

# AWS Ecosystem Partners

Um relatório de pesquisa comparando os pontos fortes, desafios e diferenciais competitivos dos fornecedores.

QUADRANT REPORT | OUTUBRO 2024 | BRASIL

Customized report courtesy of:

**Embratel**

Sumário Executivo	03
Posicionamento do Provedor	06
Introdução	
Definição	11
Escopo do Relatório	12
Classificações do Provedor	13
Apêndice	
Metodologia e Equipe	49
Biografias do Autor e Editor	50
Sobre nossa Empresa & Pesquisa	52
Star of Excellence	46
Insights sobre experiência do cliente (CX)	47

<b>AWS Professional Services</b>	15 – 21
Quem Deve Ler Isto	16
Quadrante	17
Definição e Critério de Elegibilidade	18
Observações	19
Perfis dos Provedores	21

<b>AWS Managed Services</b>	22 – 28
Quem Deve Ler Isto	23
Quadrante	24
Definição e Critério de Elegibilidade	25
Observações	26
Perfis dos Provedores	28

<b>AWS Data Analytics, AI and ML</b>	29 – 34
Quem Deve Ler Isto	30
Quadrante	31
Definição e Critério de Elegibilidade	32
Observações	33

<b>AWS SAP Workloads</b>	35 – 39
Quem Deve Ler Isto	36
Quadrante	37
Definição e Critério de Elegibilidade	38
Observações	39

<b>AWS Brazil Public Sector — Technology Services</b>	40 – 45
Quem Deve Ler Isto	41
Quadrante	42
Definição e Critério de Elegibilidade	43
Observações	44
Perfis dos Provedores	45

Autor do Relatório: Adriana Frantz

### GenAI impulsiona a inovação e a transformação digital, com fornecedores da AWS liderando o caminho

A evolução da GenAI representa um dos avanços mais empolgantes e transformadores no campo da tecnologia moderna dos últimos anos. A rápida evolução dessa tecnologia e sua ampla adoção pelos fornecedores da AWS no Brasil são impressionantes. Segundo o estudo ISG Provider Lens™ AWS Ecosystem Partners 2024, quase todos os fornecedores relataram ter implementado iniciativas envolvendo GenAI nos últimos 12 meses. Quando questionados sobre os planos futuros, todos expressaram a intenção de avançar ainda mais no uso dessa tecnologia.

A expectativa é que a GenAI se torne indispensável em praticamente todos os setores, oferecendo automação sofisticada que promete transformar todos os aspectos da interação homem-máquina, com capacidades anteriormente inimagináveis. Por enquanto,

embora não se duvide do potencial significativo da GenAI, ainda há mais provas de conceito (POCs) sendo desenvolvidas do que casos de uso em larga escala em ambientes de produção, à medida que empresas exploram suas capacidades e buscam entender melhor suas aplicações práticas. Um dos casos de uso mais evidentes dessa tecnologia é a automação de tarefas administrativas rotineiras, que foram amplamente citadas pelos fornecedores. Estas iniciativas incluem o processamento e análise de grandes volumes de dados — texto, som e imagem — para gerar classificações e resumos que auxiliam empresas na tomada de decisões mais rápidas e informadas.

Outro uso significativo da GenAI, conforme relatado, é o aprimoramento da experiência do cliente (CX). Por meio da criação de *chatbots* e assistentes virtuais, as interações com os clientes se tornam mais personalizadas, eficientes e envolventes. O estudo indica também que os fornecedores estão começando a explorar o potencial da GenAI para refinar suas próprias soluções, incorporando a tecnologia em praticamente todo o seu portfólio. Isso abrange desde a avaliação

# Fornecedores AWS impulsionam a inovação com GenAI, liderando a transformação digital.



automatizada de infraestruturas locais, para catalogar ambientes e documentar arquiteturas, até a automação do processo de refatoração de código, tornando aplicativos legados compatíveis com arquiteturas de nuvem, além de realizar testes automatizados para garantir que os aplicativos funcionem conforme esperado em novos ambientes de nuvem.

A AWS oferece um abrangente conjunto de ferramentas e serviços que incorporam GenAI, e os fornecedores brasileiros estão aproveitando muitos deles para desenvolver e implementar suas soluções. O Amazon Bedrock, por exemplo, é frequentemente mencionado por fornecer acesso a uma variedade de modelos de base, desenvolvidos por empresas especializadas, proporcionando aos desenvolvedores a flexibilidade de escolher o modelo que melhor atende às suas necessidades. Ferramentas como o SageMaker, para a implantação de modelos generativos personalizados, e o CodeWhisperer, para o desenvolvimento inteligente e automatizado de *software*, também são amplamente utilizados pelos fornecedores participantes da pesquisa.

Outra tendência observada neste estudo é a crescente demanda por modernização de aplicativos. Essa necessidade de atualização permite às empresas não apenas manter seus sistemas modernos, mas também melhorar a eficiência operacional, reduzir custos de manutenção e aumentar a agilidade para responder rapidamente às mudanças no mercado. Os fornecedores apoiam essa tendência com uma ampla variedade de ferramentas e serviços projetados para facilitar a migração, a modernização e o gerenciamento contínuo de aplicativos na nuvem. Entre esses serviços estão o AWS Lambda, para computação sem servidor; o Amazon RDS, para bancos de dados gerenciados; e o Amazon ECS/EKS, para a orquestração de contêineres. Essas soluções ajudam as organizações a maximizarem o valor da nuvem, incorporando inovação e flexibilidade em seus ambientes de TI.

Outro aspecto essencial é a modernização de *mainframes*, sistemas robustos que ainda sustentam muitas operações críticas em grandes corporações. Embora os *mainframes* sejam conhecidos por sua confiabilidade e

capacidade de processar grandes volumes de transações, a modernização destes sistemas é crucial para integrar novas tecnologias e melhorar a interação com outros sistemas de TI modernos. A atualização de *mainframes* pode incluir a migração para arquiteturas de nuvem, onde a AWS oferece serviços robustos para facilitar esse processo, permitindo que as empresas aproveitem sua infraestrutura escalável e segura. Além disso, o uso de contêineres permite a implementação e gerenciamento de novos aplicativos, que podem coexistir eficientemente com sistemas legados, otimizando operações e reduzindo custos.

