

AWS Ecosystem Partners

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

Sumário Executivo	03	AWS Professional Services	16 – 22	AWS Enterprise Data Modernization and AI Services	30 – 35	AWS Brazil Public Sector — Technology Services	41– 46
Posicionamento do Fornecedor	07	Quem Deve Ler Isto	17	Quem Deve Ler Isto	31	Quem Deve Ler Isto	42
Introdução		Quadrante	18	Quadrante	32	Quadrante	43
Definição	12	Definição e Critério de Elegibilidade	19	Definição e Critério de Elegibilidade	33	Definição e Critério de Elegibilidade	44
Escopo do Relatório	13	Observações	20	Observações	34	Observações	45
Classificações do Fornecedor	14	Perfis dos Fornecedores	22			Perfis dos Fornecedores	46
Apêndice		AWS Managed Services	23 – 29	AWS SAP Workloads	36 – 40		
Metodologia e Equipe	48	Quem Deve Ler Isto	24	Quem Deve Ler Isto	37		
Biografias do Autor e Editor	49	Quadrante	25	Quadrante	38		
Sobre nossa Empresa & Pesquisa	51	Definição e Critério de Elegibilidade	26	Definição e Critério de Elegibilidade	39		
		Observações	27	Observações	40		
		Perfis dos Fornecedores	29				

Autor do Relatório: Adriana Frantz

AWS impulsiona modernização, GenAI e inovação, transformando negócios e criando valor estratégico

Em 2025, o mercado de nuvem AWS no Brasil atravessa um período de profunda inovação, impulsionado pela adoção de recursos cada vez mais avançados e orientados à geração de valor estratégico. Esse movimento tem sido especialmente fortalecido pela crescente incorporação da IA generativa, hoje presente em um número crescente de empresas brasileiras. A transformação ganha escala com serviços da AWS como o Amazon Bedrock e o Amazon Q. Complementando esse avanço, o Amazon Nova, lançado no final de 2024, já está consolidado como a família mais avançada de *foundation models* da AWS.

Projetado para oferecer desempenho superior e custo competitivo, o Nova oferece diferentes variações especializadas, como: o Nova Canvas, para geração de imagens; o Nova Premier, para tarefas complexas de

raciocínio e automação; e o Nova Sonics, para experiências de conversação natural. Com isso, ele vem expandindo de forma significativa o alcance das aplicações de GenAI em múltiplos setores da economia.

Diante desse cenário dinâmico e bastante competitivo, o ecossistema de parceiros da AWS no país desempenha um papel central. Os fornecedores vêm expandindo sua capacidade de desenvolver soluções altamente especializadas e alinhadas às demandas setoriais. O crescimento contínuo do número de profissionais certificados e os investimentos em novas competências refletem o esforço dos fornecedores para elevar o nível de maturidade, acelerar a adoção de IA generativa e garantir resultados mais consistentes às organizações clientes.

A aceleração da nuvem no Brasil, impulsionada com IA generativa e por parceiros especializados, se consolida como uma das principais tendências observadas no estudo ISG Provider Lens™ AWS Ecosystem Partner 2025, conduzido no Brasil. A seguir, neste relatório, são apresentados outros destaques.

Os fornecedores da AWS combinam inovação em GenAI com modernização em larga escala.



Modernização como estratégia

As organizações que inicialmente optaram por abordagens *lift-and-shift* muitas vezes se viram empreendendo em iniciativas de transformação subsequentes e mais complexas para lidar com as limitações em desempenho, escalabilidade e custos. Como consequência, o modelo tradicional de migração vem sendo gradualmente substituído por abordagens mais avançadas de modernizações nativas da nuvem, o que permite explorar o potencial de inovação e eficiência da AWS.

No Brasil, os fornecedores têm direcionado os esforços para acelerar os projetos de migração e modernização em larga escala na AWS, investindo em soluções de nuvem altamente especializadas e adaptadas às necessidades de cada setor. A AWS apoia esse movimento oferecendo serviços, ferramentas e metodologias que possibilitam a reengenharia de aplicações em arquiteturas de micros serviços, a adoção de contêineres, a migração para bancos de dados gerenciados e a implementação de práticas modernas de DevOps.

Nesse contexto, a área de Tecnologia destaca-se como uma das indústrias que mais está incorporando GenAI com sucesso em suas operações, buscando, por exemplo, reduzir riscos e prazos em projetos de migração e modernização que geralmente são complexos. O Amazon Q Developer tem assumido um papel central nesse processo, atuando como um assistente inteligente para desenvolvedores ao interpretar aplicações legadas, gerar documentação, propor refatorações e recomendar boas práticas para ambientes nativos em nuvem.

As iniciativas de modernização de *mainframe* estão ganhando força no Brasil. Um exemplo marcante é o do Itaú Unibanco, maior banco da América Latina, que anunciou a meta de migrar 100% de seus sistemas — incluindo os que ainda rodam em *mainframe* — para a nuvem até 2025. Seguindo esse movimento, diversas outras empresas brasileiras também aceleram sua transformação digital. Para apoiar esse processo, a AWS desenvolveu programas específicos e conta com uma rede de parceiros locais que vêm se

preparando para este momento, investindo na obtenção da competência de Mainframe Modernization da AWS. Nesse cenário, a GenAI exerce um papel estratégico ao mitigar riscos, acelerar etapas críticas como testes e correções, além de tornar os projetos de modernização significativamente mais eficientes, ágeis e confiáveis.

A avanço das soluções verticais na nuvem AWS

O crescimento de soluções verticais de nuvem reflete uma tendência estratégica da AWS em oferecer plataformas cada vez mais especializadas para atender às demandas específicas de diferentes setores. Em vez de adotar apenas uma única abordagem, a AWS vem investindo no desenvolvimento de soluções verticais completas que integram infraestrutura de nuvem, serviços de dados, segurança, dados, IA e ML.

Essa verticalização da nuvem atende à necessidade das empresas de acelerar a inovação sem ter de construir soluções do zero, aproveitando aceleradores pré-configurados, boas práticas incorporadas ao ecossistema

AWS e conhecimento das regulamentações setoriais. Além disso, fortalece a atuação dos parceiros, que estão intensamente focados em estratégias de entrada no mercado específicas do setor, com investimentos significativos para oferecer serviços e desenvolver soluções mais aderentes aos desafios de cada indústria, criando diferenciação no mercado.

GenAI no centro da transformação digital

O crescente número de casos de uso destacados neste estudo demonstra que cada vez mais empresas estão incorporando IA generativa em seus processos. Os resultados evidenciam ganhos de produtividade, uma vez que a tecnologia permite acelerar tarefas e otimizar fluxos de trabalho. Grande parte das implementações bem-sucedidas está concentrada em processos específicos, gerando valor mesmo sem exigir transformações profundas de organizações.

As iniciativas atuais, no entanto, ainda refletem uma etapa inicial de maturidade da GenAI. À medida que a tecnologia evolui, processo que pode levar algum tempo, espera-se uma adoção mais sofisticada, com aplicações voltadas ao



Sumário Executivo

desenvolvimento de novos produtos, serviços e modelos de negócios. Esse avanço deverá criar novas fontes de receita e impulsionar ganhos mais significativos, consolidando GenAI como alavanca estratégica de diferenciação e inovação.

