

PROCESSO ADMINISTRATIVO DE DISPENSA DE LICITAÇÃO	
EXERCÍCIO	2020
UNIDADE REQUISITANTE	GERÊNCIA DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
PROCESSO ADMINISTRATIVO	005/2020
TIPO DE DISPENSA	DISPENSA DE LICITAÇÃO - ART. 9º, Inciso I, do RLC
NUMERO DA DISPENSA	001/2020
DATA DA AUTUAÇÃO	13/07/2020
LOCAL	Gerência de Compras e Contratações da ANATER – SBN, Bloco D, Ed. Palácio do Desenvolvimento, 5º andar – Brasília/DF
OBJETO	
SOLUÇÃO DE BUSINESS INTELLIGENCE PARA ELABORAÇÃO E PUBLICAÇÃO DE RELATÓRIOS, GRÁFICOS E PAINÉIS REPRESENTATIVOS DOS DADOS DA ANATER, INCLUINDO FORNECIMENTO DE LICENÇAS DE SOFTWARE MICROSOFT POWER BI	
CERTIDÃO DE AUTUAÇÃO	
Eu, Anderson Leonir Ahlert, Presidente da Comissão Permanente de Licitação, certifico que aos 13 de julho de 2020, autuei o presente Processo Administrativo de Dispensa de Licitação. Brasília-DF, 13 de julho de 2020 Anderson Leonir Ahlert Presidente da Comissão Permanente de Licitação	

NOTA TÉCNICA Nº 20

Gerência de Planejamento Monitoramento e Avaliação e Tecnologia da Informação

ASSUNTO: Compra de licença do Aplicativo Microsoft Power BI

Essa nota técnica tem como objetivo solicitar a compra de licenças do aplicativo Microsoft Power BI.

Apresentação

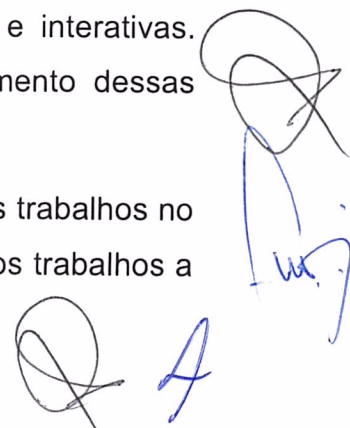
A Gerência de Planejamento Monitoramento e Avaliação e Tecnologia da Informação, com o intuito de produzir relatórios detalhados, interativos e de fácil acesso e manipulação solicita a compra de licenças em aplicativos de manipulação de dados para trazer maior celeridade, segurança e assertividade aos dados encaminhados à Diretoria Executiva da ANATER.

Foram analisadas 3 diferentes ferramentas: Microsoft Power BI, TIBCO CLOUD, e Qlik. Verificou-se que todas as ferramentas poderiam ser utilizados para os fins desejados, portanto, a gerência priorizou a escolha do aplicativo por dois fatores: facilidade de manipulação e preço. Considerando os dois fatores, recomenda-se que a melhor escolha é o aplicativo Microsoft Power BI.

O Microsoft Power Bi é a ferramenta de Business Intelligence da Microsoft. Com ela é possível consolidar, tornar coerentes e visuais as informações que se encontram em diversas fontes, desde uma simples pasta de trabalho do Microsoft Excel, a arquivos localizados na nuvem.

Essa ferramenta é uma coleção de serviços de software, aplicativos e conectores que trabalham juntos para transformar suas fontes de dados não relacionadas em informações coerentes, visualmente envolventes e interativas. Além disso, ela também possibilita o fácil acesso e compartilhamento dessas informações.

O Power BI pode ser usado de forma simples para pequenos trabalhos no Excel e banco de dados local, ou até mesmo para grandes e robustos trabalhos a



nível empresarial. Com esta ferramenta é possível gerar uma visão de 360 graus com suas métricas mais importantes em um só lugar, atualizadas em tempo real¹.

Considerando o exposto acima deve-se destacar que o aplicativo pode agilizar e tornar a visualização de dados, por parte da Diretoria Executiva, muito mais rápida, dinâmica e entendível. Além de servir como ferramenta para apresentações dinâmicas e elaboração rápida de relatórios.

Considerando o exposto acima e a apresentação realizada para a presidência na data de 21/05/2020, a gerência de Planejamento Monitoramento e Avaliação, cordialmente, solicita a compra de 3 licenças do Aplicativo Power BI.

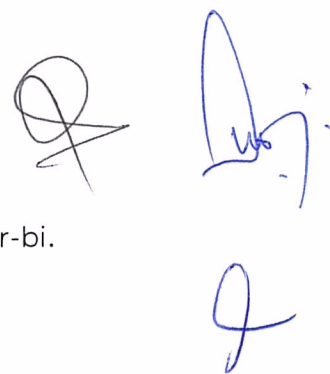
O preço unitário de uma licença é de \$9,99 dólares mensais. O que torna o custo mensal aproximadamente R\$ 50,00 reais por mês por licença. A gerência acredita que 5 licenças seriam suficientes para que sejam distribuídas entre a Gerência de Planejamento Monitoramento e Avaliação e TI, Gerência de Contratos, Diretoria Técnica, Diretoria Administrativa e Presidência.

Vale ressaltar que não se faz necessário a compra de 5 licenças. De modo que, caso a Diretoria Executiva acredite ser mais viável, se realize a compra de apenas 3 licenças (Gerência de Planejamento Monitoramento e Avaliação e TI, Gerência de Contratos e Diretoria Executiva).

O custo total anual, para 5 licenças, seria de aproximadamente R\$ 3.000,00 reais/ano. Para 3 licenças, o custo total seria de R\$ 1.800,00/ano.

Em anexo, seguem imagens das cotações realizadas por aplicativo.

¹ Leia mais em: <https://www.voitto.com.br/blog/artigo/o-que-e-power-bi>.



Cassio Santana Vieira

Cassio Santana Vieira

Assistente Administrativo

Alencar Libânio
Gerente de Planejamento,
Monitoramento e Avaliação
ANATER

Alencar de Paula Libanio

Gerente

Wesley Passaglia
Diretor Técnico
Anater

Preços do Power BI

Análise para toda organização

Dólar americano (\$)

Você precisa do BI de autoatendimento?

Escolher o Power BI Pro

- BI moderno e de autoatendimento na nuvem
- Colaboração, publicação, compartilhamento e análise ad hoc
- Totalmente gerenciado pela Microsoft

Power BI Pro

\$9.99

Preço mensal por usuário

[Comprar agora >](#)

[Avalie gratuitamente >](#)

Você precisa de análise avançada, suporte de Big Data, relatórios locais e na nuvem?

Adicionar Power BI Premium

- Enterprise BI, análise de Big Data, relatórios na nuvem e no local
- Controles avançados de administração e implantação
- Computação de nuvem dedicada e recursos de armazenamento
- Permite que qualquer usuário consuma o conteúdo do Power BI

Power BI Premium

\$4,995

Preço mensal por computação de nuvem dedicada e recursos de armazenamento com assinatura anual

[Solicitar consulta >](#)

[Comparar recursos >](#)



← → C tibco.com/products/tibco-spotfire/editions-pricing

Apps Add or remove tran... Editor de Fotos Onl... Portuguese Service... Sugestão - CBGPI Associate Analyst in... Bizagi Elearning - f... Bizagi Professional... Bizagi Elearning - Fr... Grupo oferece aula...

Overview Solutions Interactive Demos Learn Editions & Pricing Free Trial

TIBCO Cloud™ Spotfire® Pricing

	30-day Trial	Analyst	Business Author	Consumer	Library Storage
	FREE	\$125 / month or \$1250 / year	\$65 / month or \$650 / year	\$25 / month or \$250 / year	\$25 / month or \$250 / yr for 25 GB
	Expires in 30 days TRY NOW	Monthly or annual duration BUY NOW	Monthly or annual duration BUY NOW	Monthly or annual duration BUY NOW	Monthly or annual duration BUY NOW
Annual Discount	N/A	2 months free	2 months free	2 months free	2 months free
via Credit Card	N/A	✓	✓	✓	✓
via Purchase Order	N/A	✓	✓	✓	✓
Role Requirements	2 Analysts 2 Business Authors 2 Consumers	Every purchase must include 1 Analyst or 1 Business Author seat.	Every purchase must include 1 Analyst or 1 Business Author seat.	A Consumer order must include 1 Analyst or 1 Business Author seat. Single Standalone Consumer seat not available	N/A
Document Storage	250 GB included for entire team	250 GB included for each Analyst seat	100 GB included for each Business Author seat	N/A - View only role	Additional storage sold in 25 GB increments

Hi there! Are you looking to
fuel innovation with Integration &
Analytics solutions?



7

Qlik Pricing

Data Analytics Data Integration

QLIK-HOSTED ☒ CLIENT-MANAGED

Qlik Sense® Business

Cloud solution to operationalize analytics across groups and teams

\$30

USD/user/month. Billed annually.

Try for Free

- ✓ Best-in-class modern analytics
- ✓ Associative and Cognitive Engines
- ✓ Group collaboration

Qlik Sense® Enterprise SaaS

Cloud solution to scale and extend analytics across departments and organizations

PROFESSIONAL

\$70

\$40 ANALYZER | \$100 ANALYZER CAPACITY
USD/month. Billed annually.

Contact Sales

- ✓ Best-in-class modern analytics
- ✓ Associative and Cognitive Engines
- ✓ Enterprise governance
- ✓ Increased capacity
- ✓ Multiple user types

Por 13 anos consecutivos, o Gartner reconhece a Microsoft como líder do Quadrante Mágico em plataformas de análise e de business intelligence..

Neste relatório, acredito que você conhecerá a avaliação do Gartner dos recursos e das funcionalidades que diferenciam os vários produtos neste mercado.

Saiba como uma visão abrangente do produto, experiência de vendas positivas e experiência de usuário intuitiva contribuíram para os altos níveis de satisfação do cliente e ajudaram a posicionar a Microsoft como líder do Quadrante Mágico entre as plataformas de análise e de business intelligence..

Figure 1. Magic Quadrant for Analytics and Business Intelligence Platforms



*Este gráfico foi publicado pelo Gartner, Inc. como parte de um documento de pesquisa maior e deve ser avaliado no contexto do documento inteiro. O documento do Gartner está disponível mediante solicitação da Microsoft. O



Gartner não endossa nenhum fornecedor, produto ou serviço descrito em suas publicações de pesquisa e não recomenda que os usuários de tecnologia escolham apenas os fornecedores com as melhores classificações ou qualquer outra indicação. As publicações de pesquisa do Gartner englobam opiniões da organização de pesquisa do Gartner e não devem ser interpretadas como atestados. O Gartner não oferece garantias, expressas ou implícitas, referentes a esta pesquisa, incluindo garantias de comercialização ou adequação às finalidades específicas. Esse documento do Gartner foi rebatizado como "Quadrante Mágico do Gartner para Plataformas de Análise e Business Intelligence" em 2018. Ele era conhecido como Quadrante Mágico para Plataformas de Business Intelligence e Soluções Analíticas de 2013 a 2017, Quadrante Mágico para Plataformas de Business Intelligence de 2009 a 2012 e Quadrante Mágico para Soluções de Business Intelligence em 2008."

Quadrante Mágico do Gartner para Plataformas de Análise e Business Intelligence do Gartner de 2020, analistas: James Richardson, Rita Sallam, Kurt Schlegel, Austin Kronz, Julian Sun



Quadrante Mágico para Análises e Plataformas de Business Intelligence

Publicado em 11 de fevereiro de 2020 - ID G00386610 - 69 min read

Os recursos aumentados estão se tornando principais diferenciais para análises e plataformas de BI, em um momento em que os ecossistemas de nuvem também estão influenciando as decisões de seleção. Este Quadrante Mágico ajudará os líderes de dados e análises a evoluir seus portfólios de análise e tecnologia de BI à luz dessas mudanças.

Pressupostos de planejamento estratégico

Até 2022, a tecnologia de análise aumentada será onipresente, mas apenas 10% dos analistas usarão todo o seu potencial.

Até 2022, 40% do desenvolvimento e pontuação de modelos de machine learning serão feitos em produtos que não têm o aprendizado de máquina como meta principal.

Até 2023, 90% das 500 maiores empresas do mundo terão uma governança de análise convergente em iniciativas mais amplas de governança de dados e análises.

Até 2025, 80% dos produtos de consumo ou industriais contendo eletrônicos incorporarão análises no dispositivo.

Até 2025, as histórias de dados serão a maneira mais difundida de consumir análises, e 75% das histórias serão geradas automaticamente usando técnicas de análise aumentada.

Definição/Descrição do Mercado

As modernas plataformas de análise e business intelligence (ABI) são caracterizadas por funcionalidades fáceis de usar que suportam um fluxo de trabalho analítico completo — desde a preparação de dados até a exploração visual e geração de insights — com ênfase no autoatendimento e aumento. Para obter uma definição completa do que essas plataformas compõem e como elas diferem das tecnologias de BI mais antigas, consulte "Technology Insight for Ongoing Modernization of Analytics and Business Intelligence Platforms".

Os fornecedores do mercado de ABI variam de grandes empresas de tecnologia de longa data a startups apoiadas por fundos de capital de risco. Os fornecedores maiores estão associados a ofertas mais amplas que incluem recursos de gerenciamento de dados. A maioria dos novos gastos neste mercado está em implantações em nuvem.

As plataformas ABI não são mais diferenciadas por seus recursos de visualização de dados, que estão se tornando mercadorias. Em vez disso, a diferenciação está mudando para:

- Suporte integrado para recursos de relatórios corporativos. As organizações estão interessadas em como essas plataformas, conhecidas por seus recursos ágeis de visualização de dados, agora podem ajudá-las a modernizar suas necessidades de relatórios corporativos. Atualmente, essas necessidades são comumente atendidas por produtos de BI mais antigos de fornecedores como SAP (BusinessObjects), Oracle (Business Intelligence Suite Enterprise Edition) e IBM (Cognos, pré-versão 11).
- Análises aumentadas. O aprendizado de máquina (ML) e a preparação de dados assistidos por INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA) , a geração de insights e a explicação de insights — para aumentar a forma como os empresários e analistas exploram e analisam dados — estão rapidamente se tornando fontes-chave de diferenciação competitiva e, portanto, investimentos fundamentais, para os fornecedores (ver "Análise Aumentada é o Futuro das Análises").

A funcionalidade da plataforma ABI inclui as seguintes 15 áreas de capacidade crítica (estas foram substancialmente atualizadas para refletir o refoco nos relatórios corporativos e a maior importância do aumento):

- Segurança: Recursos que permitem a segurança da plataforma, administração de usuários, auditoria do acesso e autenticação da plataforma.
- Capacidade de gerenciamento: Recursos para rastrear o uso, gerenciar como as informações são compartilhadas e por quem, realizar análise de impacto e trabalhar com aplicativos de terceiros.
- Cloud: A capacidade de suportar a construção, implantação e gerenciamento de análises e aplicativos analíticos na nuvem, com base em dados tanto na nuvem quanto no local, e em implantações multicloud.
- Conectividade de origem de dados: Recursos que permitem que os usuários se conectem e ingeram dados estruturados e não estruturados contidos em vários tipos de plataformas de armazenamento, tanto no local quanto na nuvem.
- Preparação de dados: Suporte para arrastar e soltar, combinação de dados orientada pelo usuário de diferentes fontes e a criação de modelos analíticos (como medidas, conjuntos, grupos e hierarquias definidas pelo usuário).
- Complexidade do modelo: Suporte a modelos de dados complexos, incluindo a capacidade de lidar com várias tabelas de fatos, interoperar com outras plataformas analíticas e apoiar implantações de gráficos de conhecimento.
- Catálogo: A capacidade de gerar e curadoria automaticamente de um catálogo pesquisável dos artefatos criados e usados pela plataforma e suas dependências
- Insights automatizados: Um atributo central da análise aumentada, esta é a capacidade de aplicar técnicas de ML para gerar automaticamente insights para usuários finais (por exemplo, identificando os atributos mais importantes em um conjunto de dados).

- **Análises avançadas:** Recursos analíticos avançados que são facilmente acessados pelos usuários, sendo contidos dentro da própria plataforma ABI ou utilizáveis através da importação e integração de modelos desenvolvidos externamente.
- **Visualização de dados:** Suporte para painéis altamente interativos e exploração de dados através da manipulação de imagens de gráficos. Incluem-se uma série de opções de visualização que vão além das de gráficos de torta, barra e linha, como mapas de calor e árvores, mapas geográficos, parcelas de dispersão e outros visuais de propósito especial.
- **Consulta de idioma natural:** Isso permite que os usuários consultem dados usando termos de negócios que são digitados em uma caixa de pesquisa ou falados.
- **Contação de dados:** A capacidade de combinar visualização interativa de dados com técnicas narrativas, a fim de empacotar e fornecer insights de forma convincente e facilmente compreendida para apresentação aos tomadores de decisão.
- **Análises incorporadas:** Os recursos incluem um SDK com APIs e suporte para padrões abertos, a fim de incorporar conteúdo analítico em um processo de negócios, um aplicativo ou um portal.
- **Geração de linguagem natural (NLG):** A criação automática de descrições linguisticamente ricas de insights encontrados em dados. Dentro do contexto de análise, à medida que o usuário interage com os dados, a narrativa muda dinamicamente para explicar os principais achados ou o significado de gráficos ou dashboards.
- **Relatórios:** A capacidade de criar e distribuir (ou "estourar") para os consumidores de layout de grade, multi-páginas, relatórios perfeitos para pixels em uma base programada.

Quadrante Mágico

Figura 1. Quadrante Mágico para Análises e Plataformas de Business Intelligence

Fonte: Gartner (fevereiro de 2020)



Pontos fortes e cautelosos do fornecedor

Nuvem Alibaba

Alibaba Cloud, um novo participante deste Quadrante Mágico, é um Jogador de Nicho. Até agora, compete apenas na Grande China, mas tem potencial global.

Alibaba Cloud é o maior provedor de plataformas de nuvem pública da China. Oferece preparação de dados, detecção de dados baseados em visuais e dashboards interativos como parte de sua plataforma Quick BI. Ele está disponível como uma opção SaaS em execução na própria infraestrutura do Alibaba Cloud ou como uma opção no local na Apsara Stack Enterprise.

Com o lançamento 3.4, a Quick BI ampliou sua funcionalidade de relatórios corporativos, reforçando seu forte foco nas necessidades de seu mercado local.

Pontos fortes

- Suporte para o Mode 1 (centralizado) e o Modo 2 (descentralizado): Além do Modo 2, recursos de detecção de dados baseados em autoatendimento e visual, o Quick BI fornece recursos do Mode 1, como relatórios semelhantes ao Microsoft Excel e gravação de volta com submissão baseada em formulário. Muitas das organizações atraídas pelo Quick BI são clientes iniciantes com baixos níveis de maturidade em análises. Como uma plataforma ABI que pode atender às necessidades tradicionais e modernas, o Quick BI é adequado para eles.
- Operações: De acordo com os clientes de referência pesquisados pelo Gartner, o Alibaba Cloud está operando bem. Eles foram muito positivos sobre a experiência geral, serviço e suporte, e a experiência de migração fornecida pelo Alibaba Cloud. A maioria recomendaria O Bi Rápido para outros.
- Oferta de dados mais ampla: O Quick BI é um produto central dentro da oferta do Alibaba Data Middle Office, que é uma versão productizada da tecnologia de dados e análises construída pela Alibaba para seu negócio de comércio eletrônico. Isso está impulsionando a tração no mercado — o Alibaba Data Middle Office é o tópico mais frequente levantado pelos usuários do serviço de consulta ao cliente do Gartner que estão interessados em implantar uma plataforma de dados e análises na Grande China. A Alibaba vê o Quick BI como chave para seu plano de executar sua estratégia global de negócios para desenvolver seu ecossistema e ganhar novos negócios para outros produtos alibaba cloud, como Dataphin (para gerenciamento de dados) e Quick Audience (para insights de clientes e automação de marketing).