Como já apontado no estudo do ano passado, a estruturação de soluções de nuvem por vertical continua ganhando força à medida que os fornecedores buscam criar soluções mais personalizadas e específicas alinhadas às necessidades e regulamentações de diferentes setores da indústria. Essa tendência reflete uma evolução na maneira como as empresas de tecnologia e seus clientes veem o valor da computação em nuvem, movendo-se de soluções generalizadas para aquelas que

oferecem vantagens competitivas reais em domínios específicos.

Além disso, essa abordagem permite que os fornecedores aproveitem novas oportunidades de negócio ao oferecer soluções que não apenas atendem aos requisitos técnicos, mas também se alinham às estratégias de crescimento e inovação de cada vertical. Com foco em integrações mais profundas e melhores práticas do setor, fornecedores de nuvem estão colaborando com especialistas para desenvolver plataformas que não apenas melhoram a eficiência operacional, mas também impulsionam a transformação digital, de formas que inspiram a inovação e o desenvolvimento de novos produtos e serviços. Isso resulta em uma maior capacidade para os fornecedores de adaptarem rapidamente suas ofertas às demandas dinâmicas do mercado, solidificando sua posição competitiva em cenários industriais cada vez mais complexos.

A adoção de ambientes multinuvem, motivada pela necessidade de maior escalabilidade e flexibilidade para atender às diversas demandas dos negócios, continua a ganhar espaço. No Brasil, essa abordagem é particularmente



benéfica para grandes corporações, que têm mais poder de negociação e conseguem garantir preços mais competitivos com a AWS e outros fornecedores. Em contrapartida, as empresas de médio porte podem enfrentar dificuldades, pois têm menor acesso a condições favoráveis. Como resultado, a complexidade dos ambientes multinuvem pode representar um obstáculo para sua implementação.

Os fornecedores de AWS no Brasil estão fortemente alinhados com a AWS e manifestam um claro desejo de expandir significativamente seus negócios de computação em nuvem na plataforma. Entre suas prioridades estratégicas e visão de futuro, destaca-se a continuidade na colaboração com a AWS e o fortalecimento dessa parceria. Para alcançar esses objetivos, eles continuam investindo intensamente para capacitar e certificar seus funcionários, buscar novas competências e ampliar a participação em programas da AWS, especialmente Managed Service Provider e AWS Well-Architected Partner Program e, assim, consolidar sua posição de liderança no mercado de nuvem. Além disso, esses

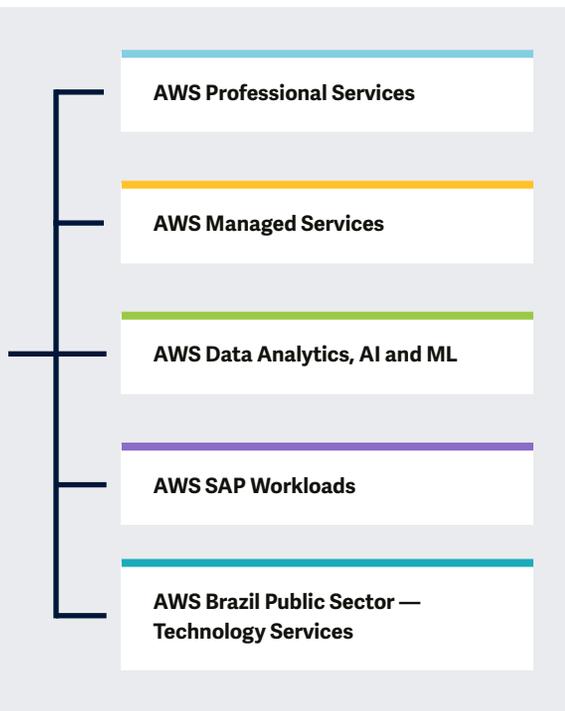
fornecedores estão focados em desenvolver soluções inovadoras adaptadas ao mercado brasileiro, aproveitando tecnologias emergentes para atender às demandas específicas de setores chave, como o agronegócio, o setor financeiro, saúde, varejo e o setor público, impulsionando, assim, o crescimento econômico e a transformação digital no país.

**GenAI está revolucionando a forma como interagimos com a tecnologia e fornecedores brasileiros na AWS estão na vanguarda dessa transformação, explorando seu vasto potencial para otimizar processos e criar soluções inovadoras.**



## Principais áreas de foco para os Parceiros do Ecossistema AWS de 2024.

Ilustração simplificada Fonte: ISG 2024



### Definição

Em 2024, a AWS introduziu inovações em serviços de nuvem, análise de dados e ML, com uma missão geral que apoia clientes na transformação para a sustentabilidade, com foco na soberania digital e no maior poder de inovação. O uso da nuvem pública tende a ultrapassar as infraestruturas tradicionais e as técnicas operacionais conhecidas. O sucesso da missão da AWS depende de CloudOps de ponta, que abrangem segurança e governança da nuvem, otimização de recursos e custos, provisionamento inteligente de recursos e disponibilidade de serviços em todos os modelos de entrega (incluindo Edge). Isso implica a necessidade de máxima interoperabilidade entre serviços.

A AWS tem vários modelos de engajamento para permitir que parceiros fornecedores de serviços estratégicos treinem e aprimorem suas equipes quanto à nuvem e aproveitem as mais recentes inovações de plataforma pela Rede de Parceiros da AWS. As parcerias amadureceram em termos de oportunidades de nuvem AWS, incluindo migração, consultoria, dados e IA, serviços SAP e gerenciados.

A AWS continua solidificando sua liderança e compromisso com a inovação tecnológica, enfatizados por várias alianças estratégicas e desenvolvimentos pioneiros. As parcerias são fundamentais para a inovação de ponta, para preparar o roteiro dos fornecedores de serviços tecnológicos para o futuro e para definir as suas estratégias. O foco da indústria continua fortalecendo a colaboração entre integradores de sistemas globais e a AWS no desenvolvimento de soluções. Juntamente com o compromisso contínuo da AWS com a inovação de produtos e a previsão estratégica, isso sinaliza um futuro em que a transformação digital não se trata apenas de avanço tecnológico, mas de crescimento sustentável e responsável. A AWS está abrindo caminho para serviços de nuvem inovadores por meio de suas mais recentes parcerias e iniciativas de produtos, reforçando seu papel como catalisadora de inovação e práticas tecnológicas éticas em todo o setor.