Nesse contexto, a modernização de dados surge como fator decisivo para sustentar o progresso dessas iniciativas. Muitas organizações brasileiras já reconhecem que sistemas legados, arquiteturas fragmentadas e ausência de governança são barreiras que comprometem a qualidade dos resultados em GenAI. Por isso, têm priorizado a criação de ambientes modernos de dados — baseados em *data lakes*, *pipelines* de integração, segurança e qualidade — como pilar central de sua estratégia. Essa fundação é essencial para garantir que os projetos de IA generativa alcancem escala, confiabilidade e impacto real nos negócios.

Os agentes de IA, uma classe de sistemas que incorporam memória persistente e aprendizado iterativo por design, capazes de orquestrar

fluxos de trabalho de forma autônoma, emergem como uma forte tendência. Os primeiros experimentos, especialmente em atendimento ao cliente, mostram resultados promissores, embora ainda em estágio inicial. Para muitas organizações, que ainda esperam obter retorno de suas iniciativas de GenAI, esses agentes configuram-se como um campo em exploração, com potencial para ampliar a eficiência e oferecer novas possibilidades de inovação, ao mesmo tempo em que demandam validação prática e alinhamento com necessidades reais de negócio.

Para criação de poderosos agentes, a AWS conta com Amazon Bedrock e seus modelos Titan e Nova, além do Amazon Q. Mais recentemente, a empresa lançou o Amazon Bedrock AgentCore, uma plataforma de orquestração inteligente em escala, permitindo que empresas criem, treinem e implementem sistemas de agentes capazes de operar em ambientes complexos e regulados. Ao oferecer escalabilidade, governança e flexibilidade, o AgentCore posiciona a AWS na vanguarda

de uma nova era de GenAI aplicada aos negócios, onde agentes autônomos se tornam protagonistas da transformação digital.

AWS e parceiros na formação de talentos

A escassez de profissionais qualificados continua sendo uma das principais barreiras para a inovação no Brasil. Esse desafio é agravado pela rápida evolução tecnológica, pela oferta insuficiente de programas educacionais alinhados às novas demandas e pela crescente demanda de empresas estrangeiras que captam talentos brasileiros. O resultado é uma carência significativa de especialistas experientes em áreas críticas como segurança da informação, IA, engenharia e ciência de dados, limitando a capacidade das organizações de avançar em suas iniciativas digitais.

Para enfrentar essa lacuna de habilidades técnicas, os fornecedores brasileiros têm ampliado suas iniciativas de capacitação em estreita colaboração com a AWS. Programas de treinamento próprios, parcerias com universidades e trilhas de certificação oficial

vêm garantindo a formação contínua de profissionais em áreas como arquitetura cloud, DevOps, segurança e inteligência artificial, fortalecendo o ecossistema e criando uma base de talentos mais preparada para atender à demanda crescente por projetos em nuvem.

Complementando esses esforços, a AWS anunciou o programa AWS Treina Brasil, com a meta de capacitar 1 milhão de pessoas até 2028 em competências ligadas à IA e à computação em nuvem. Direcionada a estudantes, profissionais, PMEs e empreendedores, a iniciativa se consolida como o maior esforço de treinamento já realizado pela empresa no país, reforçando o compromisso de preparar talentos locais e acelerar a transformação digital, tanto em organizações privadas, quanto no setor público.



Sumário Executivo

O mercado AWS no Brasil vive um ciclo de forte inovação, marcado pela incorporação da IA generativa em empresas de múltiplos setores. Serviços como Amazon Bedrock, Q e Nova ampliam o alcance da GenAI, enquanto parceiros locais expandem competências, modernizam legados e investem em soluções verticais. Essa combinação acelera a maturidade digital, fortalece a inovação e cria novos caminhos de crescimento sustentável.





Posicionamento do Fornecedor

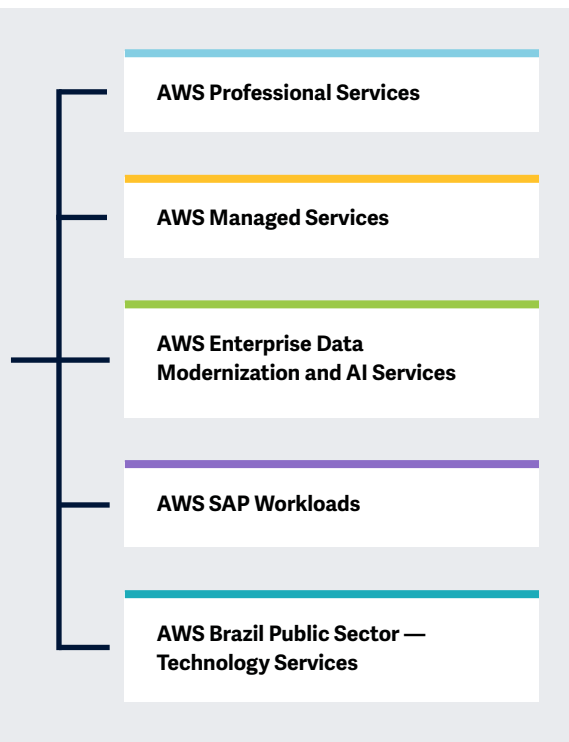
Página 1 of 5

	AWS Professional Services	AWS Managed Services	AWS Enterprise Data Modernization and AI Services	AWS SAP Workloads	AWS Brazil Public Sector — Technology Services
A3Data	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
Accenture	Leader	Leader	Leader	Leader	Not In
BRLink	Leader	Leader	Leader	Not In	Not In
BRQ	Leader	Product Challenger	Leader	Not In	Not In
Capgemini	Leader	Leader	Leader	Leader	Product Challenger
CI&T	Not In	Not In	Leader	Not In	Not In
Claro Empresas	Leader	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Leader
CloudDog	Contender	Not In	Product Challenger	Not In	Not In
Compass UOL	Leader	Leader	Leader	Not In	Leader



Principais áreas de foco para o estudo **AWS Ecosystem Partners** 2025.

Ilustração simplificada Fonte: ISG 2025



Definição

Em 2025, o ecossistema de parceiros da AWS crescerá como nunca, em razão dos investimentos estratégicos e avanços tecnológicos. Um foco principal é democratizar IA e IA Generativa, principalmente pelo Amazon Bedrock e Amazon Q. A AWS fortaleceu relação com inovadores de IA ao trazer modelos de base Nova e serviços de criação de Agente de IA, para que parceiros tenham soluções baseadas em IA em todos os setores. A AWS capacita parceiros a desenvolver soluções específicas do setor com sua plataforma robusta.

Os investimentos em infraestrutura para expandir a presença física da AWS melhoram os serviços, beneficiando parceiros e clientes corporativos. Os investimentos em novos chips Tranium e processadores Graviton4 demonstram o compromisso da AWS em fornecer recursos fundamentais necessários para computação de alto desempenho e aplicativos escaláveis, criando oportunidades para parceiros especializados em cargas de trabalho com uso intensivo de dados e desenvolvimento nativo da nuvem.

A tomada de decisão baseada em dados impulsiona a adoção de serviços de análise avançada e de banco de dados.

A AWS permite que parceiros atendam às necessidades-chave do consumidor com foco na segurança, introduzindo novas especializações para a criação de soluções de Zero Trust e conformidade. A empresa também desenvolve soluções para ajudar consumidor a atender aos requisitos regulatórios, com compromisso em fornecer ambientes de nuvem seguros e compatíveis globalmente. Tal evolução em direção a ofertas de nuvem soberana é vital para organizações em regiões com leis rígidas de proteção de dados e para empresas em setores muito regulamentados, como defesa. Os incentivos expandidos do Programa de Aceleração de Migração (MAP) da AWS amplificam tais esforços para acelerar a modernização da nuvem.



