias serão transformados pela cloud computing?	■ In-Depth Assessment of Google Cloud Platform ■ Solution Comparison for Public IaaS Cloud Providers ■ Is Open Stack Ready for Mainstream Private Cloud Adoption?

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

3.0 Solução Proposta Para o BNDES

3.1 Descrição Geral dos Serviços

3.1.1 O Gartner colocará à disposição do BNDES informações atualizadas e fidedignas sobre Tecnologia da Informação e Comunicações - TIC para subsidiar as decisões, em relação ao desenvolvimento de aplicações, infraestrutura de hardware e software, gestão de TIC, aplicações corporativas, análises de mercado, diagnósticos de fornecedores, estratégias de TIC por segmento de atuação, estratégias para negociação de contratos de hardware e software, estratégias para negociação de contratos de serviços, modelos e práticas de governança, comparações de desempenho de áreas de TIC, comparações de desempenho de serviços de TIC, estratégias de alinhamento de TIC com negócios, políticas e diretrizes em TIC e estratégias de implementação de software livre e proprietário nas organizações.

3.1.2 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 o Gartner 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.

3.1.3 O Gartner prestará esclarecimentos técnicos específicos e especializados acerca das bases de dados colocadas à disposição do BNDES.

3.1.4 Ressaltamos que o atendimento aos serviços serão prestados conforme abaixo:

Serviços	**Idioma**
Interação com o gestor do contrato para assuntos administrativos	Português
Interação com a Equipe de Atendimento	Português
Mapeamento das iniciativas	Português
Aconselhamento do Executive Partner	Português
Interação com analistas brasileiros	Português
Interação com analistas não brasileiros	Inglês
Conteúdo escrito das pesquisas e ferramentas, disponíveis no site do Gartner (base de conhecimento)	Inglês

BNDES
Marcelo Silveira S. N. Souza
Advogado

3.1.5 A base de conhecimento está disponível na internet, em sítio próprio do Gartner, e permite acesso via navegador, sem exigência de qualquer produto adicional nas estações de trabalho dos usuários.

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

3.1.7 A base de conhecimento oferece mecanismo de seleção de assuntos e envio de alertas de relatórios publicados nas áreas de interesse selecionadas.

3.1.8 Não há limite para tempo de consulta à base, quantidade de acessos em período de tempo ou quantidade de conhecimento ou documentos transferidos, desde que ocorram por um usuário licenciado.

3.1.9 Os documentos disponíveis na base de conhecimento do Gartner poderão ser acessados e transferidos para o ambiente do BNDES (mecanismo de download). O BNDES terá o direito de referenciar os conteúdos da base de conhecimento e seus autores, em textos e apresentações técnicas.

3.1.10 A base de possui avaliações de produtos de hardware, software e produtos de comunicações, incluindo benefícios e riscos de sua utilização.

3.1.11 A base de conhecimento possui documentos que ofereçam análise detalhada e em profundidade sobre arquiteturas, tecnologias e produtos de hardware e software. Deverá ainda oferecer orientações e melhores práticas para atividades de seleção e implementação de tecnologias e produtos de hardware e software.

3.1.12 A base de conhecimento de pesquisas primárias e secundárias em Tecnologia da Informação e Comunicações - TIC contêm no mínimo os seguintes tipos pesquisas, avaliações e análises:

a. pesquisas sobre o mercado de TIC;

b. prognósticos a partir das pesquisas primárias e secundárias;

c. interpretação e análises das tendências indicadas nas pesquisas;

d. avaliação da maturidade das tecnologias disponíveis;

e. análises comparativas das empresas fornecedoras de bens e serviços nos diversos segmentos de mercado em TIC;

f. avaliação de critérios de seleção de tecnologias e produtos;

g. análises e estudos de custos, orçamentos e níveis de serviço de TIC;

3.1.13 A base de conhecimento na área de desenvolvimento de aplicações possui documentos que atendam no mínimo aos seguintes temas:

a. arquitetura de aplicações;

b. metodologias de desenvolvimento de sistemas;

c. ferramentas;

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

d. linguagens;

e. aplicações web;

f. serviços web;

g. aspectos de segurança no desenvolvimento de aplicações;

h. métricas para desenvolvimento de aplicações;

i. desenvolvimento em software livre.

3.1.14 A base de conhecimento na área de infraestrutura de hardware e software possui documentos que atendam pelo menos aos seguintes temas:

a. tecnologias de bancos de dados;

b. servidores de aplicação;

c. operação e gestão de centros de dados;

d. tecnologias de armazenamento de dados;

e. plataformas de hardware e software;

f. computação em nuvem;

g. servidores (hardware e software);

h. estações de trabalho;

i. gerência de plataformas de TIC;

j. comunicação de dados;

k. mobilidade e dispositivos sem fio;

l. redes de computadores;

m. segurança em TIC;

n. uso de software livre na área de infraestrutura.

3.1.15 A base de conhecimento na área de gestão de TIC possui documentos que atendam pelo menos aos seguintes temas:

a. gestão de projetos;

b. gestão de informações;

c. qualidade de software;

d. gestão de infraestrutura;

e. gestão de processos de negócio;

f. estratégias para implementação de software livre nas organizações;

g. segurança e gerenciamento de riscos;

h. arquitetura corporativa;

i. melhoria de processos de negócio;

BNDES

Marcelo Coelho S. N. Souza
Advogado

3.1.16 A base de conhecimento na área de aplicações corporativas possui documentos que atendam pelo menos aos seguintes temas:

a. correio eletrônico;

b. arquitetura orientada a serviços;

c. integração de aplicações;

d. arquiteturas de serviços e barramentos de serviços;

e. inteligência de negócio e DW;

f. portais corporativos;

g. ferramentas de gestão de processos de negócio;

h. gestão de conteúdo, informações e colaboração;

i. gerência eletrônica de documentos (GED) e fluxo de trabalho (workflow).

3.1.17 A base de conhecimento contêm pelo menos 5 (cinco) documentos para cada um dos subitens dos itens 3.1.12 a 3.1.16, sendo pelo menos 3 (três) documentos com menos de 12 (doze) meses transcorridos desde sua elaboração até a data de sua disponibilização ao BNDES.

3.1.18 O serviço oferece facilidade de emissão de relatório mensal do acesso à base de conhecimento, mostrando o volume de uso mensal de cada usuário designado pelo BNDES.

3.1.19 O fornecimento ou disponibilização de informações ocorre por intermédio da respectiva assinatura, que permitirá o acesso dos usuários licenciados à base de conhecimento e seus autores, com comunicação ininterrupta 24 (vinte e quatro) horas por dia, exceto nos períodos de manutenção previamente informado pelo Gartner, e por meio de autogestão, mediante o sítio internet que permita obtenção de informações on-line.

3.1.20 Adicionalmente, outras formas de envio de informações poderão ser utilizadas, tais como: mensagens de correio eletrônico e envio de mídias digitais (CD/DVD-ROM, etc).

3.1.21 Entende-se como autogestão a independência do usuário em relação ao Gartner quanto à utilização dos serviços, navegação no sítio e acesso aos documentos e seus autores.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

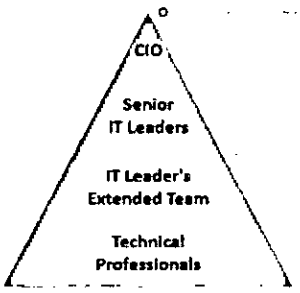
fl. 70

3.2 Modelo proposto de distribuição de serviços

Novo Modelo de Atendimento

Apoio Estratégico, Tático e Técnico

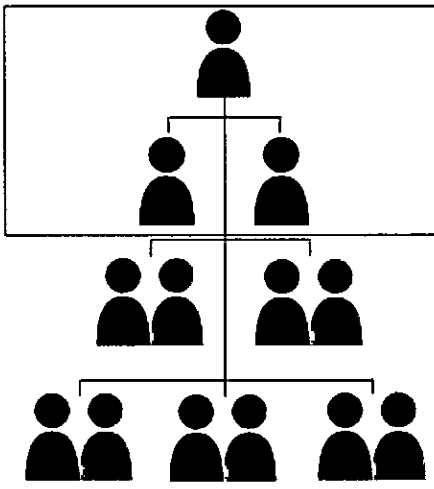
Gartner
Porque somos indispensáveis para você ?



Oferta Gartner	Foco	Valor
ExP	Estratégia	Equipa os CIOs e assessores com as ferramentas específicas do papel e o conhecimento de que precisam para alcançar resultados excelentes para suas organizações
Enterprise IT Leaders	Planejamento	Oferece aos líderes de TI informações just-in-time e específicas para os papéis dos analistas e pares do Gartner para gerar resultados notáveis com suas iniciativas críticas e compras de TI
IT Leaders	Gestão	Fornece a equipe estendida de um líder de TI os recursos do Gartner que eles precisam para maximizar o valor que eles oferecem
Gartner for Technical Professionals	Execução	Fornece pesquisas e orientações técnicas aprofundadas para ajudar os tecnólogos a avançar as iniciativas / projetos que apoiem a execução da estratégia de TI

Novo Modelo de Atendimento

Escopo – Team Solution Plus + Atual + Operacional



Cargo	Oferta Gartner
Superintendente e Assessores	Gartner for Executive Programs Leadership Team Plus
Chefes de Departamento	Gartner for Enterprise IT Leadership Team Plus
Gerentes e Líderes	Gartner for IT Leadership Team
Times de Analistas e Arquitetos - Implementação	Gartner for Technical Professionals

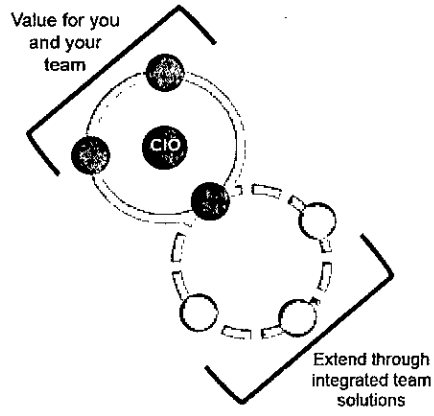
BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

3.3 Executive Programs Leadership Team Plus do Gartner (Novo)

O Executive Programs Leadership Team Plus do Gartner facilita, para você e sua equipe, a execução bem-sucedida das principais prioridades e suporte de analistas. As soluções em equipe promovem a colaboração e a consistência e garantem a execução eficaz de metas críticas. Um Executive Programs Leadership Team Plus é constituído por um (1) Líder de Equipe e de três (3) a dez (10) membros. A Equipe de Liderança proposta para o BNDES incluirá:

- Um Líder de Equipe, um Partner e um Advisor

O Gartner fornece soluções em equipe flexíveis, focadas em suas principais prioridades de negócios, permitindo que os membros da equipe do BNDES:



- Tomem decisões com conhecimento:
  - Tenham acesso às principais pesquisas sobre as iniciativas e aos analistas.
  - Conheçam experiências concretas dos pares.
- Trabalhem de forma mais eficiente individualmente e como membro da equipe:
  - Equipe de serviços exclusiva, o que economiza tempo.
  - Acesso compartilhado a pesquisas, insights e eventos.
- Obtenham resultados de negócios melhores e mais rápidos e liderem de forma mais eficaz:
  - Pesquisas, eventos, orientação e perspectivas específicas para CIOs.
  - Um parceiro estratégico para contextualizar tudo isso.