### Escopo do Relatório

Este relatório de quadrante ISG Provider Lens™ abrange os cinco quadrantes a seguir para serviços: AWS Professional Services, AWS Managed Services, AWS Data Analytics, AI and ML, AWS SAP Workloads e AWS Brazil Public Sector — Technology Services.

O estudo ISG Provider Lens™ AWS Ecosystem Partners 2024 oferece o seguinte para os tomadores de decisão de negócios e TI:

- Transparência sobre os pontos fortes e fracos dos fornecedores de serviços relevantes;
- Um posicionamento diferenciado dos fornecedores por segmentos em função dos seus pontos fortes competitivos e atratividade do portfólio;
- Foco no mercado regional.

Nosso estudo também serve como uma importante base de tomada de decisão para fornecedores em termos de posicionamento de mercado, relacionamentos-chave e considerações de estratégia de vendas.

Consultores e clientes corporativos do ISG usam informações desses relatórios para avaliar seus relacionamentos com fabricantes atuais e novos relacionamentos em potencial.

### Classificações do Provedor

A posição de fornecedor reflete a adequação dos fornecedores de TI/fornecedores de software para um segmento de mercado definido (quadrante). Sem mais acréscimos, a posição sempre se aplica a todas as classes e indústrias de todos os tamanhos de empresas. Caso as exigências de serviços de TI de clientes empresariais sejam diferentes e o espectro dos fornecedores de TI que operam no mercado local seja suficientemente amplo, uma diferenciação adicional dos fornecedores de TI por desempenho é feita de acordo com o grupo-alvo de produtos e serviços. Ao fazer isso, a ISG considera as exigências do setor ou o número de funcionários, assim como as estruturas corporativas dos clientes e posiciona os fornecedores de TI de acordo com sua área de foco. Como resultado, a ISG os diferencia, se necessário, em dois grupos-alvo de clientes que são definidos como segue:

- **Mercado Intermediário:** Empresas com 100 a 4.999 funcionários ou receitas entre US\$20 milhões e US\$999 milhões com sede central no respectivo país, geralmente de propriedade privada.
- **Grandes Empresas:** Empresas multinacionais com mais de 5.000 funcionários ou receita acima de US\$ 1 bilhão, com atividades em todo o mundo e estruturas de tomada de decisão distribuídas globalmente.

Segundo o ISG Provider Lens™, os quadrantes são criados usando uma matriz de avaliação contendo quatro segmentos (Leader, Product & Market Challenger e Contender), e os fornecedores estão posicionados de acordo. Cada quadrante de Lentes de Fornecedores ISG pode incluir um prestador(es) de serviços que a ISG acredita ter forte potencial para se mover para o quadrante dos Líderes. Este tipo de fornecedor pode ser classificado como uma Estrela em Ascensão.

- **Número de fornecedores em cada quadrante:** A ISG classifica e posiciona os provedores mais relevantes de acordo com o escopo do relatório para cada quadrante e limita o máximo de provedores por quadrante a 25 (exceções são possíveis).





### Classificação dos Provedores: Quadrantes Chave

#### Product Challengers:

Os Product Challengers oferecem um portfólio de produtos e serviços que fornece uma cobertura acima da média dos requisitos corporativos, mas não são capazes de fornecer os mesmos recursos e força de atuação que os Leaders em relação às categorias e mercados individuais. Frequentemente, isso se deve ao tamanho do respectivo fornecedor ou uma trajetória mais fraca dentro do respectivo segmento-alvo.

#### Contenders:

Os concorrentes que se encontram neste quadrante ainda carecem de produtos e serviços maduros ou profundidade e amplitude suficientes em sua oferta, mas também mostram alguns pontos fortes e potencial de melhoria em seus esforços de atuação no mercado. Esses fornecedores geralmente são generalistas ou participantes de nicho.

#### Leaders:

Os Leaders entre os fornecedores / provedores têm uma oferta de produtos e serviços altamente atraente e um mercado e posição competitiva muito fortes; eles cumprem todos os requisitos para uma atuação bem-sucedida no mercado. Eles podem ser considerados formadores de opinião, impulsionando estrategicamente o mercado. Eles também garantem estabilidade e resistência inovadoras.

#### Market Challengers:

Os Market Challengers também são muito competitivos, mas ainda há um potencial de melhoria significativa no portfólio e eles ficam claramente atrás dos Leaders. Frequentemente, os Market Challengers são fornecedores estabelecidos que levam mais tempo para lidar com novas tendências devido ao seu tamanho e estrutura da empresa e, portanto, têm algum potencial para otimizar seu portfólio e aumentar sua atratividade.





### Classificação dos Provedores: Quadrantes Chave

#### ★ Rising Stars

Os Rising Stars são geralmente os Product Challengers com alto potencial no futuro. As empresas que recebem o prêmio Rising Star têm um portfólio promissor, incluindo o roadmap necessário e o foco adequado nas principais tendências do mercado e requisitos do cliente. Os Rising Stars também possuem uma excelente gestão e compreensão do mercado local. Este prêmio é concedido apenas a fornecedores ou prestadores de serviços que fizeram um progresso significativo em direção a suas metas nos últimos 12 meses e devem alcançar o quadrante Leader nos próximos 12-24 meses devido ao seu impacto acima da média e força para inovação.

#### Not in

O provedor de serviços ou fornecedor não foi incluído neste quadrante. Pode haver um ou vários motivos pelos quais essa designação foi aplicada: O ISG não conseguiu obter informações suficientes para posicionar a empresa; a empresa não fornece o serviço ou solução relevante conforme definido para cada quadrante de um estudo; ou a empresa não se qualificou devido à sua participação no mercado, receita, capacidade de entrega, número de clientes ou outras métricas de escala a serem comparadas diretamente com outros fornecedores no quadrante. A omissão no quadrante não significa que o provedor ou fornecedor do serviço não ofereça esse serviço ou solução, nem confere qualquer outro significado.





# AWS Professional Services

### Quem Deve Ler Isto

Este quadrante é relevante para empresas do Brasil avaliarem fornecedores de serviços de consultoria estratégica e migração para a nuvem AWS. O ISG destaca o posicionamento dos fornecedores no mercado brasileiro e como cada um aborda os desafios enfrentados pelas empresas da região. Através do relatório, os parceiros AWS podem visualizar a dinâmica e a concorrência atual do mercado, enquanto as empresas podem avaliar novidades dos fornecedores tradicionais ou novas opções.