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 Enterprise Data Modernization and AI Services, AWS SAP Workloads e AWS Brazil Public Sector — Technology Services.

O estudo ISG Provider Lens® AWS Ecosystem Partners 2025 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.

O 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 Fornecedor

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

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 Rising Star.





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 relatório é valioso para fornecedores que oferecem serviços profissionais em AWS no Brasil para entender sua posição no mercado e para empresas que buscam avaliar esses fornecedores. Neste quadrante, o ISG destaca a posição atual de mercado desses fornecedores baseado na profundidade de suas ofertas de serviços e em sua presença de mercado. 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.

Líderes de TI

Devem ler o relatório para aprofundar seu conhecimento nas capacidades técnicas dos fornecedores de serviços profissionais de AWS no Brasil. As principais áreas analisadas são a proficiência em desenhar, construir e modernizar ambientes de nuvem complexos, incluindo integração de ambientes híbridos e multinuvem, e suas competências em segurança na AWS, práticas de desenvolvimento de *software*, técnicas de migração de aplicações, e implementação de cargas de trabalho de IA e ML.

Profissionais de sourcing

Devem ler o relatório para compreender as competências dos fornecedores e suas certificações da AWS, ofertas de serviços e seu histórico na entrega de valor e resultados empresariais mensuráveis. Compreender os pontos fortes dos provedores permite que as equipes de compras comparem os fornecedores de forma eficaz, avaliem parcerias potenciais e negociem contratos com base no posicionamento no mercado e das capacidades dos fornecedores de serviços em AWS.

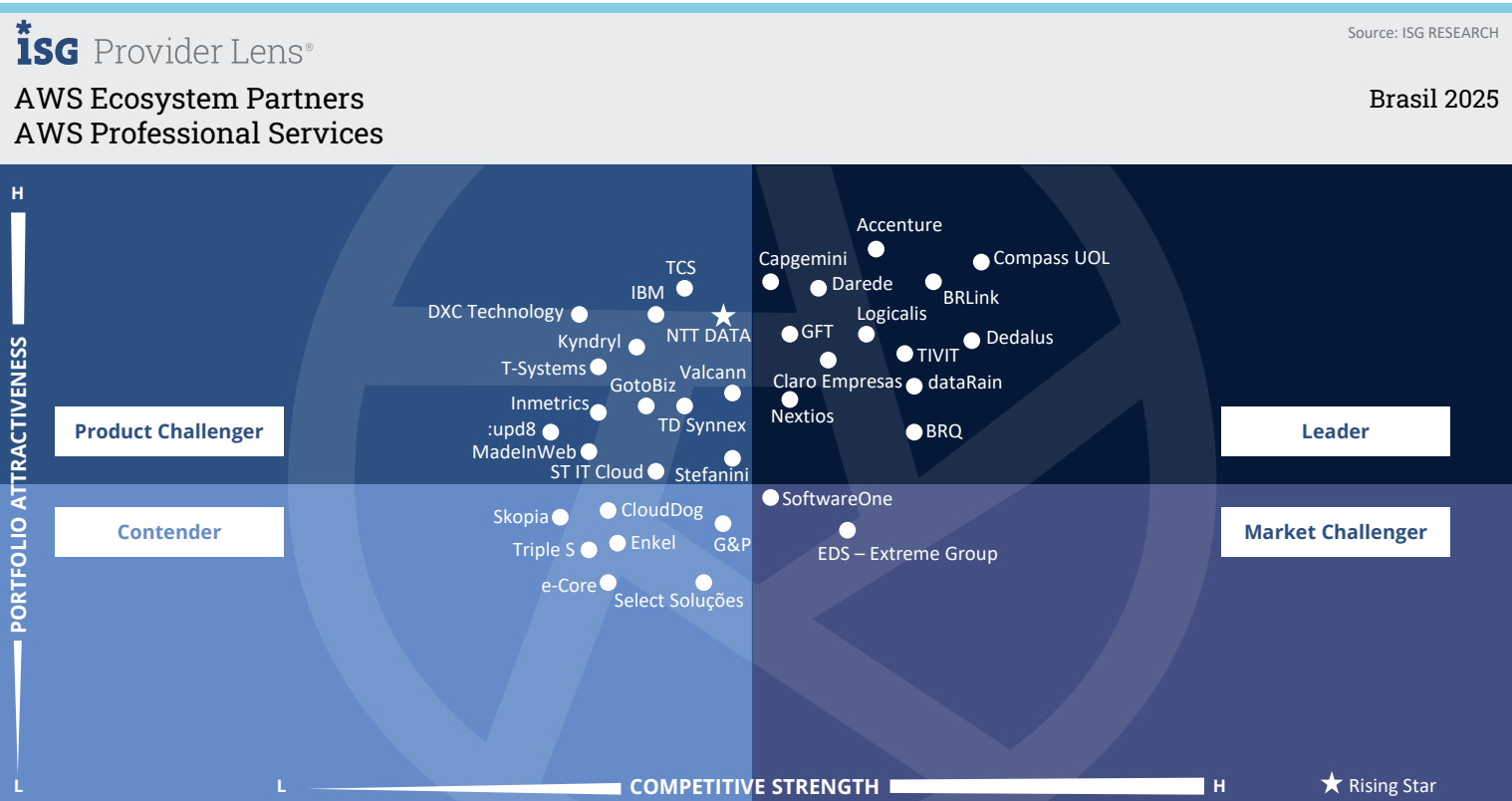
Profissionais de transformação digital

Devem ler o relatório para avaliar como os parceiros de serviços profissionais da AWS podem acelerar iniciativas de transformação digital no Brasil. O relatório detalha as capacidades dos fornecedores em migrar e modernizar aplicações e cargas de trabalho de dados, aproveitando princípios de DevOps e arquitetando soluções nativas da nuvem escaláveis e resilientes.

Líderes de estratégia

Devem ler este relatório para entender como os fornecedores de serviços profissionais da AWS se posicionam para apoiar iniciativas de transformação em nuvem no Brasil, incluindo sua capacidade de formular estratégias de nuvem, desenvolver casos de negócios que demonstrem o retorno sobre o investimento (ROI) e fornecer orientações sobre requisitos de meio ambiente, social e governança (ESG), assim como os requisitos de governança, risco e conformidade (GRC).





Este quadrante se concentra na análise dos fornecedores que oferecem **consultoria** e serviços amplos de **migração e modernização**, apoiando empresas em sua jornada de **transformação** para a **nuvem AWS**, com foco em **inovação** e geração de **valor sustentável**.

Adriana Frantz



Definição

Este quadrante avalia fornecedores com um conjunto forte de serviços de consultoria e migração para orientar e dar suporte às empresas nas jornadas na nuvem da AWS. Esses fornecedores oferecem uma gama de serviços personalizados para diversas necessidades de negócios e TI, como consultoria de negócios e tecnologia, migração e modernização. As ofertas incluem formulação de estratégia de nuvem, desenvolvimento de casos de negócios atraentes e suporte para necessidades de ESG e GRC.