O Líder da Equipe se beneficia com:

- **Uma parceria estratégica** — Obtenha o valor do Gartner com um parceiro de opinião que entende a sua função e os recursos específicos da função para manter você na direção certa.
- **Maior sucesso nos negócios** — Mantenha o foco com pesquisas baseadas em funções, kits de ferramentas práticas, orientações de especialistas, comunidades exclusivas de pares e eventos destinados a dar suporte aos seus objetivos.
- **Uma equipe alinhada às suas prioridades** — Una a equipe e chegue ao consenso para a melhor tomada de decisão.
- **Planejamento de sucessão facilitado** — Dê apoio ao crescimento dos membros da sua equipe por meio do desenvolvimento profissional.

Os membros da equipe se beneficiam com:

- **Orientação de especialistas** — Obtenha e troque insights críticos através de interações com analistas do Gartner, pares e eventos.
- **Visão unificada** — Compartilhe informações para otimizar a eficiência da equipe.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

- **Suporte às iniciativas críticas** — Utilize ferramentas e pesquisas exclusivas do Gartner para obter informações para decisões críticas.
- **Desenvolvimento da liderança** — Adquira novas competências por meio de um conteúdo voltado especificamente para o desenvolvimento profissional de líderes de tecnologia.

Os serviços do Gartner Executive Programs (ExP) oferecem aos executivos seniores insights, orientações e recomendações práticas que maximizam o impacto da missão dos serviços e ajudam os membros a se tornar mais bem-sucedidos em suas funções. Os serviços de nível executivo propostos para o BNDES incluem as seguintes características e benefícios:

Nossa Equipe do Executive Program Brasil

Executivos com experiência prática tanto no setor público e privado incluindo:

- 20 Executive Partners
  - 3 no México
  - 17 no Brasil
- A maior parte deles ocupou cargo de CIO no passado
- Média de 28 anos de experiência em TI
- A maioria possui nível superior em disciplinas relacionadas a TI
- Conhecimento sólido nas principais competências do CIO e Coaching

- **Service Delivery Team (Equipe de Serviços):** O BNDES terá acesso a uma equipe de serviços designada pelo Executive Programs, liderada por um Executive Partner (geralmente, um ex-CIO ou equivalente) que mantém o relacionamento do Executive Programs por meio da entrega de serviços do programa e da implementação do plano de serviços dos Membros. Essa equipe também inclui um Executive Client Manager que é designado ao Membro, reforçando a sua experiência ao facilitar consultas e respostas a solicitações específicas referentes a insights e pesquisas do Gartner. A Service Delivery Team (Equipe de Serviços) individualiza cada experiência do membro ao obter e compreender as principais iniciativas e desafios individuais e organizacionais e ao desenvolver um plano de serviços com base nas Prioridades Essenciais e nas perspectivas de prazos identificadas pelo membro. A Service Delivery Team (Equipe de Serviços) e o membro usam o plano para priorizar o suporte, definir os critérios de sucesso e garantir o valor e o impacto da missão.
- **Reuniões Estratégicas:** O Membro do Gartner Executive Programs terá reuniões estratégicas com o Executive Partner para analisar e aplicar o Executive Programs Research, o Executive Programs CIO Agenda anual ou outros conteúdos relevantes. Essas reuniões fornecem orientações sobre questões de relevância para o BNDES. Além disso, o Executive Partner conduzirá Análises de Valor com o BNDES para garantir o envolvimento e a entrega de valor contínuos.
- **Executive CIO Expert focado:** Nossos CIO Experts se reúnem com o membro para identificar, definir, desenvolver e priorizar oportunidades e desafios específicos atuais e futuros, além de fornecer insights e recomendações no contexto da organização do executivo. Os CIO Experts trabalham com os CIOs para expandir as suas perspectivas com a apresentação de novas ideias, melhores práticas e inovação. O Executive Programs Team desafia os negócios comuns e as hipóteses de TI, além de fornecer um ponto de vista e recomendações objetivos de terceiros. O seu suporte fundamenta-se em uma base detalhada de pesquisa, experiência executiva pessoal e a prática de seu conhecimento e experiência decorrente do trabalho exclusivo com CIOs e executivos Seniores de TI e Negócios.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

- **Analistas especializados em CIOs:** O Gartner oferece uma equipe de 60 analistas de CIOs com um foco único — elaboração de pesquisas e estudos de caso que são estratégicos para a orientação, voltados especificamente a CIOs e outros executivos de TI seniores. Esses documentos capacitam CIOs e executivos de TI seniores para o planejamento do futuro com base em informações confiáveis que os ajudarão a melhor executar as suas missões. Essa pesquisa entrega uma perspectiva que ampara os esforços de um CIO para promover mudanças estratégicas e posicionar melhor a empresa de modo a responder aos novos desafios. Os membros do ExP não se limitam a esse grupo de analistas de CIOs — mais de 1.200 analistas do Gartner Research estão disponíveis para orientação e consulta técnica e sobre liderança, informações sobre a indústria, informações sobre fornecedores, produtos e o mercado, assim como análises de documentos e contratos. Os membros do Executive Program têm acesso ilimitado e prioritário a analistas, e os associados aos serviços garantem a combinação certa de analistas para melhor atender às necessidades específicas dos membros.
- **Comunidade de Executivos:** Gartner Executive Programs é uma comunidade de mais de 6.000 CIOs e executivos de TI seniores em todo o mundo — a maior comunidade de membros dessa categoria. Os titulares das licenças têm a possibilidade única de obter insights reais de outros CIOs que enfrentam os mesmos desafios. Além disso, os clientes têm a oportunidade de interagir com pares de nível executivo de outros setores para ajudar a fazer conexões entre estes em prol de soluções criativas para problemas similares. O programa do Gartner de networking com pares é único, pois permite o acesso self-service a um diretório on-line de pesquisa dos clientes do Gartner e dos fóruns da comunidade, networking com pares facilitado pelo CIO Expert e uma série de eventos de networking com pares.

  Valores Agregados Adicionais: Por meio dos produtos definidos pelo Executive Programs, nossos membros do Executive Programs têm acesso a eventos com networking e analistas no local; além de terem acesso aos cinco dias do Simpósio anual do Gartner, o maior encontro de CIOs do mundo; e acesso aos três dias do Fórum de Liderança de CIOs do Gartner que ocorre anualmente, um evento focado na entrega de pesquisas e práticas de pares por meio de networking em um formato interativo, com workshops e sessões em pequenos grupos para facilitar o compartilhamento e as melhores práticas.

Abaixo são apresentados as características particulares de cada membro do Executive Programs Leadership Team Plus.

3.3.1 Team Plus – Leader – (Superintendente de TIC)

O Executive Programs Leadership Team Plus do Gartner dará maior suporte à organização, juntamente com recursos para que o Líder de Equipe:

- Lidere e gerencie uma organização de TI focada nos negócios — Promover a eficiência operacional por meio de uma equipe unificada, para possibilitar o crescimento nos negócios.
- **Maximize a eficiência da sua liderança na equipe executiva** — Influencie seus pares de nível "C" e seja um catalisador da inovação.
- **Prepare a empresa para o sucesso com o uso da TI** — Dê apoio a iniciativas de TI que gerem valor aos negócios, garantindo a sincronia e o foco da equipe.
- **Articule e demonstre o valor dos negócios de TI** — Integre as estratégias de negócios e TI e seja eficiente ao oferecê-las.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

- **Atraia, desenvolva e mantenha membros da equipe competentes** — Desenvolva as habilidades nos negócios e de liderança da sua equipe por meio do desenvolvimento profissional.

O Líder de Equipe receberá:

3.3.1.1 Equipe Exclusiva de Serviços com um Parceiro Executivo e um Gerente de Clientes da equipe que oferece um suporte proativo alinhado ao plano de valor dos membros.

3.3.1.2 Workshops "in company" com seu Parceiro Executivo e Membros da Equipe.

3.3.1.3 Poder para convidar os Membros da Equipe para uma reunião de meio dia com os analistas.

3.3.1.4 Capacidade de realizar e liderar uma consulta ao analista — os membros da equipe também podem participar das consultas do Líder de Equipe.

3.3.1.5 Acesso ilimitado a conteúdo exclusivo do Gartner para CIOs, pesquisas e ferramentas específicas para a função, além do ITScore, ITBudget e IT Key Metrics Data.

3.3.1.6 Convite para participação VIP no Gartner Symposium/ITxpo e CIO Forum.

3.3.1.7 Possibilidade de participar em eventos locais do Programa Executivo.

3.3.1.8 Acesso à rede de CIOs exclusiva do Gartner — aproveite os insights dos pares por meio da nossa comunidade online privada com outros profissionais do BNDES.

3.3.1.9 Destaques de Eventos do Gartner e Webinars semanais.

3.3.1.10 Acesso para compartilhar até 25 documentos de pesquisa, de forma ocasional e pontual, com outros profissionais do BNDES.

3.3.1.11 Acesso da equipe a uma Pasta Compartilhada de Pesquisas.

3.3.2 Team Plus – Partner Member – (Chefes de Departamento)

O Executive Programs Leadership Team Plus: Partner Team Member (o "Serviço") permite ao cliente identificar um indivíduo que se reporte ao executivo de TI mais experiente, normalmente o CIO, para desenvolvimento profissional como team leader. O Serviço, que é parte do Executive Programs Leadership Team Plus, exige a compra separada de: 1) Executive Programs Leadership Team Plus: Leader service e 2) serviços do Gartner for Enterprise IT Leadership Team Plus Member, os quais compreendem a equipe do partner team leader:

3.3.2.1 Assigned Service Delivery Team

Um Leadership Partner e um Team Client Manager servirão como principal ponto de contato do Partner Team Leader para este Serviço. Eles manterão o relacionamento por meio do fornecimento dos Serviços e da implementação de um Plano de Valorização de Members. O Team Client Manager (TCM) facilitará a Consulta e atenderá a solicitações específicas de pesquisa e informações do Gartner.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

O Team Client Manager (TCM), um profissional experiente em serviços, que entende o contexto e as prioridades do Cliente, ajuda o Cliente a entender os benefícios relacionados ao seu Serviço e, como ponto único de contato do Gartner, oferece serviço personalizado, proativo, em nível de concierge e ajuda a equipe a usar os recursos mais relevantes do Gartner. O TCM facilita a abordagem de serviço coordenado da equipe, bem como o alinhamento entre os Team Members e o Executive Programs Leadership Team Leader.