Cuidados

- Presença geográfica: Alibaba é um fornecedor focado na China, com uma base instalada muito limitada em outros lugares. A qualidade da documentação e materiais de treinamento para Quick BI disponível em mandarim não é compatível com as disponíveis para o mesmo produto em outros idiomas.
- Maturidade funcional: O Quick BI é um novo produto e suas capacidades funcionais são relativamente fracas, em comparação com as dos outros fornecedores deste Quadrante Mágico. Este é especialmente o caso em termos de insight automatizado, storytelling de dados e conectividade de origem de dados. Os clientes de referência indicaram que eles usam o Quick BI para tarefas simples de BI, com a maioria dos relatórios estáticos de visualização ou painéis parametrizados, em vez de realizar uma análise de autoatendimento mais complexa.
- Suporte para ampla implantação: Os clientes de referência identificaram a incapacidade da Quick BI de suportar um grande número de usuários e seu custo como limitações para uma implantação mais ampla em suas organizações.

Birst

Birst é um Jogador de Nicho neste Quadrante Mágico. Sua estratégia e apelo são liderados pelo objetivo de atender às necessidades da base instalada mais ampla do Infor.

A Birst fornece uma plataforma de armazenamento de dados, relatórios e visualização de dados completas construída para a nuvem. Também oferece seu produto como um aparelho no local em hardware de commodities. Desde 2017, Birst opera como uma subdivisão autônoma do Infor. A julgar pelas consultas dos clientes do Gartner, a maioria das organizações que consideram usar birst são clientes infor.

Em 2019, a Birst ampliou sua capacidade de análise visual com o guiado Birst Visualizer, desenvolvendo ainda mais sua funcionalidade de análise aumentada do Smart Insights e seus principais recursos de prontidão corporativa. O Birst 7 reúne análises do Mode 1 (centralizado) e do Mode 2 (descentralizado) em uma única plataforma através de uma interface comum.

Pontos fortes

- BI de nuvem alimentado por metadados: Birst fornece preparação de dados, dashboards, exploração visual e relatórios programados em uma única plataforma nativa da nuvem. A camada de metadados semânticos em rede da Birst permite que as unidades de negócios criem modelos que possam ser promovidos para uma empresa mais ampla. A Birst suporta conectividade ao vivo com fontes de dados no local e criação rápida de um modelo de dados e data warehouse all-in-one em uma série de opções de armazenamento (Microsoft SQL Server, SAP HANA, Exasol e Amazon Redshift).
- Aplicações verticais: O Birst for CloudSuite dá aos clientes infor ERP a extração, transformação e carregamento (ETL) reconstruídos, modelos de dados e dashboards totalmente integrados aos aplicativos de negócios Do Infor. Para fontes de dados não infor, a Birst fornece aceleradores de soluções para domínios específicos, como gestão de patrimônio, seguros, vendas e marketing.
- Capacidade global: Como parte do Infor, Birst tem presença física em 44 países. Seu software suporta a localização completa de toda a plataforma Birst, inclusive na camada de aplicativos, em mais de 40 idiomas, no modelo metadados e em conteúdo gerado pelo usuário.

Cuidados

- Desempenho: A maioria dos clientes de referência da Birst classificou o fraco desempenho como um problema que havia encontrado em sua implantação, e identificou isso como uma preocupação em relação à implantação mais ampla. Este achado é consistente com o feedback coletado para a edição 2019 deste Quadrante Mágico. A má resposta é um inibidor da adoção do usuário para qualquer produto ABI moderno.
- Suporte ao cliente: Fornecer suporte de alta qualidade e oportuno tem sido um problema para a Birst. Os clientes de referência da Birst veem sua qualidade de software e suportam a qualidade como inibidores contínuos de uso mais amplo.
- Uso de autoatendimento: Embora birst agora ofereça uma melhor funcionalidade de visualização de dados, relativamente poucos clientes o usam para autoatendimento. A julgar pelos clientes de referência, o Birst é usado esmagadoramente para relatórios estáticos e orientados por parâmetros do Modo 1, em vez dos requisitos do Modo 2.

BOARD Internacional

BOARD International é um Jogador de Nicho neste Quadrante Mágico. Atende predominantemente um submercado para BI orientado financeiramente.

O BOARD se posiciona como fornecedor de uma "plataforma de tomada de decisão completa" e define seus principais alvos de mercado como organizações usando ferramentas de relatórios corporativos IBM, Oracle e SAP. A empresa passou para um modelo de nuvem hospedado, e viu um forte crescimento nos EUA, que agora representa cerca de um quarto de sua receita global de licenças.

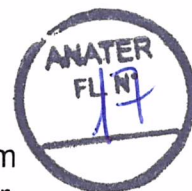
Em maio de 2019, a BOARD introduziu a versão 11 de sua plataforma, baseada em um mecanismo de cálculo reprojeto na memória que substituiu sua abordagem de processamento analítico on-line multidimensional de longa data (MOLAP). O investimento feito pela Nordic Capital no início de 2019 é evidente no crescimento da contagem de cabeças da BOARD — quase 25% em um ano — e em seu marketing mais acentuado.

Pontos fortes

- Análise unificada, BI e planejamento e análise financeira (FP&A): O BOARD é um dos dois únicos fornecedores neste Quadrante Mágico a oferecer uma plataforma ABI moderna com funcionalidade integrada de FP&A. Sendo assim, é altamente diferenciado para compradores que buscam diminuir a distância entre o BI e os processos financeiros.
- Amplitude das análises: Os clientes de referência pesquisados para esta pesquisa usam o BOARD para uma ampla gama de tarefas analíticas. Isso ilustra a amplitude de recursos de sua plataforma, que vão desde relatórios do Mode 1 e simulação usando write-back, até análises preditivas usando a biblioteca de funções estatísticas do Board Enterprise Analytics Modelling (BEAM).
- Ecossistema integrador de sistemas: O BOARD possui uma rede bem estabelecida de parceiros integradores de sistemas (SI). Estes estão ajudando a impulsionar seu crescimento e dando-lhe presença, por procuração, fora dos nove países onde tem operações diretas significativas, ou seja, os EUA, a Suíça, o Reino Unido, Itália, Alemanha, Austrália, França, Benelux e Espanha.

Cuidados

- Reconhecimento fora dos departamentos financeiros: Na maioria dos casos, a BOARD entra em uma empresa através do departamento financeiro, sendo sua marca bem conhecida por lá. Convencer os usuários finais não-financeiros a usar sua plataforma como uma alternativa às plataformas de BI mais conhecidas pode ser difícil. Nenhum dos clientes de referência pesquisados disse que o BOARD era o único padrão de BI empresarial.
- Direção do produto: O BOARD não está inovando tão rapidamente quanto seus concorrentes. Embora ofereça alguns recursos analíticos aumentados no Espaço Cognitivo board, particularmente para previsão automatizada, sua visão está ficando para trás do mercado como um todo nas principais áreas de abertura e consumo.



- Experiência do cliente: os clientes de referência da BOARD não estavam entusiasmados com sua experiência de trabalho com a empresa. Em particular, identificaram problemas com a experiência de migração do produto e a qualidade do produto de software.

Domo

Domo é um Jogador de Nicho neste Quadrante Mágico. Seu foco em dashboards implantados pelo usuário de negócios e facilidade de uso caracterizam seu apelo.

A plataforma ABI baseada em nuvem da Domo oferece mais de 1.000 conectores de dados, visualizações e dashboards de dados amigáveis ao consumidor e um ambiente de baixo/nenhum código para o desenvolvimento de aplicativos de BI. A Domo normalmente vende diretamente para departamentos de negócios, como marketing e vendas, que são atraídos pela facilidade de uso de sua plataforma e tempo rápido para implantação.

No quarto trimestre de 2019, a Domo anunciou uma parceria estratégica com a Snowflake, uma das principais provedoras de plataformas de dados em nuvem, para oferecer uma integração nativa de API e uma estratégia conjunta de ir ao mercado. No segundo trimestre de 2019, a Domo anunciou um pacote de 20 conectores de dados para serviços Amazon Web Services (AWS), incluindo Simple Storage Service (S3), Redshift, Athena, Aurora, DynamoDB e CloudWatch. No primeiro trimestre de 2019, a Domo anunciou seu Business Automation Engine (BAE), uma camada de orquestração que coordena fluxos de trabalho baseados em eventos e ajuda o Domo a passar de análises descritivas para prescritivas.

Pontos fortes

- Satisfação do cliente: A Domo obteve boa pontuação em várias áreas da pesquisa de clientes de referência do Gartner, incluindo experiência geral do fornecedor e qualidade do produto. Todos os clientes de referência da Domo indicaram que recomendariam seu produto.
- Impulso de negócios renovado: a receita de assinaturas da Domo aumentou mais de 25% entre os primeiros nove meses de 2018 e os primeiros nove meses de 2019.
- Velocidade de implantação: a capacidade do Domo de se conectar rapidamente a aplicativos corporativos permite uma implantação rápida. A conectividade do Domo é diferenciada na manutenção de conectores semelhantes à API que podem responder dinamicamente às alterações nos esquemas do lado da fonte.
- Preparação para análises centradas no consumidor: Desde 2010, a Domo vem competindo com uma abordagem centrada no consumidor em um mercado quase exclusivamente focado em "usuários de energia", mas novas dinâmicas de mercado enfatizando o "consumidor analítico" e o "analista empoderado", devem ajudá-lo.

Cuidados

- Taxa de padronização: Comparativamente, poucos clientes de referência da Domo consideram seu único padrão de plataforma ABI empresarial. No entanto, isso é provável porque o Domo é frequentemente implantado por linhas de negócios — isoladamente da TI — para análise específica de domínio nas áreas de marketing, finanças e supply chain. Esse achado é consistente com o feedback de referência do cliente recebido em 2019.
- Presença geográfica: Embora a plataforma da Domo suporte vários idiomas (inglês, japonês, francês, alemão, espanhol e chinês simplificado), a empresa tem presença direta em apenas quatro países: EUA, Japão, Reino Unido e Austrália. Isso prejudica sua percepção como uma opção viável para empresas sediadas em outros países.
- Diferenciação de marketing: o recurso mais usado da Domo continua sendo seus painéis de gerenciamento fáceis de usar. Poucos dos clientes de referência pesquisados da Domo estavam usando seu produto para análises complexas (análise preditiva em particular). O mercado está se afastando dos dashboards e, embora o roteiro de produtos da Domo reconheça esse desenvolvimento, sua marca não está associada à mudança para análises aumentadas.

Dundas

Dundas, um Jogador de Nicho, é um novo participante deste Quadrante Mágico. Evoluiu muito de suas origens como provedor de um motor de gráfico para desenvolvedores, agora oferece uma plataforma totalmente caracterizada.

A plataforma Dundas BI permite que os usuários visualizem dados, construam e compartilhem dashboards, criem relatórios perfeitos para pixels e incorporem e personalizem conteúdo analítico. É construído sobre o motor de memória de Dundas e o data warehouse embutido. A Dundas vende para grandes empresas, mas é especializada em BI embarcado, com 70% de sua receita proveniente de OEMs que ampliam, integram, personalizam e incorporam Dundas BI em suas aplicações.

Em 2019, a Dundas introduziu seu novo motor na memória, adicionou análise de tendências de ponto e clique, um novo recurso de consulta de linguagem natural, suporte para Linux (além do Windows) e um ambiente de desenvolvimento de aplicativos para aplicativos analíticos altamente personalizados.

Pontos fortes

- Especialidade de BI embarcado: Com APIs totalmente abertas, a Dundas é especializada em casos de uso de análises altamente personalizadas e incorporadas. Ao se basear em seu programa de parceria global maduro, que inclui e-learning e certificações, os clientes podem aprimorar portais web e ofertas on-premise e SaaS com relatórios e dashboards dundas, e construir aplicativos de dados altamente personalizados do zero.
- Relatórios tradicionais integrados e ABI moderno: Dentro do Dundas BI, os usuários podem criar conteúdo de relatórios perfeito para pixels no mesmo ambiente que é usado para arrastar e soltar painéis e design de autoatendimento.

- Suporte ao cliente, vendas e experiência geral: revisores do Gartner Peer Insights e clientes de referência pesquisados para Dundas veem Dundas positivamente nessas três medidas. Eles também elogiaram seu treinamento e comunidade de usuários. Como um pequeno fornecedor em um mercado lotado, a Dundas anuncia sua oferta de uma experiência personalizada do cliente como um diferencial central.

Cuidados

- Foco no cubo: Embora a Dundas ofereça um motor patenteado na memória e um data warehouse integrado, a dependência de sua plataforma em uma arquitetura de cubo pode se tornar uma limitação à medida que o tamanho e a diversidade de dados crescem. Uma proporção maior de clientes dundas identificou a incapacidade de lidar com grandes volumes de dados como uma limitação de plataforma do que foi o caso de qualquer outro fornecedor neste Quadrante Mágico.
- Visão do produto: A Dundas fez investimentos limitados em recursos de análise aumentada, embora alguns recursos de preparação de dados e investimentos expandidos em PNL estejam em seu roteiro. Esses investimentos podem ajudar a suprir as preocupações dos clientes de referência que identificaram a "dificuldade de uso" como uma limitação de sua plataforma.
- Reconhecimento de mercado e presença geográfica: Como um pequeno fornecedor de nicho, a Dundas é focada na América do Norte, Europa e Austrália. Apesar de ter 2.500 clientes, a Dundas não é bem conhecida além de sua base instalada.

Ibm

A IBM é um Jogador de Nicho neste Quadrante Mágico. A IBM Cognos Analytics é principalmente de interesse para os clientes existentes da IBM Cognos que estão procurando modernizar seu uso de ABI.

O IBM Cognos Analytics suporta todo o ciclo de vida da análise, desde a descoberta até a operacionalização. Para análises aumentadas, a Cognos Analytics agora suporta diferenças/insights estatisticamente significativos, previsão de séries temporais, detecção de driver chave, NLP e NLG. Como o Cognos Analytics é uma atualização das versões anteriores do Cognos, ele traz relatórios formatados e em estilo de produção para o Mode 1, juntamente com a exploração baseada no visual e agilidade para o Mode 2 ABI.

No quarto trimestre de 2019, a IBM lançou um Cartucho Cognos Analytics para Cloud Pak for Data, que usa a Plataforma de Contêineres Red Hat OpenShift para implantações analíticas e DataOps. Também no quarto trimestre, a IBM introduziu uma oferta da Cognos Analytics and Planning Analytics, abrindo caminho para o planejamento unificado, análise e relatórios "e se?".

Pontos fortes

- Integralidade da funcionalidade: o IBM Cognos Analytics é uma das poucas ofertas que inclui relatórios corporativos, exploração visual regida e self-service e análise aumentada em uma única plataforma. Além disso, como os modelos e

relatórios existentes do IBM Cognos Framework Manager de versões anteriores podem ser usados no ambiente único, há um caminho de migração e a capacidade de usar conteúdo existente.

- Visão do produto: elementos visionários no roteiro da IBM incluem um complemento de insights sociais, preparação de dados orientado por IA e pontuações de qualidade nativa para fontes de dados. Uma grande parte da visão é unificar planejamento, relatórios e análises em um portal comum que oferece "e se?" planejamento, relatórios do Modo 1 e modelos e previsões preditivas.
- Opções de implantação: a IBM oferece uma variedade de opções de implantação para atender a todos os requisitos do cliente. Estes incluem on-premises, cloud (nuvem hospedada pela IBM e IBM OnDemand Cloud Service), "trazer sua própria licença" para qualquer uma das principais plataformas de infraestrutura como serviço (IaaS) (Microsoft Azure, Google, AWS) e o Cloud Pak for Data.

Cuidados

- Perda de impulso e percepção como inovadora: a IBM não está mais agindo como um disruptor, mas jogando catch-up. O interesse no IBM Cognos dos clientes do Gartner não se recuperou em 2019, a julgar por suas investigações e pesquisas.
- Raras como único padrão corporativo: o IBM Cognos Analytics raramente é a única plataforma padrão empresarial para ABI. Menos de um quinto dos clientes de referência da IBM consideraram que era seu único padrão corporativo.
- Preços: Os preços do IBM Cognos Analytics Standard, Plus e Premium, a US\$ 15, US\$ 35 e US\$ 70 por usuário por mês, respectivamente, estão em linha com os de outros especialistas independentes em BI, mas significativamente mais altos do que os de outros grandes provedores de nuvem. Consequentemente, a IBM luta para ser competitiva em novos negócios — ou seja, quando a Cognos Analytics ainda não é a plataforma atual.

Construtores de informações

Information Builders é um Jogador de Nicho neste Quadrante Mágico. Seu WebFOCUS Designer é de maior interesse para sua base instalada e pouco avaliado em ciclos de vendas competitivos dos quais o Gartner está ciente.

Information Builders vende a plataforma Integrada WebFOCUS ABI, bem como componentes individuais deles. O WebFOCUS Designer (anteriormente InfoAssist+) inclui componentes da pilha WebFOCUS que se destinam a satisfazer as necessidades modernas de ABI de autoatendimento.

Em 2019, a Information Builders focou-se em reengenharia de sua Interface do Usuário e na mudança do produto global para uma arquitetura baseada em microsserviço em nuvem com o objetivo de encurtar o tempo de valorização para os usuários.

Pontos fortes

- Implantações externas e em larga escala: Os Construtores de Informações são conhecidos por implantar aplicativos analíticos voltados externamente em escala — às vezes para milhares de usuários. Quase metade de seus clientes de referência entrevistados afirmaram ter implantações para mais de 1.000 usuários. Nenhum cliente de referência encontrou problemas com a capacidade do WebFOCUS Designer de suportar grandes números de usuários ou grandes volumes de dados.
- Aplicativos analíticos pré-embalados: A Information Builders fornece ativos p reconstruídos e modelos de dados personalizáveis projetados para uma variedade de áreas horizontais e verticais, como os setores bancário, de saúde, seguros, aplicação da lei, gerenciamento de armazéns visuais/instalações, varejo, público e superior.
- Suporte a dados complexos e apelo moderno: Uma força central dos Construtores de Informações é a conectividade de dados e a integração de uma variedade de fontes de dados, incluindo fluxos de dados em tempo real. A interface do usuário redesenhada do WebFOCUS Designer combina detecção de dados visuais, relatórios, criação de dashboard e recursos de publicação interativos com conteúdo móvel e um mecanismo na memória.

Cuidados

- Estratégia de marketing e vendas: No final de 2019, os Information Builders começaram a oferecer uma opção completa de SaaS para aqueles que desejam implantar na nuvem sem gerenciar seu próprio data center ou instância em nuvem. No entanto, embora a funcionalidade aumentada nova e melhorada esteja sendo entregue e apareça no roteiro do Information Builders para 2020, seus clientes de referência relataram baixa utilização de recursos de análise aumentada, como insights automatizados e de consultas de linguagem natural (NLQ) e NLG.
- Desempenho e facilidade de uso: os clientes de referência do Information Builders identificaram o fraco desempenho como o problema que mais frequentemente encontram com o WebFOCUS Designer. A facilidade de uso também continua sendo um desafio para este fornecedor, embora tenha melhorado em anos anteriores.
- Inovação e estratégia de produtos: Embora o roteiro de produtos da Information Builders mostre melhorias drásticas na plataforma existente, sua visão geral e estratégia de produto não são totalmente diferenciadas das de seus concorrentes. Information Builders é percebido como mais um seguidor rápido do que um disruptor de mercado que outros precisam copiar.

Logi Analytics

Logi Analytics é um Nicho Player, devido ao seu foco dedicado no segmento de análise embarcada e apelo aos desenvolvedores.