Os fornecedores devem oferecer tecnologias e soluções avançadas adaptadas à arquitetura, segurança e necessidades específicas do setor. A migração envolve testes automatizados, planejamento completo, execução, estratégias de implantação e gestão de mudanças para transições suaves. Os parceiros da AWS têm especialização em arquitetura de software, desenvolvimento de software (com princípios de DevOps), migração e modernização de aplicativos, permitindo que arquitetem, implantem e gerenciem aplicativos e serviços escaláveis e resilientes no ambiente de nuvem.

Critério de Elegibilidade

1. Oferecer uma ampla gama de **competências da AWS** e ofertas de entrega de serviços e certificações relacionadas com consultoria e experiência em migração;
2. Desenvolver um **roteiro de consultoria focado** na AWS e **inovações** (atuais e planejadas);
3. Implantar e gerenciar **ambientes híbridos e multinuvem**, garantindo integração perfeita e consistência operacional;
4. Demonstrar **valor para clientes** por meio de resultados comerciais perceptíveis ou outras melhorias mensuráveis que impulsionam a transformação empresarial e tecnológica;
5. Oferecer **orientação**, ferramentas, tecnologias e serviços **ESG e GRC**;
6. Migrar **aplicativos essenciais para os negócios** dos clientes usando a AWS;
7. Desenhar, construir e modernizar **arquitetura de nuvem integrada** para liderar migração e integração multinuvem;
8. Fazer parte do **Programa de Aceleração de Migração (MAP)** da AWS é vantajoso;
9. Demonstrar **capacitações rigorosas de segurança da AWS** incluindo proteção avançada contra ameaças e implementação de *framework* de conformidade;
10. Apresentar forte portfólio de inovações baseadas em IA e ML, incluindo especialização na implantação de **IA Generativa e modernização de cargas de trabalho empresariais** para eficiência operacional;
11. Oferecer suporte para **soluções de nuvem soberanas, especialmente na Europa**.





“A Claro Empresas se destaca pelos serviços profissionais da AWS, aproveitando estratégias abrangentes de migração para a nuvem e garantindo transições seguras, inovadoras e eficientes para os clientes.”

Adriana Frantz

Claro Empresas

Visão Geral

A Claro Empresas está sediada em São Paulo, Brasil. Em 2024, a empresa manteve o ritmo consistente e contínuo de crescimento de receita na comparação anual, com destaque para as plataformas de soluções digitais e mobilidade, impulsionadas por nuvem, um dos seus principais pilares. A empresa tem por estratégia continuar ampliando negócios de soluções digitais, com ofertas *multicloud* para a gestão de ambientes híbridos com modelos de fornecimento e implementação flexíveis, simples, rápidos e seguros. É parceira de nível Premier da AWS com três competências, incluindo Migration e Modernization.

Pontos Fortes

Serviços de transformação abrangentes:

a Claro Empresas é capaz de oferecer serviços de transformação de ponta a ponta. Seus serviços profissionais cobrem um amplo espectro da AWS, se estendendo desde a consultoria de estratégia de nuvem, migração e modernização de aplicativos até o desenvolvimento nativo da nuvem e a construção de arquitetura e código com ferramentas inteligentes usando IA, assim como serviços gerenciados de nuvem pública.

Agilidade na migração: a Claro Empresas desenvolveu um processo inovador de descoberta que agiliza a avaliação de todos os cenários de TI, incluindo aplicações, sistemas e serviços instalados em ambientes locais, sejam eles híbridos ou de nuvem. Por

meio do Smart Migration, a Claro Empresas apresenta um plano para a construção de um ambiente em nuvem resiliente e escalável, conforme as melhores práticas do mercado e do AWS Well-Architected Framework.

Ampla experiência setorial: a Claro Empresas possui ampla experiência e conhecimento em diversas verticais, incluindo setores bastante regulamentados e com requisitos elevados de segurança e soberania de dados, como governos e o setor financeiro. As soluções setoriais permitem que os clientes aproveitem ao máximo os recursos da AWS para impulsionar os negócios, enquanto garantem compliance com as regulamentações.

Ponto de Atenção

A Claro Empresas construiu um forte conjunto de serviços profissionais para a AWS, especialmente voltado para atender grandes clientes. Para atuar no segmento SMB, precisa intensificar as ações de marketing para que empresas desse porte considerem a Claro Empresas como uma fornecedora adequada às suas necessidades.





AWS Managed Services

Quem deve ler isto

Este relatório é valioso para fornecedores que oferecem serviços gerenciados da AWS no Brasil para entender sua posição no mercado e para empresas que buscam avaliar esses fornecedores. Neste quadrante, o ISG destaca a posição atual de mercado dos fornecedores que oferecem serviços de orquestração, provisionamento, monitoramento e gestão de processos que otimizam a performance na nuvem, reduzem custos e garantem o *compliance* e a segurança.

Líderes de TI

Devem ler o relatório para avaliar as capacidades técnicas dos fornecedores de serviços em AWS, incluindo o conhecimento em orquestração e gerenciamento autônomos impulsionados por aprendizado de máquina (ML), a proficiência em projetar e gerenciar arquiteturas seguras em nuvem pública e *multicloud*, e o alcance e disponibilidade de seus recursos e serviços de segurança.

Profissionais de sourcing

Devem ler o relatório para entender o uso de automação pelos fornecedores, integração de DataOps, MLOps e AIOps, e alinhamento com as melhores práticas operacionais para comparar ofertas de serviços, avaliar propostas de valor e negociar acordos de nível de serviço para uma gestão eficaz das operações em nuvem.

