

Google Cloud Partner Ecosystem

Google Cloud GenAI and AI Services

Um relatório de pesquisa comparando os pontos fortes e as vantagens dos parceiros Google Cloud

Customized report courtesy of:



Sumário Executivo 03

Posicionamento do Fornecedor 06

Introdução

Definição	10
Escopo do Relatório	11
Classificações do Fornecedor	11

Apêndice

Metodologia e Equipe	22
Biografias de Autores e Editores	23
Sobre nossa Empresa & Pesquisa	25

Google Cloud GenAI and AI Services 14 - 20

Quem Deve Ler Isto	15
Quadrante	16
Definição e Critério de Elegibilidade	17
Observações	18
Perfis dos Fornecedores	20

Autor: Adriana Frantz

Obtenha mais valor e inovação por meio da nuvem, IA e dados com os parceiros Google Cloud do Brasil

O mercado de nuvem no Brasil tem apresentado um crescimento significativo nos últimos anos, impulsionado pela transformação digital dos negócios e pela necessidade de soluções de TI mais modernas, eficientes e flexíveis. O Google Cloud continua a ganhar mercado no país, impulsionado pelo conjunto impressionante de ferramentas e serviços de IA, modernização e análise de dados, além de fortes recursos de segurança. Além disso, o Google Cloud é conhecido por sua facilidade de uso de código aberto e abordagem centrada no desenvolvedor.

A quarta edição do estudo ISG Provider Lens™ do Ecossistema Google Cloud 2025 reflete o avanço da plataforma no país, evidenciado pelo número recorde de fornecedores que participaram do estudo, com a entrada de

novas empresas que passaram a atuar no Brasil ou se tornaram parceiras mais robustas do Google Cloud e Google Workspace. A expansão do ecossistema de fornecedores torna o mercado mais competitivo no país, além de oferecer aos clientes uma gama diversificada de opções avançadas de serviços, permitindo que se beneficiem de recursos como IA, análise de dados e colaboração em tempo real, fundamentais para atender às demandas do mercado contemporâneo. Com base no número de empresas avaliadas no estudo, no volume crescente de especializações e *expertises* que os fornecedores demonstraram e no acréscimo de casos de sucesso, pode-se inferir que o ecossistema de parceiros de Google Cloud no Brasil está se consolidando, tornando-se mais maduro e completo.

Observa-se também um avanço do Google Cloud no setor público brasileiro, promovendo a transformação digital e a modernização de serviços governamentais. A plataforma tem ajudado diferentes órgãos governamentais, desde grandes entidades do Poder Executivo e Judiciário até prefeituras de cidades médias,

Google Cloud ajuda
a **simplificar a**
integração de genAI,
acelerando **inovação**
e eficiência.



Sumário Executivo

a digitalizar serviços e melhorar a eficiência, além de oferecer soluções que facilitam a análise avançada de dados, permitindo decisões mais informadas na formulação de políticas públicas.

Além disso, outras tendências observadas no mercado brasileiro são as seguintes:

Agentes de IA

Os agentes de IA, sistemas autônomos que utilizam IA para interagir com o ambiente, tomar decisões e realizar tarefas de forma autônoma, emergiram como a grande novidade no estudo deste ano. O Google Agentspace, plataforma do Google lançada em dezembro de 2024, permite implantar rapidamente agentes pré-criados ou simplificar o desenvolvimento de agentes personalizados e soluções verticais.

Ainda é cedo para compreender todo o potencial dos agentes de IA, algumas pessoas acreditam que eles estarão restritos à execução de tarefas específicas, já outros veem a possibilidade de se ter redes de agentes interligados que necessitarão de menos intervenção humana do que a IA

exige. Independente da abrangência, os fornecedores brasileiros se mostraram bastante entusiasmados com a ferramenta do Google e alguns já começaram a utilizá-la, integrando agentes de IA no monitoramento de nuvem e segurança, além da otimização das migrações para a nuvem.