A Plataforma Logi Analytics é focada apenas em análises incorporadas e equipes de aplicativos. A maior parte de sua receita vem de fornecedores de software e serviços OEM. A plataforma logi analytics fornece dashboard incorporado,

relatórios e autoria de usuários finais. O Logi Predict fornece um fluxo de trabalho incorporável para produzir modelos preditivos.

A Logi adquiriu a Jinfonet Software e seu produto JReport para relatórios operacionais perfeitos em pixels em fevereiro de 2019. Adquiriu a Zoomdata para seus dados de streaming em junho de 2019. A cada ano, produz dois grandes lançamentos e oferece lançamentos menores frequentes como pacotes de serviço.

Pontos fortes

- Prática de BI e OEM embarcadas: A Logi continua focada nas equipes de aplicação. Ele oferece um conjunto completo de APIs para permitir que as organizações construam análises sofisticadas dentro de aplicativos ou sites. Também projetou uma prática dedicada de OEM com uma equipe de vendas e preços para se alinhar à sua estratégia de entrada no mercado.
- Abertura da plataforma: Logi reforça sua visão de abertura de plataforma com uma arquitetura de microsserviços melhorada. Sua abordagem de segurança adaptativa pode adotar infraestrutura de segurança existente em ambientes multitenantes. Os clientes de referência veem os recursos de integração e implantação da Logi como pontos fortes.
- Análise avançada acionável: A Logi oferece uma solução de análise preditiva para incorporar recursos avançados diretamente dentro dos aplicativos existentes. Também suporta a capacidade de agrupar dados em segmentos lógicos com dados incrementais. Esses recursos permitem que os usuários tomem ações com base em resultados analíticos sem sair do aplicativo.

Cuidados

- Estreiteza do uso: A julgar pelos clientes de referência pesquisados, poucos usuários de Logi realizam análises ad hoc, enquanto uma proporção muito alta usa seu produto para visualizar relatórios estáticos, integração de dados, preparação e acesso a relatórios e painéis parametrizados.
- Visão do produto: A Logi investiu em um amplo conjunto de capacidades visionárias em termos de abertura, mas não aqueles alinhados com as tendências de consumização e automação identificadas pelo Gartner como principais impulsionadores do mercado.
- Capacidades de linguagem natural: Logi tem demorado a reagir à mudança para recursos de análise aumentada. Por enquanto, não oferece recursos NLG embutidos.

Bonita

Looker é um Challenger neste Quadrante Mágico pela primeira vez. Sua aquisição pendente pelo Google aumenta sua visibilidade no mercado e levanta questões sobre sua futura integração no portfólio do Google.

A Looker oferece modernos recursos de emissão de relatórios abi e dashboard usando um modelo de dados ágil e centralizado e uma arquitetura no banco de dados otimizada para vários bancos de dados em nuvem.

Os aprimoramentos do produto da Looker em 2019 incluíram integração com o Slack, uma experiência de painel redesenhada e estrutura de organização de conteúdo, bem como recursos automatizados de geração de modelos que convertem scripts SQL em modelos de dados Do Looker. Além disso, a Looker aprimorou suas ferramentas de desenvolvedor e introduziu um novo portal de desenvolvedores, caixa de areia API e marketplace.

Nota: O Google anunciou um plano para adquirir a Looker em junho de 2019, mas no momento da redação a aquisição não está completa. Como tal, a Looker é avaliada por seus próprios méritos, embora o anúncio público do interesse do Google tenha inevitavelmente melhorado a visibilidade do mercado da Looker e referenciando a visão dos clientes sobre sua viabilidade como fornecedor.

Pontos fortes

- **Design no banco de dados:** Ao contrário da maioria das soluções concorrentes, a oferta da Looker não requer otimizações de armazenamento na memória. Em vez disso, ele deixa os dados no banco de dados subjacente e usa sua camada de modelagem LookML para aplicar regras de negócios. Isso permite que usuários de energia e engenheiros de dados modelem dados e, em seguida, reutilizem dados e cálculos em outros aplicativos de forma confiável e consistente. Essa abordagem explora o desempenho e a escalabilidade do banco de dados subjacente e suporta flexibilidade de origem de dados. O principal diferencial do Looker é o suporte nativo para bancos de dados analíticos baseados em nuvem, particularmente Amazon Redshift e Athena, Google BigQuery, Microsoft Azure e Snowflake, que o Google se comprometeu a manter a pós-aquisição.
- **Usos incorporados e desenvolvimento do cliente:** O desenvolvedor é uma persona chave para o Looker. Oferece APIs extensas, SDKs, ferramentas de desenvolvedor e suporte à integração de fluxo de trabalho para organizações de usuários finais e OEMs que desejam criar e incorporar análises em fluxos de trabalho de aplicativos, portais e aplicativos voltados para o cliente.
- **Experiência do cliente:** Clientes de referência pontuaram a Looker positivamente para suporte, qualidade do produto e experiência de migração. Os revisores do Gartner Peer Insights têm opiniões semelhantes e avaliam o Looker favoravelmente para a disponibilidade e a qualidade dos recursos dos parceiros e para sua comunidade de usuários e treinamento.

Cuidados

- **Requisito de habilidade do usuário para modelagem de dados:** Em contraste com a abordagem point-and-click e aumentada tomada por soluções concorrentes, que são direcionadas para permitir usuários menos qualificados, a modelagem de dados do Looker requer codificação. Seu produto carece de recursos de preparação de dados para manipulação visual de dados.
- **Estreiteza da visão do produto:** Uma proporção relativamente alta dos clientes de referência da Looker identificou a funcionalidade ausente ou fraca como uma limitação de sua plataforma. Ausentes do roteiro da Looker estão elementos-chave que são necessários para que uma empresa concorra em uma transição

de mercado para análises automatizadas em IA, aumentadas e experiências semelhantes à linguagem natural, semelhantes ao consumidor. Investimentos nestes podem, no entanto, ser anunciados, uma vez que a aquisição pelo Google fecha.

- Presença geográfica: Atualmente, a Looker tem presença direta em apenas quatro países: Estados Unidos, Reino Unido, Irlanda e Japão. Esta é uma desvantagem para organizações que querem uma relação direta com a Looker em outros países.

Microsoft

A Microsoft é líder neste Quadrante Mágico. Possui um roteiro abrangente e visionário de produtos e um enorme alcance de mercado através de seu canal Microsoft Office.

A Microsoft oferece preparação de dados, detecção de dados baseadas em visuais, dashboards interativos e análises aumentadas no Power BI. Ele está disponível como uma opção SaaS em execução na nuvem do Azure ou como uma opção no local no Power BI Report Server. Power BI Desktop pode ser usado como uma ferramenta de análise pessoal independente e gratuita. A instalação do Power BI Desktop é necessária quando os usuários de energia estão autôres de mashups de dados complexos envolvendo fontes de dados no local.

A Microsoft lança uma atualização semanal para seu serviço em nuvem, que adicionou centenas de recursos em 2019. Adições recentes incluem imagens de árvore de decomposição, conectividade de dados do LinkedIn e melhorias geográficas de mapeamento.

Pontos fortes

- "Viral" se espalhou: Embora o preço do Power BI Pro, a US\$ 10 por usuário por mês, tenha ajudado a tração de mercado do produto, isso é secundário à sua inclusão no Office 365 E5, o que o torna "auto-semeado" em muitas organizações. Solicitações em outros produtos do Microsoft Office, como o Excel, incentivando os usuários a "visualizar no Power BI" aumentar ainda mais sua exposição — seus clientes de referência reivindicaram mais implantações com mais de 1.000 usuários do que as de qualquer outro fornecedor neste Quadrante Mágico. O Power BI é agora quase sempre mencionado pelos usuários do serviço de consulta ao cliente Gartner que perguntam sobre a seleção da plataforma ABI.
- Recursos do produto: Durante anos após seu lançamento em 2013, o Power BI foi um produto "seguidor" que só tinha que ser "bom o suficiente", dado o seu preço. Esse não é mais o caso — e com os lançamentos em 2019, o serviço de nuvem Power BI Pro ultrapassou a maioria de seus concorrentes em termos de funcionalidade. Ele superou muitos, incluindo recursos inovadores para análises aumentadas e serviços automatizados alimentados por IA, como análise de texto, sentimento e imagem, estão disponíveis no Power BI e se baseiam nos recursos do Azure. A grande maioria dos clientes de referência pesquisados da Microsoft recomendaria o Power BI sem qualificação.

- Integralidade da visão do produto: a Microsoft continua investindo em um amplo conjunto de recursos visionários e a integrá-los ao Power BI. Isso se alinha bem com as tendências de abertura, consumismo e automação identificadas pelo Gartner como principais impulsionadores do mercado.

Cuidados

- Versão on-premises: Em comparação com o serviço de nuvem Power BI Pro, a oferta on-premise da Microsoft tem lacunas funcionais significativas, incluindo dashboards, análise de streaming, conteúdo prebuilt, Q &A de linguagem natural, aumento (o que a Microsoft chama de Quick Insights) e alerta. Nenhuma dessas funções é suportada no Power BI Report Server.
- Somente no Azure: a Microsoft não dá aos clientes a flexibilidade de escolher uma oferta de IaaS em nuvem. Sua oferta funciona apenas no Azure.
- Conectividade: O Power BI oferece uma gama muito ampla de conectores de dados, mas o feedback dos usuários do serviço de consulta ao cliente do Gartner indica que o desempenho de consulta de gateways de dados no local é variável e requer esforço para otimizar. A conectividade com as consultas diretas SAP BW e HANA é problemática — um problema conhecido em que a Microsoft está trabalhando. Os clientes geralmente optam por carregar dados no Power BI, que é mais executante.

Microstrategy

MicroStrategy é um Challenger neste Quadrante Mágico. É extremamente forte funcionalmente e lançou inovações recentemente, mas seu limitado impulso de mercado e reconhecimento fora de sua base instalada dificultam a adoção mais ampla.

A MicroStrategy oferece uma das plataformas ABI mais abrangentes, suportando tanto os requisitos analíticos e de emissão de relatórios do Mode 1 quanto do Mode 2. Sua principal família de produtos analíticos para conectividade de dados, visualização de dados e análise avançada é complementada por produtos complementares de análise móvel, em nuvem, embarcado e de identidade.

O gráfico semântico da MicroStrategy é central para uma nova categoria de conteúdo, que a empresa chama de HyperIntelligence. A HyperIntelligence sobrepõe e identifica dinamicamente insights predefinidos dentro dos aplicativos existentes. Em outro desenvolvimento recente significativo, a MicroStrategy abriu sua camada semântica para plataformas ABI concorrentes. Isso quebra uma tradição de longa data no setor de plataformas ABI que enfatiza uma arquitetura mais proprietária. Esperamos que tanto o HyperIntelligence quanto a arquitetura aberta sejam imitados pelos concorrentes da MicroStrategy.

Pontos fortes

- Foco no design favorável ao consumidor: a HyperIntelligence está entre os recursos de produtos mais inovadores a aparecer no espaço da plataforma ABI nos últimos dois anos. Ele coloca o consumidor analítico no centro da

experiência de design e traz conteúdo analítico para o fluxo de trabalho de usuários web, office e mobile.

- Use como padrão corporativo: os clientes de referência da MicroStrategy tiveram duas vezes mais chances de selecioná-la como a única plataforma ABI padrão empresarial em sua organização, em comparação com a média entre os fornecedores deste Quadrante Mágico. Em consonância com esse achado, quase todos os clientes de referência da MicroStrategy atualizaram seu produto no ano anterior, o que indica sua importância para suas operações.
- Estabilidade do produto integrado: A MicroStrategy não adquire bases de código. Todos os novos empreendimentos são construídos organicamente. Isso leva a um código mais estável e menos bugigans, especialmente quando comparado aos concorrentes que preenchem lacunas de produtos com aquisições. Uma alta proporção de clientes de referência da MicroStrategy indicou que não havia encontrado problemas com o uso de sua plataforma.

Cuidados

- Custo do software: Metade dos clientes de referência da MicroStrategy identificou o custo de seu software como uma barreira para uma implantação mais ampla, em comparação com a média de mercado de cerca de um quinto em todos os fornecedores.
- Momento do negócio: Em comparação com os fornecedores com os que compete, a MicroStrategy tem pouca tração com novos clientes. Embora esteja lucrando, as licenças totais de produtos e serviços de assinatura foram relativamente planas, em US\$ 79 milhões, quando comparados os primeiros nove meses de 2019 com o período correspondente em 2018.
- Falta de vantagem das soluções de ABI em pilha: Grande parte do impulso no mercado de plataformas ABI vem da mudança para a implantação em pilhas de nuvem, bem como para aplicativos de negócios baseados em nuvem. Embora a plataforma da MicroStrategy interaja bem com outras tecnologias, as soluções ABI que pertencem a fornecedores de aplicativos de nuvem e negócios têm uma vantagem de ir ao mercado.

Oracle

Oracle é um Visionário neste Quadrante Mágico, pela primeira vez desde que reentrou nele em 2017. Seu foco contínuo em análises aumentadas está agora associado a uma abordagem melhorada de ir ao mercado.

Os recursos muito amplos de ABI da Oracle estão disponíveis tanto na Oracle Cloud quanto no local. O Oracle Analytics Cloud (OAC) oferece uma experiência de design integrada para análise interativa, relatórios e dashboards.

Durante 2019, a Oracle simplificou suas embalagens de produtos para três ofertas, incluindo uma nova oferta de aplicativos analíticos, introduziu novos preços competitivos e renovou sua organização de sucesso de clientes OAC e comunidades de clientes e parceiros. Ele também continuou a melhorar sua inovadora análise aumentada e integração NLP com o OAC e ferramentas de

colaboração, como Slack e Microsoft Teams, e adicionou um catálogo de análises.

Pontos fortes

- Análises aumentadas e NLG robusta: a Oracle implementou recursos de análise aumentada em sua plataforma mais cedo do que a maioria dos outros fornecedores, e os clientes de referência relataram amplo uso de seus recursos de análise aumentada. O OAC também possui NLG com tom ajustável e verbosidade em inglês e francês (mais oito idiomas estão no roteiro da Oracle). É a única plataforma no mercado a suportar NLQ em 28 idiomas.
- Visão do produto: a Oracle continua investindo agressivamente em recursos de análise aumentada e experiências de usuário conversacional, incluindo a integração de chatbots, juntamente com insights autogerados. Estes são centrais para o OAC e Day by Day, o aplicativo móvel da Oracle.
- Nuvem corporativa completa: a Oracle oferece uma solução completa em nuvem, incluindo infraestrutura, gerenciamento de dados, análise e aplicativos analíticos com data centers em nuvem em quase todas as regiões do mundo. Durante 2019, a Oracle fez investimentos significativos em seu Oracle Analytics for Applications, que oferece integração nativa, análise aumentada empacotado e ações em loop fechado para eRP da Oracle, gerenciamento de capital humano, cadeia de suprimentos, experiência do cliente e produtos NetSuite.

Cuidados

- Oracle Cloud e Oracle centradas em aplicativos: Embora o OAC possa acessar qualquer fonte de dados, ele é executado apenas no Oracle Cloud, e aplicativos analíticos empacotado estão disponíveis apenas para aplicativos corporativos Oracle no momento da escrita.
- Conscientização de mercado: a Oracle tem um produto competitivo, mas seus diferenciais não são bem conhecidos, e a Oracle não é considerada tão frequentemente quanto os Líderes em avaliações competitivas conhecidas pelo Gartner.
- Reconstruindo a percepção do cliente: a Oracle está em "modo de reconstrução" e fazendo investimentos significativos para restabelecer a percepção de que é uma empresa confiável parceiro da ABI para seus clientes existentes e para o mercado mais amplo. No entanto, mudar corações e mentes leva mais tempo do que mudar de produtos. Este esforço é um trabalho em andamento.

Análise de Pirâmide

Pyramid Analytics é um Jogador de Nicho neste Quadrante Mágico. Está crescendo atraindo organizações que querem uma implantação on-premises, privada de nuvem ou híbrida, em vez de uma plataforma pública baseada em nuvem.

A Pyramid oferece uma suíte integrada para os requisitos modernos de ABI. Possui uma ampla gama de recursos analíticos, incluindo disputa de dados, análise ad hoc, visualização interativa, dashboards analíticos, recursos móveis

e colaboração em uma infraestrutura regida. Ele também possui um fluxo de trabalho integrado para relatórios de sistema de registro. A Pyramid agora se desacoplou totalmente da Microsoft (na qual havia confiado) e está aumentando a conscientização de sua marca, crescendo novos mercados e audiências, e fazendo comunicações estratégicas sobre sua oferta agnóstica de plataforma.

O lançamento do Pyramid v2020 traz sofisticação e simplicidade para usuários técnicos e não técnicos. Além disso, a plataforma de análise aumentada adaptativa agora abrange todo o ciclo de vida de dados fora da caixa, desde a preparação de dados baseada em ML até insights automatizados e a construção automatizada de modelos ML.

Pontos fortes

- Gama de casos de uso: O Pyramid suporta fluxos de trabalho ágeis e conteúdo regido e centrado em relatórios dentro de uma única plataforma e interface. Sua solução é adequada à descoberta de dados regida, com recursos como marcação de conteúdo de BI, reutilização e compartilhamento de conjuntos de dados, gerenciamento de metadados e linhagem de dados.
- Aumento: Recursos aumentados como Smart Discovery, Smart Reporting, Ask Pyramid (NLQ), modelagem orientada por IA, visualizações automáticas e conteúdo dinâmico oferecem insights poderosos para todos os usuários, independentemente do nível de habilidade.
- Facilidade de implantação e administração, com fluxo de trabalho único: clientes de referência pontuaram Pyramid maior do que a maioria dos fornecedores para a experiência geral com a ferramenta. Eles valorizam particularmente o fluxo de trabalho integrado único da plataforma que suporta todos os casos de uso de ABI.

Cuidados

- Visão do produto e inovação: A Pirâmide fez progressos significativos nos últimos anos, mas ainda está apenas alcançando os elementos visionários entregues pelos concorrentes.
- Disponibilidade de recursos de mercado: Clientes de referência da Pyramid pontuaram abaixo da média para a disponibilidade e qualidade de recursos de terceiros, como integradores e prestadores de serviços. Eles também deram uma pontuação abaixo da média para a qualidade da comunidade de usuários pares da Pyramid.
- Falta de reconhecimento de mercado: 2018 e 2019 foram anos de reformulação e transição para a Pirâmide. Em 2020, está focada no crescimento do mercado e na diferenciação de produtos — algo que a Pyramid tem lutado para se comunicar em um mercado lotado.

Qlik

Qlik é um líder neste Quadrante Mágico. Sua forte visão de produto para o aumento orientado por ML e IA é clara, mas também é seu menor impulso de mercado, em relação aos seus principais concorrentes.

A solução ABI líder da Qlik, Qlik Sense, funciona no exclusivo Qlik Associative Engine, que tem alimentado produtos Qlik nos últimos 20 anos. O mecanismo permite que usuários de todos os níveis de habilidade combinem dados e explorem informações sem as limitações das ferramentas baseadas em consultas. O motor cognitivo da Qlik adiciona funcionalidade de IA/ML ao produto e trabalha com o Mecanismo Associativo para oferecer sugestões de insights conscientes do contexto e aumento da análise.

A Qlik continua a melhorar a arquitetura baseada em microserviços e recursos multicloud de sua plataforma. Uma versão saas completa da Qlik Sense Enterprise está disponível e forma a base da nova experiência de teste baseada em SaaS da Qlik. Qlik introduziu "insights associativos" em junho de 2019 como uma capacidade de análise aumentada que usa o motor cognitivo de Qlik para descobrir insights ocultos de outra forma. A aquisição da Attunity pela Qlik, cujo produto permanece autônomo, amplia as capacidades de integração de dados do ecossistema Qlik.