Member Value Plan – Plano de serviço personalizado, criado com a colaboração do Partner Team Leader no início do Serviço e analisado e revisado periodicamente ao longo do ciclo de vida da associação. Os elementos incluem expectativas do Partner Team Leader, critérios de valores, até 3 (três) iniciativas principais e plano de ação.

3.3.2.2 Um (1) Onsite Meeting

O Partner Team Leader se encontrará com o Leadership Partner para treinamento e consultoria sobre o planejamento estratégico e a execução de até 3 (três) iniciativas principais. A assistência se baseará na experiência coletiva da Pesquisa do Gartner e da Peer Community.

3.3.2.3 Team Workshop

Participe de uma sessão anual de meio dia de duração (determinada pelo Executive Partner junto com o Team Leader) nas instalações do Cliente, facilitada pelo Executive Partner, concentrada na aplicação da Executive Programs Research e no planejamento da ação. O tópico é selecionado pelo Team Leader e pelo Executive Partner de uma lista de workshops disponíveis sobre Executive Programs.

3.3.2.4 Access to Analysts

Consultas aos Analistas para o Partner Team Leader – Fornece acesso aos Analistas do Gartner associados a este Serviço. A participação durante as consultas ao Analista do Gartner está limitada ao Partner Team Leader e aos Team Members da Enterprise IT Leaders Leadership Team do Partner Team Leader (quando houver). O Partner Team Leader deve agendar e participar das sessões de Consultas do Time nas quais os Team Members podem liderar a discussão ou fazer perguntas ao Analista em nome do time para avançar na agenda do Partner Team Leader.

3.3.2.5 Attendance at Symposium/ITxpo

Um (1) convite gratuito, intransferível, para o Partner Team Leader para participar do Gartner Symposium/ITxpo, incluindo benefícios padrão do Simpósio. Como parte do processo de registro, você receberá acesso aos Termos e às Condições do Gartner Events contendo divulgações legais específicas para a experiência do seu Evento.

3.3.2.6 Peer Community Events

Promovidos 2 (duas) vezes ao ano, com duração de um dia e meio, esses Eventos dão ênfase aos tópicos selecionados pelo Partner Team Leader e Member e pelos Gartner Enterprise IT Leaders, fornecem um fórum para rede de comunicação e troca entre colegas, permitem que os Members apresentem soluções de trabalho e incluem workshops facilitados com os Analistas do Gartner. O Gartner pode, conforme necessário, trocar Analistas ou complementar o Analista com um Especialista no Assunto do Gartner.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

3.3.2.7 Special Interest Groups (SIGs)

Participação em webinars de trabalho em rede propostos por assunto e facilitados por especialistas no assunto da Gartner. Os webinars são marcados sem planejamento prévio, quando a comunidade de clientes demonstra interesse significativo sobre um assunto em comum. No início do webinar, comunicamos aos membros que a chamada está sendo gravada e eles podem solicitar que a gravação não seja realizada.

3.3.2.8 Peer Networking

Peer Directory – Acesso a um diretório pesquisável de leaders experientes em tecnologia.

Online Forums – Acesso a discussões virtuais de problemas comuns entre colegas em gartner.com.

3.3.2.9 Offline Meetups

Acesso a salas atribuídas no Symposium/ITxpo.

3.3.2.10 Facilitated Networking

O Service Delivery Team, mediante solicitação, organiza reuniões ou teleconferências com colegas sobre um tema específico para discutir as melhores práticas nas áreas de experiência.

3.3.2.11 Gartner for IT Leaders Research and Related Content

Inclui Gartner Core IT Research e Pesquisa Específica de Função; ferramentas de diagnóstico, modelos e estudos de caso, Escolhas Semanais e Análises de Notícias e webinars com Analistas do Gartner.

3.3.2.12 10. IT Key Metrics Data

Fornece métricas de desempenho sobre tendências em gastos com TI e pessoal, custos unitários, medidas de desempenho em domínios críticos de TI.

3.3.2.13 11. Executive Programs Research and Related Content

Research Reports – Até 12 (doze) Relatórios por ano, abrangendo tópicos selecionados pelo Gartner em áreas comuns a negócios e à TI. (As programações são estimadas e dependem do cronograma de publicação de Pesquisa relevante.) Inclui ferramentas associadas e teleconferências apresentadas pelos autores dos Executive Programs para discutir seus Relatórios de Pesquisa.

Business Research and Related Content – Voltados para CIOs, CFOs e outros executivos de negócios.

3.3.2.14 Leadership Development

Leadership Development Research and Related Content – Conteúdo de desenvolvimento profissional personalizado para leaders de tecnologia, voltado para Team Members.

Leadership Development Coaching – Um Executive Partner (que está alinhado a um Leader e tem experiência anterior em funções executivas sêniores em tecnologia) e um Partner Team Leader criam um Plano de Desenvolvimento Individual para identificar áreas principais de foco e prioridade (o "Plano"). O progresso em relação ao Plano será analisado durante o ano

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

de contrato da seguinte forma: Até 4 (quatro) vezes ao ano, o Executive Partner realizará Coaching por Teleconferência com o Partner Team Leader para: (i) analisar e aplicar Leadership Development Content, Executive Programs Research ou outro conteúdo relevante; (ii) prestar consultoria ao Partner Team Leader no contexto de suas metas de carreira e profissionais e (iii) desenvolver, discutir o andamento do Plano ou avaliá-lo.

3.3.2.15 Talking Technology Series

Comentários de analistas sobre os tópicos de TI mais recentes em um programa de áudio mensal que pode ser acessado em gartner.com ou baixado para ser ouvido no formato MP3.

Tabela 9. Oportunidades de Networking Disponíveis aos Membros do Gartner for Enterprise IT Leaders

Oportunidades	Descrição
Fóruns dos Pares	Reuniões específicas para a função somente para membros, realizadas duas vezes ao ano em um dia e meio, com foco em temas selecionados pelos membros. As reuniões dos fóruns fornecem um local para networking e intercâmbio com pares, além de apresentações dos membros sobre soluções de trabalho e workshops intermediados por analistas do Gartner.
Grupos de Interesses Especiais (SIGs)	Grupos de discussão que são formados em uma base *ad hoc* para reunir membros com um interesse comum em um tema específico. Os Leadership Partners organizam uma série de telefonemas para intermediar o diálogo de um grupo com foco nas experiências dos membros e nos problemas que enfrentam. Um SIG bem-sucedido abordará os problemas dos membros de forma detalhada e fornecerá a estes diversas ideias, perspectivas e soluções, resultando no desenvolvimento de relações de trabalho entre pares, etapas práticas e melhores práticas, intermediadas pelos Leadership Partners do Gartner. Os SIGs atuais ou recentes para I&O são: ■ The Phoenix Project — DevOps ■ I&O Huddle ■ 2003 Upgrade and Support ■ I&O Optimization of Gartner Toolkits, Templates & Resources ■ Serviços de Negócios
Webinars bimestrais	Webinars que oferecem oportunidades para investigar as 10 principais prioridades dos membros ao explorar estratégias e táticas empregadas por outros membros, juntamente com insights e contexto fornecidos por analistas do Gartner.
Peer Content	Uma biblioteca somente para membros, acessada pelo portal on-line "My Gartner", que fornece acesso a pesquisa exclusiva, a apresentações e ferramentas provenientes de contribuições dos membros.
Peer Connect	Um diretório on-line self-service de profissionais de negócios e de TI que compartilham referências e opiniões imparciais sobre produtos de tecnologia e fornecedores para ajudar a evitar armadilhas e a alavancar as experiências de forma recíproca com iniciativas de TI estratégicas.
Networking com Pares Intermediado	Interações "conforme a necessidade" entre membros, intermediadas por uma equipe de serviço.

BNDES

Marcelo Ottella S. N. Souza
Advogado

3.3.3 Team Plus - Advisor Member – (Assessor do Superintendente de TIC)

O Membro Consultor da Equipe poderá fazer uma consulta individual com o analista e terá acesso ilimitado às pesquisas para todas as funções e iniciativas de TI. O Membro Consultor da Equipe receberá:

3.3.3.1 Acesso ilimitado a conteúdo exclusivo do Gartner para CIOs, pesquisas específicas para a função e kits de ferramentas que economizam tempo, Gartner ITScore, ITBudget e IT Key Metrics Data.

3.3.3.2 A possibilidade de fazer consultas individuais e de participar das consultas do Líder de Equipe.

3.3.3.3 Participação no workshop do Líder de Equipe com o Parceiro Executivo.

3.3.3.4 Atendimento com o Gerente de Clientes da Equipe exclusivo.

3.3.3.5 Participação no Symposium/ITxpo.

3.3.3.6 Acesso à comunidade de pares online exclusiva do Gartner, o Peer Connect — aproveite os insights dos pares por meio da nossa comunidade online privada com outros profissionais do BNDES.

3.3.3.7 Módulos exclusivos de desenvolvimento da liderança.

3.3.3.8 Destaques de Eventos do Gartner e Webinars semanais.

3.3.3.9 Acesso da equipe a uma Pasta Compartilhada de Pesquisas.

3.4 Descrição do GARTNER FOR IT LEADERSHIP TEAM: LEADER – CROSS FUNCTION – ROLE (Atual)

3.4.1 O BNDES deverá designar um usuário licenciado por assinatura.

3.4.2 LEADER/ADVISOR - A licença de Leader é recomendada para as lideranças da TI que são responsáveis por áreas funcionais da TI ou que conduzam iniciativas ou programas estratégicos. Ela é destinada a líderes de áreas e assessores do CIO que utilizam as nossas pesquisas de forma intensa e necessitam de autonomia para acesso aos analistas.

3.4.3 CROSS FUNCTION - A licença de Cross-Function é recomendada para os membros do time que são responsáveis pela gestão de um conjunto de iniciativas chaves de uma área, acompanham toda a agenda da área e necessitam da visão de integração entre

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

fl. 81

3.5 Gartner for Technical Professionals - GTP (Novo)

A maioria das organizações investe muito tempo e dinheiro no desenvolvimento de uma boa estratégia de TI. Entretanto, se as equipes responsáveis pela execução dessa estratégia não têm o conhecimento adequado e as práticas recomendadas para levar adiante as iniciativas de suporte, o trabalho pode não ser bem-sucedido. O Gartner for Technical Professionals foca exatamente isso: ***o fornecimento de insights aos responsáveis pela execução das iniciativas***. O Gartner for Technical Professionals fornece as pesquisas técnicas detalhadas necessárias para entregar excelentes resultados às iniciativas e projetos que dão suporte à estratégia de TI. Os principais benefícios do Gartner for Technical Professionals estão descritos na Tabela 1abaixo.