Investimento em IA generativa

Após um período de experimentação, a genAI começou a ganhar mais tração, e nesta edição do estudo, os fornecedores apresentam uma gama mais ampla de casos de sucesso. Esses exemplos vão além das aplicações tradicionais, abrangendo desde personalização sofisticada no atendimento ao cliente e gestão eficiente do conhecimento, até análise de dados não estruturados com mais rapidez, a modernização de sistemas legados e a aplicação da tecnologia ao longo de todo o ciclo de desenvolvimento de software.

Os fornecedores que se destacaram no tema foram aqueles que adotaram uma abordagem consultiva para entender as necessidades dos negócios, mapearam os riscos envolvidos,

conseguiram demonstrar o valor gerado, conduzindo os seus clientes na adoção da IA generativa de forma confiável, reduzindo as incertezas e o ceticismo. Além disso, foram hábeis em usar intensamente os poderosos recursos e ferramentas do Google, como Vertex AI, para escalar suas aplicações de IA de maneira eficiente.

Foco na modernização de dados

Muitas organizações estão tentando implementar a genAI numa infraestrutura legada, com dados e processos dispersos, isolados e desatualizados. Como resultado, elas não conseguem obter os *insights* certos, as automações param e as equipes não têm sucesso na aplicação de genAI além das tarefas básicas. As empresas que reconhecem a necessidade de uma estratégia de dados sólida e bases de dados modernas e robustas, impulsionando uma mudança significativa em direção à modernização de dados, estão avançando mais rapidamente para aproveitar melhor as tecnologias de IA.

Os fornecedores de serviços desempenham um papel crucial em ajudar as empresas a navegarem por essas tendências, oferecendo ferramentas relevantes, plataformas e a experiência necessária para gerenciar, analisar e proteger dados neste ambiente em rápida evolução. Com inovações como BigQuery, Vertex AI e Dataflow, o Google Cloud oferece soluções robustas que melhoram a escalabilidade e a eficiência do gerenciamento de dados em todos os setores.

Os líderes no mercado são definidos por utilizar sua capacidade de oferecer soluções abrangentes e completas que cobrem todo o espectro de necessidades de transformação de dados. Seus vastos recursos, incluindo aceleradores de última geração permitem que eles forneçam projetos de modernização de dados em grande escala que se integram perfeitamente a infraestruturas complexas.

Cresce a importância da gestão eficiente

Adotar estratégias de nuvem híbrida e *multicloud* pode trazer diversos benefícios e tem sido uma opção cada vez mais adotada



Sumário Executivo

pelas empresas brasileiras. Entretanto, para essa estratégia prosperar, é necessária uma gestão cuidadosa que orquestra com maestria os diferentes ambientes, fornecendo uma visão unificada, algo que pode ser bastante complexo e trabalhoso.

Ao oferecer um conjunto abrangente de CloudOps, os fornecedores podem ajudar seus clientes na gestão completa da infraestrutura, aplicativos e cargas de trabalho de dados, melhorando a escalabilidade, eficiência das aplicações, segurança e resiliência. Soluções como o Google Anthos facilitam o gerenciamento de carga de trabalho em diferentes ecossistemas de nuvem, ajudando as organizações a manterem operações contínuas e otimização de recursos.

FinOps também é uma capacidade crítica, à medida que os gastos com nuvem crescem. Os fornecedores de serviços gerenciados também podem ajudar amplamente nessa frente. Eles agregam grande experiência em infraestrutura, equipes capacitadas e ferramentas avançadas para monitorar e dar visibilidade aos custos, identificar oportunidades e subutilização de

recursos, implementar travas e controles e prover previsibilidade.

Ao combinar profunda experiência e domínio de verticais com a tecnologia de ponta do Google Cloud, os fornecedores brasileiros podem ajudar as organizações a construir uma base de dados segura e escalável, desbloqueando insights mais profundos e automação orientada por IA.