No Brasil, o crescente interesse pelo uso de IA generativa tem impulsionado as organizações a buscar plataformas de nuvem que sejam escaláveis e seguras. Neste contexto, observa-se um aumento na demanda por ambientes de nuvem, como o da AWS, capazes de suportar as complexidades e o volume de dados exigidos pelas ferramentas de IA.

A modernização de aplicações também se destaca como um pilar estratégico para empresas brasileiras que buscam aprimorar sua competitividade e eficiência operacional. Durante o processo de reestruturação e otimização das aplicações, essas empresas estão incorporando IA e *machine learning*, criando soluções mais inteligentes e capazes de fornecer insights valiosos para o negócio.

Um outro fator de destaque no país é a modernização de *mainframes*. Organizações com infraestruturas de *mainframe* tradicionais, muitas vezes limitadas em termos de flexibilidade e escalabilidade, estão migrando suas arquiteturas para a nuvem. Essa transição permite que as empresas aproveitem os benefícios da AWS, incluindo redução de custos operacionais e maior agilidade no atendimento às demandas do mercado.



**Líderes de TI** devem ler o relatório para entender e comparar as capacidades dos fornecedores de serviços, a fim de desenhar, implementar e migrar as cargas de trabalho para o ambiente de nuvem AWS.



**Profissionais de sourcing** devem ler o relatório para comparar os fornecedores na migração para a AWS, a fim de tomar decisões e fazer recomendações com precisão.



**Profissionais de transformação digital** devem ler o relatório para entender como serviços em nuvem contribuem para a transformação digital e para comparar os fornecedores de serviços AWS.



**Líderes de desenvolvimento** devem ler o relatório para avaliar como fornecedores de consultoria têm integrado novas tecnologias e recursos da AWS para acelerar o uso de nuvem.



### Definição

AWS Professional Services engloba um conjunto vasto de serviços de consultoria e migração para orientar e oferecer suporte às empresas nas jornadas para a nuvem AWS. Os fornecedores neste quadrante distinguem-se pela prestação de diversos serviços adaptados para satisfazer variados requisitos empresariais e de TI pela consultoria de negócios e tecnológica como primeiro passo, seguida pela migração. As ofertas incluem definição de estratégias de nuvem, desenvolvimento de casos de negócios atraentes e suporte criterioso para questões ambientais, sociais e de governança (ESG) e governança, risco e conformidade (GRC), garantindo que empresas tenham confiança e estratégia para o cenário da nuvem.

Os fornecedores neste quadrante estão comprometidos em oferecer tecnologias e soluções de ponta que atendam às necessidades específicas do setor, de arquitetura e segurança e enfatizam a entrega de valor comercial tangível com serviços de consultoria especializados. A migração requer testes automatizados, planejamento

e execução abrangentes, estratégias de implantação e gerenciamento rigoroso de mudanças para facilitar transições tranquilas. Os parceiros da AWS têm vasto conhecimento em arquitetura e desenvolvimento de software (incluindo princípios de DevOps), migração de aplicativos, modernização e capacidade de arquitetar, implantar e gerenciar aplicativos e serviços dimensionáveis e resilientes no ambiente de nuvem.

Os fornecedores de AWS Professional Services, com serviços de consultoria e migração, oferecem insights, habilidades e capacidade tecnológica necessários para enfrentar as complexidades da adoção da nuvem. Ao aproveitar tais serviços, as organizações aceleram a inovação e obtêm maior eficiência operacional e valor comercial substancial nos empreendimentos na nuvem.

### Critérios de elegibilidade

1. Ter amplo escopo de ofertas de serviços e **competências da AWS** e respectivas certificações, com experiência em consultoria e migração
2. **Roteiro** de consultoria e **inovações** com foco na AWS (atuais e planejados)
3. Demonstrar **valor para os clientes** pelos resultados de negócios perceptíveis ou outras melhorias mensuráveis que impulsionam a transformação empresarial-tecnologia
4. Oferecer orientação, ferramentas, tecnologias e serviços ESG e GRC
5. Escopo de **aplicativos essenciais aos negócios** migrados para clientes que usam AWS
6. Competência, capacidade e experiência em concepção – **construção e modernização de arquitetura em nuvem integrada** – para liderar a migração e a integração multinuvm
7. Fazer parte do **Programa de Aceleração da Migração** da AWS (MAP) é um diferencial





# AWS Managed Services

### Quem Deve Ler Isto

Este quadrante é relevante para empresas do Brasil avaliarem fornecedores de serviços gerenciados da AWS, fundamentais para garantir o sucesso das soluções em nuvem. O ISG destaca o posicionamento dos fornecedores no mercado brasileiro e como cada um aborda os desafios enfrentados pelas empresas da região. Através do relatório, os parceiros AWS podem visualizar a dinâmica e a concorrência atual do mercado, enquanto as empresas podem avaliar novidades dos fornecedores tradicionais ou novas opções.

À medida que as organizações brasileiras aceleram sua jornada de digitalização e adotam tecnologias emergentes, como a IA generativa, o uso de recursos na nuvem tem crescido significativamente, elevando os custos operacionais. Esta realidade tem pressionado as empresas a reavaliarem suas estratégias de nuvem, visando um equilíbrio entre o investimento em tecnologia e o valor agregado ao negócio. Como resposta, muitas

organizações estão implementando práticas de FinOps, com o objetivo de identificar oportunidades de economia, ajustar o consumo de recursos e prever melhor os custos associados à nuvem.

Para apoiar seus clientes na maximização do retorno sobre o investimento em nuvem, os parceiros AWS no Brasil estão se posicionando como consultores estratégicos. Utilizando sua *expertise* em serviços gerenciados e FinOps, esses parceiros ajudam a identificar áreas de economia, otimizar o desempenho da infraestrutura na nuvem e garantir que o uso dos recursos esteja alinhado com os objetivos de negócio de seus clientes, promovendo uma gestão financeira mais eficiente e sustentável.



**Líderes de TI** devem ler o relatório para avaliar quais serviços gerenciados têm sido ofertados e comparar as capacidades dos fornecedores de usar os recursos da AWS para o serviço.



