HDI CLUB

RADAR HDI DE SERVIÇOS DE TI

Quem vende serviços de tecnologia para o setor público brasileiro, quanto esse mercado realmente paga e como 54 prestadores privados se posicionam.

EDIÇÃO PILOTO | ANO-BASE 2025 | DADOS PÚBLICOS | OUTUBRO DE 2026

O QUE ESTE RELATÓRIO RESPONDE

QUAL É O MERCADO QUE DE FATO SE DISPUTA

Quanto do gasto público em TIC está fora de licitação e quanto sobra para o prestador privado.

ONDE O PREÇO RESISTE E ONDE CAI

Volume e deságio por segmento, de nuvem e licenciamento a impressão e telecom.

COMO OS PRESTADORES SE POSICIONAM

54 empresas medidas em capacidade de entrega e continuidade da relação com o comprador.

R$ 27,97 bi
HOMOLOGADO EM SERVIÇOS DE TIC

26.041
ITENS DE CONTRATAÇÃO

4.190
GRUPOS ECONÔMICOS

54
PRESTADORES NO RADAR

THIAGO CASERTA
Anfitrião do HDI Club
Executivo da Magalu Cloud

THIAGO DE MARCO
Anfitrião do HDI Club
CEO da HDI Brasil

DOCUMENTO DE CIRCULAÇÃO RESTRITA

POR QUE FIZEMOS ESTE RELATÓRIO

01

NOTA DOS AUTORES

Escrita pelos dois anfitriões do HDI Club. É a única parte opinativa do documento.

Este é o primeiro Radar do HDI Club. Ele nasceu de uma frase que ouvimos de um CEO de um provedor grande: ele estava cansado de ir a eventos falar de boas práticas e o cliente final não saber do que se tratava.

O problema por trás da frase é de informação. Quem compra serviço de TI no Brasil tem pouca referência pública para comparar fornecedor, preço e entrega. Quem vende tem menos ainda para saber onde está em relação aos concorrentes. As duas pontas decidem no escuro, e isso custa margem de um lado e resultado do outro.

Começamos pelo único lugar onde existe contrato aberto: a compra pública. Tudo o que está aqui veio do Portal Nacional de Contratações Públicas e do cadastro da Receita Federal. Não pedimos nada a nenhum fornecedor, não há questionário, não há patrocínio e nenhuma empresa pagou para aparecer. O método está descrito na íntegra no capítulo 9 e não muda até a próxima edição.

Esta edição tem limites claros, e preferimos listá-los a escondê-los. Ela cobre compra pública, não o mercado privado. Ela usa recompra como medida de relação, não a avaliação do cliente. E ela sai antes de o direito de resposta ser exercido, porque é uma edição piloto de circulação restrita.

Se você é prestador e aparece aqui, os números da sua linha vieram de contratos públicos seus. Se encontrar divergência, escreva para contato@hdiclub.com.br. Corrigimos e registramos a correção.

Thiago Caserta

THIAGO CASERTA

Anfitrião do HDI Club · Executivo da Magalu Cloud
Fundador da Kumulus e da Movestax

Thiago De Marco

THIAGO DE MARCO

Anfitrião do HDI Club · CEO da HDI Brasil
Vinte anos à frente da operação da HDI no país

CONTEÚDO

01 TAMANHO E COMPOSIÇÃO DO MERCADO 4
02 O NÚCLEO DISPUTÁVEL 5
03 DISTRIBUIÇÃO POR SEGMENTO 6
04 GEOGRAFIA E CONCENTRAÇÃO DA DEMANDA 7
05 O RADAR: CONSTRUÇÃO E LEITURA 8
06 OS QUATRO QUADRANTES 10
07 OS 54 PRESTADORES 11
08 IMPLICAÇÕES PARA PRESTADORES DE SERVIÇO 14
09 METODOLOGIA 15
10 LIMITES DESTA EDIÇÃO 16

06

RESUMO EXECUTIVO

PRINCIPAIS CONCLUSÕES

1 QUATRO DE CADA DEZ REAIS NÃO PASSAM POR DISPUTA

Das empresas que venderam serviços de TIC ao setor público em 2025, as estatais de tecnologia levaram R$ 12,19 bi, ou 43,6% do total. São empresas públicas e sociedades de economia mista contratadas em regime próprio. Para efeito de mercado endereçável, esse valor sai da conta. Capítulo 1.

2 NO NÚCLEO DE SERVIÇOS GERENCIADOS A CONCENTRAÇÃO ESTATAL É MAIOR

Nos oito grupos do catálogo onde um prestador de serviços gerenciados de fato vende, o mercado é de R$ 15,14 bi e a participação estatal sobe para 57,6%. O valor disputado pelos 54 prestadores deste Radar é de R$ 2,33 bi. Capítulo 2.

3 NUVEM E LICENCIAMENTO JÁ SUPERAM SERVIÇO COM PESSOAS

Computação em nuvem somou R$ 5,58 bi e licenciamento R$ 5,74 bi, juntos 40% do mercado, com deságio mediano abaixo de 5%. Em impressão e telecom, onde a mão de obra pesa, o deságio mediano é de 33,4% e 22,7%. Capítulo 3.