Pontos fortes

- Flexibilidade de implantação: Qlik foi um dos primeiros fornecedores a oferecer uma experiência e recursos de gerenciamento perfeitos para o usuário final em implantações multicloud. A flexibilidade para implantar no local, ou com qualquer grande provedor de nuvem, ou usar uma combinação de ambas as abordagens, ou para utilizar a oferta completa de SaaS da Qlik, continua sendo o foco da visão de Qlik.
- Expansividade dos recursos da plataforma: o portfólio de ofertas da Qlik abrange uma série de fases no ciclo de vida de análise. O Qlik Sense oferece recursos de detecção de dados visuais de autoatendimento para analistas ou usuários de negócios, ao mesmo tempo em que oferece suporte a análises incorporadas por desenvolvedores da mesma plataforma. Qlik Data Catalyst é usado para catalogação e governança adicional. Além disso, embora a Qlik Data Integration Platform (antiga Attunity) seja uma oferta autônoma, ela adiciona poderosos recursos de integração e movimentação de dados sob o guarda-chuva Qlik.
- Aumento e alfabetização de dados: O recurso de insights associativos usa a "experiência associativa" única da Qlik para descobrir automaticamente insights sobre dados que podem ter sido perdidos por ferramentas baseadas em consultas. Embora os usuários dos recursos aumentados possam ser personas não-analistas, o Projeto de Alfabetização de Dados da Qlik ajuda usuários de todos os níveis, clientes Qlik ou não, a entender melhor e utilizar os dados.

Cuidados

- Momento: Depois de um período de realinhamento em 2019, Qlik agora está adicionando pessoal novamente. A empresa fez alguns movimentos visionários em 2019: aquisições de tecnologia, grandes lançamentos de produtos e ofertas de migração atualizadas. No entanto, em relação a outros líderes, seu ímpeto permanece baixo, a julgar pelos dados de pesquisa e consulta de clientes do Gartner e uma série de outros indicadores. Além disso, menos da metade dos clientes de referência da Qlik disseram que ela forneceu sua ferramenta ABI padrão empresarial.

- Migração de produtos: Apesar da ênfase da Qlik em fornecer suporte e recursos dedicados para os clientes que passam de QlikView para Qlik Sense, clientes de referência pesquisados para este fornecedor identificaram a experiência de migração como uma preocupação fundamental, em relação às de todos os outros fornecedores.
- Uso de autoatendimento: Embora o Qlik Sense tenha sido projetado para suportar o autoatendimento visualmente orientado, os clientes de referência da Qlik relataram que a maioria de seus usuários está consumindo painéis parametrizados. Dito isto, a experiência associativa principal de Qlik oferece uma maneira alternativa de descobrir automaticamente insights, o que pode reduzir a necessidade de algumas formas de autoatendimento.

Salesforce

Salesforce é um Visionário neste Quadrante Mágico. Ele continua mais forte em termos de funcionalidade de análise aumentada, mas outros fornecedores estão se recuperando. Além disso, perguntas sobre como a Salesforce Einstein Analytics e o Tableau estarão posicionados para o futuro estão criando incerteza entre os clientes.

Einstein Analytics está disponível em três pacotes, que diferem em preço e funcionalidade. Einstein Analytics Plus — o produto abrangente — oferece Einstein Prediction Builder, Sales Analytics, Service Analytics, Analytics, Data Platform, Einstein Discovery e Einstein Data Insights. O produto intermediário da Salesforce, Einstein Analytics Growth, oferece um pacote mais limitado de Análise de Vendas, Análise de Serviços, Analytics Studio e Data Platform. E a oferta de menor preço da Salesforce, Einstein Forecasts, oferece Einstein Predictive Builder e Einstein Discovery.

Em 1º de agosto de 2019, a Salesforce concluiu a aquisição da Tableau — a mudança de mercado mais significativa do ano. A adição do Tableau dá ao Salesforce um enorme impulso de clientes, produtos e canais, mas também introduz incerteza. A Salesforce já tinha uma linha de produtos muito robusta que se sobrepunh fortemente à tableau. Além disso, os clientes da Salesforce Einstein Analytics indicam forte satisfação, o que levou muitos a perguntar por que a Salesforce precisava fazer a aquisição de US\$ 15 bilhões.

Nota: A Salesforce anunciou um plano para adquirir o Tableau em junho de 2019. A aquisição foi concluída em 1º de agosto de 2019. No entanto, a Autoridade de Concorrência e Mercados do Reino Unido (CMA) implementou uma ordem de "hold separate", que exigia que a Salesforce e a Tableau operassem separadamente, aguardando uma revisão. O CMA suspendeu essa ordem no final de novembro de 2019. Como resultado, os planos de integração de produtos e empresas não foram desenvolvidos e disponíveis para compartilhar com o Gartner a tempo de considerar este Quadrante Mágico. Como tal, representar a oferta aderida como uma entidade não era justificada, nem seria útil para os leitores neste momento. Salesforce e Tableau são, portanto, representados separadamente neste Quadrante Mágico.

Pontos fortes

- Análises incorporadas: É muito mais provável que o Einstein Analytics seja incorporado em aplicativos de negócios — comumente os próprios aplicativos da Salesforce — do que outras plataformas ABI. Essa propensão à implantação incorporada, aliada à forte integração do fluxo de trabalho, se tornará um fator importante nas decisões de seleção dos clientes.
- Alfabetização do ecossistema de parceiros e mercado de desenvolvedores: a Salesforce tem mais de 36.000 membros da comunidade Einstein Analytics, e seus números têm crescido de 50% a 75% ao ano. Além disso, o Salesforce Trailhead fornece uma maneira eficaz de medir a alfabetização dos membros da comunidade.
- Suporte para grandes implantações: De acordo com a pesquisa de clientes de referência, quase um quarto dos entrevistados da Salesforce tiveram implantações com mais de 5.000 usuários, o que é muito superior à média da pesquisa.

Cuidados

- Ameaça à liderança de análise aumentada: Em 2019, os concorrentes da Salesforce fizeram progressos significativos para fechar a lacuna com a diferenciação da Einstein Analytics em termos de análise aumentada. A Salesforce está defendendo sua posição inovando. Em 2019, adicionou funcionalidades como uma API pública que permite o consumo de previsões do Einstein Discovery em qualquer aplicativo e recursos exclusivos, como proteção contra viés que alertam os usuários de viés não intencional nas previsões que criam usando o Einstein Analytics.
- Custo: Com Einstein Analytics Plus, Einstein Analytics Growth e Einstein Forecasts preços a partir de US \$ 150, US \$ 125 e US \$ 75 por usuário por mês, respectivamente, o Einstein Analytics da Salesforce é uma das plataformas mais caras do mercado.
- Raridade de uso como padrão corporativo: Clientes de referência pesquisados para Salesforce indicaram que é improvável que o Einstein Analytics seja implantado como padrão corporativo. Ele tende a ser usado apenas com aplicativos de CRM Salesforce, outras ferramentas ABI sendo usadas para análises corporativas.

Sap

O SAP é um Visionário neste Quadrante Mágico, graças à sua funcionalidade melhorada do produto e à visão forte, mas permanece de interesse predominantemente para a base mais ampla dos usuários de aplicativos corporativos SAP.

SAP Analytics Cloud é uma plataforma multitenante nativa da nuvem com um amplo conjunto de recursos analíticos. A maioria das empresas que escolhem o SAP Analytics Cloud já usam alguns aplicativos de negócios SAP.

Em 2019, a SAP continuou a fortalecer os principais recursos do produto em conectividade de dados (via SAP Cloud Platform Open Connectors) e visualização. Ele também adicionou um conjunto de APIs abertas para suportar

o estojo de uso OEM/incorporado pela primeira vez. Como a oferta de análise estratégica para todos os aplicativos SAP e fontes de dados, o SAP Analytics Cloud é oferecido como a solução de análise e planejamento embarcada para o SAP Intelligent Suite, que inclui SAP SuccessFactors, SAP C/4HANA e SAP S/4HANA.

Pontos fortes

- Capacidade de loop fechado: a funcionalidade integrada do SAP Analytics Cloud para planejamento, recursos analíticos e preditivos em uma plataforma unificada e única a diferencia de quase todas as plataformas concorrentes. A SAP Digital Boardroom associada é atraente para os executivos, pois suporta análises e simulações "e se?".
- Análises aumentadas e avançadas: Os clientes de referência da SAP Analytics Cloud pontuaram suas funções de análise avançadas de forma altamente alta. A SAP incluiu análises aumentadas em sua abordagem de design há alguns anos, e o SAP Analytics Cloud oferece uma forte funcionalidade para NLG, NLP e insights automatizados. A SAP continuou a desenvolver seus recursos aumentados adicionando suporte para análise automatizada de séries temporais e resultados explicáveis.
- Amplitude de capacidade: a SAP oferece uma biblioteca de conteúdo prebuilt que está disponível online para SAP Analytics Cloud. Este conteúdo abrange uma gama de indústrias e funções de linha de negócios. Ele inclui modelos de dados, histórias de dados e visualizações, modelos para agendas SAP Digital Boardroom e orientação sobre o uso de fontes de dados SAP. Além disso, o SAP Analytics Cloud agora faz parte de um portfólio de dados mais amplo que inclui o novo SAP Data Warehouse Cloud.

Cuidados

- Percepção por parte dos usuários potenciais: a marca SAP tem sido associada ao BI tradicional, e o legado disso é uma percepção entre os usuários potenciais que não reflete os recursos do SAP Analytics Cloud. O esforço de convencer os usuários internos de que o SAP Analytics Cloud vale a pena considerar colocá-lo em desvantagem em relação à concorrência.
- Escala de implantações de usuários e número de fontes de dados: Consistente com os dados coletados para a edição 2019 deste Quadrante Mágico, as implantações de usuários do SAP Analytics Cloud (embora crescendo) estavam entre as menores relatadas pelos clientes de referência pesquisados para a edição atual. Eles também estavam conectados a um número relativamente baixo de fontes de dados. Esses achados podem não ser indicativos de toda a base instalada do SAP Analytics Cloud, no entanto.
- Foco somente na nuvem: o SAP Analytics Cloud é executado em data centers SAP ou nuvens públicas (na infraestrutura AWS). Para organizações que desejam implantar uma plataforma ABI moderna no local, o SAP Analytics Cloud não é uma escolha viável. O SAP Analytics Cloud pode, no entanto, conectar-se diretamente aos recursos SAP (SAP BusinessObjects Universes, SAP Business

Warehouse e SAP HANA) para dados ao vivo e para fontes de dados não-SAP para ingestão de dados como uma opção híbrida.

Sas

SAS é um Visionário neste Quadrante Mágico. Esse status reflete seu produto robusto e presença global, bem como seus desafios em termos de marketing e percepção de preços.

A SAS oferece a Visual Analytics em sua nova plataforma baseada em microserviços e pronta para nuvem, SAS Viya. A SAS Visual Analytics é um componente da preparação de dados visuais e aumentados da SAS, ABI, data science, ML e AI.

Em 2019, a SAS aprimorou significativamente seus recursos de análise aumentada. Estes agora incluem sugestões automatizadas para fatores relevantes, insights e medidas relacionadas expressas usando visualizações e explicações de linguagem natural. Eles também incluem previsões automatizadas com "e se?" e sugestões de preparação de dados orientadas por IA. Além disso, a SAS aprimorou os recursos de inteligência de localização da Visual Analytics e introduziu um novo SDK.

Pontos fortes

- Visão de plataforma de ponta a ponta: a visão de produto convincente da SAS é que os clientes preparem seus dados, analisem-nos visualmente e construam, operacionalizem e gerenciem modelos de ciência de dados, ML e IA, em uma única experiência de design integrada, visual e aumentada (com licenciamento progressivo). Além disso, com o Visual Analytics, o SAS é o único fornecedor neste Quadrante Mágico a suportar análise de texto nativamente.
- Análises aumentadas: A SAS está investindo fortemente em automação, com análises aumentadas presentes em toda a sua plataforma. As áreas de investimento incluem integração de voz com assistentes digitais pessoais, integração de chatbot e NLG caseiro, com detecção outlier no roteiro.
- Alcance global com soluções do setor: a SAS é um dos maiores fornecedores de software de propriedade privada, com presença física em 47 países e ecossistema global de integradores de sistemas. A Visual Analytics é a base da maior parte do extenso portfólio de soluções do setor da SAS, que inclui conteúdo, modelos e fluxos de trabalho predefinidos.

Cuidados

- Percepção de mercado: Embora a SAS agora apoie a ciência de dados de código aberto e o ecossistema ML e tenha introduzido um novo SDK para a SAS Visual Analytics, demorou a responder à tendência de código aberto. Essa lentidão contribuiu para a percepção do mercado de que o SAS é caro e proprietário, o que tem sido uma barreira para uma consideração mais ampla do mercado fora da base instalada da SAS.
- Experiência de vendas: Apesar das novas opções de preços baseadas em recursos e medidores introduzidas em 2019, os revisores do Gartner Peer

Insights avaliam o SAS comparativamente mal para preços e flexibilidade de contratos. Além disso, uma porcentagem relativamente alta de clientes de referência da SAS Visual Analytics identificou o custo como uma limitação para uma implantação mais ampla em sua organização.

- **Desafios migratórios:** o SAS Viya representou um grande redesenho da experiência e da plataforma do usuário para criar um ambiente mais aberto. Embora a SAS tenha continuado a melhorar seus utilitários para facilitar a migração, os clientes de referência continuaram a ver a migração como desafiadora. A SAS também recebeu pontuações relativamente baixas e write-ups para a qualidade do produto e suporte por clientes de referência e revisores do Gartner Peer Insights.

Sisense

Sisense é um Visionário neste Quadrante Mágico, um dos mais conhecidos por seu sucesso com o estojo de uso incorporado. Sua nova ênfase em servir a persona compradora "construtora" representa uma mudança no foco de marketing e na segmentação do mercado, pois busca vantagem competitiva.

A Sisense fornece uma plataforma ABI que suporta projetos de dados complexos, oferecendo recursos de preparação de dados, análises e exploração visual. Metade de seus clientes da plataforma ABI usam o produto em um formulário OEM.

O Sisense 8.0.1 foi lançado em setembro de 2019 com novos recursos de ML para descobrir insights ocultos e sugerir novas visualizações. Em maio de 2019, a Sisense adquiriu a Periscope Data para reforçar seus recursos avançados de análise. A integração dos produtos já começou e continuará nos próximos meses.

Pontos fortes

- **BI de nuvem nativa:** O Sisense foi cedo para rearquivar sua oferta como uma plataforma de análise nativa da nuvem. Ele pode ser executado em aplicações modernas de nuvem escalável, como contêineres Docker e orquestrações Kubernetes. Os componentes subjacentes podem ser dimensionados esteticamente dentro da oferta de nuvem gerenciada do Sisense ou da implantação do cliente.
- **Suporte para mashups de dados complexos:** o Sisense continuou a adicionar recursos de preparação de dados aumentados ao ElastiCube, o mecanismo proprietário de cache do fornecedor que usa processamento na memória e no chip para desempenho rápido. Ao introduzir a deduplicação de texto aumentada, o Sisense pode deduplicar automaticamente dados incorretos ou desalinhados e agrupar strings semelhantes.
- **Use como padrão corporativo:** os clientes de referência da Sisense consideram fortemente seu único padrão de plataforma ABI empresarial. Uma pilha única melhorada, aberta e simples com interface inteiramente baseada no navegador ajuda a penetração do cliente.

Cuidados

- Profundidade de uso: Respostas de clientes de referência do Sisense indicaram que uma alta proporção de clientes gerencia projetos de dados complexos, mas que uma baixa proporção de usuários sisenses fazem análise e descoberta ad hoc moderadamente complexas ou altamente complexas, em relação à norma de mercado.
- Foco de marketing limitado: a aquisição do Periscope pela Sisense aguçou seu foco em usuários de energia e desenvolvedores, a quem ele chama de "construtores", e a integração do Periscope dá ao Sisense recursos adicionais para permitir que os profissionais de dados realizem ciência de dados e análises. Mas, embora esse foco aguçado traga diferenciação, representa uma visão um pouco mais estreita e menos orientada ao consumidor do que a dos principais concorrentes do Sisense.
- Tamanho de implantação: Embora o Sisense tenha continuado a crescer suas contas estratégicas e tenha algumas implantações muito grandes com milhares de usuários ativos, os tamanhos de implantação (julgados pelo número de usuários) permanecem pequenos, em comparação com outros fornecedores. O percentual de implantações relatadas para mais de 500 pessoas foi baixo.

Quadro

Tableau é um líder neste Quadrante Mágico. Oferece uma experiência de exploração baseada em visuais que permite aos usuários de negócios acessar, preparar, analisar e apresentar descobertas em seus dados. Possui marketing poderoso e capacidades de produtos corporativos expandidos, mas há alguma incerteza sobre sua direção como parte da Salesforce.

Em 2019, a Tableau ampliou significativamente o escopo de suas ofertas de produtos, particularmente suas análises aumentadas e capacidades de governança. Para análises aumentadas, o Tableau introduziu tanto o Ask Data quanto o Explain Data para fornecer consultas de linguagem natural e insights automatizados. Para governança, o Tableau melhorou o Tableau Prep Builder (que vem com o Tableau Creator) e introduziu o Tableau Prep Conductor para agendar e monitorar tarefas de gerenciamento de dados. Tableau Prep Conductor vem empacotado com o Catálogo de Tableau como parte do Complemento de Gerenciamento de Dados. O Tableau também introduziu o Complemento de Gerenciamento de Servidor, que fornece gerenciamento de servidor, migração de conteúdo e otimização de carga de trabalho. A Tableau também transferiu uma parcela significativa de sua base de clientes para a nuvem com o Tableau Online.

Em 1º de agosto de 2019, a Salesforce concluiu a aquisição da Tableau. Essa aquisição cria oportunidades e desafios para o Tableau. A Salesforce reforça o Tableau em três áreas emergentes importantes do mercado de Plataformas ABI: IA, Cloud e análises embarcadas. No entanto, a Tableau já havia feito progressos significativos nas três áreas anteriores à aquisição, e agora deve conciliar um roteiro de produto complicado e sobreposto.

Nota: A Salesforce anunciou um plano para adquirir o Tableau em junho de 2019. A aquisição foi concluída em 1º de agosto de 2019. No entanto, a Autoridade de Concorrência e Mercados do Reino Unido (CMA) implementou uma ordem de "hold separate", que exigia que a Salesforce e a Tableau operassem

separadamente, aguardando uma revisão. O CMA suspendeu essa ordem no final de novembro de 2019. Como resultado, os planos de integração de produtos e empresas não foram desenvolvidos e disponíveis para compartilhar com o Gartner a tempo de considerar este Quadrante Mágico. Como tal, representar a oferta aderida como uma entidade não era justificada, nem seria útil para os leitores neste momento. Salesforce e Tableau são, portanto, representados separadamente neste Quadrante Mágico.

Pontos fortes

- **Entusiasmo do cliente:** Os clientes demonstram uma atitude fanlike em relação ao Tableau, como evidenciado pelos mais de 20.000 usuários que participaram de sua conferência anual de usuários de 2019. Os clientes de referência pontuaram o Tableau bem acima da média para a experiência geral. Esses usuários servem como fortes campeões para o Tableau.
- **Facilidade de exploração visual e manipulação de dados:** O Tableau permite que os usuários ingirem dados rapidamente de uma ampla gama de fontes de dados, misturá-los e visualizar resultados usando as melhores práticas na percepção visual. Os dados podem ser facilmente manipulados durante a visualização, como ao criar grupos, lixeiras e hierarquias.
- **Momentum:** A Tableau aumentou sua receita total para pouco mais de US\$ 900 milhões até o primeiro trimestre de 2019, e obteve um crescimento de 14% nos primeiros seis meses de 2018 para os primeiros seis meses de 2019. O Tableau continua sendo uma presença constante nas listas de avaliadores e continua a expandir-se dentro de sua base instalada. Os clientes de referência pesquisados atualizaram principalmente para a versão mais recente do Tableau e expressaram opiniões positivas sobre a experiência de migração.