Posicionamento do Fornecedor

Página 1 de 4

	Google Cloud Professional Services (Consulting and Migration)	Google Cloud Managed Services	Google Cloud Enterprise Data Infrastructure Services	Google Cloud GenAI and AI Services	Google Cloud Workspace Services
Accenture	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Almaviva Solutions	Market Challenger	Leader	Market Challenger	Market Challenger	Market Challenger
Atos	Leader	Leader	Product Challenger	Leader	Product Challenger
Avenue Code	Leader	Not In	Leader	Leader	Contender
BRQ	Leader	Leader	Leader	Rising Star ★	Not In
Capgemini	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
CI&T	Market Challenger	Contender	Product Challenger	Leader	Not In
Claro empresas	Product Challenger	Product Challenger	Contender	Not In	Contender
Deloitte	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In





Posicionamento do Fornecedor

Página 2 de 4

	Google Cloud Professional Services (Consulting and Migration)	Google Cloud Managed Services	Google Cloud Enterprise Data Infrastructure Services	Google Cloud GenAI and AI Services	Google Cloud Workspace Services
DXC Technology	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
FCamara	Contender	Product Challenger	Product Challenger	Not In	Not In
Gentrop	Not In	Not In	Not In	Not In	Leader
GFT	Product Challenger	Not In	Product Challenger	Product Challenger	Not In
Globant	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger	Not In
HVAR	Product Challenger	Product Challenger	Leader	Leader	Not In
IPNET by Vivo	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Kyndryl	Rising Star ★	Rising Star ★	Rising Star ★	Product Challenger	Not In
Movti	Leader	Leader	Not In	Product Challenger	Leader





Posicionamento do Fornecedor

Página 3 de 4

	Google Cloud Professional Services (Consulting and Migration)	Google Cloud Managed Services	Google Cloud Enterprise Data Infrastructure Services	Google Cloud GenAI and AI Services	Google Cloud Workspace Services
Multiedro	Contender	Contender	Contender	Product Challenger	Rising Star ★
Qi Network	Leader	Not In	Not In	Not In	Leader
Rox Partner	Contender	Contender	Leader	Product Challenger	Not In
Safetec	Not In	Not In	Not In	Contender	Leader
SantoDigital	Leader	Leader	Leader	Leader	Product Challenger
Sauter	Leader	Leader	Leader	Leader	Leader
Servinformación	Not In	Not In	Not In	Not In	Product Challenger
Stefanini	Product Challenger	Product Challenger	Contender	Contender	Not In
TIVIT	Leader	Leader	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger





Posicionamento do Fornecedor

Página 4 de 4

	Google Cloud Professional Services (Consulting and Migration)	Google Cloud Managed Services	Google Cloud Enterprise Data Infrastructure Services	Google Cloud GenAI and AI Services	Google Cloud Workspace Services
uCloud	Product Challenger	Contender	Product Challenger	Product Challenger	Product Challenger
V8.TECH	Product Challenger	Product Challenger	Contender	Contender	Not In
Venha Pra Nuvem	Contender	Contender	Contender	Contender	Contender
Xertica.ai	Leader	Not In	Not In	Leader	Leader



Áreas de foco principais do estudo Google Cloud Partner Ecosystem 2025

Ilustração Simplificada. Fonte: ISG 2025

**Google Cloud Professional Services
(Consulting and Migration)**

Google Cloud Managed Services

**Google Cloud Enterprise Data
Infrastructure Services**

**Google Cloud GenAI and
AI Services**

Google Workspace Services

Definição

Em 2024, Google Cloud fez importantes avanços na melhoria de sua plataforma, introduzindo uma série de avanços e inovações que solidifica sua liderança no espaço da computação em nuvem. De avanços de IA e segurança aprimorada a uma estratégia *multicloud* robusta, Google Cloud segue comprometido a empoderar negócios com tecnologias de ponta enquanto entrega soluções escaláveis e sustentáveis.

Na vanguarda destes avanços está a integração da genAI que transformou o modo como negócios interagem com dados e constroem aplicativos. O Google Cloud introduziu ferramentas poderosas de genAI, como Gemini que permite que as empresas criem, redefinam e implementem conteúdos e aplicativos com eficiência jamais vista. Essas ferramentas incorporam capacidades de processamento de linguagem natural que apoiam o desenvolvimento de casos de uso de empresas em setores e funções comerciais.