Tabela 1. Benefícios operacionais do Gartner for Technical Professionals

Benefício	Como	Economia
Acelerar os Cronogramas dos Projetos	■ Coloque as equipes a par da situação rapidamente por meio do acesso a pesquisas detalhadas ■ Use uma Arquitetura de Referência comprovada para desenvolver a arquitetura tecnológica ■ Receba orientação específica para a organização por meio de telefonemas com analistas	■ Reduza as horas dedicadas aos projetos em um terço ou pela metade ■ Economia característica em um projeto com a pesquisa do Gartner = US$ 125 mil
Reduza os Riscos	■ Utilize as melhores práticas do setor para evitar erros que custam caro ■ Utilize recomendações imparciais para evitar a dependência de fornecedores ■ Identifique e valide as principais etapas nos planos do projeto por meio de conversas com analistas	■ 40% dos projetos de TI com orçamentos de mais de US$ 15 milhões fracassam ■ O Gartner for Technical Professionals fornece modelos comprovadamente eficazes para orientar o sucesso dos projetos de TI
Desenvolver a Equipe do BNDES	■ Atualize conhecimentos e habilidades por meio do contato com pesquisas técnicas detalhadas ■ Ajude a equipe do BNDES a adquirir conhecimento profundo sobre uma ampla variedade de temas ■ Capacite-os a acompanhar os mercados e tecnologias em transformação	■ O custo típico do treinamento é de US$ 5 mil por pessoa; por exemplo: ■ US$ 5 mil x 40 clientes = economias de US$ 200 mil

3.5.1 Áreas de Atuação do Gartner for Technical Professionals

O Gartner for Technical Professionals fornece documentos detalhados de pesquisa para todas as fases dos projetos e iniciativas para executar e dar suporte às estratégias do BNDES. Cada tipo de documento de pesquisa se alinha a uma fase, como mostra a Figure 1 abaixo.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

fl. 82

Figure 1. Cada documento do Technical Professionals se alinha a uma fase do ciclo de vida do projeto.

PLAN & PRIORITIZE	DISCOVER & ASSESS	DESIGN & ARCHITECT	SELECT & DEPLOY
Planning Guides: Market Trends and Priorities	**Assessments:** Discovery and assessment of a technology	**Reference Architecture Decision Points:** Choose technical architecture	**Evaluation Criteria:** Prioritized product requirements
Solution Paths: Roadmap to implement new solutions	**Initiative Analysis:** Analyze the business case and plan for an initiative	**Reference Architecture Blueprints:** Editable Architecture diagrams	**Product Assessments:** Product scored against the criteria
			Guidance Framework: Step-by-step guidance to tackle a specific challenge or implementation

A pesquisa do Gartner for Technical Professionals organiza-se em oito grandes áreas de atuação:

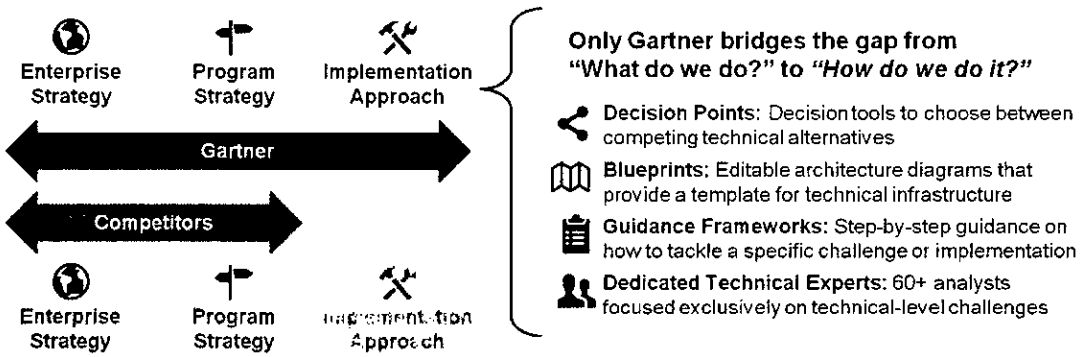
- Plataforma de Aplicativos
- Cloud Computing
- Gerenciamento de Conteúdo e Colaboração
- Data Center
- Gerenciamento de Dados
- Identidade e Privacidade
- Segurança e Gestão de Risco
- Wireless e Mobilidade

3.5.2 O Gartner for Technical Professionals é único

O BNDES precisa de um fornecedor capaz de oferecer metodologias e práticas voltadas a níveis técnicos e de implementação. O Gartner é a única empresa de pesquisa e consultoria de TI que oferece serviços de assinatura destinados a profissionais com qualificação na área. Ao contrário de outros serviços de pesquisa e consultoria com assinatura, o Gartner for Technical Professionals fornece insights técnicos práticos e detalhados voltados para profissionais de implementação de TI, como planejadores técnicos, designers, arquitetos e engenheiros. É o único serviço que fornece ferramentas de suporte a decisões sobre arquitetura de TI, como a ferramenta Reference Architecture. Nenhuma outra empresa de pesquisa e consultoria fornece um serviço por assinatura que oferece pesquisas voltadas à implementação de estratégias.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Figure 2. O Gartner é o *único fornecedor* que oferece suporte abrangente para as equipes técnicas encarregadas da implementação de tecnologia.



Além disso, a pesquisa do Gartner é 100% original — é realizada por nossa equipe exclusiva, formada por mais de 60 analistas de pesquisa do Gartner for Technical Professionals, ou seja, não inclui pesquisas distribuídas ou de terceiros e proporciona insights exclusivos que não estão disponíveis em nenhum outro lugar.

3.5.3 Gartner Catalyst Conference

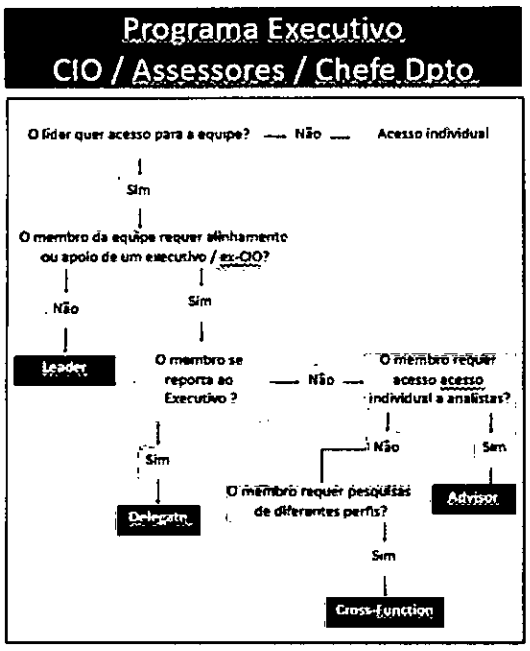
Os serviços do Gartner for Technical Professionals propostos para o BNDES inclui uma (1) entrada gratuita para a Gartner Catalyst Conference. É o evento do ano, imperdível para os profissionais de TI responsáveis por desenvolver e executar uma estratégia para utilizar dados móveis, na cloud e big data para promover a eficiência operacional e a vantagem competitiva. A Conferência Catalyst — como o próprio nome indica — destina-se a promover uma mudança significativa na indústria e na sua organização.

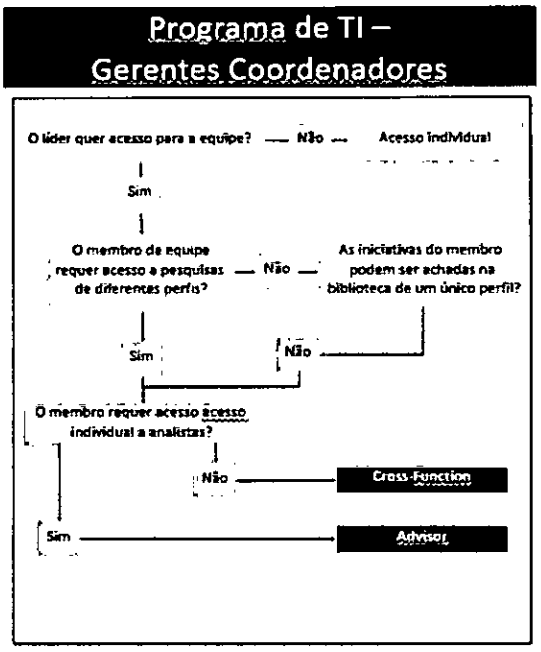
A Gartner Catalyst Conference entrega valor em três dias e meio de orientações práticas, melhores práticas replicáveis, interação entre pares e renomados palestrantes convidados, em um ambiente destinado especificamente à colaboração e resolução de problemas de forma prática.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

fl. 84

3.6 Guia de seleção de Times





Papéis e Iniciativas Chave

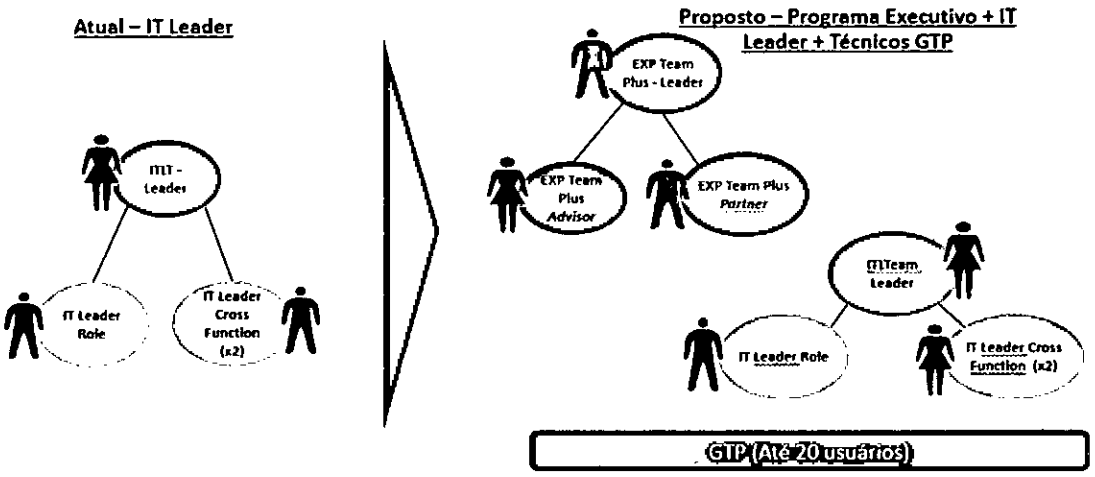
Key Initiatives	Role							
	Application Leaders	Business Intelligence and Information Management Leaders	Business Process Improvement Leaders	Enterprise Architecture Leaders	Infrastructure and Operations Leaders	Program and Portfolio Management Leaders	Security and Risk Management Leaders	Sourcing and Vendor Relationship Leaders
	Application Architecture	Analytics	Application Development	Application Development	Cloud Computing	Application Development	Audit and Compliance	Cloud Computing
	Application and Integration Platforms	Business Intelligence and Performance Management	Business Intelligence and Performance Management	Business Intelligence and Performance Management	Communications Infrastructure Modernization	Application Governance and Strategy	Business Continuity Management	Data Center Modernization and Consolidation
	Application Development	Cloud Computing	Business Transformation and Process Management	Cloud Computing	Data Center Modernization and Consolidation	Business Value of IT	Cloud Computing	IT Cost Optimization
	Application Governance and Strategy	CRM	Cloud Computing	Data Center Modernization and Consolidation	Information Security Program Management	Cloud Computing	Identity and Access Management	IT Strategic Planning
	Application Rationalization	Enterprise Architecture Program	CRM	Enterprise Applications Suites and ERP	Information Security Technology and Services	Enterprise Applications Suites and ERP	Information Governance and MDM Programs	IT Operations Optimization via ITSM, ITIL, and DevOps
	Cloud Computing	Information Governance and MDM Programs	Enterprise Applications Suites and ERP	Enterprise Architecture Program	IT Strategic Planning	Enterprise Architecture Program	Information Security Program Management	Mobile and Endpoint Strategies
	CRM	Information Infrastructure Modernization	IT Strategic Planning	Information Governance and MDM Programs	IT Operations Optimization via ITSM, ITIL, and DevOps	IT Strategic Planning	Information Security Technology and Services	Negotiating Software Contracts
	Enterprise Applications Suites and ERP	Information Innovation	IT Operations Optimization via ITSM, ITIL, and DevOps	IT Strategic Planning	Mobile and Endpoint Strategies	IT Operations Optimization via ITSM, ITIL, and DevOps	Mobile and Endpoint Strategies	Outsourcing Contracts
	IT Strategic Planning	IT Strategic Planning	Mobile and Endpoint Strategies	Mobile and Endpoint Strategies	Unified Communications and Collaboration	Mobile and Endpoint Strategies	Privacy	Outsourcing Deals
	Mobile and Endpoint Strategies	Mobile and Endpoint Strategies	Program and Portfolio Management	Application Architecture	Infrastructure Agility	Program and Portfolio Management	Risk Management	Vendor Management