4 A DEMANDA ESTÁ CONCENTRADA EM BRASÍLIA E A OFERTA ACOMPANHA

O Distrito Federal responde por 46,1% do valor contratado. É a razão de 17 dos 54 prestadores do Radar terem sede no DF e de 15 em São Paulo. Capítulo 4.

5 O LADO DO COMPRADOR É PULVERIZADO E POUCO MADURO

Foram 1.832 compradores distintos, com item mediano de R$ 18 mil. Dos 4.190 grupos econômicos vencedores, 47% ganharam um único item no ano. Capítulos 4 e 8.

6 RECORRÊNCIA SEPARA OS PRESTADORES MAIS DO QUE TAMANHO

A taxa mediana de recompra no Radar é de 50%. No quadrante de líderes vai de 60% a 100%. Há prestadores com alcance nacional e recompra abaixo de 20%, o que descreve um negócio de licitação e não de serviço continuado. Capítulos 5 e 6.

01

CAPÍTULO 01

TAMANHO E COMPOSIÇÃO DO MERCADO

27,97 bi

REAIS HOMOLOGADOS EM SERVIÇOS DE TIC EM 2025

26.041 itens · 4.190 fornecedores · 1.832 compradores

O número bruto engana. Três fatias precisam ser separadas antes de qualquer leitura de mercado endereçável.

Classificamos cada um dos 4.190 grupos econômicos vencedores pela natureza jurídica e pela atividade econômica principal registradas na Receita Federal. A primeira fatia a sair são as estatais de tecnologia, empresas públicas e sociedades de economia mista que atendem a administração em regime próprio: R$ 12,19 bi. A segunda são empresas cuja atividade principal está fora de tecnologia, quase toda ela contratos de transferência de tecnologia farmacêutica que o catálogo oficial classifica dentro de TIC: R$ 3,38 bi. A terceira são as operadoras de telecom, que competem num mercado próprio: R$ 1,41 bi.

Feitas as três exclusões, o mercado em que um prestador privado de serviços de TI efetivamente disputa é de **R$ 10,99 bi**, pouco mais de um terço do valor de manchete. É esse número que deve orientar meta comercial.

FIGURA 1 VALOR HOMOLOGADO POR TIPO DE FORNECEDOR

TIPO DE FORNECEDOR	VALOR HOMOLOGADO	PARTICIPAÇÃO
Estatal de tecnologia	R$ 12,19 bi	43,6%
Software	R$ 5,09 bi	18,2%
Serviços de TI	R$ 3,56 bi	12,7%
Fora de TI	R$ 3,38 bi	12,1%
Revenda e locação	R$ 1,79 bi	6,4%
Operadora de telecom	R$ 1,41 bi	5,1%
Sem registro público	R$ 414 mi	1,5%
Fundação ou associação	R$ 142 mi	0,5%
Total	R$ 27,97 bi	100,0%

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. Itens homologados no PNCP em 2025, seção 1 do catálogo de serviços. Classificação por natureza jurídica e CNAE principal na Receita Federal.

R$ 10,99 bi

MERCADO ENDEREÇÁVEL POR PRESTADOR PRIVADO

43,6%

DO TOTAL FOI PARA ESTATAIS DE TECNOLOGIA

12,1%

FOI PARA EMPRESAS DE FORA DE TECNOLOGIA

02

CAPÍTULO 02

O NÚCLEO DISPUTÁVEL

58%

PARTICIPAÇÃO ESTATAL NO NÚCLEO DE SERVIÇOS GERENCIADOS

Contra 44% no mercado total de TIC.

Nem todo serviço de TIC é vendido por um prestador de serviços gerenciados. Isolamos oito dos 28 grupos do catálogo para medir o mercado que interessa a esse perfil de empresa.

São eles: gerenciamento de TIC, hospedagem, infraestrutura, manutenção e instalação de equipamentos, integração de sistemas, instalação e configuração de software, serviços auxiliares e computação em nuvem. O núcleo somou R$ 15,14 bi em 2025, 54,1% do mercado total.

A concentração estatal nele é maior que no agregado. O motivo é conhecido: hospedagem e gerenciamento de infraestrutura da administração federal são contratados diretamente de empresas públicas de processamento de dados, sem licitação, em contratos de valor alto e prazo longo.

> Descontadas estatais, fundações, operadoras e empresas de fora de TI, sobram **R$ 5,12 bi** no núcleo. Desse montante, R$ 2,33 bi foram para os 54 prestadores deste Radar. O restante está pulverizado entre centenas de empresas com um ou dois contratos pequenos no ano.

FIGURA 2 NÚCLEO DE SERVIÇOS GERENCIADOS POR TIPO DE FORNECEDOR

TIPO DE FORNECEDOR	VALOR	PARTICIPAÇÃO
Estatal de tecnologia	R$ 8,72 bi	57,6%
Serviços de TI	R$ 2,34 bi	15,4%
Software	R$ 2,16 bi	14,2%
Fora de TI	R$ 1,16 bi	7,7%
Revenda e locação	R$ 481 mi	3,2%
Sem registro público	R$ 145 mi	1,0%
Operadora de telecom	R$ 89 mi	0,6%
Fundação ou associação	R$ 51 mi	0,3%
Total do núcleo	R$ 15,14 bi	100,0%

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. Grupos 131, 161 a 166 e 168 do catálogo de serviços.