Cuidados

- **Novos riscos em um mercado em mudança:** o Tableau dominou a era de descoberta visual de dados do mercado de plataformas ABI, mas à medida que o mercado se move em direção à era aumentada, novos entrantes podem se mostrar disruptivos. Até agora, no entanto, a Tableau fez escolhas sólidas em termos de equilibrar as prioridades de roteiro de produtos de curto e longo prazo.
- **Governança:** Apesar das novas versões de produtos de gestão de dados e servidores que adicionaram governança e capacidades administrativas em 2019, as percepções de fraca governança e administração persistem entre alguns dos clientes de referência da Tableau. Estes também são evidentes durante algumas chamadas de inquérito do Gartner.
- **Experiência de vendas, contratação e custo:** Negociar com o Tableau sempre teve seus prós e contras. Em geral, os clientes gostam do Tableau Viewer como uma opção de menor custo para consumidores analíticos, e estão acomodando o impulso do Tableau em direção aos preços de assinatura. No entanto, com o Complemento de Gerenciamento de Servidor e Gerenciamento de Dados, os clientes do Tableau serão confrontados com preços à la carte, o que significa que eles devem esperar pagar extra pela nova funcionalidade.

ThoughtSpot

ThoughtSpot é um líder neste Quadrante Mágico. Sua abordagem inovadora de busca continua atraente e continua a ser emulada, mas sua diferenciação está se tornando pequena.

O ThoughtSpot se diferencia com sua interface baseada em pesquisa, que suporta perguntas analíticas complexas com análises aumentadas em escala.

Em 2019, a ThoughtSpot levantou um financiamento adicional de US\$ 248 milhões na Série E, para elevar seu investimento total de capital de risco para US\$ 554 milhões. Durante o ano, aprofundou seus recursos de análise aumentada, introduziu novas recomendações baseadas em multidões orientadas por IA e adicionou um novo monitoramento autônomo das métricas de negócios. É importante ressaltar que o ThoughtSpot também adicionou uma opção de consulta no banco de dados, inicialmente para Floco de Neve e, posteriormente, para Amazon Redshift, Google BigQuery e Microsoft Azure Synapse.

Pontos fortes

- Especialismo em pesquisa e IA em escala: Dado o recurso de pesquisa do ThoughtSpot e o uso do NLP como interface primária para consulta de dados, perguntas podem ser colocadas digitando ou falando. O ThoughtSpot suporta questionamentos analíticos complexos de grandes quantidades de dados, com mais de um terço de seus clientes de referência analisando mais de 1 terabyte de dados. SpotIQ, capacidade de análise aumentada do ThoughtSpot, descobre anomalias, correlações e análises comparativas entre pontos de dados sem a necessidade de codificação.
- Visão de produto orientada ao consumidor e aumentada: a ThoughtSpot está priorizando a construção de experiências de consumo semelhantes ao Facebook em sua plataforma. As prioridades incluem feeds contínuos de conteúdo relacionado (por exemplo, para monitorar métricas individuais de manchetes), detecção automatizada de anomalias e alerta proativo.
- Consciência de mercado: Apesar do tamanho relativamente pequeno da ThoughtSpot, a consciência do mercado sobre sua proposta de valor baseada em pesquisa é alta. Este fornecedor é listado pela maioria dos clientes que fazem uso do serviço de consulta ao cliente do Gartner ao priorizar recursos de NLP e análise aumentada.

Cuidados

- Lacunas na preparação de dados, exploração visual e dashboards: O software do ThoughtSpot normalmente complementa outros produtos e não cobre todo o espectro de requisitos de ABI. Os dados devem ser preparados e limpos usando ferramentas de terceiros para carregar dados no mecanismo de processamento massivamente paralelo do ThoughtSpot ou em um banco de dados de alto desempenho como o Snowflake para processamento no banco de dados. O software não permite que os usuários manipulem facilmente dados em grupos ou lixeiras sem usar fórmulas, e os dashboards são básicos, sem recursos de

mapeamento ricos. Relativamente poucos clientes de referência viram o ThoughtSpot como seu único padrão corporativo para ABI.

- Alcance global limitado, ecossistema e comunidade de usuários: Em relação aos outros líderes deste Quadrante Mágico, o ThoughtSpot tem uma presença internacional limitada, mas que está crescendo. Seu ecossistema parceiro é um trabalho em andamento, com novos investimentos tendo sido feitos em 2019. No entanto, o impacto do cliente desses investimentos ainda não foi visto. As classificações dos revisores do Gartner Peer Insights sobre o ThoughtSpot são menores do que as da maioria dos outros fornecedores neste Quadrante Mágico para a comunidade de usuários e disponibilidade de recursos de terceiros.
- Requisito para configuração de TI: A implementação bem-sucedida do software do ThoughtSpot requer a preparação e o mapeamento de dados com antecedência. Isso normalmente exige habilidades e esforço de TI. Além disso, o produto thoughtSpot oferece conteúdo p reconstruído limitado para domínios verticais e funcionais específicos. Os clientes devem construir seus próprios aplicativos para determinadas áreas funcionais.

TIBCO Software

TIBCO Software é um Challenger neste Quadrante Mágico pela primeira vez. Embora extremamente forte e maduro funcionalmente e em termos de entrega, falta impulso fora de sua base instalada.

O TIBCO Spotfire oferece fortes recursos para análises em dashboards, visualização interativa, preparação de dados e fluxo de trabalho. O "A(X)" do Spotfire representa uma abordagem aumentada e focada que permite que os usuários do Spotfire usem técnicas de ciência de dados, geo-analytics ou dados de streaming em tempo real em formas facilmente consumíveis, como NLQ e NLG, e visualizações sugeridas automaticamente.

Mais da metade da base instalada do Spotfire já está usando o Spotfire X (versão 10.0) ou mais recente. Desde o lançamento do Spotfire X em 2018, a TIBCO continuou a expandir a amplitude de capacidades dentro desta plataforma. As versões mais recentes do Spotfire adicionam suporte para Python, recursos adicionais de ABI aumentados e o poder do streaming nativo em tempo real da TIBCO para o cliente da Web Spotfire.

Pontos fortes

- Funcionalidade do produto: O TIBCO Spotfire pontua muito bem por seus recursos globais do produto. Sua plataforma possui capacidade de preparação de dados baseada em ML para a construção de modelos de dados complexos. Um fluxo de trabalho completo é realizado em um ambiente de design unificado para visualização interativa e para a construção de painéis analíticos. Como parte desse ambiente, analistas e cientistas de dados cidadãos têm acesso a uma extensa biblioteca de funções analíticas avançadas de arrastar e soltar, com alguns recursos automatizados de insights. Os recursos da Statistica estão totalmente integrados com o Spotfire, juntamente com o motor TIBCO Enterprise Runtime for R (TERR) existente.

- Entrega de benefícios para os negócios: Os clientes de referência identificaram a capacidade da TIBCO de oferecer benefícios esperados para os negócios como um ponto forte, particularmente sua capacidade de ajudar a tornar melhores informações, análises e insights disponíveis para mais usuários.
- Experiência geral do cliente: As pontuações dos clientes de referência para sua experiência geral com a TIBCO foram acima da média. Embora a TIBCO tenha pontuado ligeiramente abaixo da média em termos de experiência de vendas, sua capacidade de entender as necessidades dos clientes o torna acima da média em termos de execução de vendas.

Cuidados

- Momento de mercado: A TIBCO tem menos impulso do que muitos concorrentes neste mercado. O produto Spotfire foi um dos disruptores originais do setor de BI tradicional, juntamente com produtos da Qlik e Tableau, mas agora responde por apenas uma pequena fração de consultas dos usuários do serviço de consulta ao cliente do Gartner. Isso sugere uma comunidade menor e menos funcionários experientes disponíveis para contratar que tenham habilidades de Spotfire TIBCO. Outra evidência para isso é a falta de parceiros si trabalhando com a TIBCO, em relação a outros fornecedores.
- Estratégia de marketing e percepção: Há relativamente pouca percepção da TIBCO como um player significativo no mercado moderno de ABI. A TIBCO raramente fornece o único padrão para organizações. Sua mensagem tende a não ressoar com compradores iniciantes de plataformas ABI.
- Custo do software: os clientes de referência da TIBCO identificaram consistentemente o custo de seu software como a principal barreira para uma implantação mais ampla.

Albacora

Yellowfin é um Visionário neste Quadrante Mágico pela primeira vez. Apesar de ser um fornecedor pequeno e geograficamente limitado, sua inovação de produto está entre as mais fortes do mercado, pois vai além do aumento.

A Yellowfin começou como fornecedora de uma plataforma de BI baseada na Web para relatórios e visualização de dados, mas expandiu-se para incluir a preparação de dados e, desde 2018, análises aumentadas.

Em 2019, a Yellowfin aprimorou as séries temporizadas e os recursos de relevância de sua funcionalidade aumentada, lançou um novo aplicativo móvel e adicionou suporte para fluxos de trabalho incorporados.

Pontos fortes

- Funcionalidade do produto: No geral, a Yellowfin oferece um dos produtos de maior pontuação em termos de funcionalidade. Seus recursos abrangem a preparação de dados, o mode 1 reportando com distribuições programadas, exploração visual do Mode 2 e análises aumentadas. Todos são acessados através de uma interface baseada em navegador.

- Visão do produto: Para um fornecedor relativamente pequeno, a Yellowfin tem uma visão de produto expansiva e inovadora. Ele já oferece alerta automatizado com base em algoritmos ML em seu módulo Sinais. Yellowfin fornece NLG nativamente e em uma variedade de idiomas. Além disso, seu módulo Stories suporta jornalismo de dados e pode incorporar conteúdo do Tableau, Qlik (Qlik Sense) e Microsoft (Power BI). Seu módulo Colaborar usa uma analogia de rede social para consumir experiências de BI para os usuários.
- Experiência do cliente: Os clientes de referência da Yellowfin pesquisados para este Quadrante Mágico ficaram muito satisfeitos. Uma proporção maior do que qualquer fornecedor disse não ter encontrado problemas com o produto, e a satisfação com a qualidade do suporte foi alta. Isso representa uma reviravolta para a Yellowfin e marca um amadurecimento nas operações da empresa.

Cuidados

- Conectividade de dados: A julgar pela análise de funcionalidade feita para este Quadrante Mágico, a plataforma da Yellowfin oferece menos opções de conectividade de dados do que as de vários fornecedores concorrentes. Além disso, o suporte para tipos de dados mais complexos, não estruturados ou semiestruturados requer o uso de SQL Freehand, que, embora poderoso, precisa de habilidade técnica.
- Momento do mercado: Embora tenha uma mensagem diferenciada, a Yellowfin mostra pouca tração no mercado e raramente aparece nas listas de usuários do serviço de consulta ao cliente do Gartner. Também não é muito procurado em gartner.com. A empresa conta com menos de 200 funcionários, apesar de ter sido fundada em 2003. Além disso, o tamanho da comunidade de usuários da plataforma ABI influencia muito sua probabilidade de seleção — e, no caso da Yellowfin, a comunidade é pequena.
- Presença geográfica: Yellowfin é pouco conhecida fora da Ásia/Pacífico e tem uma presença direta significativa em apenas quatro países, incluindo a Austrália, onde está sediada. Opera por meio de sua bem desenvolvida rede de parceiros em outros lugares, mas a falta de seu próprio pessoal local em muitas áreas inibe sua seleção por empresas.

Fornecedores adicionados e descartados

Revisamos e ajustamos nossos critérios de inclusão para quadrantes mágicos à medida que os mercados mudam. Como resultado desses ajustes, a mistura de fornecedores em qualquer Quadrante Mágico pode mudar com o tempo. A aparição de um vendedor em um Quadrante Mágico um ano e não no próximo não indica necessariamente que mudamos nossa opinião sobre esse fornecedor. Pode ser um reflexo de uma mudança no mercado e, portanto, mudou os critérios de avaliação, ou de uma mudança de foco por parte desse fornecedor.

Adicionado

- Nuvem Alibaba
- Dundas

Deixou cair

- GoodData, que não atendeu ao critério de tração de mercado nível 1.

Critérios de Inclusão e Exclusão

O Quadrante Mágico deste ano conta com 22 fornecedores, que atenderam a todos os critérios de inclusão descritos abaixo.

Um processo hierárquico foi usado para selecionar quais fornecedores seriam incluídos. A abordagem utilizada para determinar a inclusão baseou-se em uma metodologia de funil pela qual os requisitos para um nível devem ser cumpridos para progredir para o próximo nível.

Nível 1 — tração de mercado: A tração de mercado de um fornecedor foi avaliada usando uma métrica composta. A métrica incluía dados internos do Gartner, dados fornecidos pelo fornecedor e outras fontes externas de informação para avaliar o nível de interesse do mercado e o momento de cada fornecedor e sua moderna plataforma ABI. Entradas incluídas:

- Nível de interesse entre os clientes do Gartner
- Volume de listas de empregos e tendências de contagem de cabeças
- Volume de pesquisa na Internet e análise de tendências
- Tendências de mídia social
- As opiniões dos analistas do Gartner sobre até que ponto um fornecedor e/ou produto mostra um potencial significativo para perturbar o mercado
- As opiniões dos analistas do Gartner informadas por interações com clientes e avaliações das mensagens de marketing com as que os fornecedores competem no moderno mercado de plataformas ABI
- Crescimento de novos clientes com pelo menos 50 usuários

Nível 2 — ajuste de produto: Apenas produtos que atenderam à definição do Gartner de uma moderna plataforma ABI foram considerados para inclusão.

O ajuste do produto foi avaliado pelos analistas do Gartner com base em respostas a um RFP e um vídeo de demonstração enviado pelos fornecedores.

Nível 3 — implantações de produtos: Os fornecedores foram solicitados a identificar clientes de referência que pudessem demonstrar implantações de produção de sua moderna plataforma ABI para pelo menos 100 usuários.

Nota: Os fornecedores cuja aquisição formal foi concluída após 31 de julho de 2019 são considerados entidades separadas de seus adquirentes neste Quadrante Mágico.

Nota: O Gartner teve total discrição para incluir neste Quadrante Mágico um fornecedor (ou fornecedores) que considerou importante para o mercado, independentemente do nível de participação desse fornecedor no processo do

Quadrante Mágico. Essa descrição não foi exercida este ano, pois todos os fornecedores participaram plenamente do processo.

Critérios de Avaliação

Capacidade de execução

O Gartner avalia a capacidade de cada fornecedor de tornar sua visão uma realidade de mercado que os clientes considerarão diferenciadas e que estarão preparados para comprar. O Gartner também avalia o sucesso de cada fornecedor em realmente fazê-lo. A capacidade de um fornecedor de oferecer uma experiência positiva ao cliente — abrangendo experiência de vendas, suporte, qualidade do produto, habilitação do usuário, disponibilidade de habilidades e facilidade de atualização e migração — também influencia sua posição no eixo Ability to Execute.

Além das opiniões dos analistas do Gartner, a análise neste Quadrante Mágico reflete:

- As percepções dos clientes sobre os pontos fortes e desafios de cada fornecedor, extraídas de consultas relacionadas à ABI recebidas pelo Gartner
- Uma pesquisa online sobre clientes de referência de fornecedores
- Dados do Gartner Peer Insights
- Um questionário preenchido pelos fornecedores
- Briefings de fornecedores, incluindo demonstrações de produtos, e visões gerais de estratégia e operações
- Um extenso questionário RFP perguntando como cada fornecedor fornece os recursos específicos que compõem nossos 15 recursos críticos para este mercado
- Demonstrações em vídeo de quão bem as plataformas ABI individuais dos fornecedores abordam as 15 capacidades críticas

A capacidade de executar critérios utilizados neste Quadrante Mágico é a seguinte:

- Produto ou serviço: Para este critério, os analistas do Gartner avaliam o quão competitivo e bem sucedido é o produto de um fornecedor em relação às 15 capacidades críticas.
- Viabilidade geral: Para este critério, os analistas do Gartner avaliam a saúde financeira da organização global, o sucesso financeiro e prático da unidade de negócios e a probabilidade dessa unidade continuar investindo e oferecendo o produto e inovar dentro de seu portfólio de produtos. Esse critério também leva em conta como os clientes de referência veem a provável relevância futura do fornecedor.
- Execução/precificação de vendas: Este critério abrange as capacidades do fornecedor em atividades de vendas. Inclui experiência de vendas, a capacidade

de entender as necessidades dos compradores e a flexibilidade de preços e contratos.

- Capacidade/registro do mercado: Este critério aborda até que ponto um fornecedor tem impulso e sucesso no mercado mundial atual.
- Experiência do cliente: Para este critério, os analistas do Gartner consideram a experiência de trabalhar com um fornecedor pós-compra. Os insumos incluem o feedback dos clientes de referência sobre a disponibilidade de recursos de terceiros de qualidade (como integradores e provedores de serviços), a qualidade e disponibilidade do treinamento do usuário final e a qualidade da comunidade de usuários pares.
- Operações: Este critério diz respeito ao quão bem um fornecedor suporta seus clientes e o quão livre de problemas seu software é.

Tabela 1: Capacidade de executar critérios de avaliação

Tabela de ampliação

•

Critérios de Avaliação	Ponderação
Produto ou Serviço	Alta
Viabilidade geral	Alta
Execução/Precificação de Vendas	Médio
Capacidade/registro de resposta do mercado	Alta
Execução de Marketing	Não Avaliado
Experiência do cliente	Alta
Operações	Alta

Fonte: Gartner (fevereiro de 2020)

Completude da Visão

O Gartner avalia a compreensão dos fornecedores sobre como as forças de mercado podem ser exploradas para criar valor para os clientes e oportunidades

para si mesmos. As avaliações de completude da visão neste Quadrante Mágico são baseadas nas mesmas fontes descritas na seção Capacidade de Execução acima.

Os critérios de completude da visão utilizados neste Quadrante Mágico são os seguintes:

- Entendimento de mercado: Esse critério aborda a questão de saber se um fornecedor pode entender as necessidades dos compradores e transformar esse entendimento em produtos e serviços. Ele avalia o quão alinhadas são as implantações de um fornecedor com as necessidades de análises complexas e como seus clientes de referência usam recursos novos e emergentes.
- Estratégia de marketing: Esse critério considera se um fornecedor tem um conjunto claro de mensagens que comunicam seu valor e diferenciação no mercado, se esse fornecedor está gerando consciência de sua diferenciação.
- Estratégia de vendas: Para este critério, os analistas do Gartner avaliam até que ponto a abordagem de vendas de um fornecedor se beneficia de uma gama de opções e drivers que incentivam os clientes a avaliar seus produtos.
- Estratégia de oferta (produto); O Gartner avalia a capacidade de um fornecedor de suportar as principais tendências que criarão valor de negócios em 2020 e além. Os produtos e funções existentes e planejados que contribuem para essas tendências são levados em conta na pontuação de cada fornecedor para esse critério. Especificamente, os analistas do Gartner pontuaram a visão de cada fornecedor em três atributos:
 - Abertura: Até que ponto a abertura é um princípio central de design da arquitetura futura do fornecedor, que idealmente deve ser não propriedade e aberta aos produtos dos concorrentes nas extremidades traseira e frontal. Pergunta-chave: Quão aberta é a visão do produto do fornecedor?
 - Consumização: A facilidade de uso está se tornando mais uma questão de qual análise uma plataforma faz para o usuário do que quão fácil é para o usuário realizar análises. Pergunta-chave: Quão focada no consumidor é a visão do produto do fornecedor?
 - Automação: Os fornecedores devem entender que o aumento representa um caminho para a automação, que a ABI está colidindo com a ciência de dados e o ML, e que, no futuro, a ABI provavelmente será impulsionada principalmente por máquinas. Pergunta-chave: Quão impulsionada pela automação é a visão do produto do fornecedor?
- Estratégia vertical/industrial: Esse critério avalia o quão bem um fornecedor pode atender às necessidades de diversos setores, como serviços financeiros, ciências da vida, manufatura e varejo.
- Inovação: Esse critério mede até que ponto um fornecedor está investindo e entregando recursos únicos e sob demanda. Ele considera se um fornecedor está estabelecendo padrões de inovação que outros estão emulando.
- Estratégia geográfica: Este critério considera o quão bem representado um fornecedor é em todo o mundo.