**Profissionais de sourcing** devem ler o relatório para comparar os fornecedores de serviços gerenciados com a AWS, para tomar decisões e fazer recomendações com precisão.



**Profissionais de cibersegurança** devem ler o relatório para avaliar como os serviços gerenciados da AWS podem contribuir para proteção de redes e dados e comparar os fornecedores.



**Líderes de desenvolvimento** devem ler o relatório para avaliar como os fornecedores têm aplicado novas tecnologias em serviços gerenciados na AWS para aprimorar o uso da nuvem.



### Definição

Este quadrante abrange MSPs que oferecem serviços profissionais envolvendo orquestração, provisionamento, monitoramento e gerenciamento de operações da nuvem pública e do ambiente multinuvem do cliente. Os serviços são adicionais às plataformas de IaaS e PaaS para nuvens públicas de fornecedores terceirizados. O objetivo é maximizar o desempenho na nuvem, reduzir custos e garantir conformidade e segurança. Os fornecedores geralmente usam plataformas e ferramentas de gestão de nuvem (CMPs) criadas ou licenciadas para oferecer aos clientes o mais alto nível de automação e a transparência necessária sobre o pool de recursos de nuvem gerenciados em termos de utilização de capacidade, custos e gerenciamento independente.

### Critérios de elegibilidade

1. Ter **certificação** do Programa de Serviços Gerenciados da AWS
2. Experiência em orquestração, configuração e gerenciamento autônomo de plataformas e sistemas **orientados por ML**
3. Experiência na criação, construção e no **gerenciamento de ambientes públicos e de multinuvem**
4. **Compatibilidade** com *big data* e múltiplas soluções e análises de banco de dados
5. Experiência em engenharia **DevOps**
6. Escopo e disponibilidade de recursos e serviços de **segurança**;
7. Experiência em **arquitetura de soluções e otimização de custos (FinOps)**
8. Experiência em **migração de servidores** e manipulação de disponibilidade de recursos





# AWS Data Analytics, AI and ML

### Quem Deve Ler Isto

Este quadrante é relevante para empresas no Brasil avaliarem fornecedores de soluções de data *analytics* e *machine learning* com a AWS, os quais contribuem para gestão e otimização do emprego de dados da nuvem. O ISG destaca o posicionamento dos fornecedores no mercado brasileiro e como cada um aborda os desafios enfrentados pelas empresas na região. Através do relatório, os parceiros AWS podem visualizar a dinâmica e a concorrência atual do mercado, enquanto as empresas podem avaliar novidades de fornecedores tradicionais ou novas opções.

Com o crescente interesse global por IA generativa, as empresas estão intensificando os esforços para preparar suas bases de dados, garantindo que estejam acessíveis, organizadas e otimizadas para suportar soluções de IA mais avançadas. No Brasil, a automação de tarefas rotineiras, a refatoração de código e os testes automatizados destacam-se entre os principais usos dessa tecnologia. Além disso, a IA generativa é muito utilizada no aprimoramento da experiência do usuário, especialmente por meio de *chatbots* e assistentes virtuais.

Essa tendência tem colocado a modernização de dados como uma prioridade estratégica nas agendas dos executivos.

Paralelamente, as empresas estão cada vez mais conscientes da necessidade de gerenciar e proteger a qualidade dos dados em um ambiente que exige altos padrões de controle e conformidade. Dessa forma, as organizações estão intensificando investimentos em governança de dados, adotando soluções que garantem um controle rigoroso sobre o ciclo de vida dos dados, desde a coleta até o armazenamento e análise.



**Líderes de TI** devem ler o relatório para comparar as capacidades dos fornecedores de desenvolver e aplicar data *analytics* e ML com recursos da AWS, e como impactam os resultados das empresas.



**Profissionais de transformação digital** devem ler o relatório para entender como soluções de data *analytics* e ML podem contribuir para sustentar iniciativas de transformação digital da sua empresa.



**Profissionais de dados** devem ler este relatório para compreender o posicionamento dos fornecedores de data *analytics*, IA e ML, e como impactam os resultados das empresas.



**Líderes de desenvolvimento** devem ler o relatório para avaliar como os fornecedores têm aplicado novas tecnologias de data *analytics* e ML com os recursos da AWS.



### Definição

Este quadrante abrange fornecedores de dois conjuntos cada vez mais interligados de capacidades de TI: capacidade de coletar e analisar diversos tipos e quantidades de dados, e capacidade de demonstrar competências em ML que permitem análises mais rápidas e eficientes de vários tipos de dados dentro e através de uma gama de sistemas e aplicativos. Os fornecedores neste espaço devem demonstrar capacidades e experiência em ciência de dados (incluindo big data e análises avançadas), arquitetura de banco de dados e soluções, ML e desenvolvimento de IA relacionado (incluindo IA generativa), processamento de dados de IoT, soluções e implementação, desenvolvimento de software, redes e privacidade e segurança de dados. A maioria desses fornecedores usa um portfólio adaptável de ferramentas e tecnologias para criar e oferecer soluções.

### Critérios de elegibilidade

1. Escopo e uso de tecnologias e **ferramentas relevantes**
2. **Capacidades** e ofertas de **integração** de serviços/soluções
3. Escopo e disponibilidade de **programas de capacitação** para o sucesso do cliente (como planejamento de *workshops* e treinamentos)
4. Disponibilidade, experiência e certificação de **especialistas** em análise de dados, ciência de dados e ML
5. Capacidade de fornecer um **roteiro** de ofertas e inovações (atuais e planejadas) com foco em AWS
6. Número e reputação de **referências** para serviços e soluções de ML e análise na AWS
7. Adequação, maturidade e adaptabilidade do **modelo de precificação** com estratégia de vendas (GTM)
8. Amplitude e profundidade dos relacionamentos com **parceiros e canais**
9. Competência e capacidade em **implantação e gerenciamento de soluções IoT** na AWS





# AWS SAP Workloads

### Quem Deve Ler Isto

Este quadrante é relevante para empresas do Brasil avaliarem fornecedores de soluções de serviços de implementação e integração do SAP na AWS, o que pode ajudar a garantir o sucesso da aplicação. O ISG destaca o posicionamento dos fornecedores no mercado brasileiro e como cada um aborda os desafios enfrentados pelas empresas na região.