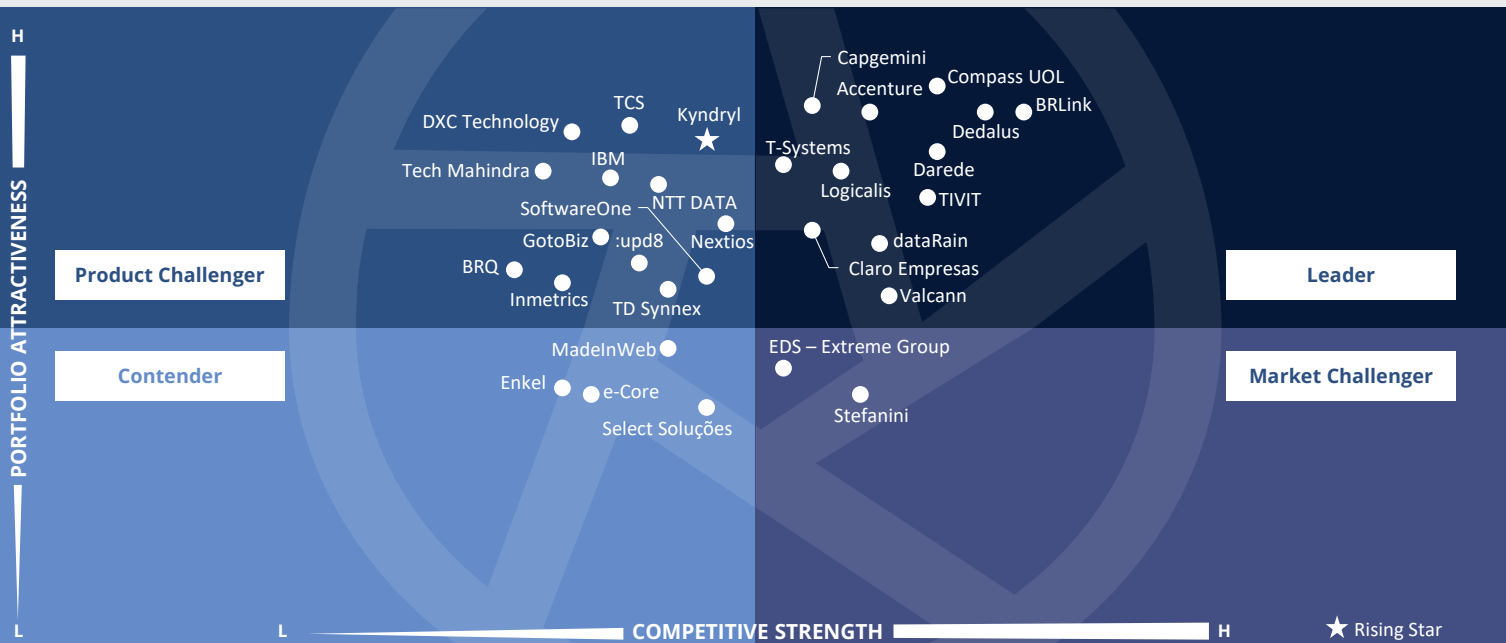
Profissionais de cibersegurança

Devem ler este relatório para avaliar os MSPs especializados na orquestração e gestão de ambientes AWS e multinuvem e como estes buscam entregar otimização de desempenho, redução de custos e garantia de conformidade e segurança. O relatório busca ajudar na compreensão de práticas que integram abordagens como DataOps, MLOps e FinOps, e como os fornecedores criam ambientes de nuvem visando proteger dados e ativos contra riscos cibernéticos.

Profissionais de transformação digital

Devem ler este relatório para avaliar como os fornecedores de serviços AWS podem apoiar e aprimorar suas iniciativas de transformação digital. Avaliar o uso de plataformas avançadas de gerenciamento de nuvem (CMPs), ferramentas de automação e expertise em áreas como MLOps e DataOps é crucial para garantir que a infraestrutura gerenciada possa suportar efetivamente o desenvolvimento, a implementação e a escalabilidade de serviços e aplicações digitais.





Este quadrante avalia os fornecedores que oferecem **serviços gerenciados** para ambientes em nuvem **AWS**, combinando experiência no gerenciamento **de ambientes**, *expertise* em **FinOps**, **AIOps** e estruturas robustas **segurança**.

Adriana Frantz



AWS Managed Services

Definição

Este quadrante engloba MSPs que oferecem serviços profissionais que abrangem orquestração, provisionamento, monitoramento, gestão e otimização de operações do ambiente de nuvem pública e multinuvem do cliente. Serviços incluem plataformas de hiperescala IaaS e PaaS para nuvens públicas fornecidas por fornecedores de serviços terceirizados. Neste quadrante, o estudo visa otimizar desempenho na nuvem, reduzir custos e garantir conformidade e segurança. Fornecedores normalmente usam CMPs e ferramentas desenvolvidas, 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.

Tais fornecedores integram proativamente DataOps, FMOps, MLOps e AIOps, junto com propriedade intelectual inovadora, como metodologias FinOps e *frameworks* de segurança automatizadas, para criar ambientes de nuvem resilientes, compatíveis e bem governados.

Critério de Elegibilidade

1. Obter a **certificação** do AWS Managed Service Program;
2. Demonstrar especialização em **orquestração, configuração e gerenciamento** autônomos de plataformas e sistemas **impulsionados por ML**;
3. Obter design, construir e gerenciar ambientes **públicos e multinuvem**;
4. **Oferecer suporte** a *big data* e múltiplas soluções e análises de banco de dados;
5. Soluções de engenharia **DevOps**
6. Fornecer recursos e serviços de **segurança** com escopo e disponibilidade;
7. Ter a capacidade de medir e otimizar as emissões de carbono relacionadas à nuvem na AWS (preferencial, não obrigatório);
8. Aplicar as melhores práticas operacionais da AWS, incluindo aquelas alinhadas aos **princípios de site *reliability engineering* (SRE)**;
9. **Arquitetar** soluções e **otimizar custos (FinOps)**;
10. **Migrar servidores** e gerenciar a disponibilidade de recursos.





"Especialistas em cenários complexos de nuvem múltipla e híbrida, a Claro Empresas oferece gestão de nuvem ponta a ponta com forte integração de práticas de FinOps e segurança."

Adriana Frantz

Claro Empresas

Visão Geral

A Claro Empresas está sediada em São Paulo, Brasil. Em 2024, a empresa manteve o ritmo consistente e contínuo de crescimento de sua receita na comparação anual, com destaque para as plataformas de soluções digitais e mobilidade, impulsionadas por nuvem, um dos seus principais pilares. É parceira de nível Premier e um MSP experiente da AWS, com três competências, incluindo Migration and Modernization. Possui ampla experiência no desenvolvimento e na implantação de soluções em nuvem, especificamente adaptadas para diferentes instituições, com forte capacidade em consultoria e implementação.

Pontos Fortes

Grande experiência em operações:

a Claro Empresas desenvolveu um sofisticado portfólio de serviços para gestão de ambientes complexos de nuvem múltipla e híbrida de ponta a ponta. A empresa conta com *frameworks* próprios de automação que permitem entregar monitoramento proativo, resposta mais rápida a incidentes e otimização preditiva, reduzindo a intervenção manual e os custos operacionais.

Foco em otimização de nuvem:

além das práticas tradicionais de FinOps, a Claro Empresas implementa uma série de programas que capacitam os clientes a medir e otimizar continuamente seus ambientes em nuvem. Esses programas são projetados com foco em governança robusta, eficiência financeira e transparência no consumo,

garantindo que as organizações obtenham maior controle sobre seus investimentos em tecnologia.

Domínio de indústria: com vasta experiência e profundo conhecimento em diversas verticais, incluindo setor público, saúde, indústria e serviços financeiros, a Claro Empresas entrega soluções específicas de nuvem que atendem às necessidades específicas de conformidade regulatória, operação e governança de cada um dos segmentos.

Ponto de Atenção

A Claro Empresas deve considerar oferecer aos clientes maior flexibilidade comercial, o que significa operar além dos modelos tradicionais de precificação, como tempo e material (T&M) e preço fixo, e adotar modelos mais recentes, baseados em resultados e em transação.





AWS Enterprise Data Modernization and AI Services

Quem deve ler isto

Este relatório é valioso para fornecedores que oferecem serviços de IA e modernização de dados no Brasil para entender sua posição no mercado e para empresas que buscam avaliar esses fornecedores. Neste quadrante, o ISG define a posição atual de mercado dos fornecedores no Brasil baseado na profundidade de suas ofertas de serviços e em sua presença de mercado.

Líderes de TI

Devem ler o relatório para entender melhor os pontos fortes e fracos relativos dos fornecedores de serviços de análise de dados e IA da AWS, visando impulsionar suas iniciativas de transformação digital, otimizar investimentos em nuvem e selecionar estrategicamente as ferramentas e parceiros adequados para modernizar a infraestrutura, aprimorar a tomada de decisões baseadas em dados e acelerar a adoção de tecnologias de IA, GenAI e *Agentic AI*.