Gartner

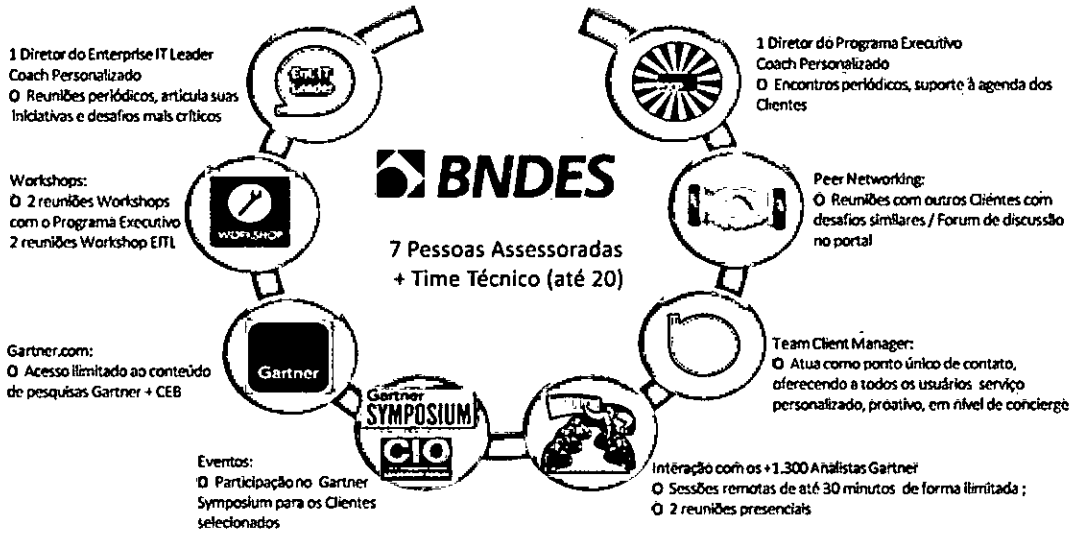
BNDES

Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

3.7 Cenário Atual e Proposto



Apoio Estratégico, Tático e Técnico



BNDES
Marcelo Silveira S. N. Souza
Advogado

3.8 Descrição Detalhada de Alguns Serviços

3.8.1 Consulta do Analista

O Gartner trabalha com seus clientes para garantir que se beneficiem diretamente dos nossos 1.100 analistas de pesquisa dedicados, que estão disponíveis para a análise de documentos, reuniões e discussões ilimitadas.

Consulta com um Analista

O valor que nossos clientes recebem das interações pessoais com os nossos analistas não pode ser igualado a nada disponível no mercado brasileiro atualmente:

- Os analistas do Gartner acumulam décadas de experiência
- O acesso ilimitado aos analistas do Gartner está disponível por telefone, Internet, e-mail ou mesmo pessoalmente.
- Os serviços de análise de documentos e contratos conduzidos por nossos analistas economizam milhões de dólares aos nossos clientes.

Qualificações de Líder do Setor

As qualificações e a experiência dos nossos analistas de Pesquisa são tecnicamente superiores e fornecem perspectivas exclusivas que não estão disponíveis em outro lugar:

- O Gartner conta com 1.100 analistas de pesquisas que, juntos, realizam **230.000 interações pessoais com clientes a cada ano** e mais de 4.900 análises de contratos anuais para 10.000 organizações diferentes no mundo todo.
- Nossos analistas líderes da indústria agregam amplos conhecimentos do assunto, sendo muitos deles **ex-líderes de TI ou CIOs.** Sessenta por cento de nossos analistas possuem mais de 20 anos de experiência na indústria e 50% são pós-graduados.
- O Gartner tem 16 analistas voltados para assuntos de governo, com experiência específica, trabalhando com todas as agências federais em nível departamental. Os analistas têm, em média, **26 anos de experiência** como ex-CIOs do setor público ou diretores, e lideraram iniciativas críticas e amplamente aplicáveis.

Acesso Ilimitado

O Gartner fornece acesso realmente ilimitado aos nossos analistas de Pesquisa. Não só não medimos o quanto é usado, mas realmente incentivamos o uso do tempo de nossos analistas por cada cliente o máximo possível:

- Os clientes do Gartner podem solicitar uma consulta **a qualquer momento.** Eles podem fazer perguntas ou obter pesquisas sobre suas questões ou áreas de interesse mais urgentes. O Gartner pode ajudar em cada etapa do planejamento, implementação e gerenciamento de suas iniciativas de tecnologia.
- Os clientes podem solicitar um analista em particular ou podem deixar que nossa equipe de contas os conecte com o analista certo para as suas necessidades. Ao se beneficiar da nossa equipe global de **1.100 analistas**, nós garantimos a entrega do conhecimento certo no tempo certo.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

- O Gartner entende que **flexibilidade é a chave.** Oferecemos consultas por telefone, Internet, e-mail ou mesmo pessoalmente. Consultas podem ser discussões ou respostas por escrito e os clientes podem solicitar várias consultas ao mesmo tempo.

Análise de Documentos e Contratos

Além de consultas de caráter geral, os analistas do Gartner estão disponíveis para analisar documentos. Cada sessão de análise de documento poderá avaliar até 20 páginas. Nossos analistas fornecem mais de 17.000 análises de estratégia e 4.900 análises de contratos por ano. Os clientes do Gartner recebem insights dos analistas sobre esses documentos por meio de uma sessão de análise de 30 minutos que resulta em valor real — encontramos economias reais, em dólar, em 75% dos contratos que analisamos, e muitas destas análises resultam na economia de vários milhões de dólares.

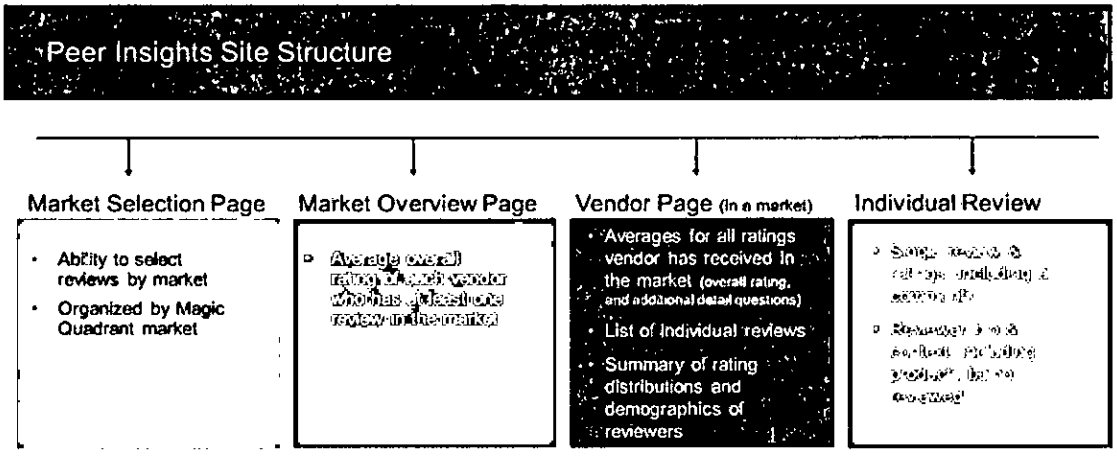
O Gartner também fornece assistência para a negociação de contratos por meio de três serviços indispensáveis:

- **Proposta de Preço e Análise Comparativa** — Identificar tarifas obscuras e pagar só pelo que precisa.
- **Análise de Termos e Condições de Negócios** — Encontrar cláusulas que podem levar a taxas inesperadas, limitar seus direitos de uso ou adicionar riscos.
- **Estratégia de Negociação** — Obter estratégias efetivas de negociação para conseguir concessões importantes e economias reais de custos.

3.8.2 Gartner Peer Insights

O Gartner Peer Insights capacita os usuários a tomar decisões sobre avaliação, compra e implementação de software e serviços com critério e confiança, com base em experiências práticas relatadas por pares. O Gartner Peer Insights consiste em avaliações e revisões de serviços e softwares elaboradas por profissionais de TI e tomadores de decisão na área de tecnologia, para ajudá-lo na escolhas e decisões de compra mais criteriosas.

Figure 3. Obtenha uma visão abrangente dos produtos e fornecedores



Os profissionais de TI utilizam o Gartner Research e os insights (por exemplo, Quadrantes Mágicos, Recursos Críticos, pesquisas sobre melhores práticas, conversas individuais com um Analista) ao tomar decisões de compra; entretanto, antes de investir, muitas vezes é

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

aconselhável conhecer a experiência prática de alguém que já implementou a solução. O Gartner Peer Insights oferece uma plataforma que reúne proativamente experiências práticas de profissionais de TI com produtos e outros tomadores de decisão na área de tecnologia de mais de 10.000 empresas do mundo todo. **Juntos, o Gartner Research e o Gartner Peer Insights fazem do Gartner uma fonte obrigatória para obter uma perspectiva completa dos mercados, fornecedores, produtos e serviços.**

Table 2. O Gartner Peer Insight fornece à BNDES revisões e avaliações adicionais de valor provenientes de uma fonte confiável.