Através do relatório, os parceiros AWS podem visualizar a dinâmica e a concorrência atual do mercado, enquanto as empresas podem avaliar novidades dos fornecedores tradicionais ou novas opções.

Empresas de diversos setores têm intensificado o uso de tecnologias de automação, especialmente no contexto de migração de *workloads* SAP para a nuvem. Assim, as organizações conseguem simplificar tarefas rotineiras de TI, como atualizações de software e backups, reduzindo significativamente a carga de trabalho manual e minimizando o risco de erros humanos em processos críticos.

Paralelamente, há uma tendência crescente entre as empresas em explorar o potencial dos dados operacionais gerados pelos sistemas SAP. Para isso, muitas estão recorrendo às tecnologias de IA e *machine learning* oferecidas pela AWS, com o objetivo de extrair dados estratégicos que possam otimizar processos de negócios e impulsionar a tomada de decisões baseadas em dados.

A segurança, por sua vez, é outro tema relevante para as empresas que utilizam SAP na nuvem. A proteção de dados críticos e a conformidade com normas e regulamentos são questões prioritárias, o que leva as empresas a buscarem serviços especializados em segurança. Os parceiros AWS no Brasil apresentam soluções que garantem a integridade, confidencialidade e disponibilidade dos dados SAP, mitigando riscos e fortalecendo a segurança das operações na nuvem AWS.



**Líderes de TI** devem ler o relatório para entender e comparar o posicionamento e as capacidades dos fornecedores de administrar a transição e a manutenção do SAP na nuvem AWS.



**Líderes de finanças, RH e HCM** devem ler o relatório para entender como os serviços SAP na AWS contribuem para seu trabalho e para comparar as capacidades dos fornecedores do serviço.



**Profissionais de transformação digital** devem ler o relatório para entender como serviços SAP na AWS contribuem para a transformação digital e para comparar fornecedores do serviço.



**Profissionais de sourcing** devem ler o relatório para comparar os fornecedores de serviços SAP na AWS, a fim de tomar decisões e fazer recomendações com precisão.



### Definição

Este quadrante avalia fornecedores que permitem o provisionamento e a operação contínua de sistemas SAP, como SAP HANA ou outras plataformas em AWS, juntamente com gerenciamento central. Os fornecedores neste quadrante auxiliam a implementar AWS, como uma substituição de *hardware* ou *extensão de hardware* (IaaS) para empresas. Eles otimizam, criam e desenvolvem novos processos e fluxos de negócios como parte do gerenciamento de plataforma, combinando seus próprios serviços e da AWS e SAP. Este seleto grupo de fornecedores é, portanto, responsável por implementar e garantir as operações subsequentes.

Além de terem certificações AWS relevantes, os fornecedores neste quadrante precisam de certificações e parcerias SAP para se manterem atualizados com produtos, tecnologias, licenciamento e desenvolvimentos de plataforma SAP. Eles também devem ser capazes de demonstrar seu impacto nos cenários de TI, aplicativos e processos de negócios dos clientes.

### Critérios de elegibilidade

1. Amplitude e aprofundamento do **portfólio de serviços** de implementação, personalização, provisionamento e suporte a aplicativos e serviços SAP
2. Número e locais de **recursos** para oferecer suporte a ofertas SAP em AWS
3. **Conscientização** e número de **clientes** para provisionamento e suporte de aplicativos e serviços SAP em AWS
4. Número e reputação de **referências** para aplicativos SAP, incluindo provisionamento de serviços e suporte em AWS
5. **Experiência e certificações** relevantes, incluindo competência SAP certificada pela AWS
6. Oferta de **modelos de precificação** adequados, maduros e adaptáveis
7. **Recursos dedicados** (incluindo unidades de negócios) para DevOps, automação e criação de aplicativos nativos da nuvem





# AWS Brazil Public Sector — Technology Services

### Quem Deve Ler Isto

Este quadrante é relevante para empresas do setor público brasileiro avaliarem fornecedores de soluções e serviços AWS específicos para o segmento. O ISG destaca o posicionamento dos fornecedores no mercado brasileiro e como cada um aborda os desafios enfrentados pelas empresas da região. Através do relatório, os parceiros AWS podem visualizar a dinâmica e a concorrência atual do mercado, enquanto as empresas podem avaliar novidades de fornecedores tradicionais ou novas opções.

Com a crescente transformação digital nos órgãos públicos, surgem desafios para a implementação de uma infraestrutura em nuvem que atenda às particularidades desse setor. Entre esses desafios estão modelos de contratação, complexidades orçamentárias, exigências de segurança da informação, regulamentações rígidas e a necessidade de gerenciamento de custos.

Durante a jornada de digitalização, os órgãos públicos buscam modernizar suas infraestruturas de TI, otimizando processos e tornando-os mais eficientes, sem esquecer da gestão responsável dos gastos operacionais.

Além disso, há uma demanda constante por transparência, segurança e melhorias na prestação de serviços aos cidadãos. A incorporação de tecnologias avançadas, como a IA, é outra prioridade, visando automatizar processos, analisar grandes volumes de dados e elevar a qualidade do atendimento ao público.

No Brasil, os parceiros AWS que atendem ao setor governamental se destacam pela sua especialização em serviços para o setor público. Eles possuem um amplo conhecimento em normas de segurança e regulamentação, otimização e gerenciamento de custos operacionais e inovação tecnológica, atuando de maneira transparente para acelerar a transformação digital do setor público.



**Líderes de TI** devem ler o relatório para avaliar as ofertas de serviços para o setor público e comparar as capacidades dos fornecedores de usar os recursos disponíveis da AWS para o serviço.



**Profissionais do setor público** devem ler o relatório para avaliar as vantagens de adoção da AWS para a transformação digital dos órgãos públicos e comparar os fornecedores do serviço.



**Líderes de desenvolvimento** devem ler o relatório para avaliar como fornecedores têm aplicado novas tecnologias e acelerado a migração do setor público para nuvem através da AWS.



**Líderes operacionais e financeiros** devem ler o relatório para entender como a migração para a nuvem contribui para o desempenho dos negócios e comparar os fornecedores de serviço.