Segurança permanece uma prioridade do Google Cloud. Em 2024, avanços significativos foram obtidos nesse campo. Ao alavancar a IA para detecção de ameaças em tempo real, o Google Cloud pode identificar potenciais violações de segurança mais rápido que nunca. Além disso, métodos de criptografia avançados e sistemas de gestão de identidade robustos garantem a proteção de dados sensíveis no cenário em constante evolução das ameaças cibernéticas.

Google Cloud também deu passos importantes em direção à sustentabilidade, enfatizando seu compromisso com a redução de emissões de carbono e promovendo tecnologias sustentáveis. Introduziu novas ferramentas e serviços para ajudar organizações a rastrear e relatar sua pegada de carbono, permitindo que elas alinhem suas operações com objetivos de sustentabilidade global.



Escopo do Relatório:

Este relatório de quadrante ISG Provider Lens™ abrange os Três quadrantes a seguir: Google Cloud Professional Services (Consulting and Migration), Google Cloud Managed Services, Google Cloud Enterprise Data Infrastructure Services, Google Cloud GenAI and AI Services and Google Cloud Workspace Services.

Este estudo ISG Provider Lens™ oferece aos tomadores de decisão de Negócio e TI:

- Transparência sobre os pontos fortes e fracos dos fornecedores de serviço relevantes;
- Um posicionamento diferenciado dos fornecedores por segmentos (quadrantes);
- Foco no mercado regional.

O estudo serve como uma importante base de tomada de decisão para o posicionamento, relacionamentos-chave e considerações de estratégia de vendas. Os consultores e clientes corporativos do ISG também usam informações desse estudo para avaliar seus relacionamentos com fabricantes atuais e potenciais relacionamentos.

Classificações do Fornecedor

A posição do provedor reflete a adequação dos provedores para um segmento de mercado definido (quadrante). Sem mais acréscimos, a posição sempre se aplica a todas as classes e setores de porte de empresa. Caso os requisitos de serviço dos clientes corporativos sejam diferentes e o espectro de provedores operando no mercado local seja suficientemente amplo, uma diferenciação adicional dos provedores por desempenho é feita de acordo com o público-alvo de produtos e serviços. Ao fazer isso, o ISG considera os requisitos da indústria ou o número de funcionários, bem como as estruturas corporativas de clientes e provedores de posições de acordo com sua área de foco. Como resultado, o ISG os diferencia, se necessário, em dois grupos-alvo de clientes definidos da seguinte forma:

Mercado de Médio Porte: Empresas com 100 a 4.999 funcionários ou faturamento entre US\$ 20 milhões e US\$ 999 milhões com sede central no respectivo país, geralmente de propriedade privada.

- **Grandes contas:** 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.

Os quadrantes ISG Provider Lens™ são criados usando uma matriz de avaliação contendo quatro segmentos (Líder, Produto e Desafiador de Mercado e Concorrente), e os provedores são posicionados de acordo. Cada quadrante do ISG Provider Lens™ pode incluir um(s) provedor(es) de serviços que o ISG acredita ter um forte potencial para passar para o quadrante Líder. Esse tipo de provedor pode ser classificado como Rising Star.

- **Número de provedores em cada quadrante:** o 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.





Google Cloud GenAI and AI Services

Quem Deve Ler Isto

Este relatório é valioso para fornecedores de serviços que oferecem **GenAI and AI Services for Google Cloud** no Brasil, ajudando-os a entender sua posição no mercado, e para empresas que buscam avaliar esses fornecedores. Neste quadrante, a ISG destaca o posicionamento atual desses fornecedores com base na profundidade de suas ofertas de serviços e presença no mercado.

Líderes de TI

Devem ler o relatório para comparar as capacidades dos fornecedores de desenvolver e aplicar soluções de GenAI e AI Services com os recursos do Google Cloud.

Líderes de desenvolvimento de software e tecnologia

Devem ler o relatório para avaliar como os fornecedores têm aplicado novas tecnologias de GenAI e AI Services no Google Cloud.