	Beneficie-se das lições aprendidas. Explore o conhecimento e a experiência coletiva de profissionais de TI como você. Livre da influência de fornecedores, o **Gartner Peer Insights** oferece perspectivas detalhadas sobre todas as fases do ciclo de vida de TI — da avaliação e implementação a serviços e suporte.
	Poupe um tempo precioso. Encontre avaliações, revisões e orientações sobre soluções de TI — quando for necessário. O **Gartner Peer Insights** garante o acesso rápido a respostas completas e fáceis de aplicar às suas questões críticas. O BNDES terá acesso a dados consolidados e resumidos, como a média de feedback dos participantes de pesquisas.
	Avance com confiança. O **Gartner Peer Insights** complementa os insights imparciais e de forma detalhada fornecidos pelas pesquisas do Gartner com experiências práticas de profissionais de TI que já implementaram as soluções que você está pensando em adquirir.

As revisões do Gartner Peer Insights vêm de usuários verificados. O Gartner não permite que fornecedores de TI ou profissionais de marketing externos participem. Os autores das revisões são verificados por meio de um processo com várias etapas, que envolve o preenchimento de um perfil com e-mail, função, cargo e detalhes sobre a organização, que permite que o Gartner preserve a integridade dessa fonte de informações e, ao mesmo tempo, continue a apresentar opiniões exclusivas e valiosas. Além disso, os insights do Gartner são recentes, incluindo apenas revisões de soluções de TI usadas nos últimos três anos e arquivando os insights dois anos após o envio e a aprovação.

Table 3. O Gartner Peer Insights inclui atualmente mais de 1.000 revisões de 16 mercados

Mercados do Gartner Peer Insights	
Plataformas de Advanced Analytics	Plataformas de BI e Analytics
Ferramentas de Gerenciamento de Clientes	Ferramentas de Integração de Dados
Soluções de Data Warehouse e Gerenciamento de Dados para Analytics	Suítes de Gerenciamento de Mobilidade Empresarial
Ferramentas de Gerenciamento de Suporte a Serviços de TI	CDS de Gerenciamento de Dados Mestres
PDS de Gerenciamento de Dados Mestres	Plataformas de Desenvolvimento de Aplicativos Mestres
Proteção de Dados Móveis	Infraestrutura de Cloud Pública como Serviço
Segurança de Informações e Gerenciamento de Eventos	Software Social no Local de Trabalho
Suítes de Gerenciamento de Talentos	Comunicações Unificadas

BNDES
Marcela Cabral S. N. Souza
Advogado

3.8.3 IT Key Metrics Data

O Gartner é o líder mundial em soluções de benchmarking, com o maior banco de dados de benchmarks. O nosso banco de dados inclui observações de mais de 7.000 pontos de dados coletados anualmente, incluindo:

- Custos de tecnologia e níveis de dotação de pessoal atuais.
- Negociações de outsourcing atuais
- Medidas de competitividade da indústria.
- Níveis de maturidade.

Os dados descritos acima serão incluídos como parte da configuração da licença proposta do BNDES. O banco de dados de benchmarking pode ajudar o BNDES a planejar o seu orçamento de TI com fatos e métricas relevantes, importantes para destacar e justificar os custos de despesas e de dotação de pessoal de TI, além de identificar oportunidades de otimização de custo e priorização de investimentos. O BNDES pode usar dados para melhorar a tomada de decisão e o alinhamento das unidades de negócios e seus vários conselhos de administração. O tamanho do banco de dados do Gartner em relação a outros é um diferencial fundamental. O benchmarking em relação a conjuntos de dados restritos ou pequenos não fornecerá à BNDES a precisão necessária para contribuir para a tomada de decisão e pode introduzir riscos desnecessários.

A série de pesquisas do Gartner IT Key Metrics Data contém mais de 2.000 métricas de investimentos, custos e desenvolvimento de TI, distribuídas por cinco áreas e 96 documentos. A edição deste ano é composta por 7.595 pontos de dados, adquiridos de mais de 80 países, em 21 indústrias verticais. Esses relatórios de métricas-chave são amplamente definidos por cinco áreas principais do portfólio de TI:

- **Principais Medidas da Indústria** — Métricas de despesas e de dotação de pessoal totais em relação ao nível de negócios de TI de 21 indústrias verticais (inclusive governança), incluindo as médias do ano atual e de vários anos. As métricas baseadas no porte da empresa serão fornecidas quando estiverem disponíveis.
- **Principais Medidas de Infraestrutura** — Medidas de custo unitário, produtividade e desempenho específicos do domínio tecnológico para os ambientes de infraestrutura de TI, incluindo as médias do ano atual e de vários anos para mainframe, servidores Windows, Linux e Unix, armazenamento, computação para o usuário final, centrais de serviço de TI e ambientes de rede de dados e de voz. As métricas por tamanho da carga de trabalho são frequentemente fornecidas.
- **Principais Medidas de Aplicativos** — Métricas de despesas e de dotação de pessoal para desenvolvimento de aplicativos e para suporte de aplicativos, medidas relacionadas ao projeto, fases do ciclo de vida e medidas de produtividade e qualidade (ano atual e vários anos).
- **Principais Medidas de Segurança da Informação** — Medidas de despesas e de dotação de pessoal totais em relação ao nível de negócios, por indústria e região.
- **Principais Medidas de Terceirização** — Medidas de despesas e de dotação de pessoal totais em relação ao nível de negócios, por indústria e região.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

3.8.4 ITScore

Integrado ao IT Key Metrics Data, o ITScores do Gartner consiste de conjuntos holísticos de avaliações de maturidade interativa projetados para ajudar os CIOs e os líderes de TI a avaliar a maturidade da organização de TI como um provedor de serviços de TI, e a empresa como um consumidor de tecnologia de informações. Diferente de outras avaliações de maturidade de TI, o ITScore do Gartner mede os recursos da organização no contexto da cultura corporativa, comportamentos e capacidade de liderança — fatores que impactam drasticamente a eficiência da TI e sua capacidade de contribuir para o valor real dos negócios. O ITScore do Gartner permite aos clientes:

- Obter insights para o que precisa ser concluído, em que as organizações de TI atuais desenvolvam os recursos e as ações necessárias para preencher as lacunas e avançar.
- Avaliar e comparar a maturidade das disciplinas de TI e utilizar as melhores práticas em toda a organização.
- Fornecer uma base objetiva para a comunicação, colaboração e planejamento interfuncional.

O ITScore do Gartner permitirá que o BNDES avalie a sua maturidade de TI nas principais áreas, como gerenciamento do portfólio de aplicativos, gerenciamento do portfólio de projetos, gerenciamento do desempenho e do business intelligence, arquitetura empresarial, infraestrutura e operações, sourcing e procurement, gerenciamento de fornecedores, privacidade, segurança da informação, gerenciamento de risco, conformidade e muito mais. O ITScore do Gartner é um conjunto abrangente de módulos de avaliação, baseado em pesquisas exclusivas abrangentes que permitirá aos clientes:

- Receber um relatório personalizado para cada avaliação, com insights voltados para obter um novo patamar.
- Obter uma pontuação de maturidade empresarial e avaliações de várias funções e responsabilidades.
- Delegar pesquisas para qualquer pessoa na organização (independente de ser ou não um membro titular do Gartner) e retomá-las com a frequência desejada.
- Gerenciar e manter uma biblioteca de avaliações concluídas em sua página "Minhas Avaliações".

3.8.5 Toolkits - Kits de Ferramentas

O Toolkits do Gartner fornece aos clientes ferramentas de orientação e tomada de decisão pragmáticas que podem ser adaptadas e aplicadas rapidamente em suas atividades diárias. Um Toolkit inclui ao menos uma ferramenta customizável (no formato do Microsoft Office) que pode ser usada por um cliente para executar uma tarefa ou atividade. Os Toolkits do Gartner:

- Ajudam para o início imediato de projetos.
- Fornecem metodologias baseadas em fatos.
- Economizam tempo.
- Reduzem riscos.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Os Toolkits incluem BCAs de amostra, modelos de custo, políticas e outros documentos práticos que podem ser adaptados para o uso do BNDES. A tabela abaixo ilustra a ampla variedade de ferramentas disponíveis.

Table 4. Exemplos de ferramentas incluídas no Toolkits do Gartner

Categoria	Ferramentas	
Templates e Amostras	■ Modelos RFI/RFP/RFT ■ Amostras de planos ■ Amostras de orçamentos ■ Amostras de casos de negócios (despesas fundamentais) ■ Amostras de políticas, gráficos e contratos (por exemplo, SLA)	■ Descrição de amostras de cargos ■ Amostras de estruturas organizacionais ■ Amostras de formatos — por exemplo, solicitação de mudança, relatório de status, teste e registros ■ Amostras de questionários e pesquisas ■ Amostras de comunicação ■ Checklists
Avaliações	■ Auditorias ■ Scorecards ■ Avaliações de prontidão	■ Auto-avaliações ■ Avaliações de risco ■ Avaliações de habilidades
Decisão e seleção	■ Modelos de seleção de fornecedor/tecnologia ■ Suporte à decisão (por exemplo, comprar vs. alugar e internalizar vs. externalizar)	■ Amostras de requisitos ou ferramentas de planejamento de requisitos ■ "Calculadoras" (por exemplo, TCO)

3.8.6 Gartner Symposium / IT Expo-Brasil

Gartner Symposium / IT Expo é uma das conferências de TI mais influentes e estratégicas para CIOs e suas equipes de liderança. Mais de 1,700 participantes, incluindo 300 CIOs, participam do Gartner Symposium/IT Expo para aprender a perceber, construir e otimizar as oportunidades e alavancar sua própria liderança de TI para se tornar indispensável no mundo dos negócios que se encontra em rápida mudança. Moldado a partir do feedback dos nossos clientes incluindo CIOs, o Symposium/IT Expo foca apenas nos temas que são mais relevantes e úteis. A experiência do Gartner Symposium/ITxpo:

- É estruturada em torno das suas prioridades essenciais para resolver seus maiores desafios como CIO
- Oferece insights para repensar as funções tradicionais e liderar a inovação nos seus negócios
- Irá alertá-lo para futuras tendências inovadoras e novas tecnologias – no mundo todo e no Brasil – para ajudá-lo a reformular o futuro
- Irá lhe fornecer insights sobre liderança para ajudá-lo a melhorar sua trajetória como líder em negócios e tecnologia

A agenda do Simpósio é projetada para possibilitar que cada participante possa:

- Atualizar o núcleo de suas ideias para otimizar seu ambiente de TI atual
- Explorar o novo e aprender sobre tecnologias inovadoras e tendências emergentes

- Fornecer e cultivar a liderança, aprendendo sobre novas formas de conduzir e oportunidades para fazer ajustes organizacionais como a indústria continua a transformar

Além disso, os participantes do Simposium/ IT Expo terão acesso a mais 50 apresentações lideradas por analistas do Gartner, keynotes, workshops, mesas redondas, 40 analistas do Gartner ao vivo e mais de 60 expositores no Expo.