Profissionais de sourcing

Devem ler este relatório para compreender as metodologias dos fornecedores, seus aceleradores, sua especialização setorial com estudos de caso demonstrando resultados de negócios, sua experiência na utilização dos serviços GenAI da AWS e programas de inovação focados na AWS, permitindo uma comparação estruturada de fornecedores com base em qualificações, experiência e potencial de entrega de valor, facilitando melhores negociações contratuais e seleção de parceiros.

Líderes de estratégia

Devem ler este relatório para entender como os fornecedores de serviços de modernização de dados empresariais e IA em AWS podem capacitá-los a alcançar seus objetivos estratégicos. O relatório fornece uma visão de como essas tecnologias podem impulsionar a inovação e criar novas fontes de receita. Assim, os líderes podem tomar decisões sobre investimentos em tecnologia, compreender o impacto potencial dessas tecnologias em seus negócios e formular estratégias eficazes.

Profissionais de dados

Devem ler este relatório para entender como os fornecedores moldam estratégias baseadas em dados, impulsionam a inovação e capacitam as organizações a desbloquear todo o potencial de seus ativos de dados. O relatório destaca as principais tendências, melhores práticas e tecnologias emergentes, preparando os profissionais de análise para liderar iniciativas de dados bem-sucedidas e fornecer *insights* sobre os negócios.



AWS Ecosystem Partners AWS Enterprise Data Modernization and AI Services

Brasil 2025



Este quadrante examina os fornecedores que impulsionam a **inovação** orientada por **dados** na **AWS**, com foco em **modernização, IA e GenAI**. Destacam-se aqueles que oferecem **soluções proprietárias**, demonstram **domínio setorial** e apresentam **casos de uso**.

Adriana Frantz



Definição

Este quadrante avalia as capacitações dos fornecedores de serviços em quatro domínios essenciais: ecossistema de dados empresariais, *insights* e tomada de decisão, Agente de IA e IA Generativa com AWS e soluções de ML personalizadas.

Os ecossistemas de dados empresariais estão relacionados às proficiências dos fornecedores na implementação e otimização de plataformas de dados como Amazon Redshift, Amazon RDS e Amazon Glue, enfatizando a soberania, escalabilidade e métricas dos dados.

As análises e *insights* estão relacionados às capacitações dos fornecedores em ofertar *analytics* preditivo e painéis em tempo real que transformam dados em *insights* acionáveis.

A IA agêntica e a GenAI incluem serviços e soluções inovadores desenvolvidos com Amazon Bedrock, Amazon Q, Titan e Nova. As aplicações de ML personalizadas incluem soluções funcionais, de domínio e específicas do setor, desenvolvidas com um conjunto de ferramentas de IA e ML da AWS.

Critério de Elegibilidade

1. Manter **parceria** AWS Select, Advanced ou Premier Tier com **competências de dados, análises e ML**;
2. Desenvolver, entregar, manter e dimensionar **LLMs** híbridos/de modelo misto de nível empresarial e **soluções de Agente de IA**;
3. Identificar e utilizar **ferramentas e tecnologias relevantes**;
4. Empregar **profissionais certificados pela AWS com certificações específicas em engenharia de dados, ML e arquitetura em nuvem**, incluindo certificações de nível profissional;
5. Demonstrar **projetos de modernização de dados da AWS em escala empresarial ou implementação de IA** bem-sucedidos, envolvendo modernização de dados e componentes de IA;
6. Oferecer serviços abrangentes com **metodologias e aceleradores documentados**, demonstrando a capacidade de atender todo o espectro de necessidades do cliente;
7. Demonstrar conhecimento **especializado em segmento de mercado** com estudos de caso documentados, destacando resultados comerciais mensuráveis alcançados por meio de dados da AWS e implementações de IA;
8. Demonstrar **experiência na utilização dos serviços de GenAI da AWS** para abordar e resolver problemas de negócios;
9. Manter um **programa ativo de inovação focado na AWS**;
10. Implantar e gerenciar **soluções de IoT na AWS** com competência e capacidade;





AWS SAP Workloads

Quem deve ler isto

Este relatório é valioso para fornecedores que oferecem serviços de implementação e integração do SAP na AWS no Brasil para entender sua posição no mercado e para empresas que buscam avaliar esses fornecedores. Neste quadrante, o ISG destaca a posição atual de mercado desses fornecedores que oferecem serviços de SAP na nuvem da AWS e como se diferenciam com base na amplitude de serviços e força de mercado.

Líderes de TI

Devem ler este relatório para comparar a competência dos fornecedores que gerenciam cargas de trabalho de SAP na AWS no Brasil. Os principais critérios técnicos incluem certificações e parcerias tanto da AWS quanto da SAP, experiência em provisionamento e operações, e a capacidade de fornecer suporte completo em segurança e conformidade que atenda aos padrões do setor.

Líderes de finanças, RH e HCM

Devem ler o relatório para avaliar a capacidade dos fornecedores de alinhar iniciativas de SAP na AWS com os objetivos de suas respectivas áreas, incluindo o desenvolvimento de novos processos e fluxos de negócios. Esses profissionais se beneficiam ao entender a experiência de um fornecedor, a competência SAP certificada relevante da AWS e a capacidade de otimizar processos de negócios integrando serviços SAP e AWS.

Profissionais de transformação digital

Devem ler o relatório para identificar parceiros que possuam capacidades em implementar, customizar e dar suporte a aplicativos SAP na AWS, além de otimizar o desempenho e desenvolver novos fluxos de negócios. A experiência deles na aplicação de princípios de DevOps, automação e design nativo da nuvem dentro do contexto SAP é fundamental para melhorar a agilidade e integrar dados e processos SAP com iniciativas mais amplas de transformação digital.

Profissionais de sourcing

Profissionais de sourcing devem ler o relatório para avaliar parceiros de serviços SAP na AWS, obtendo *insights* sobre as qualificações dos fornecedores, incluindo a competência SAP certificada pela AWS. Este relatório analisa a amplitude e profundidade do portfólio de serviços, referências de clientes e a capacidade do fornecedor de suportar aplicativos e serviços específicos do SAP na AWS, auxiliando na escolha do parceiro mais adequado para as necessidades das empresas.





Este quadrante avalia fornecedores que oferecem serviços para **cargas de trabalho SAP** na **AWS**. Essas empresas combinam capacidade de **consultoria** com expertise em **implementação** de processos, além de suporte especializado ao programa **RISE with SAP**.

Adriana Frantz



AWS SAP Workloads

Definição

Este quadrante avalia fornecedores de serviços que permitem provisionamento e operação contínua de sistemas SAP, como SAP HANA ou outras plataformas na AWS, junto com sua gestão central. Esses fornecedores ajudam empresas a implementar AWS como substituição de *hardware* ou extensão para suporte a IaaS. Os fornecedores de serviços neste quadrante também exploram AWS para RISE with SAP, que vem ganhando cada vez mais força à medida que empresas migram para estratégias que priorizam a nuvem. Eles otimizam, projetam e desenvolvem novos processos e fluxos de negócios como parte da gestão da plataforma, combinando seus serviços, como SAP e AWS. Este grupo seleto de fornecedores de serviços é responsável por implementar e garantir operações seguras.

Além de certificações relevantes da AWS, fornecedores de serviços neste quadrante exigem certificações e parcerias SAP para se manterem atualizados com produtos, tecnologias, licenciamento e desenvolvimentos de plataforma SAP. Também devem ser capazes de demonstrar impacto em cenários de TI, aplicativos e processos de negócios do cliente.