Tabela 2: Comensividade dos Critérios de Avaliação da Visão

Tabela de ampliação

Critérios de Avaliação	Ponderação
Entendimento de mercado	Alta
Estratégia de Marketing	Alta
Estratégia de Vendas	Alta
Estratégia de Oferta (Produto)	Alta
Modelo de Negócio	Não Avaliado
Estratégia Vertical/Indústria	Baixo
Inovação	Alta
Estratégia Geográfica	Médio

Fonte: Gartner (fevereiro de 2020)

Descrições do quadrante

Líderes

Os líderes demonstram uma sólida compreensão das capacidades do produto e o compromisso com o sucesso do cliente que os compradores deste mercado demandam. Eles acoplam esse entendimento com um modelo de preços facilmente compreensível e atraente que suporta a prova de valor, compras incrementais e escala empresarial. No mercado moderno de plataformas ABI, as decisões de compra são tomadas, ou pelo menos fortemente influenciadas, por usuários de negócios que exigem produtos fáceis de comprar e usar. Eles exigem que esses produtos ofereçam um valor claro para os negócios e permitam o uso de análises poderosas por aqueles com conhecimento técnico limitado e sem envolvimento inicial do departamento de TI ou de especialistas técnicos. Em um mercado em rápida evolução, com inovação constante, os líderes não se concentram apenas na execução atual. Cada um também garante

que tem um roteiro robusto para solidificar sua posição como líder de mercado e, assim, ajudar a proteger os investimentos dos compradores.

Desafiantes

Os desafiantes estão bem posicionados para ter sucesso neste mercado. No entanto, eles podem estar limitados a casos de uso específicos, ambientes técnicos ou domínios de aplicativos. Sua visão pode ser dificultada pela falta de uma estratégia coordenada entre vários produtos em seu portfólio de plataformas. Alternativamente, eles podem ficar aquém dos Líderes em termos de marketing efetivo, canais de vendas, presença geográfica, conteúdo específico do setor e inovação.

Visionários

Os visionários têm uma visão forte e única para fornecer uma plataforma ABI moderna. Eles oferecem funcionalidade profunda nas áreas que abordam. No entanto, eles podem ter lacunas quando se trata de cumprir requisitos de funcionalidade mais amplos ou pontuações mais baixas para a experiência do cliente, operações e execução de vendas. Visionários são líderes de pensamento e inovadores, mas eles podem estar carentes de escala, ou podem haver preocupações sobre sua capacidade de crescer e ainda fornecer execução consistente.

Jogadores de Nicho

Os Players de Nicho se saíram bem em um segmento específico do mercado — como BI orientado financeiramente, análise voltada para o cliente, relatórios ágeis e dashboarding, ou incorporabilidade — ou têm capacidade limitada de superar outros fornecedores em termos de inovação ou desempenho. Eles podem se concentrar em um domínio específico ou aspecto da ABI, mas provavelmente não têm funcionalidade profunda em outros lugares. Eles também podem ter lacunas em termos de funcionalidade de plataforma mais ampla, ou ter feedback de clientes menos que estelar. Alternativamente, eles podem ter uma plataforma ABI razoavelmente ampla, mas recursos limitados de implementação e suporte ou bases de clientes relativamente limitadas (como em uma região ou indústria específica). Além disso, eles podem ainda não ter alcançado a escala necessária para solidificar suas posições de mercado.

Contexto

Este Quadrante Mágico avalia as capacidades dos fornecedores com base em sua execução em 2019 e planos futuros de desenvolvimento. À medida que os fornecedores e o mercado estão evoluindo, as avaliações podem ser válidas por apenas um ponto no tempo.

Os leitores não devem usar este Quadrante Mágico isoladamente como uma ferramenta para selecionar fornecedores e produtos. Considere-o como um ponto de referência entre os muitos necessários para identificar o fornecedor e o produto mais adequados. Ao selecionar uma plataforma, use este Quadrante Mágico em combinação com "Recursos Críticos para Análises e Plataformas de

Inteligência de Negócios". Use também o serviço de consulta ao cliente do Gartner.

Os leitores não devem atribuir suas próprias definições de Completude da Visão ou Capacidade de Execução a este Quadrante Mágico (eles muitas vezes os comparam incorretamente com a visão do produto e a participação de mercado, respectivamente). A metodologia do Quadrante Mágico utiliza uma série de critérios para determinar a posição de um fornecedor, como mostrado pela extensa seção de Critérios de Avaliação acima.

Visão geral do mercado

Do ponto de vista financeiro, o mercado de plataformas ABI modernas e de autoatendimento continua a crescer em velocidade, mas mais lento do que antes. De acordo com a análise de market share do Gartner, a receita do mercado cresceu 22,3% em 2018, contra 35,0% em 2017. A pressão dos preços e a forte concorrência foram amplamente responsáveis por essa desaceleração. Veja "Análise de Market Share: Analytics and BI Software, Worldwide, 2018."

Mas, embora os gastos mentem mais lentamente do que antes, o número de pessoas que usam plataformas ABI está acelerando maciçamente. Só a Microsoft agora tem milhões de usuários em todo o mundo usando seu serviço de nuvem Power BI, que foi lançado há apenas cinco anos. O enorme aumento no número de usuários é porque o preço por usuário é uma fração do que era há uma década.

2019 foi um ano de transição para o domínio do ecossistema de nuvens. O rápido crescimento do serviço de nuvem Power BI baseado no Microsoft Azure, juntamente com a aquisição da Tableau pela Salesforce e a compra da Looker pelo Google, sinalizou uma mudança pela qual as pilhas de nuvem agora devem vir com uma plataforma ABI com preços competitivos (ver "Aquisições recentes sinalizam grandes mudanças no mercado de plataformas de analytics e business intelligence"). É claro que, junto com essa transição, vem uma preocupação natural com o confinamento. Os fatores de equilíbrio aqui são as atitudes dos fornecedores em relação à abertura e implementação de suas pilhas e a crescente importância das abordagens "multicloud", pelas quais os clientes podem optar por executar um aplicativo e abrangendo várias ofertas de IaaS em nuvem.

A mudança para a plataforma de nuvem como um serviço (PaaS) alinhado à ABI como uma norma está impactando como os fornecedores não alinhados estão posicionando suas ofertas e competindo. Duas estratégias principais estão surgindo. A primeira é abrir produtos previamente fechados, a fim de minimizar a concorrência com ferramentas ABI quase onipresentes (como conectores da MicroStrategy para Microsoft Power BI, Qlik Sense e Tableau). A segunda é focar em encontrar segmentos específicos de mercado e combinar ofertas com suas necessidades.

Dentro do campo da ABI há efetivamente um submercado para ABI embarcada. Tem um conjunto diferente de compradores-chave, ou seja, desenvolvedores de software e gerentes de produtos. O Gartner considera a ABI incorporada um importante caso de uso, pois as organizações querem criar aplicativos extranet,

monetizar dados e fornecer ABI como parte de aplicativos de negócios globais. Essas aplicações podem ir além das partes interessadas internas para incluir clientes, fornecedores e cidadãos. Os fornecedores de software independentes também consideram os recursos de ABI incorporados cada vez mais importantes. Para alguns fornecedores, o caso de uso incorporado representa seu mercado primário; é o caso da Logi Analytics. Para outros fornecedores, é um foco menor, mas, no entanto, representa um novo campo de batalha que exige modelos de preços específicos e APIs melhoradas.

Provas

A análise do Gartner neste Quadrante Mágico é baseada em várias fontes:

- A percepção dos clientes sobre os pontos fortes e desafios de cada fornecedor, obtidos a partir de suas consultas relacionadas à ABI para o Gartner.
- Uma pesquisa online sobre os clientes de referência dos fornecedores.
- Um questionário preenchido pelos fornecedores.
- Briefings de fornecedores, incluindo demonstrações de produtos, e discussões sobre estratégia e operações.
- Um extenso questionário RFP perguntando sobre como cada fornecedor fornece os recursos específicos que compõem os 15 recursos críticos.
- Demonstrações de vídeo de quão bem as plataformas ABI dos fornecedores abordam os requisitos específicos de funcionalidade nos 15 recursos críticos.

Pesquisa online para este quadrante mágico

Uma pesquisa online foi desenvolvida pela Gartner como parte de sua pesquisa para este Quadrante Mágico. Clientes de referência identificados pelo fornecedor — clientes de usuários finais e OEMs — forneceram respostas.

A pesquisa foi realizada em setembro e outubro de 2019. Reuniu 467 respostas, com um mínimo de 10 respostas por fornecedor.

Embora essas respostas representem um bom tamanho de pool a partir do qual obter inferências direcionais, os dados dos clientes de referência não são representativos do mercado total de plataformas ABI. Em vez disso, é representativo dos clientes que optaram por participar da pesquisa.

Gartner Peer Insights

As revisões do Gartner Peer Insights foram consideradas para métricas relacionadas a operações (serviço e suporte e qualidade de suporte técnico), experiência de vendas (flexibilidade de preços e contratos) e responsividade do mercado (valor recebido). Consideramos avaliações para produtos modernos da plataforma ABI publicados de 1º de outubro de 2018 a 1º de outubro de 2019.

Definições de critérios de avaliação

Capacidade de execução

Produto/Serviço: Principais bens e serviços oferecidos pelo fornecedor para o mercado definido. Isso inclui os atuais recursos de produto/serviço, qualidade, conjuntos de recursos, habilidades e assim por diante, sejam oferecidos nativamente ou por meio de acordos/parcerias OEM conforme definido na definição de mercado e detalhado nos subcritos.

Viabilidade geral: A viabilidade inclui uma avaliação da saúde financeira da organização global, do sucesso financeiro e prático da unidade de negócios, e a probabilidade de que a unidade de negócios individual continue investindo no produto, continue oferecendo o produto e avance o estado da arte dentro do portfólio de produtos da organização.

Execução/Precificação de Vendas: As capacidades do fornecedor em todas as atividades de pré-venda e na estrutura que os suporta. Isso inclui gestão de negócios, precificação e negociação, suporte de pré-vendas e a eficácia geral do canal de vendas.

Capacidade de resposta/registro de mercado: Capacidade de responder, mudar de direção, ser flexível e alcançar sucesso competitivo à medida que as oportunidades se desenvolvem, os concorrentes atuam, as necessidades do cliente evoluem e a dinâmica do mercado muda. Esse critério também considera o histórico de receptividade do fornecedor.

Execução de Marketing: A clareza, qualidade, criatividade e eficácia dos programas destinados a entregar a mensagem da organização para influenciar o mercado, promover a marca e os negócios, aumentar a conscientização dos produtos e estabelecer uma identificação positiva com o produto/marca e organização na mente dos compradores. Essa "compartilhamento mental" pode ser impulsionada por uma combinação de publicidade, iniciativas promocionais, liderança de pensamento, atividades boca a boca e vendas.

Experiência do Cliente: Relacionamentos, produtos e serviços/programas que permitem aos clientes ter sucesso com os produtos avaliados. Especificamente, isso inclui a forma como os clientes recebem suporte técnico ou suporte de conta. Isso também pode incluir ferramentas acessórias, programas de suporte ao cliente (e a qualidade dele), disponibilidade de grupos de usuários, contratos de nível de serviço e assim por diante.

Operações: A capacidade da organização de cumprir suas metas e compromissos. Os fatores incluem a qualidade da estrutura organizacional, incluindo habilidades, experiências, programas, sistemas e outros veículos que permitem que a organização opere de forma eficaz e eficiente de forma contínua.

Completude da Visão

Entendimento de Mercado: Capacidade do fornecedor de entender os desejos e necessidades dos compradores e traduzi-los em produtos e serviços. Os fornecedores que mostram o mais alto grau de visão ouvem e entendem os desejos e necessidades dos compradores, e podem moldar ou melhorar aqueles com sua visão adicional.

Estratégia de Marketing: Um conjunto claro e diferenciado de mensagens consistentemente comunicadas em toda a organização e externalizadas através do site, publicidade, programas de clientes e declarações de posicionamento.

Estratégia de Vendas: A estratégia de venda de produtos que utiliza a rede adequada de afiliados diretos e indiretos de vendas, marketing, serviços e comunicação que ampliam o escopo e a profundidade do alcance do mercado, habilidades, expertise, tecnologias, serviços e a base de clientes.

Estratégia de oferta (produto): A abordagem do fornecedor para o desenvolvimento e entrega de produtos que enfatiza a diferenciação, funcionalidade, metodologia e conjuntos de recursos à medida que mapeiam para os requisitos atuais e futuros.

Modelo de negócio: A solidez e a lógica da proposta de negócios subjacente do fornecedor.

Estratégia Vertical/Indústria: A estratégia do fornecedor de direcionar recursos, habilidades e ofertas para atender às necessidades específicas de segmentos individuais de mercado, incluindo mercados verticais.

Inovação: Layouts diretos, relacionados, complementares e sinérgicos de recursos, expertise ou capital para investimento, consolidação, defensivos ou preventivas.

Estratégia Geográfica: A estratégia do fornecedor de direcionar recursos, habilidades e ofertas para atender às necessidades específicas de geografias fora da "casa" ou geografia nativa, seja direta ou por meio de parceiros, canais e subsidiárias conforme apropriado para essa geografia e mercado.

TERMO DE REFERÊNCIA

1. DO OBJETO

1.1. Contratação de solução de business intelligence para elaboração e publicação de relatórios, gráficos e painéis representativos dos dados da ANATER, incluindo fornecimento de licenças de software Microsoft Power BI e sua efetiva entrega, nos termos, prazos e condições especificados neste Termo de Referência.

2. DA JUSTIFICATIVA E MOTIVAÇÃO DA CONTRATAÇÃO

2.1. A contratação de licenças de Microsoft Power-BI encontra alinhamento estratégico nas iniciativas previstas para estabelecimento e fortalecimento de uma plataforma de Business Intelligence (BI) que apoie e dinamize as atividades de organização, supervisão e monitoramento das atribuições da ANATER.

Foram realizados estudos, consignados neste processo, que trouxeram luz à realidade tecnológica e econômica existente na ANATER e às possíveis soluções para os problemas enfrentados para expandir a capacidade de desenvolvimento e compartilhamento de aplicativos BI bem e para dar publicidade interna e externa a tais trabalhos.

Da análise das alternativas, concluiu-se pela construção de uma solução de BI baseada na suíte Microsoft Power-BI. O custo total de propriedade, a integração com a atual arquitetura tecnológica da ANATER e o favorável posicionamento no nicho do mercado subsidiaram a decisão.

Em consonância com a Nota Técnica nº 020, da **Gerência de Planejamento Monitoramento e Avaliação e Tecnologia da Informação**, às fls. 02 a 50.

2.2. Sobre a escolha de produto específico

2.2.1. A solução Microsoft Power BI, apresenta as vantagens de permitir que os colegas compartilhem livremente entre si os aplicativos desenvolvidos sem o pagamento de licenças e manutenções anuais, além de oferecer uma alternativa mais simples e com menor custo total de propriedade para a necessidade de dar publicidade, por meio da internet e intranet, aos aplicativos desenvolvidos na ANATER utilizando-se a ferramenta. A boa classificação da solução Microsoft no nicho do mercado de ferramentas de BI e os estudos subsidiários analisados pela equipe de TI, consignados nos estudos preliminares desta contratação, consolidaram a decisão pela adoção específica da ferramenta Microsoft Power BI, em suas variadas modalidades de licenças.

3. ESPECIFICAÇÃO DOS REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO

3.1. Solução de TIC de business intelligence baseada em software Microsoft Power BI, incluindo fornecimento de software aplicativo nas versões, formas e prazos de entrega especificados a seguir.

3.1.1. Licença de software Microsoft Power BI Pro

- Modalidade de contratação: assinatura.
- Prazo da subscrição: (12) meses.
- Quantidade: 16 (dezesseis).

3.1.2. **Licenciamento:**

- Governamental (OPEN).

3.1.3. **Especificação da licença:**

- Referências exemplificativas: SKU NK4-00002, AAA-12628
- Product Description: PwrBIPro ShrdSvr ALNG SubsVL MVL PerUsr

4. DA ENTREGA

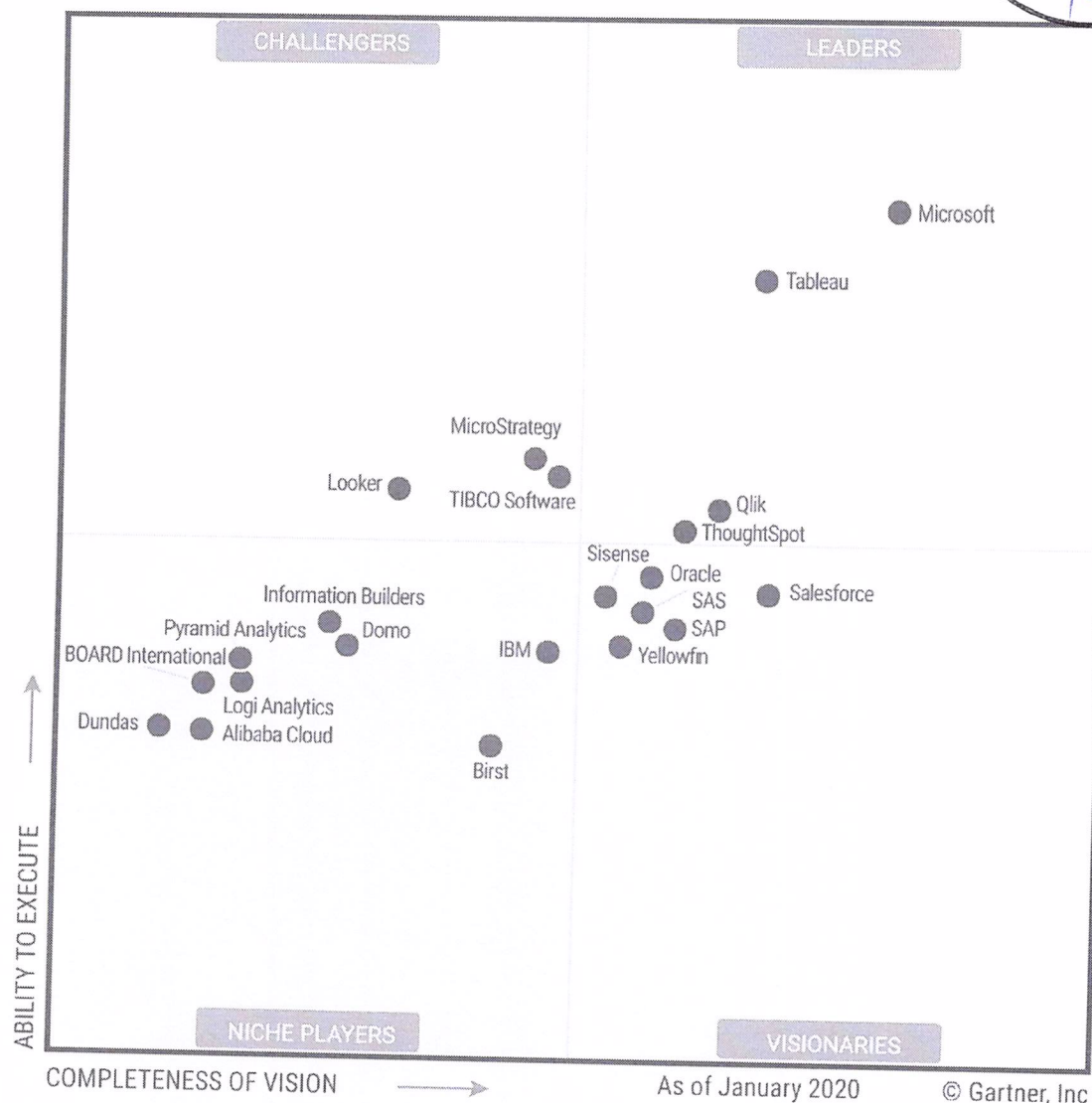
4.1. A entrega da licença será completa mediante o cumprimento das seguintes atividades pela contratada:

- Disponibilização das licenças para a ANATER, informando os meios de sua Efetivação;
- As atividades de entrega poderão ser realizadas remotamente.