O evento oferecerá uma ampla variedade de oportunidades de envolvimento com a comunidade para compartilhar as melhores práticas, construir relacionamentos, adotar novas ideias e conduzir o processo de mudança por meio do compartilhamento de insights com outros CIOs.

Participando do Symposium/ IT Expo a equipe do BNDES terá:

- Acesso a todas as sessões, incluindo Entrevista com Formadores de Opinião e apresentações keynote de analistas
- (2) Duas reuniões individuais com analistas do Gartner (30 minutos cada)
- Mesas-redondas com analistas e usuários
- Programa para o setor, que inclui sessões, networking e palestrantes convidados
- Área de exposição da ITxpo, onde os principais provedores de soluções apresentarão seus produtos e serviços
- Oportunidade de networking com seus colegas em cafés da manhã, almoços e recepções
- Evento especial na quarta-feira à noite
- Planejamento da programação da conferência por meio do Navegador de Eventos do Gartner
- Benefícios especiais para Ex-membros
- (1) Um ano de acesso aos Eventos On Demand

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

fl. 93

4.0 Proposta Comercial

4.1 Escopo contrato 3 anos

ANO 1						
Item	Produto / Serviço Descrição	Quant.	Valor Anual Unitário R$	Valor Anual Total R$	PARCELA MENSAL 11 Parcelas de	01 Parcela de
	Estratégia e Planejamento - CIO, Chefe Depto e Assessores					
1	Executive Programs Leadership Team Plus - Leader	1	242.820,00	242.820,00	20.235,00	20.235,00
2	Executive Programs Leadership Team Plus - Advisor	1	94.500,00	94.500,00	7.875,00	7.875,00
3	Executive Programs Leadership Team Plus - Partner	1	200.280,00	200.280,00	16.690,00	16.690,00
	Gerenciamento e Execução - Gerentes / Líderes					
4	IT Leadership Team - Advisor Leader	1	76.100,00	76.100,00	6.341,66	6.341,74
5	IT Leadership Team - Cross Function	2	48.100,00	96.200,00	8.016,66	8.016,74
6	IT Leadership Team - Role	1	29.100,00	29.100,00	2.425,00	2.425,00
	Analistas e Tecnicos / Execução e Operacional					
7	Gartner for Technical Professionals (até 20 usuários)	1	206.112,00	206.112,00	17.176,00	17.176,00
	Valor total das Licenças		-	945.112,00	78.759,32	78.759,48

ANO 2						
Item	Produto / Serviço Descrição	Quant.	Valor Anual Unitário R$	Valor Anual Total R$	PARCELA MENSAL 11 Parcelas de	01 Parcela de
	Estratégia e Planejamento - CIO, Chefe Depto e Assessores					
1	Executive Programs Leadership Team Plus - Leader	1	252.600,00	252.600,00	21.050,00	21.050,00
2	Executive Programs Leadership Team Plus - Advisor	1	98.880,00	98.880,00	8.240,00	8.240,00
3	Executive Programs Leadership Team Plus - Partner	1	208.200,00	208.200,00	17.350,00	17.350,00
	Gerenciamento e Execução - Gerentes / Líderes					
4	IT Leadership Team - Advisor Leader	1	79.800,00	79.800,00	6.650,00	6.650,00
5	IT Leadership Team - Cross Function	2	50.300,00	100.600,00	8.383,32	8.383,48
6	IT Leadership Team - Role	1	30.500,00	30.500,00	2.541,66	2.541,74
	Analistas e Tecnicos / Execução e Operacional					
7	Gartner for Technical Professionals (até 20 usuários)	1	216.420,00	216.420,00	18.035,00	18.035,00
	Valor total das Licenças			987.000,00	82.249,98	82.250,22

ANO 3						
Item	Produto / Serviço Descrição	Quant.	Valor Anual Unitário R$	Valor Anual Total R$	PARCELA MENSAL 11 Parcelas de	01 Parcela de
	Estratégia e Planejamento - CIO, Chefe Depto e Assessores					
1	Executive Programs Leadership Team Plus - Leader	1	260.040,00	260.040,00	21.670,00	21.670,00
2	Executive Programs Leadership Team Plus - Advisor	1	101.880,00	101.880,00	8.490,00	8.490,00
3	Executive Programs Leadership Team Plus - Partner	1	214.320,00	214.320,00	17.860,00	17.860,00
	Gerenciamento e Execução - Gerentes / Líderes					
4	IT Leadership Team - Advisor Leader	1	83.904,00	83.904,00	6.992,00	6.992,00
5	IT Leadership Team - Cross Function	2	53.004,00	106.008,00	8.834,00	8.834,00
6	IT Leadership Team - Role	1	32.130,00	32.130,00	2.677,50	2.677,50
	Analistas e Tecnicos / Execução e Operacional					
7	Gartner for Technical Professionals (até 20 usuários)	1	227.244,00	227.244,00	18.937,00	18.937,00
	Valor total das Licenças			1.025.526,00	85.460,50	85.460,50

- Os pagamentos referentes a cada ano serão efetuados em 12 (doze) parcelas mensais, totalizando 36 (trinta e seis) meses de contrato, em moeda corrente nacional, em até 10 (dez) dias úteis após a apresentação das notas fiscais devidamente atestadas pela unidade responsável pela fiscalização do contrato.
- **Ampliação de 4 para 27 usuários.**
- **Ampliação do time de entrega Gartner** – Executive Partner (Marcus Pinheiro) e Leadeship Partner (Roberto Coelho) níveis estratégico e planejamento, Client Partner (Fernanda Rodrigues) nível Gerencial e Technical Partner (Brian Bell) nível técnico operacional.
- Disponibilização do **conteúdo e analistas do GTP aos membros do Time Executivo**

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

fl. 94

4.2 Descrição dos Serviços

As descrições dos serviços do Gartner incluídos nesta proposta estão disponíveis on-line através dos links fornecidos abaixo:

http://www.gartner.com/it/sd/sd_ep_team plus_leader_ptb.pdf

http://www.gartner.com/it/sd/sd_ep_team plus_partner member_ptb.pdf

http://www.gartner.com/it/sd/sd_ep_team plus advisor member_ptb.pdf

http://www.gartner.com/it/sd/sd_itl_team_leader_ptb.pdf

http://www.gartner.com/it/sd/sd_itl_team_cross function_member_ptb.pdf

http://www.gartner.com/it/sd/sd_itl_team_role_member_ptb.pdf

http://www.gartner.com/it/sd/sd_techpro_advisor_smb_ptb.pdf

4.3 Validade da Proposta e Condições Comerciais

As condições comerciais apresentadas nesta proposta estão válidas até 31/12/2017.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

fl. 95

5.0 Condições Legais da Oferta

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

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

DA LIMITAÇÃO DE GARANTIA. TODOS OS SERVIÇOS SÃO FORNECIDOS TAL COMO DESENVOLVIDOS À DATA DA ENTREGA (NUMA BASE "AS IS"), OU SEJA, OS SERVIÇOS PRESTADOS, BEM COMO AS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS NÃO FORAM CRIADOS SOB ENCOMENDA OU POR ESPECIFICAÇÕES DO CLIENTE. DESTA FORMA, O GARTNER EXPRESSAMENTE EXCLUI QUAISQUER GARANTIAS, EXPRESSAS OU IMPLÍCITAS, ESTATUTÁRIAS OU OUTRAS, INCLUINDO, MAS NÃO LIMITADO A, QUAISQUER

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

GARANTIAS IMPLÍCITAS DE COMERCIABILIDADE E/OU ADEQUAÇÃO DOS SERVIÇOS A UMA FINALIDADE ESPECÍFICA E OU A INTEGRALIDADE, PRECISÃO E ADEQUAÇÃO DAS INFORMAÇÕES AOS INTERESSES DO CLIENTE. O CLIENTE RECONHECE AS INERENTES INCERTEZAS EM QUALQUER ANÁLISE OU INFORMAÇÃO QUE PODEM SER FORNECIDAS COMO PARTE DOS SERVIÇOS, E QUE AS INFORMAÇÕES E DADOS DECORRENTES DOS SERVIÇOS SÃO FUNDAMENTADOS EM PROJEÇÕES ESTATÍSTICAS OBTIDAS POR MEIOS REGULARES E CONSIDERADOS APROPRIADOS PELO GARTNER, E COMPOSTOS, BASICAMENTE, DE ESTIMATIVAS. AS PARTES DECLARAM E RECONHECEM QUE AS FONTES DE INFORMAÇÃO ENVOLVEM FATORES EXTERNOS E QUE ESTAS FONTES NEM SEMPRE ESTÃO SOB O CONTROLE DO GARTNER, ESTANDO AS REFERIDAS PROJEÇÕES SUJEITAS, AINDA, A FATORES INTRÍNSECOS DE NATUREZA ESTATÍSTICA, TAIS COMO COBERTURA E TAXA DE ERRO. PORTANTO, O CLIENTE CONCORDA QUE OS SERVIÇOS NÃO TÊM A FINALIDADE DE SUBSTITUIR A PRÓPRIA ANÁLISE E AVALIAÇÃO INDEPENDENTE DO CLIENTE, E NÃO DEVEM SER CONSIDERADOS COMO UMA RECOMENDAÇÃO DO GARTNER PARA A ADOÇÃO DE UM DETERMINADO CURSO DE AÇÃO PELO CLIENTE. O CLIENTE SERÁ O ÚNICO RESPONSÁVEL PELAS DECISÕES QUE VENHA A TOMAR COM BASE NOS SERVIÇOS E/OU NAS INFORMAÇÕES OU DADOS NELE CONTIDOS, SENDO QUE RECONHECE O CLIENTE, NESTE ATO, QUE A TOMADA DE DECISÕES E INTERPRETAÇÃO DE INFORMAÇÕES NÃO FAZEM PARTE DOS SERVIÇOS PRESTADOS PELO GARTNER OU POR SEUS LICENCIADORES. O CLIENTE ESTÁ CIENTE QUE, AO TOMAR DECISÕES E INTERPRETAR AS INFORMAÇÕES DISPONIBILIZADAS PELO GARTNER ESTÁ ASSUMINDO TODOS OS RISCOS RELACIONADOS COM O USO E APLICAÇÃO DAS INFORMAÇÃO DISPONIBILIZADAS E DOS SERVIÇOS PRESTADOS.