Critério de Elegibilidade

1. Implementar, personalizar, fornecer e dar suporte a serviços de aplicativos SAP por meio de um **portfólio de serviços amplo e profundo**;
2. Fornecer **recursos** para dar suporte às ofertas SAP na AWS, incluindo números e locais;
3. Aumentar a **conscientização** e oferecer suporte ao provisionamento de serviços e aplicativos SAP na AWS, incluindo a base de clientes;
4. Oferecer **referências** com forte reputação em aplicativos SAP, incluindo provisionamento de serviços e suporte na AWS;
5. Ganhar **experiência e certificações** relevantes, incluindo competência SAP certificada pela AWS;
6. Oferecer modelos de precificação adequados, maduros e adaptáveis;
7. **Alocar recursos dedicados** (incluindo unidades de negócios) para DevOps, automação e design de aplicativos nativos da nuvem;
8. Fornecer **suporte de segurança e conformidade de ponta a ponta**, garantindo que as cargas de trabalho SAP na AWS atendam aos regulamentos e padrões do setor;





AWS Brazil Public Sector — Technology Services

Quem deve ler isto

Este relatório é valioso para fornecedores que oferecem serviços AWS para o setor público no Brasil para entender sua posição no mercado e para empresas que buscam avaliar esses fornecedores. Neste quadrante, o ISG destaca a posição atual de mercado desses fornecedores baseado na profundidade de suas ofertas de serviços e em sua presença de mercado, e também como cada fornecedor aborda os desafios enfrentados pelas empresas da região.

Líderes de TI

Devem ler este relatório para identificar os fornecedores de serviços AWS que possuem as capacidades necessárias para atender às exigências das entidades do setor público no Brasil. O relatório analisa como esses fornecedores podem auxiliar as organizações governamentais a enfrentar desafios como a melhoria das operações, a redução de custos e o aumento da capacidade de atendimento, considerando as particularidades do setor.

Profissionais do setor público

Devem ler este relatório para compreender como os fornecedores de serviços parceiros da AWS podem atender suas necessidades e contribuir para a modernização de seus ambientes e a consecução de seus objetivos estratégicos. A competência dos parceiros em consultoria, desenvolvimento e serviços terceirizados combinadas com o conhecimento do negócio no setor público auxilia os órgãos do governo a enfrentar os desafios específicos enfrentados no Brasil.

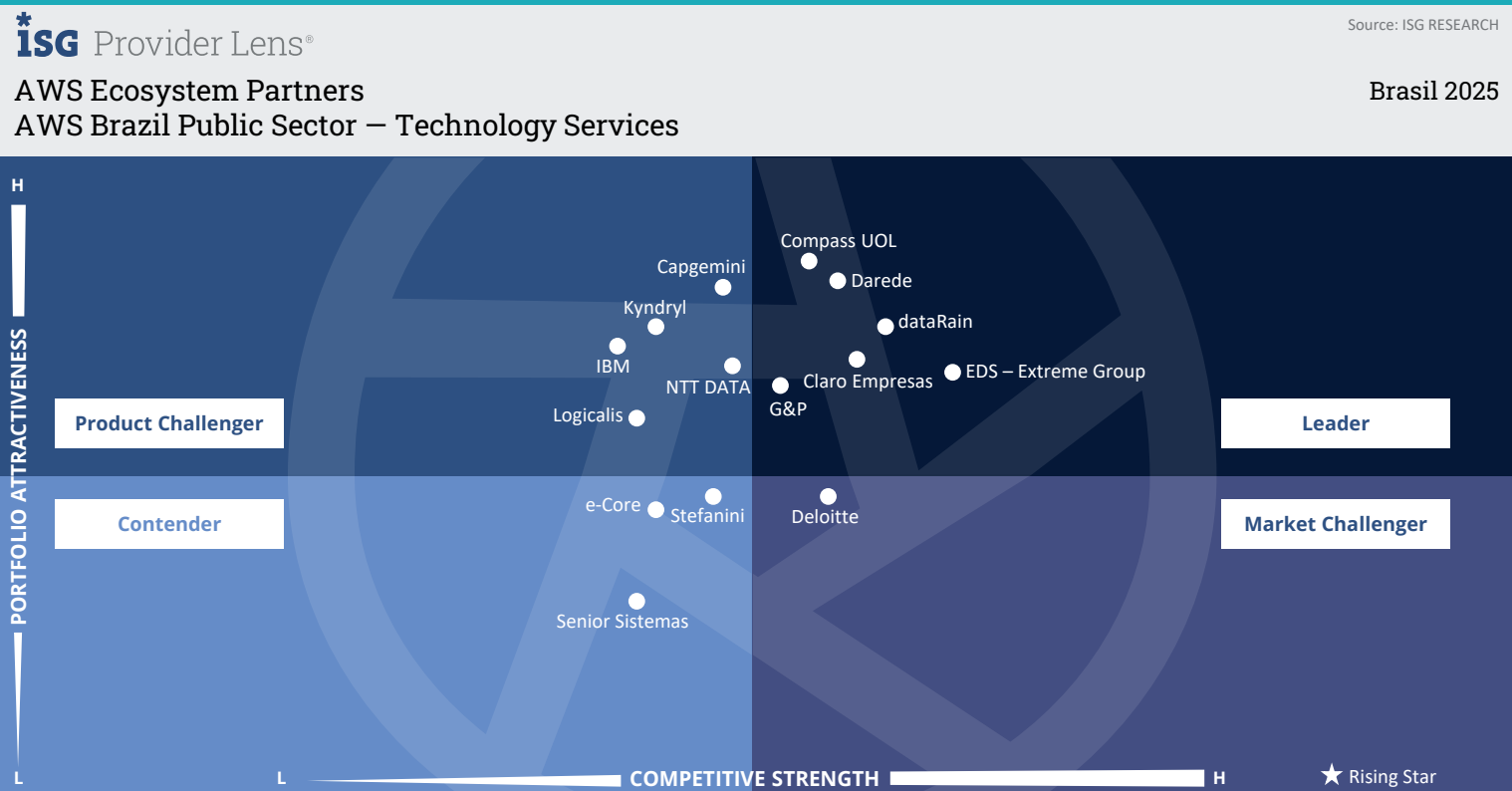
Líderes de desenvolvimento

Devem ler este relatório para entender como os fornecedores de serviços AWS podem acelerar a implementação de soluções inovadoras e eficientes no setor público brasileiro. O relatório oferece *insights* sobre as capacidades dos fornecedores e auxilia na tomada de decisões para identificar parcerias estratégicas, as melhores práticas do setor e para maximizar o valor das suas iniciativas de desenvolvimento.

Líderes operacionais e financeiros

Devem ler este relatório para avaliar como os fornecedores de serviços AWS podem auxiliar o setor público no Brasil a otimizar operações, reduzir custos e aumentar a eficiência no atendimento. Com o relatório, os líderes podem tomar decisões estratégicas sobre investimentos em tecnologia e selecionar parceiros que atendam às suas necessidades específicas e que contribuam para a modernização e eficácia das operações financeiras e operacionais no setor público.





Este quadrante destaca fornecedores com ampla expertise na **implantação** de soluções em **AWS**, especialmente criadas para atender às instituições do **setor público**, contribuindo para a **modernização tecnológica** e maior **qualidade** dos serviços prestados.