FIGURA 3 OS OITO MAIORES GRUPOS DE SERVIÇO DO CATÁLOGO

CÓD.	GRUPO DE SERVIÇO	VALOR	ITENS
131	Computação em nuvem	R$ 5,58 bi	2.185
182	Licenciamento e transferência de tecnologia	R$ 5,50 bi	6.337
163	Hospedagem de TIC	R$ 3,43 bi	448

03

CAPÍTULO 03

DISTRIBUIÇÃO POR SEGMENTO

33%

DESÁGIO MEDIANO EM OUTSOURCING DE IMPRESSÃO

Contra 4,2% em serviços gerenciados e 4,5% em nuvem.

A leitura cruzada de volume e deságio mostra dois mercados com dinâmicas opostas dentro do mesmo setor.

O deságio é a diferença entre o valor que o órgão estimou e o que efetivamente homologou, medido item a item e reportado pela mediana. Usamos a mediana porque o campo de valor estimado contém erros de preenchimento em alguns registros, e uma razão entre totais seria contaminada por eles.

Onde o preço não cai. Nuvem, licenciamento e serviços gerenciados concentram 75% do mercado com deságio mediano abaixo de 5%. Em metade dos itens desses segmentos o órgão pagou praticamente o que havia estimado. São contratos definidos por especificação técnica e, em boa parte, por fornecedor único ou credenciamento.

Onde o preço cai. Impressão e telecom são os dois segmentos onde a disputa derruba preço de forma consistente. São serviços padronizados, com muitos fornecedores aptos e unidade de medida clara: página impressa e circuito contratado. É o perfil de mercado em que margem só vem de escala operacional.

FIGURA 4 VALOR, VOLUME E DESÁGIO MEDIANO POR SEGMENTO

SEGMENTO	VALOR	ITENS	DESÁGIO MEDIANO
Serviços gerenciados, suporte e infraestrutura	R$ 9,56 bi	5.755	4,2%
Licenciamento e arrendamento	R$ 5,74 bi	7.007	3,8%
Nuvem	R$ 5,58 bi	2.185	4,5%
Software: desenvolvimento e sustentação	R$ 2,60 bi	1.091	0,0%
Consultoria e projetos	R$ 2,13 bi	805	0,0%
Telecom e conectividade	R$ 1,84 bi	5.681	22,7%
Outsourcing de impressão	R$ 480 mi	1.763	33,4%
Certificação digital	R$ 43 mi	1.754	0,0%

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. Deságio mediano = mediana de (1 − valor homologado ÷ valor estimado) por item.

04

CAPÍTULO 04

GEOGRAFIA E CONCENTRAÇÃO DA DEMANDA

46%

DO VALOR CONTRATADO SAI DE BRASÍLIA

São Paulo responde por 18,0% e Rio de Janeiro por 13,2%. Os três somam 77,3%.

A concentração não é só efeito da capital federal: unidades de compra centralizada contratam em Brasília para órgãos espalhados pelo país.

O Centro de Serviços Compartilhados e o Centro de Aquisições Específicas, as duas maiores unidades compradoras do ano, contrataram R$ 6,14 bi em 247 itens. É um comprador grande e técnico, num mercado cuja mediana de item é de R$ 18 mil.

Do lado da oferta, a distribuição acompanha a demanda: dos 54 prestadores do Radar, 17 têm sede no Distrito Federal, 15 em São Paulo e 10 em Santa Catarina. Nenhum estado do Norte ou do Nordeste aparece com mais de dois. Para um prestador fora desses polos, a leitura prática é que presença local vale pouco e capacidade de atender à distância vale muito.

FIGURA 5 DEZ ESTADOS COM MAIOR VOLUME DE COMPRA

UF	VALOR	%
DF	R$ 12,89 bi	46,1%
SP	R$ 5,03 bi	18,0%
RJ	R$ 3,68 bi	13,2%
ES	R$ 880 mi	3,1%
AL	R$ 804 mi	2,9%
PR	R$ 698 mi	2,5%
PA	R$ 644 mi	2,3%
PI	R$ 409 mi	1,5%
MG	R$ 384 mi	1,4%
SC	R$ 333 mi	1,2%

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. UF da unidade compradora.

FIGURA 6 OITO UNIDADES QUE MAIS CONTRATARAM

UNIDADE COMPRADORA	VALOR	ITENS
Centro De Serviços Compartilhados	R$ 3,89 bi	41
Centro De Aquisições Especificas	R$ 2,25 bi	206
Conselho Federal De Engenharia E Agronomia	R$ 1,76 bi	37
Coordenação Geral De Rec. Logisticos - Mtps	R$ 1,52 bi	52
Subsecretaria De Tec Informação E Comunicação	R$ 763 mi	52
Eal-Agencia De Modernizacao Da Gest. Processo	R$ 655 mi	122
Esp-Diretoria De Administração	R$ 611 mi	31
Subsecretaria De Assuntos Administrativos	R$ 513 mi	63

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026.