### Definição

Este quadrante analisa fornecedores que fazem parceria com a AWS para desenvolver, habilitar e oferecer recursos exigidos por entidades do setor público no Brasil. As organizações deste setor enfrentam imensa pressão para melhorar as operações, reduzir custos e melhorar a capacidade de atender o público interno e os usuários. O quadrante AWS Brazil Public Sector — Technology Services do estudo ISG Provider Lens™ visa abordar isso, identificando os fornecedores mais adequados para auxiliar empresas do setor público a enfrentar desafios e modernizar ambientes. As necessidades e desafios de aquisição de tecnologia e serviços das entidades do setor público são semelhantes aos de empresas comerciais complexas, mas geralmente com requisitos restritivos de compras, pessoal e gestão de sistemas operacionais.

Este quadrante avalia parceiros da AWS que oferecem serviços de desenvolvimento, consultoria, serviços terceirizados e outros de TI, abrangendo provisionamento e migração de cargas de trabalho de ERP, análises avançadas, aprendizado de máquina, migração e modernização de aplicativos e serviços gerenciados. Os clientes do ISG utilizam esses estudos para considerar, avaliar e escolher os fornecedores mais adequados às suas necessidades e conseguir atingir seus objetivos de negócio.

### Critérios de elegibilidade

1. Oferecer **roteiro de consultoria e inovações com foco em AWS**
2. Escopo e disponibilidade de **programas de capacitação para o sucesso do cliente**
3. Disponibilidade de escopo amplo de **ferramentas, tecnologias e serviços relevantes** (como Kubernetes, Docker, Istio, Envoy)
4. Experiência na criação, construção e no **gerenciamento de ambientes públicos e de multinuvem**
5. Demonstrar conhecimento e experiência em **DevOps, arquitetura de soluções e migração de servidores**
6. Oferecer **modelos de precificação** adequados, maduros e adaptáveis
7. Demonstrar a profundidade e a amplitude do envolvimento do cliente em relação à **migração e modernização de software** via AWS
8. Experiência, certificações relevantes e **participação em programas de parceiros da AWS**, incluindo parceiros do setor público da AWS
9. **Número e reputação de referências** de serviços e soluções no setor público utilizando AWS





# Star of Excellence

Um programa, desenvolvido pela ISG, para coletar feedback de clientes sobre o sucesso dos fornecedores em demonstrar os mais altos padrões de excelência em atendimento ao cliente e foco no cliente.

## Insights sobre experiência do cliente (CX)

Na pesquisa Star of Excellence™ do ISG sobre experiência do cliente (CX), clientes que são empresas forneceram feedback sobre a experiência que tiveram com fornecedores de serviços em seus serviços de **AWS Ecosystem Partners**.

Com base no feedback direto de clientes pessoas jurídicas, obtivemos os destaques a seguir:

### Pontuação média de CX do setor



- ▲ CX com pontuação mais alta: 95
- ▼ CX com pontuação mais baixa: 50

Pontuação de CX: 100 mais satisfeitos, 0 menos satisfeitos Total de respostas (N) = 1220

Fonte: Programa de pesquisa Star of Excellence™ do ISG, insights até Outubro 2024

### Papel Comercial do Cliente

- ▲ **Maior satisfação**  
Shared Services Operations
- ▼ **Menor satisfação**  
Finance

### Região

- ▲ **Maior satisfação**  
Central/South America
- ▼ **Menor satisfação**  
North America

### Sector

- ▲ **Maior satisfação**  
Chemicals
- ▼ **Menor satisfação**  
Public Sector

### Pilar de CX mais importante

Business Continuity and Flexibility

Modelos de entrega de serviço	% média do trabalho realizado
No local	59.2%
Nearshore	18.3%
Offshore	22.5%





# Apêndice

O estudo de pesquisa "ISG Provider Lens™ AWS Ecosystem Partner" analisa os fornecedores de software/fornecedores de serviços relevantes no Brasil, com base em um processo de análise e pesquisa multifásico. Ele posiciona esses fornecedores com base na metodologia ISG Research.

**Patrocinador do estudo:**

Aman Munglani

**Autora Principal:**

Adriana Frantz

**Editores:**

TGT

**Analista de Pesquisa:**

Gabriel Sobanski

**Analista de Dados:**

Akshay Rathore

**Gerente de Projetos:**

Shailendra More

A Information Services Group, Inc. é exclusivamente responsável pelo conteúdo deste relatório. A menos que citado de outra forma, todo o conteúdo, incluindo ilustrações, pesquisa, conclusões, afirmações e posições contidas neste relatório foram desenvolvidas por, e são de propriedade exclusiva da Information Services Group Inc.

A pesquisa e análise apresentadas neste estudo incluirão dados de pesquisas do programa ISG Provider Lens™, programas contínuos do ISG Research, entrevistas com consultores do ISG, apresentações com fornecedores de serviços e análise de informações de mercado disponíveis ao público de várias fontes. Os dados coletados para este relatório representam informações que o ISG acredita serem atuais em August 2024, para fornecedores que participaram ativamente, bem como para fornecedores que não participaram. O ISG reconhece que muitas fusões e aquisições ocorreram desde então, mas essas mudanças não estão refletidas neste relatório.

Todas as referências de receita são em dólares americanos (\$US), a menos que indicado de outra forma.

O estudo foi dividido nas seguintes etapas:

1. Definição do mercado de AWS Ecosystem Partner
2. Uso de pesquisas baseadas em questionários de provedores/fornecedores de serviços em todos os tópicos de tendência
3. Discussões interativas com provedores/fornecedores de serviços sobre recursos e casos de uso
4. Aproveite os bancos de dados internos do ISG e o conhecimento e experiência do consultor (sempre que aplicável)
5. Uso do Star of Excellence CX-Data
6. Análise detalhada e avaliação de serviços e documentação de serviços com base nos fatos e números recebidos de fornecedores e outras fontes.
7. Uso dos seguintes critérios principais de avaliação:
  - \* Estratégia e visão
  - \* Inovação Tecnológica
  - \* Conhecimento e presença da marca no mercado
  - \* Cenário de vendas e parceiros
  - \* Amplitude e profundidade do portfólio de serviços oferecidos
  - \* CX e Recomendação





Autor

**Adriana Frantz**  
**Autora Principal**

Adriana Frantz traz mais de 20 anos de experiência profissional na área financeira e de tecnologia, consultoria de projetos e processos, gestão de equipes e liderança de pesquisas. Ela é sócia sênior da TGT Consulting, consultoria de gestão e tecnologia, com foco em projetos envolvendo transformação digital, decisões complexas e riscos de negócios.