Adriana Frantz



Definição

Este quadrante examina fornecedores de serviços com parceria com AWS para desenvolver, habilitar e entregar capacitações exigidas por entidades do setor público no Brasil. As empresas neste setor enfrentam uma pressão para melhorar operações, reduzir custos e aumentar a capacidade de atendimento. O objetivo deste quadrante é identificar o fornecedor mais adequado para apoiar empresas do setor público a enfrentar desafios e modernizar ambientes. As necessidades e desafios de aquisição de tecnologia e serviços de entidades do setor público são similares aos de empresas comerciais, mas costumam ter necessidades restritivas de aquisição, pessoal e gestão de sistema operacional.

Os parceiros da AWS neste quadrante fornecem consultoria, desenvolvimento, serviços terceirizados e outros serviços de TI, com migração e modernização de aplicativos, serviços gerenciados, provisionamento e migração de carga de trabalho de ERP, análise avançada, IA, IA Generativa e ML.

Critério de Elegibilidade

1. Oferecer **roteiro de consultoria e inovações focadas na AWS**;
2. Detalhar o escopo e a disponibilidade dos **programas de capacitação para o sucesso do consumidor**;
3. Fornecer um amplo escopo de **ferramentas, tecnologias e serviços relevantes** (como Kubernetes, Docker, Istio e Envoy);
4. Oferecer design, construir e gerenciar **ambientes públicos e multinuvem**;
5. Demonstrar conhecimento e especialização em **DevOps, arquitetura de solução e migração de servidores**;
6. Oferecer **modelos de precificação** adequados, maduros e adaptáveis;
7. Envolver-se profundamente com a **migração e modernização de software** dos consumidores por meio da AWS;
8. Ganhar experiência e certificações e participar dos Programas de Parceiros da AWS, incluindo o AWS Public Sector Partner;
9. Fornecer **diversas referências confiáveis para serviços e soluções** em vários setores públicos usando a AWS;





Leader

“Combinando a robustez da AWS com sua longa experiência, a Claro Empresas atua como parceira estratégica na modernização digital do setor público brasileiro, oferecendo soluções escaláveis e seguras alinhadas às exigências de *compliance* do setor”

Adriana Frantz

Claro Empresas

Visão Geral

A Claro Empresas está sediada em São Paulo, Brasil. Em 2024, a empresa manteve o ritmo consistente e contínuo de crescimento de receita na comparação anual, com destaque para as plataformas de soluções digitais e mobilidade, impulsionadas por nuvem, um dos seus principais pilares. A companhia é parceira de nível Premier e um MSP experiente da AWS, com três competências, incluindo Government Consulting, o que representa o mais alto nível de reconhecimento para parceiros que atendem ao setor público em toda a jornada para a nuvem.

Pontos Fortes

Ênfase em segurança: a Claro Empresas implementa práticas robustas de conformidade e segurança que asseguram que os serviços e soluções oferecidos para o setor público atendam aos rigorosos padrões de excelência. Essas práticas fundamentam-se em pilares sólidos, como proteção de dados, conformidade regulatória e segurança operacional. Além disso, a empresa proporciona suporte integral para auditorias de conformidade e otimiza o processo de certificação para organizações do setor público, promovendo transparência e confiança.

Experiência no setor público: a Claro Empresas aproveita sua aliança com a AWS para fornecer soluções personalizadas que abordam os desafios do setor público

brasileiro em suas diferentes esferas.

Nos diversos casos de sucesso é possível comprovar a expertise da empresa na modernização da TI e das operações com infraestruturas e soluções de nuvem que garantem segurança e inovação.

Expertise profunda em otimização de nuvem: a Claro Empresas conta com gestão de nuvem de ponta a ponta e forte integração de práticas FinOps, ajudando os clientes a operar suas infraestruturas, além de otimizar continuamente seus ambientes AWS para aumentar a eficiência operacional, o desempenho e a segurança.

Ponto de Atenção

Há uma demanda crescente por soluções de IA e GenAI no setor público brasileiro devido às grandes oportunidades de redução de trabalhos manuais e melhoria da eficiência e qualidade. A Claro Empresas deve acelerar o desenvolvimento de soluções utilizando essas tecnologias para aproveitar o momento favorável do mercado.





Apêndice

O estudo de pesquisa "ISG Provider Lens® AWS Ecosystem Partners 2025" 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

Autor Principal:

Adriana Frantz

Editores:

TGT Consult

Analista de Pesquisa:

Gabriel Sobanski

Analista de Dados:

Akshay Rathore

Gerente de Projetos:

Monika Pathak

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. O ISG reconhece a passagem de tempo e os possíveis desenvolvimentos de mercado entre a investigação e a publicação, em termos de fusões e aquisições e reconhece que essas mudanças não serão refletidas nos relatórios deste estudo.

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 Partners
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



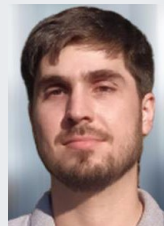
Adriana Frantz
Autor Principal

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 Pesquisa



Gabriel Sobanski
Analista de Pesquisa

Gabriel Sobanski é analista de pesquisa da ISG e autor do estudo Digital Business Innovation Services. Ele é responsável pelo suporte e coautoria dos estudos do ISG Provider Lens® sobre o Ecossistema ServiceNow, Ecossistema Salesforce, Ecossistema SAP, Nuvem pública, Serviços de data center em nuvem híbrida privada, Futuro do trabalho, Ecossistema AWS, Next-Gen ADM, Serviços digitais para Healthcare e IA Generativa. Gabriel apoia os analistas líderes no processo de pesquisa e é coautor do relatório de resumo global com tendências e percepções do mercado.

Ele também desenvolve conteúdo a partir de uma perspectiva empresarial. Gabriel está em sua função atual desde 2021. Antes dessa função, 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 de mercado, logística e indústria.





Patrocinador do estudo

Aman Munglani
Director Senior y Analista Principal

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 e cenários competitivos aplicáveis.



Proprietário do produto IPL

Jan Erik Aase
Sócio e Diretor Global – ISG Provider Lens®

O Sr. Aase possui uma vasta experiência na implementaç.º e investigaç.º da integraç.º e gest.º 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 gest.º de fornecedores, identificando ineficiências nos processos actuais e aconselhando a indústria. Jan Erik tem experiência em todos os quatro lados do ciclo de vida do sourcing e da gest.º de fornecedores - como cliente, analista do sector, 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 sector e fazer recomendaç.ºes 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, ligue para +1.203.454.3900 ou visite research.isg-one.com.

ISG

O ISG (Nasdaq: III) é uma empresa global de pesquisa e consultoria tecnológica centrada em IA. Um parceiro confiável para mais de 900 clientes, incluindo 75 das 100 maiores empresas do mundo, o ISG é líder de longa data em sourcing de tecnologia e serviços empresariais que agora está na vanguarda da alavancagem da IA para ajudar organizações a alcançar excelência operacional e crescimento mais rápido.

A empresa, fundada em 2006, é conhecida por seus dados de mercado proprietários, conhecimento profundo dos ecossistemas de fornecedores e pela especialização de seus 1.600 profissionais em todo o mundo trabalhando juntos para ajudar os clientes a maximizarem o valor de seus investimentos em tecnologia.

Para mais informações visite isg-one.com.





OUTUBRO DE, 2025

REPORT: AWS ECOSYSTEM PARTNERS