05

CAPÍTULO 05

O RADAR: CONSTRUÇÃO E LEITURA

54

PRESTADORES PRIVADOS MEDIDOS

De 2.153 grupos econômicos ativos no núcleo em 2025, 54 cumprem as quatro condições de entrada.

O Radar posiciona 54 prestadores privados em dois eixos calculados apenas com dado público. Nenhum fornecedor foi consultado e nenhum critério é subjetivo.

Capacidade de entrega mede porte e alcance no núcleo de serviços gerenciados. Composição: 35% valor homologado em escala logarítmica, 25% número de compradores distintos em escala logarítmica, 20% número de estados atendidos, 10% amplitude de grupos de serviço e 10% anos de empresa, com teto de 30 anos.

Tração com o comprador mede continuidade da relação. Composição: 40% taxa de recompra pelo mesmo órgão no ano, 20% frequência de itens em escala logarítmica, 20% crescimento do segundo semestre sobre o primeiro com teto de três vezes e 20% presença nos dois semestres.

Cada componente é normalizado de 0 a 100 dentro da amostra, de modo que a posição é sempre relativa aos pares e não a um padrão absoluto. Os cortes que dividem os quadrantes são as medianas da própria amostra: 34,7 em capacidade de entrega e 60,9 em tração com o comprador.

> **O que a posição não diz.** O Radar mede a atuação em compra pública em 2025, não a empresa inteira. Um prestador no quadrante de entrantes pode ser excelente num nicho privado; o que a figura registra é que, nesse mercado e nesse ano, ele ainda não tinha escala nem recorrência comparáveis às dos pares.

FIGURA 7 CRITÉRIO DE ENTRADA NO RADAR

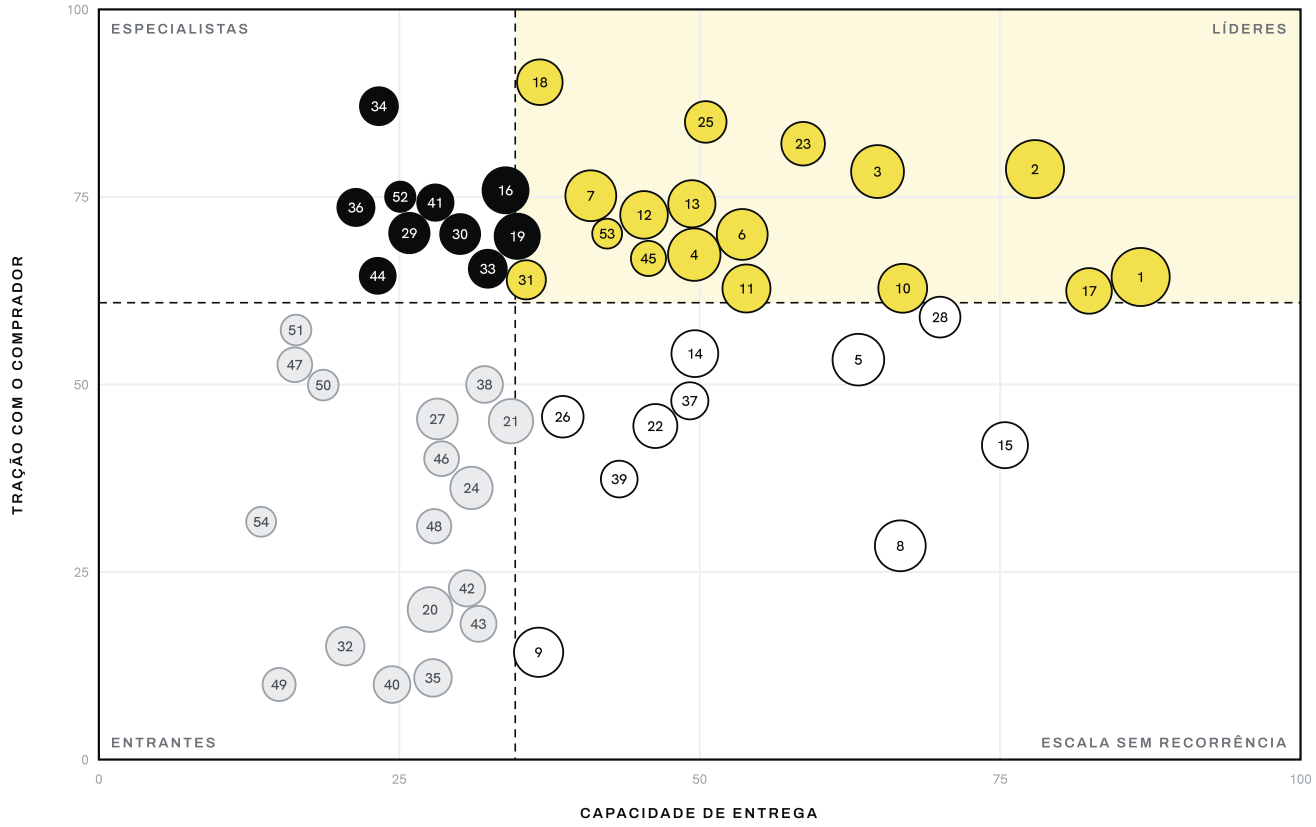
CONDIÇÃO	CORTE	POR QUE EXISTE
Valor homologado no núcleo	R$ 3 milhões	Abaixo disso a atuação é pontual e um único contrato distorce a posição.
Itens ganhos no ano	5	Frequência mínima para que o índice não dependa de um evento isolado.
Compradores distintos	3	A taxa de recompra não tem significado com um ou dois órgãos.
Natureza do fornecedor	Privado	Ficam fora estatais, fundações, operadoras de telecom e empresas de fora de TI.