5. DA CLASSIFICAÇÃO DO SOFTWARE E FORMA DE SELEÇÃO DA MELHOR SOLUÇÃO

5.1. Por meio de uma visão abrangente do produto, experiência de vendas positivas e experiência de usuário intuitiva contribuíram para os altos níveis de satisfação do cliente e ajudaram a posicionar a Microsoft como líder do Quadrante Mágico entre as plataformas de análise e de business intelligence.

Figure 1. Magic Quadrant for Analytics and Business Intelligence Platforms



Source: Gartner (February 2020)

5.2. Por 13 anos consecutivos, o Gartner reconhece a Microsoft como líder do Quadrante Mágico em plataformas de análise e de Business Intelligence.

Gartner é uma empresa de consultoria fundada em 1979 por Gideon Gartner.

A Gartner desenvolve tecnologias relacionadas a introspecção necessária para seus clientes tomarem suas decisões todos os dias. A Gartner trabalha com mais de 10.000 (dez mil) empresas, incluindo CIOs e outros executivos da área de TI, nas corporações e órgãos do governo. A companhia consiste em Pesquisa, Execução de Programas, Consultoria e Eventos.

Fundada em 1979, por Gideon Gartner, a empresa mantém sua sede em Stamford, Connecticut, Estados Unidos, e tem mais de 5700 (cinco mil e setecentos) associados, incluindo analistas, pesquisadores e consultores em mais de 85 (oitenta e cinco) países pelo mundo. (gn)

6. DOS REQUISITOS DA CONTRATAÇÃO

- 6.1. O software deve prover gráficos para Design e Análise dos tipos: Áreas, Barras, Bolhas, Boxplot, Candlestick, Combo Chart, Dispersão, Heatmap, Histograma, Linhas, Nuvem de Palavras, Pareto, Pizza, Tendência, Tabela, Tabela Dinâmica, Tree Map, Treliça (grade), Diagrama de Ishikawa, Scatter Plot, Radar, Rosca, Gauge, Funil e Sankey através de menu ou ícone, sem necessidade de Termo de Referência – Soluções de TI 14 #Pública codificação, aquisição de extensão de terceiros ou qualquer outro artifício técnico.
- 6.2. Suporte para mapas de distribuição de pontos.
- 6.3. Suporte para mapas de coropléticos.
- 6.4. Fornecer recurso de criação de camadas de mapa customizadas e arquivos de formas.
- 6.5. Permitir integração com Linguagem Python e R.
- 6.6. Oferecer mapas de calor.
- 6.7. Permitir aos usuários a criação e edição de hierarquias de campos (Ex: Empresa, Diretoria, Departamento, Filial, Equipe de Vendas).
- 6.8. Permitir aos usuários a criação e edição de agrupamentos de itens de dados (Ex: Agrupar faixas de valores, Produtos sem relevância, etc).
- 6.9. Permitir aos usuários a criação e edição de métricas e dimensões.
- 6.10. Permitir aos usuários a criação de parâmetros (Prompt) para controle, para filtro e interação com as visualizações.
- 6.11. Permitir que os usuários passem por parâmetros (Prompt) de URL variáveis para executar filtro e/ou interação com as visualizações.
- 6.12. Capacidade de formatação visual para colocar vários elementos gráficos em uma página ou guias. 6.1.1.95 Capacidade de formatação visual de títulos.
- 6.13. O produto dever contar com a opção de redefinição de escala para seus gráficos (escala logarítmica e multiescala por exemplo).
- 6.14. O produto dever contar com a opção de mudança de cores para os gráficos, via interface gráfica.
- 6.15. Caso o número máximo de categorias seja atingido na renderização de um objeto, isso não deve afetar a disponibilidade do painel, o software deve gerar um alerta para os usuários. Caso a ferramenta tenha limite deve ser informado no comentário.
- 6.16. Todos os itens de ajuda da solução devem estar em Português-BR.
- 6.17. Toda a interface da solução com o usuário deve estar em Português-BR.
- 6.18. O produto deve oferecer uma biblioteca de funções estatísticas descritivas comumente usadas, incluindo média, moda, mediana, mínimo, máximo, desvio padrão usando recursos estatísticos básicos.
- 6.19. Capacidade de usar seleções em um gráfico para filtrar outros objetos/gráficos relacionados.

- 6.20. Todos os usuários terão acesso às informações on-line e fóruns sobre o produto, como manuais do usuário, guias "como fazer" e recomendações de melhores práticas em Português-BR.
- 6.21. A ferramenta deve disponibilizar ao desenvolvedor a capacidade de configurar fórmulas para que os usuários alternem durante a análise (Ex: o usuário pode alternar os tipos de agregação como soma, média, máximo, mínimo).
- 6.22. Suportar funções de interação: Ordenação.
- 6.23. Suportar funções de interação: Drill down e drill up em gráficos.
- 6.24. Suportar funções de interação: Cascadeamento de filtros.
- 6.25. Aplicação de zoom em elementos gráficos como séries temporais e mapas
- 6.26. Manipular dados nas views (incluir e excluir colunas).
- 6.27. Permitir criar filtros globais que sensibilizem todos os elementos de uma análise ou elementos determinados pelo usuário.
- 6.28. Possibilitar a criação de visualizações com cálculos e filtros para uma mesma métrica e vários níveis de agregação, em uma tabela deve apresentar a métrica referenciada pelo total do grupo e pelo total geral (por exemplo, o subtotal de pacientes tratados em um estado particular comparado ao total de pacientes tratados em todos os estados).
- 6.29. Em interfaces com telas sensíveis ao toque, a solução deverá ser aderente às convenções de dispositivos móveis e utilizar gestos como deslizar, tocar e pinça para interagir com as informações.
- 6.30. As interações com os componentes dos relatórios, executadas pelo usuário, devem fornecer feedback, tal como tocar em uma barra em um gráfico e obter detalhes da informação.
- 6.31. A solução deve suportar o sistema operacional/dispositivos Android e iOS.
- 6.32. Recurso de design responsivo do aplicativo para exibir relatórios desktop, em aparelhos móveis sem a necessidade de modificações no design.
- 6.33. As interações no modo off-line: classificar, filtrar, ocultar coluna, alterar o tipo de gráfico, devem ser suportadas.
- 6.34. Os usuários podem navegar pelas informações sem uma conexão de dados ativa, usando informações armazenadas localmente, dados off-line ou em cache.
- 6.35. O aplicativo (no dispositivo móvel) deve suportar ações de classificação, filtragem e navegação em tabela.
- 6.36. O produto provê conteúdo de BI para o usuário final, com base em agendamentos e em formato de saída XLS, XLSX.
- 6.37. O produto provê conteúdo de BI para o usuário final, com base em agendamentos e em formato de saída PDF.
- 6.38. O produto provê conteúdo de BI para o usuário final, com base em agendamentos e em formato de saída CSV.
- 6.39. Ter um mecanismo que permita o acompanhamento dos processos de cargas agendadas, elencando erros nas execuções agendadas e tempo de carga.

- 6.40. Capacidade para produzir relatórios altamente formatados, com layouts personalizados e ferramentas, como régua, para suportar layouts com pixels perfeitos.
- 6.41. Permitir que os usuários imprimam elementos selecionados de um painel ou relatório, de forma ajustada.
- 6.42. Possuir controle de versionamento ou aceitar controle de versionamento de ferramentas externas (ex: Git).
- 6.43. A ferramenta deve fornecer uma API ou SDK autenticada que permita a publicação, a exclusão e administração de Documentos/Análises/Dashboard, incluindo permissionamento de acesso.
- 6.44. A ferramenta deve fornecer uma API ou SDK autenticada que permita a administração do repositório de documentos (publicação, exclusão, administração de segurança).
- 6.45. O kit de desenvolvimento de software (SDK) do produto deve disponibilizar a funcionalidade, via serviços web de impressão de relatórios.
- 6.46. O SDK do produto deve disponibilizar a funcionalidade, via serviços web de entrega das URLs de retorno aos aplicativos para a localização de novos relatórios (Ex: Iframe, frame, include).
- 6.47. A solução deve conter recursos (APIs ou SDK) para criar gráficos e modelos customizados na plataforma.
- 6.48. A solução deve conter recursos (APIs ou SDK) para consultar e editar conexões com as fontes de dados.
- 6.49. Capacidade de inferir e/ou sugerir relacionamentos entre colunas de diferentes fontes de dados, mesmo com nomes distintos, analisando seu conteúdo.
- 6.50. Suportar cruzamento de múltiplas fontes de dados, de tecnologias, bancos e arquivos (csv, txt, xls) distintos, dentro de um mesmo relatório ou painel.
- 6.51. Enriquecimento de dados - o produto deve suportar a criação de colunas calculadas.
- 6.52. Enriquecimento de dados - o produto deve suportar a criação de hierarquias em painéis.
- 6.53. A ferramenta deve permitir juntar diferentes fontes de dados, estruturados e/ou não estruturados (Ex: full, inner, left e right joins).
- 6.54. Capacidade para identificar e auto formatar dados como datas, moedas e dados geográficos (País, Estado, Cidade, Latitude, Longitude), durante a preparação de dados.
- 6.1.1.138 Possibilitar aos usuários mascarar dados protegidos.
- 6.55. A solução deve ter processo para agendamento de tarefas de carga.
- 6.56. A ferramenta deve disponibilizar aos usuários criar sua própria query SQL, sem o uso do modelo de metadados.
- 6.57. Capacidade de lidar com várias tabelas fato provenientes de várias fontes em uma única análise ou visualização (por exemplo, estoque e vendas, ou débitos e créditos).
- 6.58. Autores de relatórios ou visões analíticas podem atribuir permissões de segurança ao conteúdo que eles criaram (Row Level Security).
- 6.59. Possibilitar o rastreamento dos acessos de usuários (login).

- 6.60. O SO Windows deve ser suportado pela aplicação cliente.
- 6.61. Permitir integração com Office.
- 6.62. A solução deve possibilitar o uso de rótulos de confidencialidade já familiares nos aplicativos do Office 365, como Word, Excel, PowerPoint e Outlook, possibilitando classificar relatórios e datasets de acordo com o nível de confidencialidade da informação.
- 6.63. Tratamento de eventos em tempo real: A solução deve permitir gerar eventos nos indicadores (em relatórios de tempo real) e possibilitar o envio de emails com as análises atualizadas.
- 6.64. A solução deve ter integração com o aplicativo Microsoft Teams para exibição e colaboração em painéis e dashboards.

7. DOS REQUISITOS DE LICENCIAMENTO E/OU DIREITOS DE USO ADICIONAIS

7.1. A ANATER poderá copiar e usar imagens, clip-art, animações, sons, música, formas, vídeos e modelos fornecidos com o software e identificados para esse uso em documentos e projetos que você criar. Você poderá distribuir esses documentos e projetos sem fins comerciais. Se você quiser usar esses modelos ou elementos de mídia para qualquer outra finalidade.

8. DOS CONECTORES/APLICATIVOS DE TERCEIROS

- 8.1. Permitir que o software se conecte a várias fontes de dados de terceiros. A ANATER é a única responsável por e que tem a autoridade para importar dados destas fontes de dados de terceiros.
- 8.2. Não autoriza a Microsoft a monitorar, controlar nem assumir qualquer obrigação associada a quaisquer dados que a ANATER importa de fontes de dados de terceiros. Não sendo a Microsoft responsável por sua qualidade, precisão, natureza e/ou propriedade.
- 8.3. A ANATER é a única responsável por qualquer conteúdo que cria, transmite, distribui ou exibe com base nos dados que você importa ao usar o software.

9. DO ESCOPO DA LICENÇA

- 9.1. O software é licenciado, não vendido.
- 9.2. A Microsoft reserva para si todos os outros direitos não expressamente concedidos no Termos de Licença para Software Microsoft, quer seja por implicação, obstrução ou outros.
- 9.3. A ANATER deverá respeitar todas as limitações técnicas do software que permitem o uso apenas de uma determinada forma. É vedado:
- Contornar quaisquer limitações técnicas do software;
 - Aplicar engenharia reversa, descompilar ou desmontar o software, salvo e somente na medida em que essa atividade seja expressamente permitida pela lei aplicável, não obstante a presente limitação;

- Fazer um número de cópias do software acima do especificado na aquisição ou permitido pela lei aplicável, não obstante a presente limitação;
- Publicar o software para que outras pessoas o copiem;
- Alugar, arrendar ou emprestar o software;
- Transferir o software ou este contrato a terceiros ou
- Usar o software para serviços de hospedagem de software comercial.



10. DO LOCAL DE INSTALAÇÃO DO SOFTWARE

10.1. A instalação do software será nos computadores utilizados na Sede da ANATER, localizado no Setor de SBN - Quadra 01, Bloco D - Ed. Palácio do Desenvolvimento, 5º andar - Brasília/DF, e correrá por conta da ANATER.

11. DA ISENÇÃO DE GARANTIA

11.1. O software é licenciado “no estado em que se encontra”. A ANATER assume integralmente o risco de usá-lo.

11.2. A Microsoft não oferece garantias nem condições contratuais.

11.3. A ANATER pode ter direitos de consumidor adicionais ou garantias estatutárias previstas em leis locais, que este contrato não pode alterar.

11.4. Até o limite permitido pelas leis locais, a Microsoft exclui todas e quaisquer garantias legais de padrões de comercialização, adequação a uma finalidade específica e não violação.

12. DAS OBRIGAÇÕES DA ANATER

12.1. Exigir o cumprimento de todas as obrigações assumidas pela Microsoft, conforme expressamente concedidos no Termos de Licença para Software Microsoft;

12.2. Exercer o acompanhamento e a fiscalização dos serviços, por empregado especialmente designado, anotando em registro próprio as falhas detectadas;

12.3. Pagar à CONTRATADA o valor resultante da aquisição das licenças de utilização do software, no prazo e condições estabelecidas;

12.3.1. Realizar avaliações periódicas da qualidade dos serviços, após seu recebimento;

15.7 Proporcionar todas as condições para que a Microsoft possa cumprir suas obrigações dentro dos prazos e condições estabelecidas;

15.8 Prestar as informações e os esclarecimentos porventura necessários;

13. DAS OBRIGAÇÕES DA CONTRATADA

13.1. O software pode se conectar aos serviços sem fio de Internet.

13.2. Usar o software representa seu consentimento à transmissão de informações de dispositivo padrão (incluindo, sem limitação, informações técnicas sobre seu dispositivo, sistema, software aplicativo e periféricos) para os serviços sem fio ou de Internet.

13.3. Se houver outros termos relacionados ao uso dos serviços, esses termos também se aplicarão.

13.4. Guardar sigilo sobre todas as informações obtidas em decorrência do cumprimento do contrato.

14. DO PAGAMENTO

14.1. O pagamento efetuado será pela ANATER, por meio de boleto bancário, dentro do prazo de vencimento, em parcela única, emitido após concluso a etapa de credenciamento no Site: <https://powerbi.microsoft.com>;

15. DO PREÇO REFERENCIAL

15.1. O Preço Referencial estimado para a pretendida contratação, para o período de 12 (doze) meses é de R\$ 2.832,00 (dois mil e oitocentos e trinta e dois reais) e, correrão à conta dos recursos da ANATER destinados para tal.

15.2. O Preço Referencial pode ser visualizado na tabela resumo a seguir:

Descrição	Quantidade	Valor Unitário Anual	Valor Total
Power BI Pro	05	R\$ 566,40	R\$ 2.832,00*
*Valor em 07/07/2020 Os valores poderão sofrer alterações, considerando a cotação do Dólar no momento da compra.			

16. DO REAJUSTE

16.1. Os preços são fixos e irredutíveis no prazo vigência do Contrato.

17. DAS INFORMAÇÕES RELEVANTES PARA O DIMENSIONAMENTO DA PROPOSTA

Power BI Pro	
Licenciado por usuário	Sim
Implantação e administração	
Calcular ambiente de processamento	Compartilhado
Publicar relatórios a serem compartilhados	Sim
Tamanho máximo do conjunto de dados individual	1G

Armazenamento máximo	10G por usuário
Número máximo de atualizações automáticas por dia	8
Implantação, administração, conformidade e segurança	
Serviço de nuvem	Sim
Selecione um data center da região de residência para seu ambiente de processamento de dados	Sim
Monitorar a criação de conteúdo, consumo e publicação com as métricas do usuário	Sim
Segurança e criptografia dos dados	Sim
Cumpra as certificações da indústria, globais, regionais e governamentais	Sim
Disponível nas nuvens nacionais da Microsoft	Sim
Preparação de dados, modelagem e criação da visualização	
Criação de visualizações, relatórios e painéis de dados	Sim
Preparos padrão e de Big Data, e ETL	Sim
Acessar uma biblioteca de elementos visuais do Power BI e SDK visual personalizado	Sim
Acessar conectores de dados para fontes de dados na nuvem e na infraestrutura local	Sim
Visualizações, temas e opções de personalização prontos	Sim
Consumo do conteúdo	
Analisar os dados no Microsoft Excel	Sim
Inserir conteúdo em outras interfaces como o Teams, o SharePoint ou outros aplicativos SaaS	Sim
Exibir e interagir com o conteúdo do Power BI	Sim
Exibir e interagir com o conteúdo do Power BI usando o aplicativo móvel Power BI para iOS, Android e Windows	Sim
Faça perguntas sobre dados para obter respostas imediatas e personalizar definições, para que o Power BI entenda o idioma de sua empresa, incluindo acrônimos.	Sim
Assinar relatórios para ter notificações sobre mudanças	Sim
Exibir o conteúdo do Power BI em outras interfaces	Sim

DESPACHO

À GERÊNCIA FINANCEIRA

Ao Senhor

Valteir Lopes Pereira

Gerente Financeiro da ANATER

Senhor Gerente,

Iniciaremos os procedimentos objetivando a contratação de **solução de business intelligence para elaboração e publicação de relatórios, gráficos e painéis representativos dos dados da ANATER, incluindo fornecimento de licenças de software Microsoft Power BI e sua efetiva entrega**, para tanto solicitamos desta gerência PARECER quanto a existência de recursos orçamentários e financeiros para cobertura das despesas decorrentes da futura contratação, cuja proposta é de R\$ 2.832,00 (dois mil e oitocentos e trinta e dois reais), sendo o pagamento realizado em parcela única.

Deverá ser observado que os valores poderão sofrer alterações, considerando a cotação do Dólar no momento da compra.

Atenciosamente,

Brasília-DF, 07 de julho de 2020



WEDSON SERAFIN DA SILVA
Gerente de Compras e Contratações

DESPACHO

À GERÊNCIA COMPRAS E CONTRATAÇÕES



Ao Senhor

Wedson Serafin da Silva

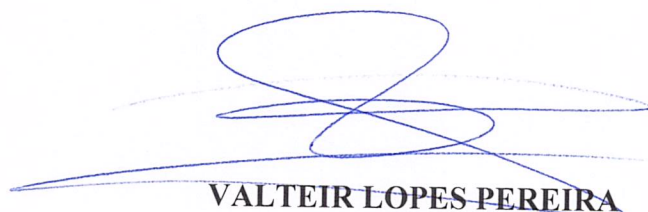
Gerente de Compras e Contratações

Senhor Gerente,

Considerando a relevância da requerida contratação, sendo esta de **solução de business intelligence para elaboração e publicação de relatórios, gráficos e painéis representativos dos dados da ANATER, incluindo fornecimento de licenças de software Microsoft Power BI e sua efetiva entrega**, para atender as necessidades da **Agencia Nacional de Assistência Técnica e Extensão Rural – ANATER**, conforme pesquisas de mercado constante na Nota Técnica nº 20 - **Gerência de Planejamento Monitoramento e Avaliação e Tecnologia da Informação**, e constatando-se que a proposta mais vantajosa é a da **Microsoft** (<https://powerbi.microsoft.com/pt-br/>), no valor estimado, em função da variação do Dólar no dia da pretendida aquisição, de R\$ 2.832,00 (dois mil e oitocentos e trinta e dois reais), declaro que há disponibilidade financeira e orçamentária para a finalidade.