Trabalha como analista e autora no ISG, sendo responsável no Brasil pelos estudos do Google Cloud Ecosystem, Customer Experiente, Digital Banking e ESG.

Adriana também é professora de vários cursos de graduação. Ela está atualmente fazendo seu doutorado em Administração de Empresas pela Universidade de São Paulo com foco em ESG e desempenho financeiro e possui mestrado na mesma área. Além disso, possui uma pós-graduação pela FGV e é graduada em Ciências da Computação pela UNESP.



Analista de Contexto Empresarial e Visão Global

**Gabriel Sobanski**  
**Analista de Pesquisa**

Gabriel Sobanski é analista de pesquisa da ISG e é responsável pelo suporte e coautoria dos estudos do Provider Lens™ sobre o Ecosistema ServiceNow, Ecosistema Salesforce, Ecosistema Microsoft, Soluções e serviços de segurança cibernética,

Ecosistema SAP, Nuvem pública, Serviços de data center em nuvem híbrida privada, Futuro do trabalho, Ecosistema AWS e Ecosistema Oracle. Ele apoia os analistas líderes no processo de pesquisa e é coautor do relatório de resumo global com tendências e percepções do mercado.

abriel também desenvolve conteúdo a partir de uma perspectiva empresarial. Gabriel está em sua função atual desde 2021. Antes dessa função, ele trabalhou como consultor de TI, onde adquiriu experiência e capacidade técnica na coleta, análise e apresentação de dados quantitativos e qualitativos. Sua área de especialização inclui pesquisa industrial, logística e de mercado.





Patrocinador do Estudo

**Aman Munglani**  
**Director: Hyperscalers, Digital Innovator Series**  
**and Custom Research**

Reconhecido líder de pensamento e consultor do setor, com mais de 23 anos de experiência em tecnologias emergentes, fornecedores emergentes e infraestrutura, Aman Munglani passou grande parte de sua vida profissional aconselhando a diretoria executiva de empresas do Global 2000 sobre estratégias digitais, envolvimento de start-ups, inovação, roteiros de tecnologia e gerenciamento de fornecedores. Antes do ISG, Aman passou mais de doze anos no Gartner orientando

CIOs e gerentes de TI na Ásia-Pacífico e na Europa sobre tecnologias emergentes, seus casos de uso e maturidade, tendências e tecnologias de infraestrutura, comparações de fornecedores e análises de RFP. Ele também assessorou muitas organizações de fornecedores globais e da região Ásia-Pacífico em suas estratégias de entrada no mercado, produtos e preços



Proprietário do produto IPL

**Jan Erik Aase**  
**Sócio e Diretor Global – ISG Provider Lens™**

O Sr. Aase possui uma vasta experiência na implementação e investigação da integração e gestão de serviços de TI e de processos empresariais. Com mais de 35 anos de experiência, é altamente qualificado na análise de tendências e metodologias de gestão de fornecedores, identificando ineficiências nos processos atuais e aconselhando a indústria. Jan Erik tem experiência em todos os quatro lados do ciclo de vida do sourcing e da gestão de fornecedores - como cliente, analista do setor, fornecedor de serviços e consultor.

Agora, como parceiro e diretor global do ISG Provider Lens™, está muito bem posicionado para avaliar e apresentar relatórios sobre o estado do setor e fazer recomendações tanto para empresas como para clientes fornecedores de serviços.



### \*ISG Provider Lens™

O quadrante ISG Provider Lens™ série de pesquisa é o único serviço avaliação do provedor de seu tipo para combinar empírica, baseada em dados pesquisa e análise de mercado com a experiência do mundo real e observações da assessoria global do ISG equipe. As empresas encontrarão uma riqueza de dados detalhados e análise de mercado para ajudar a orientar sua seleção de parceiros de fornecimento apropriados, enquanto Os conselheiros do ISG usam os relatórios para validar seu próprio conhecimento de mercado e fazer recomendações para a empresa ISG clientes. A pesquisa atualmente abrange provedores que oferecem seus serviços em múltiplas geografias globalmente.

Para mais informações sobre Pesquisa ISG Provider Lens, visite esta página da [web](#).

### \*ISG Research™

ISG Research™ fornece pesquisa por assinatura, consultoria consultoria e evento executive serviços focados nas tendências do mercado e tecnologias disruptivas impulsionando mudança na computação empresarial. A ISG Research oferece orientação que ajuda as empresas a acelerar crescimento e criar mais valor.

O ISG oferece pesquisas especificamente sobre provedores para estado e local governos (incluindo condados, cidades), bem como o ensino superior instituições. Visite: [Setor Público](#).

Para mais informações sobre o ISG Assinaturas de pesquisa, por favor e-mail [contact@isg-one.com](mailto:contact@isg-one.com), ligue para +1.203.454.3900 ou visite [research.isg-one.com](http://research.isg-one.com).

### \*ISG

O ISG (Information Services Group) (NASDAQ: III) é uma empresa líder mundial em pesquisa consultoria tecnológica. Um parceiro comercial confiável para mais de 900 clientes, incluindo 75 das 100 maiores empresas do mundo, o ISG está comprometido em ajudar corporações, organizações do setor público e provedores de serviços e tecnologia a alcançar excelência operacional e crescimento mais rápido. A empresa é especializada em serviços de transformação digital, incluindo IA e automação, analytics de nuvens e dados; consultoria em sourcing; governança gerenciada e serviços de risco; serviços de operadoras de rede; estratégia tecnológica e projeto de operações; gerenciamento de mudanças; inteligência de mercado e pesquisa e análise de tecnologia.

Fundado em 2006, e sediado em Stamford, Connecticut, o ISG emprega mais de 1.600 profissionais operando em mais de 20 países - uma equipe global conhecida por seu pensamento inovador, influência de mercado, profunda experiência na indústria e tecnologia, e capacidade de pesquisa e análise de classe mundial com base nos dados de mercado mais abrangentes da indústria.

Para mais informações visite [isg-one.com](http://isg-one.com).





**OUTUBRO, 2024**

---

**RELATÓRIO: AWS ECOSYSTEM PARTNER**