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. Dos 2.153 grupos econômicos ativos no núcleo em 2025, 54 cumprem as quatro condições.

05

FIGURA 7

RADAR HDI DE SERVIÇOS DE TI



Líderes · Especialistas · Escala sem recorrência · Entrantes · Área da bolha proporcional ao valor homologado

1	Brasoftware Informática	19	Central It Tecnologia	37	Hardlink Informática
2	Lanlink Soluções	20	Clear Tecnologia	38	Advanta Sistemas
3	Ntsec Soluções	21	Supriservice Informática	39	Mcr Sistemas
4	Connectcom Teleinformática	22	Ntt Brasil Comércio	40	Servix Informática
5	G4F Soluções Corporativas	23	Oracle Brasil Sistemas	41	Alltech Soluções
6	Safetec Informática	24	Lta-Rh Informática Comércio	42	Ilha Service Tecnologia
7	Positivo S+ Soluções	25	Teltec Solutions	43	Totvs
8	Gpbr Participações Ltda.	26	Clm Software Comércio	44	Lanlink Serviços
9	Ths Tecnologia Informação	27	Wyntech Serviços	45	Seprol It Services
10	Decision Serviços	28	Dell Computadores	46	Teletex Computadores
11	Softplan Planejamento	29	Niva Tecnologia	47	Datagroup Tecnologia
12	Arvvo Tecnologia Consultoria	30	Add Value Participações	48	Zoomtech
13	Interop Informática	31	America Tecnologia	49	Reeducation Consultoria
14	Vs Data Comércio	32	Global Ip Tecnologia	50	Digitro Tecnologia
15	Compwire Informática	33	Betha Sistemas	51	Telesul Telecomunicações
16	Xertica Brasil	34	Amazon Informática	52	Ktree Penso Tecnologia
17	Implanta Informática	35	Em2 It Solutions	53	Park Place Technologies
18	Approach Tecnologia	36	Blue Eye Soluções	54	Plugnet Comércio

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. Ano-base 2025. Cada bolha é um grupo econômico, numerada pela ordem de valor homologado no núcleo, a mesma numeração da tabela do capítulo 7. As bolhas foram afastadas o mínimo necessário para que todas fiquem visíveis, com deslocamento máximo equivalente a 1,6 ponto do eixo; os valores exatos estão no capítulo 7.

06

CAPÍTULO 06

OS QUATRO QUADRANTES

17

PRESTADORES NO QUADRANTE DE LÍDERES

Os quadrantes descrevem posições, não qualidade.

Um prestador no quadrante de entrantes pode ser excelente num nicho. O que o Radar diz é que, na compra pública de 2025, ele ainda não tinha escala nem recorrência comparáveis às dos pares.

17 **LÍDERES**

Acima da mediana nos dois eixos. Combinam volume, presença em vários estados e recompra alta. Brasoftware Informática, Lanlink Soluções, Ntsec Soluções, Connectcom Teleinformática, Safetec Informática, Positivo S+ Soluções.

10 **ESPECIALISTAS**

Tração alta com escala menor. Atendem poucos órgãos e voltam a vender para eles com frequência. É o perfil de quem domina um nicho técnico ou uma carteira fiel. Xertica Brasil, Central It Tecnologia, Niva Tecnologia, Add Value Participações, Betha Sistemas, Amazon Informática.

10 **ESCALA SEM RECORRÊNCIA**

Volume e alcance acima da mediana, recompra abaixo. Ganham em muitos órgãos e voltam em poucos. Em geral são fabricantes, distribuidores e integradores que vendem projeto, não serviço continuado. G4F Soluções Corporativas, Gpbr Participações Ltda., Ths Tecnologia Informação, Vs Data Comércio, Compwire Informática, Ntt Brasil Comércio.

17 **ENTRANTES**

Abaixo da mediana nos dois eixos, dentro de um grupo que já passou do corte mínimo de R$ 3 milhões. São empresas em construção de carteira pública. Clear Tecnologia, Supriservice Informática, Lta-Rh Informática Comércio, Wyntech Serviços, Global Ip Tecnologia, Em2 It Solutions.

FIGURA 8 PERFIL MEDIANO DE CADA QUADRANTE

QUADRANTE	PRESTADORES	VALOR SOMADO	VALOR MEDIANO	COMPRADORES	RECOMPRA	ESTADOS
Líderes	**17**	R$ 1,50 bi	R$ 58 mi	7	67%	6
Especialistas	**10**	R$ 167 mi	R$ 12 mi	4	71%	3
Escala sem recorrência	**10**	R$ 465 mi	R$ 38 mi	10	40%	6
Entrantes	**17**	R$ 207 mi	R$ 9 mi	4	33%	3

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. Valores medianos por quadrante.