Atenciosamente,

Brasília-DF, 07 de julho de 2020



VALTEIR LOPES PEREIRA

Gerente Financeira

DESPACHO

À DIRETORIA ADMINISTRATIVA

Ao Senhor

MARCO AURÉLIO SANTULLO

Diretor Administrativo da ANATER

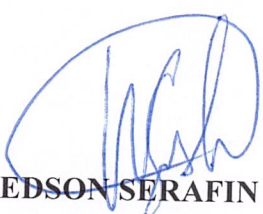
Assunto: Instauração de Processo de Dispensa de Licitação

Senhor Diretor,

Conforme disponibilidade financeira confirmada pelo setor competente, e, entendendo que o procedimento pode ser efetuado por DISPENSA DE LICITAÇÃO, com fulcro no Art. 9º inciso I combinado com Art. 6º inciso II Alínea “a”, do Regulamento de Licitações, Contratos, Convênios e Instrumento Congêneres da ANATER, solicito autorização para instauração do processo de dispensa de licitação.

Atenciosamente,

Brasília-DF, 08 de julho de 2020



WEDSON SERAFIN DA SILVA
Gerente de Compras e Contratações

GABINETE DA DIRETORIA ADMINISTRATIVA

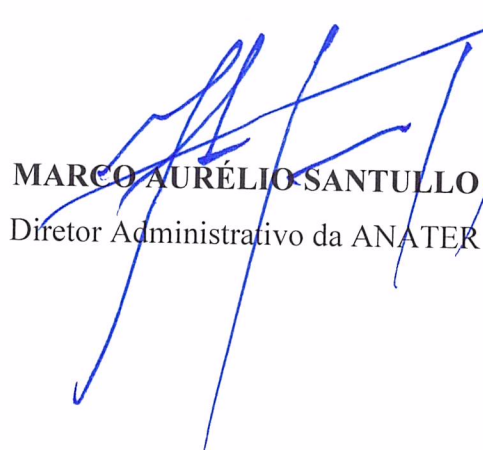
Autorização para Abertura de Procedimento Dispensa de Licitação

O Diretor Administrativo da ANATER, no uso de suas atribuições legais, que lhe são conferidas pelo Estatuto do Serviço Social Autônomo da ANATER.

RESOLVE:

Autorizar a Comissão Permanente de Licitações - CPL, para que a mesma proceda a autuação do Processo Administrativo para contratação de **solução de business intelligence para elaboração e publicação de relatórios, gráficos e painéis representativos dos dados da ANATER, incluindo fornecimento de licenças de software Microsoft Power BI e sua efetiva entrega**

Brasília-DF, 09 de julho de 2020



MARCO AURÉLIO SANTULLO
Diretor Administrativo da ANATER

PARECER JURIDICO Nº 26/2020

PROCESSO ADMINISTRATIVO Nº.: 005/2020

**INTERESSADO- Agência Nacional de Assistência Técnica e
Extensão Rural - ANATER**

EMENTA: DIREITO ADMINISTRATIVO. DISPENSA DE LICITAÇÃO. BASE LEGAL: ART. 9º, INCISO I, DO RLC e ART. 24, INC. II, da LEI nº. 8.666/93. CONTRATAÇÃO DE SOLUÇÃO DE BUSINESS INTELLIGENCE PARA ELABORAÇÃO E PUBLICAÇÃO DE RELATÓRIOS, GRÁFICOS E PAINÉIS REPRESENTATIVOS DOS DADOS DA ANATER, INCLUINDO FORNECIMENTO DE LICENÇAS DE SOFTWARE MICROSOFT POWER BI. VALOR R\$ 3.000,00 REAIS/ANO. POSSIBILIDADE.

I – DO RELATÓRIO

De ordem do Diretor Administrativo foi encaminhado para esta assessoria jurídica processo licitatório na modalidade de dispensa de licitação com fundamento no art. 9º, inciso I, do RLC, conforme despacho de fls. 65.

Os presentes autos, contém 01 volume com 66 (sessenta e seis) páginas, sendo distribuídos para análise e emissão de parecer, nos termos do Regulamento de Licitações, Contratos e Instrumentos Congêneres da Anater, encontrando-se instruídos com os seguintes documentos:

Processo Administrativo 005/2020

- a. Certidão de autuação do Processo (01);
- b. Nota Técnica (02-04)
- c. Cotações (05-50)
- d. Termo de Referência (51-60)

- e. Despacho Gerente de Compras (61)
- f. Despacho Gerente Financeira (62)
- g. Despacho Gerente de Compras e Contratações (63);
- h. Autorização para abertura de procedimento dispensa de licitação (64);
- i. Despacho para apreciação da Assessoria Jurídica (65)
- j. Autuação do processo administrativo (66)

II. FINALIDADE E ABRANGÊNCIA DO PARECER JURÍDICO

A presente manifestação jurídica tem o escopo de assistir a autoridade assessorada no controle interno da legalidade administrativa dos atos a serem praticados ou já efetivados. Ela envolve, também, o exame prévio e conclusivo da minuta de contrato ou outro documento em sua substituição permitido no Regulamento de Licitações, Contratos, Convênios e Instrumentos Congêneres da Anater.

Importante salientar, que o exame dos autos processuais se restringe aos seus aspectos **jurídicos**, excluídos, portanto, aqueles de natureza técnica. Em relação a estes, partiremos da premissa de que a autoridade competente se municiou dos conhecimentos específicos imprescindíveis para a sua adequação às necessidades da Anater, observando os requisitos legalmente impostos.

Nossa função é justamente apontar possíveis riscos do ponto de vista jurídico e recomendar providências, para salvaguardar a autoridade assessorada, a quem compete avaliar a real dimensão do risco e a necessidade de se adotar ou não a precaução recomendada.

Por derradeiro, é nosso dever salientar que determinadas observações são feitas sem caráter vinculativo, mas em prol da segurança da própria autoridade administrativa assessorada a quem incumbe, dentro da margem de discricionariedade, que lhe é conferida pela lei, avaliar e acatar, ou não, tais ponderações.

III - DO ESTATUTO SOCIAL DA ANATER

Acerca do caso em apreço, por se tratar de demanda oriunda da Diretoria Administrativa, vejamos o que diz o art. 24, inciso I, *in verbis*:

Art. 24. Compete ao Diretor Administrativo:

I - planejar, orientar e acompanhar o desenvolvimento e desempenho das atividades relacionadas à gestão de pessoas, finanças e contabilidade, aquisição de bens e serviços, gestão de materiais, patrimônio, logística e atividades gerais, no âmbito da ANATER.

De acordo com o artigo e inciso respectivamente supracitados, verifica-se o total respaldo no tocante a competência para deflagrar a pauta, tendo em vista estar regimentalmente dentre as atribuições daquele Departamento.

IV. REGULARIDADE DA FORMAÇÃO DO PROCESSO.

Compulsando os autos do presente processo, é possível extrair que fora regularmente iniciado, tendo sido autuado, protocolado e registrado. Além disso, suas folhas foram sequencialmente numeradas e rubricadas, tudo em conformidade com o Regulamento de Licitações, Contratos, Convênios e Instrumentos Congêneres da Anater.

V - DA JUSTIFICATIVA PARA DEFLAGRAÇÃO DO PROCEDIMENTO.

O presente documento traz a justificativa da área demandante atendendo à determinação do Regulamento de Licitações Contratos, Convênios e Instrumentos Congêneres - RLC.

Sabe-se que todo ato deve ser motivado, nesse contexto, o professor Matheus Carvalho, em seu Manual de Direito Administrativo, 4ª Edição, pag. 93, “*A motivação deve ser explícita, clara e congruente, podendo consistir em declaração de concordância com fundamentos de anteriores pareceres, informações, decisões ou propostas, que neste caso, serão parte integrante do ato.*”

Por derradeiro, não há dúvidas quanto a observação do princípio da motivação dos

atos acerca do caso em tela.

VI – DA FUNDAMENTAÇÃO LEGAL.

VI.1 - Do Contrato e do Regulamento de Licitações, Contratos, Convênios e Instrumentos Congêneres - RLC.

De início cumpre ressaltar que, conforme disposto no inciso XII, do art. 4º, do Regulamento de Licitações, Contratos, Convênios e Instrumentos Congêneres - RLC, contrato é instrumento jurídico que regulamenta as contratações de obras, serviços, compras e alienações feitas pela ANATER, precedidas de licitação.

No tocante ao RLC, o Tribunal de Contas da União – TCU, órgão responsável, também, pelo julgamento de contas da ANATER, já se posicionou, vejamos o item 9.2, do Acórdão 2743/2017/PLENÁRIO.

9.2. firmar entendimento de que os serviços sociais autônomos sujeitam-se a seus regulamentos próprios devidamente publicados e consubstanciados nos princípios gerais do processo licitatório, conforme Decisão 907/1997 – Plenário, e, salvo na aquisição de bens e serviços de pequeno valor, nos termos definidos naqueles regulamentos, deverão exigir comprovação da regularidade com a seguridade social tanto nas contratações decorrentes de licitação quanto nas contratações diretas, realizadas mediante dispensa ou inexigibilidade de licitação;

https://contas.tcu.gov.br/sagas/SvlVisualizarRelVotoAcRtf?codFiltro=SA_GAS-SESSAO_ENCERRADA&seOcultarPagina=S&item0=604810

Nesse contexto, não resta dúvida quanto a aplicabilidade do RLC nos contratos firmados pela Anater.

VI.2 - Da comissão permanente de licitação.

O regulamento de licitações, contratos, convênios e instrumentos congêneres da ANATER, é cristalino no que tocante às contratações, assim, vejamos o disposto no art. 1º, *in verbis*:

Art. 1º. As contratações de obras, serviços, compras e alienações da ANATER serão necessariamente precedidas de licitação, obedecidas as disposições deste Regulamento.

Nesse passo, verifica-se, em regra, a obrigatoriedade da realização de licitação acerca das contratações supracitadas.

Sabe-se que o procedimento licitatório busca selecionar a proposta mais vantajosa, respeitando, sempre, os princípios constitucionais, conforme insculpido no art. 2º, do Regulamento de Licitações, Contratos, Convênios, e Instrumentos Congêneres da ANATER, vejamos:

Art. 2º. A licitação destina-se a selecionar a proposta mais vantajosa para a ANATER e será processada e julgada em estrita conformidade com os princípios básicos da legalidade, da impessoalidade, da moralidade, da igualdade, da publicidade, da probidade, da vinculação ao instrumento convocatório, do julgamento objetivo e dos que lhe são correlatos, inadmitindo-se critérios que frustrem seu caráter competitivo.

Importante destacar que o procedimento licitatório é conduzido por uma comissão de licitação. Nessa esteira, o art. 4º, inciso IV do RLC, apresenta a seguinte definição:

Art. 4º Para fins deste Regulamento considera-se:

(...)

IV - comissão de licitação - colegiado, permanente ou especial, composto de pelo menos 3 (três) integrantes, formalmente designados, com a função, dentre outras, de receber, examinar e julgar todos os documentos e procedimentos relativos às licitações.

Percebe-se que a referida comissão pode ser permanente ou especial, tratando-se de certame licitatório específico, deverá ser criada uma comissão para cada caso. A diferença

precípua entre ambas é que a comissão especial é temporária sendo dissolvida após o encerramento dos trabalhos licitatórios, já a comissão permanente, mesmo com a conclusão das atividades licitatórias permanece.

Não se pode olvidar que o prazo de investidura dos membros da Comissão permanente não poder ultrapassar um ano, sendo vedada a recondução de todos para período subsequente.

VI.3. - Das possibilidades de dispensa de licitação.

O RLC (Regulamento de Licitações, Contratos, Convênios e Instrumentos Congêneres) da ANATER, estabelece normas e diretrizes acerca da dispensa de licitação nos art. 9º e seus incisos.

Além disso a Lei n.º 8.666/93, descreve que a licitação é dispensada (ou dispensável), conforme disposto no art. 17, e também nas hipóteses descritas no art. 24. Em todos os casos, configura-se a viabilidade de competição, o que torna a licitação possível.

As hipóteses previstas no art. 24 são taxativas, de forma que, caso o gestor contrate diretamente fora dos parâmetros e requisitos nele definidos, poderá configurar crime previsto na própria Lei n.º 8.666/93, art. 89, “dispensar licitação fora das hipóteses previstas em lei”.

Portanto, para que não afronte outros princípios aplicáveis à gestão pública, deve o administrador, nas hipóteses de dispensa de licitação, selecionar a melhor proposta utilizando-se de outras formas capazes de resguardar a isonomia e a impessoalidade da contratação.

Os doutrinadores justificam essas hipóteses de dispensa de licitação pelo fato do custo de um procedimento licitatório ser superior ao benefício que dele poderia ser extraído.

A respeito do assunto, vejamos a opinião do Professor Jorge Ulisses Jacoby Fernandes:

“O reduzido valor do objeto a ser contratado colocaria em conflito o princípio da licitação e o da economicidade, ensejando um gasto superior à vantagem direta aferível pela Administração, decidindo o legislador, à vista do interesse

público, pela prevalência do segundo". (FERNANDES, Jorge Ulisses Jacoby. *Comentando as Licitações Públicas. Série Grandes Nomes, n.º 2. Temas e Idéias, 2002, p. 320*)

Os casos de dispensa de licitação envolvem, na verdade, um procedimento especial e simplificado para seleção do contrato mais vantajoso.

Portanto, a ausência de licitação não significa desnecessidade de observar formalidades prévias. Devem, sim, ser observados os princípios fundamentais da atividade administrativa, buscando selecionar a melhor contratação possível, segundo os princípios da licitação.

Assim sendo, a ANATER depois de realizar a pesquisa de preço, deve verificar a documentação do estabelecimento que apresentou menor preço para, somente depois, realizar a aquisição do objeto pretendido.

Com essa formalização, a ANATER busca selecionar a melhor proposta, bem como verificar se a empresa com quem vai contratar está formalmente constituída.

Por essa razão, não descartamos futuros apontamentos caso esse procedimento de dispensa seja analisado pela Corte de Contas.

Será importante demonstrar, caso haja o apontamento, que o valor da compra estava dentro do valor de mercado, demonstrando ausência de prejuízo ao erário.

Destaca-se abaixo julgado da posição do TCE-SP acerca do tema:

ACÓRDÃO

Processo:TC-041086/026/11

Contratante: Centro Estadual de Educação Tecnológica Paula Souza - CEETEPS.

Contratada: Companhia de Processamento de Dados do Estado de São Paulo - PRODESP.

Autoridade que Dispensou a Licitação: Armando Natal Maurício (Coordenador de Administração). Autoridade que Ratificou a Dispensa de Licitação e que firmou o Instrumento: Laura M. J. Laganá (Diretora Superintendente). Objeto: Prestação de serviços técnicos especializados em informática com utilização de "softwares", aplicativos, manutenção e adequação dos "hardwares", processamento de dados, guarda de informações, suporte técnico e apoio operacional nas áreas de administração de pessoal, execução de atividades de controle e pagamento de servidores, não servidores, dependentes, pensionistas e implantação de

customização de um sistema de “Business – Intelligence – BI”. Em Julgamento: Dispensa de Licitação (artigo 24, inciso XVI, da Lei Federal nº 8.666/93 e posteriores atualizações). Contrato celebrado em 08-11-11. Valor – R\$ 3.535.362,03. Procurador da Fazenda: Vitorino Francisco Antunes Neto. Vistos, relatados e discutidos os autos.

ACORDA a Primeira Câmara do Tribunal de Contas do Estado de São Paulo, em sessão de 24 de setembro de 2013, pelo voto do Conselheiro Dimas Eduardo Ramalho, Relator, Renato Martins Costa – Presidente e da Conselheira Cristiana de Castro Moraes, na conformidade do voto do Relator e das correspondentes notas taquigráficas, julgar regulares o Ato de Dispensa de Licitação e o Contrato em exame. (TCE-SP - TC-041086/026/11-1 – Primeira Câmara do TCE-SP, Cons. Renato Martins Costas, julg. 08.10.2013)

Destarte, portanto, cabível a aquisição do objeto da dispensa de licitação, devendo-se atentar pela cotação do dólar em vigor com o fito de assegurar que o valor pago respeite aos princípios da razoabilidade, proporcionalidade, bem como os ditames da Legislação.

VII. - DA DISPONIBILIDADE ORÇAMENTÁRIA PARA GARANTIR A DESPESA.

De acordo com o artigo 35 do Regulamento de Licitações, Contratos e Instrumentos Congêneres da Anater, nenhuma contratação será feita sem a previsão dos recursos orçamentários uma vez que é condição para celebração do instrumento, in verbis:

Art. 35. É condição para a celebração de instrumentos, a existência de previsão orçamentária no orçamento da ANATER.

No caso ora em análise, consta nos autos (fls. 62) despacho da Gerência Financeira de 07 de julho de 2020, declarando previsão orçamentária para atendimento da despesa em questão.

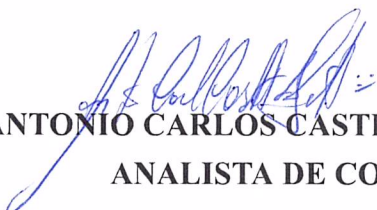
VIII - CONCLUSÃO.

Ante o exposto, conclui esta Assessoria Jurídica da ANATER, que, observados os limites do presente parecer pela continuidade do processo e pela efetivação da dispensa de licitação.

É o PARECER, salvo melhor juízo.

Encaminhem-se os autos à área demandante para conhecimento e adoção das providências cabíveis.

Brasília, DF, 20 de julho de 2020



ANTONIO CARLOS CASTILHO DOS SANTOS
ANALISTA DE CONTRATOS



DIEGO ANTONIO COLMAN
ASSESSOR JURÍDICO

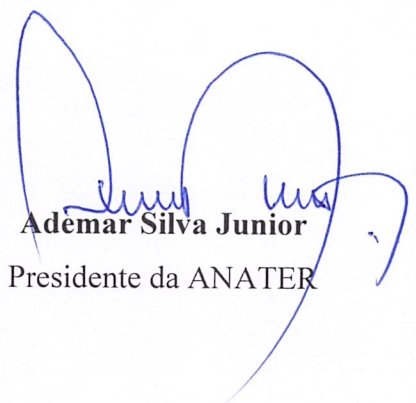
RATIFICAÇÃO

PROCESSO ADMINISTRATIVO Nº 005/2020

DISPENSA Nº 001/2020

O presidente da ANATER no uso de suas atribuições legais, nos Termos do Artigo 9º inciso I, combinado com o Art. 6º, inciso II, alínea “a” do RLC, considerando ainda o parecer favorável da Assessoria Jurídica, **RATIFICA** a DISPENSA DE LICITAÇÃO Nº 001/2020 para contratação de **solução de business intelligence para elaboração e publicação de relatórios, gráficos e painéis representativos dos dados da ANATER, incluindo fornecimento de licenças de software Microsoft Power BI e sua efetiva entrega**, no valor estimado, em função da variação do Dólar no dia da pretendida aquisição de R\$ 2.832,00 (dois mil e oitocentos e trinta e dois reais) em favor da empresa **Microsoft** (<https://powerbi.microsoft.com/pt-br/>).

Brasília-DF, 21 de julho de 2020.



Ademar Silva Junior
Presidente da ANATER