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

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

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

(1) estejam comprovadamente em domínio público no momento da comunicação;

(2) seja desenvolvida independentemente pelo Gartner fora do âmbito da execução dos Serviços contratados pelo Cliente;

(3) tenha comprovadamente caído em domínio público subsequentemente à comunicação ao Gartner e sem que tal decorra de qualquer violação por parte do Gartner;

(4) esteja já na posse do Gartner, livre de quaisquer obrigações de confidencialidade, no momento em que lhe é comunicada pelo Cliente;

(5) tenha sido comunicada pelo Cliente a terceiros que não estejam sujeitos a obrigação de confidencialidade.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

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

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

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

Quaisquer perguntas sobre esta proposta devem ser endereçadas a:

André Mello e Cesar Velloso
Gartner do Brasil S/C Ltda
Av. José Silva de Azevedo Neto, 200, O2 Corporate Offices - Bl. 4 - Evolution V, Sl. 106, Barra da Tijuca - RJ - Brasil - CEP. 22775-056
Telefone: André: +55 21 97221-9541
E-mail: andre.mello@gartner.com / cesar.velloso@gartner.com

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

fl. 98

Anexo III ao Contrato OCS nº 0541/2017

Matriz de Riscos

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Anexo VI. Matriz de Riscos

Categoria do Risco	Descrição	Consequência	Medidas Mitigadoras	Alocação do Risco
Risco Atinente Ao Tempo da Execução	Atraso na execução do objeto contratual por culpa da Contratada.	Atraso no acesso à base de conhecimento da empresa.	Diligência da Contratada na execução contratual.	Contratada
	Fatos retardadores ou impeditivos da execução do Contrato próprios do risco ordinário da atividade empresarial ou da execução.	Atraso no acesso à base de conhecimento da empresa.	Planejamento empresarial.	Contratada
	Fatos retardadores ou impeditivos da execução do Contrato que não estejam na sua álea ordinária, tais como fatos do príncipe, caso fortuito ou de força maior, bem como o retardamento determinado pelo BNDES, que comprovadamente repercuta no preço contratado.	Aumento do custo do produto e/ou do serviço.	Revisão de preço.	BNDES
Risco da Atividade Empresarial	Alteração de enquadramento tributário, em razão do resultado ou de mudança da atividade empresarial, bem como por erro da Contratada na avaliação da hipótese de incidência tributária.	Aumento ou diminuição do lucro da Contratada.	Planejamento tributário.	Contratada
	Variação da inflação	Aumento ou diminuição do custo do produto e/ou do serviço.	Por opção da contratada, não será utilizado índice de reajuste de preço visto que a proposta já contempla atualização de valores pré-definidos.	Contratada

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

	Variação da taxa de câmbio.	Aumento ou diminuição do custo do produto e/ou do serviço.	Instrumentos financeiros de proteção cambial (*hedge*).	Contratada
	Elevação dos custos operacionais para o desenvolvimento da atividade empresarial em geral e para a execução do objeto em particular, tais como aumento de preço de insumos, prestadores de serviço e mão-de-obra	Aumento do custo do produto e/ou do serviço.	Por opção da contratada, não será utilizado índice de reajuste de preço visto que a proposta já contempla atualização de valores pré-definidos.	Contratada
Riscos Trabalhista e Previdenciário	Responsabilização do BNDES por verbas trabalhistas e previdenciárias dos profissionais da Contratada alocados na execução do objeto contratual.	Geração de custos trabalhistas e/ou previdenciários para o BNDES, além de eventuais honorários advocatícios, multas e verbas sucumbenciais.	Ressarcimento, pela Contratada, ou retenção de pagamento e compensação com valores a esta devidos, da quantia despendida pelo BNDES.	Contratada
Risco Tributário e Fiscal (não tributário).	Responsabilização do BNDES por recolhimento indevido em valor menor ou maior que o necessário, ou ainda de ausência de recolhimento, quando devido, sem que haja culpa do BNDES.	Débito ou crédito tributário ou fiscal (não tributário).	Ressarcimento, pela Contratada, ou retenção de pagamento e compensação com valores a esta devidos, da quantia despendida pelo BNDES.	Contratada.

fl. 101

Anexo IV ao Contrato OCS nº 0541/2017

Termo de Confidencialidade assinado pelo Representante Legal da CONTRATADA

BNDES
Marcelo Silveira S. N. Souza
Advogado

ANEXO IV - TERMO DE CONFIDENCIALIDADE E NÃO DIVULGAÇÃO

REPRESENTANTE LEGAL

GARTNER DO BRASIL SERVIÇOS DE PESQUISAS LTDA., por intermédio de seu representante legal, doravante designado simplesmente **RESPONSÁVEL**, se compromete, por intermédio do presente **TERMO DE CONFIDENCIALIDADE**, a não divulgar sem autorização quaisquer informações de propriedade do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social - BNDES e de suas Subsidiárias BNDES Participações S.A. - BNDESPAR e Agência Especial de Financiamento Industrial - FINAME, doravante simplesmente designados como **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES**, em conformidade com as seguintes cláusulas e condições:

CLÁUSULA PRIMEIRA

O **RESPONSÁVEL** reconhece que, em razão da sua prestação de serviços às **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES** – Contrato OCS nº 541/2017, celebrado em ____/____/2017, estabelece contato com informações privadas das **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES**, que podem e devem ser conceituadas como segredo de indústria ou de negócio. Estas informações devem ser tratadas confidencialmente sob qualquer condição e não podem ser divulgadas a terceiros não autorizados, aí se incluindo os próprios empregados das **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES** e do **RESPONSÁVEL**, sem a expressa e escrita autorização do representante legal signatário do Contrato ora referido.

CLÁUSULA SEGUNDA

As informações a serem tratadas confidencialmente são aquelas assim consideradas no âmbito das **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES** e que, por sua natureza, não são ou não deveriam ser de conhecimento de terceiros, tais como:

I. Listagens e documentações com informações sigilosas ou confidenciais a que venha a ter acesso;
II. Documentos relativos a estratégias econômicas, financeiras, de investimentos, de captações de recursos, de marketing, de clientes e respectivas informações, armazenadas sob qualquer forma, inclusive informatizadas;
III. Metodologias e ferramentas de desenvolvimento de produtos e serviços elaborados pelas **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES** ou por terceiros para as **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES**;
IV. Valores e informações de natureza operacional, financeira, administrativa, contábil e jurídica;
V. Documentos e informações utilizados na execução dos serviços do Contrato OCS nº 0541/2017.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

CLÁUSULA TERCEIRA

O **RESPONSÁVEL** reconhece que as referências dos incisos I a V da Cláusula Segunda deste Termo são meramente exemplificativas, e que outras hipóteses de confidencialidade que já existam ou venham ser como tal definidas no futuro devem ser mantidas sob sigilo.

Parágrafo Único

Em caso de dúvida acerca da natureza confidencial de determinada informação, o **RESPONSÁVEL** deverá mantê-la sob sigilo até que venha a ser autorizado expressamente pelo representante legal das **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES**, signatário do Contrato OCS nº 0541/2017, a tratá-la diferentemente. Em hipótese alguma a ausência de manifestação expressa das **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES** poderá ser interpretada como liberação de qualquer dos compromissos ora assumidos.

CLÁUSULA QUARTA

O **RESPONSÁVEL** recolherá, ao término do Contrato OCS nº 0541/2017, para imediata devolução às **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES**, todo e qualquer material de propriedade deste, inclusive notas pessoais envolvendo matéria sigilosa a este relacionada, registro de documentos de qualquer natureza que tenham sido criados, usados ou mantidos sob seu controle ou posse seja de seus empregados, prepostos, prestadores de serviço seja de fornecedores, com vínculo empregatício ou eventual com o **RESPONSÁVEL**, assumindo o compromisso de não utilizar qualquer informação sigilosa ou confidencial a que teve acesso enquanto contratado pelas **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES**.

Parágrafo Único

O **RESPONSÁVEL** determinará a todos os seus empregados, prepostos e prestadores de serviço que estejam, direta ou indiretamente, envolvidos com a prestação de serviços objeto do Contrato OCS nº 0541/2017, a observância do presente Termo, adotando todas as precauções e medidas para que as obrigações oriundas do presente instrumento sejam efetivamente observadas.

CLÁUSULA QUINTA

O **RESPONSÁVEL** obriga-se a informar imediatamente às **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES** qualquer violação das regras de sigilo ora estabelecidas que tenha ocorrido por sua ação ou omissão, independentemente da existência de dolo, bem como de seus empregados, prepostos e prestadores de serviço.

CLÁUSULA SEXTA

O descumprimento de quaisquer das cláusulas do presente Termo acarretará responsabilização civil e criminal dos que, comprovadamente, estiverem envolvidos no descumprimento ou violação.

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

CLÁUSULA SÉTIMA

As obrigações a que alude este instrumento perdurarão inclusive após a cessação do vínculo contratual entre o **RESPONSÁVEL** e as **EMPRESAS DO SISTEMA BNDES** e abrangem as informações presentes e futuras.

CLÁUSULA OITAVA

O **RESPONSÁVEL** se compromete no âmbito do Contrato objeto do presente Termo, a apresentar às **EMPRESAS DO BNDES** declaração individual de adesão e aceitação das cláusulas do **Termo de Confidencialidade para Profissionais Terceirizados**, de cada integrante ou participante da equipe que prestar ou vier a prestar os serviços especificados no Contrato OCS nº 0541/2017.

De acordo,

Rio de Janeiro, 22 de dezembro de 2017.

Representante Legal da Empresa:

15º Ofício de Notas

César Velloso
Regional Vice President

Nome: CESAR VELLOSO.

Cargo/Função: VICE PRESIDENTE REGIONAL CPF: 514.897-836-87.

Doc. de Identidade (número, data, emissor): 19984363 SSP-SP.

Telefone: 11 3545-6611. E-mail: cesar.velloso@gartner.com.

15. OFICIO DE NOTAS - FERNANDA DE FREITAS LEITÃO-TABELIÃ
Av. das Américas, 500, Bl.11, Lj 106 (21) 3154-7161 RJ, 22/12/2017
RECONHEÇO por SEMELHANÇA as firmas de:
CESAR VELLOSO DE CARVALHO.
Em testemunho da verdade.
Mat:94-4087-WANDERLEY SILVA FILHO - ESCREVENTE
Emolumentos 5.26 TJ+Fundos 1.88 Total: 7.14
ECJZ07636-RRH
Consulte em https://www3.tjrj.jus.br/sitepublico

15º OFICIO DE NOTAS BARRA DA TIJUCA Wanderley Silva Filho Escrevente MAT 94-4087

BNDES
Marcelo Oliveira S. N. Souza
Advogado

Nasser Velosos
Regional Vice President

15° Oficio
de Notas