07

CAPÍTULO 07

OS 54 PRESTADORES

54

PRESTADORES PRIVADOS NO NÚCLEO

Ordenados por valor homologado. A numeração é a mesma da Figura 7.

Recompra é a parcela dos órgãos compradores daquele prestador que contrataram mais de uma vez em 2025.

FIGURA 8 PRESTADORES PRIVADOS NO NÚCLEO DE SERVIÇOS GERENCIADOS

	PRESTADOR	VALOR	ITENS	COMPR.	RECOMPRA	UFS	SEDE	ENTREGA	TRAÇÃO	QUADRANTE
1	Brasoftware Informática	R$ 323 mi	116	21	67%	8	SP	85,7	63,9	Líderes
2	Lanlink Soluções	R$ 315 mi	78	13	62%	9	DF	77,9	78,7	Líderes
3	Ntsec Soluções	R$ 138 mi	49	9	67%	6	DF	64,8	78,4	Líderes
4	Connectcom Teleinformática	R$ 126 mi	22	5	80%	3	SP	49,8	69,7	Líderes
5	G4F Soluções Corporativas	R$ 110 mi	55	10	40%	7	DF	63,2	53,3	Escala s/ recorr.
6	Safetec Informática	R$ 98 mi	13	5	60%	5	PE	51,9	68,9	Líderes
7	Positivo S+ Soluções	R$ 97 mi	18	6	100%	2	DF	41,5	73,1	Líderes
8	Gpbr Participações Ltda.	R$ 95 mi	14	13	8%	7	SP	66,7	28,5	Escala s/ recorr.
9	Ths Tecnologia Informação	R$ 75 mi	6	3	33%	3	DF	36,6	14,3	Escala s/ recorr.
10	Decision Serviços	R$ 69 mi	29	11	73%	6	DF	67,0	62,7	Líderes
11	Softplan Planejamento	R$ 60 mi	15	7	43%	5	SC	53,9	62,8	Líderes
12	Arvvo Tecnologia Consultoria	R$ 58 mi	20	6	83%	6	DF	45,8	72,5	Líderes
13	Interop Informática	R$ 54 mi	29	5	80%	5	RS	48,7	72,4	Líderes
14	Vs Data Comércio	R$ 50 mi	15	5	60%	5	SC	49,6	54,1	Escala s/ recorr.
15	Compwire Informática	R$ 44 mi	29	13	31%	11	PR	75,4	41,9	Escala s/ recorr.
16	Xertica Brasil	R$ 43 mi	25	6	67%	3	SP	34,0	74,9	Especialistas
17	Implanta Informática	R$ 42 mi	248	19	37%	13	DF	83,4	62,9	Líderes
18	Approach Tecnologia	R$ 40 mi	37	4	100%	4	SC	36,7	90,3	Líderes

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. Valores de 2025 restritos aos oito grupos do núcleo. Razão social conforme a Receita Federal, sem o sufixo societário.

07

CAPÍTULO 07

OS 54 PRESTADORES CONTINUAÇÃO

CONTINUAÇÃO

Posições 19 a 36.

Entrega e tração são os dois índices do Radar, de 0 a 100, calculados dentro da amostra.

FIGURA 9 PRESTADORES PRIVADOS NO NÚCLEO DE SERVIÇOS GERENCIADOS · CONTINUAÇÃO

	PRESTADOR	VALOR	ITENS	COMPR.	RECOMPRA	UFS	SEDE	ENTREGA	TRAÇÃO	QUADRANTE
19	Central It Tecnologia	R$ 37 mi	22	4	75%	3	DF	34,6	69,9	Especialistas
20	Clear Tecnologia	R$ 37 mi	20	3	33%	3	AM	28,0	20,4	Entrantes
21	Supriservice Informática	R$ 34 mi	5	3	33%	2	ES	34,3	45,1	Entrantes
22	Ntt Brasil Comércio	R$ 31 mi	7	5	40%	4	SP	46,6	44,8	Escala s/ recorr.
23	Oracle Brasil Sistemas	R$ 30 mi	36	10	80%	7	SP	58,6	82,1	Líderes
24	Lta-Rh Informática Comércio	R$ 24 mi	5	3	33%	2	RS	31,0	36,2	Entrantes
25	Teltec Solutions	R$ 22 mi	75	9	78%	7	SC	50,5	85,0	Líderes
26	Clm Software Comércio	R$ 21 mi	11	4	50%	4	SP	38,6	45,7	Escala s/ recorr.
27	Wyntech Serviços	R$ 18 mi	11	4	50%	3	SC	28,2	45,0	Entrantes
28	Dell Computadores	R$ 18 mi	34	17	41%	12	RS	69,9	59,1	Escala s/ recorr.
29	Niva Tecnologia	R$ 17 mi	12	3	67%	2	DF	26,2	71,2	Especialistas
30	Add Value Participações	R$ 16 mi	18	5	60%	2	SP	29,8	70,6	Especialistas
31	America Tecnologia	R$ 14 mi	13	6	50%	3	DF	34,7	64,9	Líderes
32	Global Ip Tecnologia	R$ 12 mi	7	3	33%	1	DF	20,5	15,1	Entrantes
33	Betha Sistemas	R$ 12 mi	70	4	75%	3	SC	33,3	65,3	Especialistas
34	Amazon Informática	R$ 12 mi	20	3	100%	3	PA	23,3	87,1	Especialistas
35	Em2 It Solutions	R$ 11 mi	6	4	25%	3	SP	27,8	10,9	Entrantes
36	Blue Eye Soluções	R$ 10 mi	10	4	75%	1	DF	21,4	73,6	Especialistas

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. Valores de 2025 restritos aos oito grupos do núcleo. Razão social conforme a Receita Federal, sem o sufixo societário.

07

CAPÍTULO 07

OS 54 PRESTADORES CONTINUAÇÃO

CONTINUAÇÃO

Posições 37 a 54.

Entrega e tração são os dois índices do Radar, de 0 a 100, calculados dentro da amostra.

FIGURA 10 PRESTADORES PRIVADOS NO NÚCLEO DE SERVIÇOS GERENCIADOS · CONTINUAÇÃO

	PRESTADOR	VALOR	ITENS	COMPR.	RECOMPRA	UFS	SEDE	ENTREGA	TRAÇÃO	QUADRANTE
37	Hardlink Informática	R$ 10 mi	24	14	43%	6	RS	48,9	47,5	Escala s/ recorr.
38	Advanta Sistemas	R$ 10 mi	34	4	50%	4	SP	32,1	50,0	Entrantes
39	Mcr Sistemas	R$ 10 mi	23	9	22%	6	DF	43,3	37,4	Escala s/ recorr.
40	Servix Informática	R$ 10 mi	5	4	25%	3	DF	24,4	10,0	Entrantes
41	Alltech Soluções	R$ 9 mi	31	4	100%	4	DF	27,7	73,0	Especialistas
42	Ilha Service Tecnologia	R$ 9 mi	6	4	50%	4	SC	30,5	20,9	Entrantes
43	Totvs	R$ 8 mi	10	5	40%	3	SP	31,3	19,6	Entrantes
44	Lanlink Serviços	R$ 8 mi	12	4	50%	4	PE	23,2	64,5	Especialistas
45	Seprol It Services	R$ 7 mi	20	6	50%	8	SC	47,1	67,1	Líderes
46	Teletex Computadores	R$ 7 mi	6	4	25%	4	PR	28,5	40,5	Entrantes
47	Datagroup Tecnologia	R$ 7 mi	9	3	67%	4	SP	16,4	53,2	Entrantes
48	Zoomtech	R$ 6 mi	6	5	20%	4	SC	27,9	31,1	Entrantes
49	Reeducation Consultoria	R$ 5 mi	5	4	25%	4	SP	15,0	10,0	Entrantes
50	Digitro Tecnologia	R$ 4 mi	5	4	25%	2	SC	18,6	50,0	Entrantes
51	Telesul Telecomunicações	R$ 3 mi	14	3	67%	2	SP	16,4	56,6	Entrantes
52	Ktree Penso Tecnologia	R$ 3 mi	24	6	67%	4	SP	25,3	74,7	Especialistas
53	Park Place Technologies	R$ 3 mi	43	15	53%	7	DF	42,0	72,4	Líderes
54	Plugnet Comércio	R$ 3 mi	5	4	25%	4	ES	13,5	31,7	Entrantes

Fonte: Radar HDI de Serviços, 2026. Valores de 2025 restritos aos oito grupos do núcleo. Razão social conforme a Receita Federal, sem o sufixo societário.

08

CAPÍTULO 08

IMPLICAÇÕES PARA PRESTADORES DE SERVIÇO

05

LEITURAS PRÁTICAS

Valem para quem já vende ao setor público e para quem estuda entrar.

1 DIMENSIONE A META PELO MERCADO DISPUTÁVEL, NÃO PELO TOTAL

O número que circula em apresentação comercial é o total de TIC. O que importa para um prestador privado de serviços gerenciados é R$ 5,12 bi, o núcleo descontadas estatais, fundações, operadoras e empresas de fora de TI. Desse montante, R$ 2,33 bi foram para os 54 prestadores que cumprem o corte mínimo deste Radar.

2 TRATE RECOMPRA COMO INDICADOR COMERCIAL, NÃO COMO CONSEQUÊNCIA

A taxa mediana de recompra no Radar é de 50%. No quadrante de líderes ela vai de 60% a 100%. A diferença entre um prestador de R$ 40 milhões no quadrante de líderes e outro de R$ 100 milhões em escala sem recorrência não é tamanho, é a decisão de investir em permanecer no órgão depois da entrega.

3 O SEGUNDO E O TERCEIRO ESTADO MUDAM MAIS A POSIÇÃO QUE UM CONTRATO GRANDE

Os prestadores no topo do eixo de entrega atendem de 8 a 13 estados, contra uma mediana de 5 compradores no conjunto. Como o eixo de capacidade pesa alcance geográfico em 20%, abrir praça nova move a posição mais do que ampliar faturamento no mesmo cliente.

4 ESCOLHA O SEGMENTO PELA DINÂMICA DE PREÇO, NÃO PELO TAMANHO

Impressão e telecom têm deságio mediano de 33,4% e 22,7%: são mercados de escala operacional, não de margem. Nuvem, licenciamento e serviços gerenciados fecham abaixo de 5% de deságio. Entrar em impressão para ganhar volume costuma custar a margem que o serviço gerenciado sustenta.

5 O COMPRADOR DESPREPARADO É PROBLEMA E É OPORTUNIDADE

Com 1.832 compradores, item mediano de R$ 18 mil e 47% dos fornecedores com um único item no ano, boa parte da demanda vem de quem compra pouco e sem método. Esse comprador especifica mal, mede o que não importa e troca de fornecedor pelo motivo errado. Prestador que chega sabendo ensinar a comprar reduz o próprio custo de venda.

09

CAPÍTULO 09

METODOLOGIA

03

FONTES PÚBLICAS

O método é publicado antes da coleta e não muda até a próxima edição anual.

FONTES

- Itens de contratação da Lei 14.133 publicados no Portal Nacional de Contratações Públicas, obtidos pela API de dados abertos de compras do governo federal.
- Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica da Receita Federal, para natureza jurídica, atividade econômica principal, porte, sede e data de abertura.
- Diretório de 22.145 unidades administrativas compradoras, para a localização da demanda.

UNIVERSO E RECORTE

- Seção 1 do catálogo oficial de serviços, "Serviços de Tecnologia da Informação e Comunicação", com seus 28 grupos. A classificação é feita pelo próprio órgão comprador, não por nós.
- Itens incluídos entre 1º de janeiro e 31 de dezembro de 2025, com resultado registrado e situação homologada: 26.041 itens e R$ 27,97 bi.
- Núcleo de serviços gerenciados: grupos 131, 161, 162, 163, 164, 165, 166 e 168.
- Fornecedores agregados por raiz de CNPJ, de modo que filiais da mesma empresa contam como um único grupo econômico.

CONSTRUÇÃO DOS EIXOS

Capacidade de entrega: 35% valor homologado (log), 25% compradores distintos (log), 20% estados atendidos, 10% amplitude de grupos, 10% anos de empresa com teto de 30. Tração com o comprador: 40% taxa de recompra, 20% frequência de itens (log), 20% crescimento do segundo semestre sobre o primeiro com teto de três vezes, 20% presença nos dois semestres. Cada componente é normalizado linearmente de 0 a 100 dentro da amostra. Os cortes dos quadrantes são as medianas: 34,7 e 60,9.

VERIFICAÇÃO E INDEPENDÊNCIA

- A contagem local foi conferida grupo a grupo e período a período contra o total declarado pela API, com divergência zero.
- Participar do Radar é gratuito e não há questionário. Ser associado do HDI Club não pontua e os anfitriões não votam posição.
- Cobra-se a licença de uso do selo por quem já consta do Radar, o relatório avulso e a assinatura de inteligência. Nunca a posição.
- Este relatório chama-se Radar. Não utilizamos a expressão quadrante mágico, que é marca de outra casa de pesquisa.

10

CAPÍTULO 10

LIMITES DESTA EDIÇÃO

06

LIMITES DECLARADOS

Listamos o que a edição não cobre, para que ninguém a use além do que ela suporta.

- **Cobre apenas compra pública.** Nenhum prestador vive só de contrato público, e a posição aqui não descreve a empresa inteira.
- **Recompra é um substituto de renovação, não a voz do cliente.** O eixo de relação ganha avaliação direta de comprador na próxima edição, com o painel dos CIOs associados.
- **Sem cruzamento com sanções.** O download público do Cadastro de Empresas Inidôneas e Suspensas falhou na coleta e entra na próxima rodada como critério de exclusão.
- **2026 ficou de fora.** O dado disponível ia apenas até abril e a maior parte dos resultados ainda não havia sido registrada: seriam R$ 1,28 bilhão contra R$ 27,97 bi de 2025.
- **O campo de valor estimado tem erro de preenchimento.** Por isso o deságio é sempre a mediana item a item, nunca a razão entre totais.
- **O direito de resposta ainda não foi exercido.** Antes de qualquer publicação aberta, cada prestador citado recebe a própria ficha e tem prazo para contestar.

PRÓXIMA EDIÇÃO

ANO-BASE 2026, EM TRÊS CATEGORIAS

Service desk e suporte, infraestrutura e nuvem, e segurança gerenciada, em vez de uma categoria única. Entram o painel de avaliação dos CIOs associados, o cruzamento com o cadastro de sanções e uma pesquisa de compra respondida por líderes de TI. Lançamento no HDI Experience.

SOBRE O HDI CLUB

Uma mesa fechada para quem decide em tecnologia, criada pela HDI Brasil. Reúne líderes de TI de empresas compradoras e fundadores de empresas de tecnologia no mesmo ambiente, com imersões, mentorias e uma camada de inteligência de mercado da qual este relatório faz parte.

CONTATO E CORREÇÕES

contato@hdiclub.com.br · hdiclub.com.br
Divergências de número ou classificação são corrigidas e registradas na errata da edição.

© 2026 HDI Club e HDI Brasil. Documento de circulação restrita. Os dados de origem são públicos e podem ser reproduzidos citando a fonte original. A metodologia e o gráfico do Radar são de autoria do HDI Club. Este documento não constitui recomendação de contratação.