Profissionais de transformação digital

Devem ler o relatório para entender como soluções GenAI e AI Services do Google Cloud podem contribuir para iniciativas de transformação digital.





Este quadrante se concentra em avaliar a capacidade dos fornecedores de ajudar as empresas brasileiras a **desenhar e desenvolver soluções de IA e genAI** inovadoras, confiáveis e seguras por meio dos recursos de Google Cloud.

Adriana Frantz

Definição

Este quadrante avalia fornecedores com base em suas ofertas em duas áreas principais: genAI (Google Gemini) e soluções de IA e ML personalizadas, destacando a capacidade de entregar soluções seguras de IA a nível empresarial. No espaço IA, fornecedores são avaliados por seu incentivo a práticas de genAI responsáveis, garantindo aplicativos éticos e livres de viés. Sua especialização no LLM do Google – Gemini – é crucial para incentivar capacitações de IA de conversação avançada, entendimento de linguagem natural e multilíngues. Fornecedores devem demonstrar capacitações de genAI relevantes em usar dados de treinamento, modelos de treinamento de aperfeiçoamento e garantir alta qualidade de resposta. Também devem implementar tipos diferentes de modelos RAG e usar algoritmos generativos eficientes, além de transformadores. Devem ter também proficiência em técnicas de busca, recuperação e ranqueamento; criação de conteúdo, resumo e automação e redução de alucinação, irrelevância e imprecisões.

Fornecedores de soluções personalizadas de IA e ML são avaliados com base em sua capacidade de entregar soluções que considerem GRC, lidem com desafios específicos dos setores como cuidados com a saúde, finanças e varejo, e garantam que implementações de IA atendam a padrões de segurança e conformidade em nível empresarial

Critérios de Qualificação

1. Especialização em implementar e gerenciar **Google Gemini** para entregar capacitações de IA de conversação, suporte multilíngue e geração de conteúdo avançadas;
2. Experiência na **otimização do Gemini** para diversos casos de usos comerciais;
3. Ter foco no desenvolvimento **ético de IA** para garantir soluções livres de viés, cumprir com padrões regulatórios e estar alinhado com as **diretrizes do Google para implementação responsável de IA**;
4. Capacidade de construir, entregar, manter e escalar **soluções híbridas/de modelo misto de LLMS e soluções de agente de IA** para empresas;
5. Apresentar um histórico de fomento à genAI multimodal e multimodelo na busca, recuperação, técnicas de ranqueamento, aperfeiçoamento, desenvolvimentos RAG, criação de conteúdo, resumo, automação de workflow, SLMs eficientes e novos aplicativos de técnica generativa;
6. Capacidade de implementação de frameworks **de GRC e segurança** para garantir aderência aos regulamentos de privacidade de dados pelos setores;
7. Experiência na **aplicação de serviços de genAI do Google Cloud** para resolver desafios comerciais complexos.



Observações

O ano de 2024 ainda foi marcado pelo desafio em demonstrar o valor econômico de genAI e convencer os clientes dos benefícios da tecnologia. A rápida experimentação e prototipação de soluções desenvolvidas com Gemini demonstraram ganhos em termos de produtividade e eficiência, tornando as organizações mais propensas a adotar a tecnologia.

No entanto, os custos associados a implementação de genAI podem ser significativos e permanecem como uma barreira para o uso intensivo da tecnologia. Os fornecedores podem ajudar os clientes de várias maneiras para reduzir o custo das aplicações, desde a otimização da infraestrutura, gestão de dados até a escolha dos melhores modelos, otimização de *prompts* e o uso de *fine-tuning* para tarefas específicas.

As questões éticas e de conformidade regulamentar relacionadas com a IA continuam exigindo a atenção dos fornecedores. Os líderes demonstraram o compromisso com as práticas responsáveis de IA, garantindo que as soluções

sejam transparentes, justas e responsáveis. A construção de um *framework* ético sólido é fundamental para aumentar a confiança no uso de IA.

A tendência mais popular que emerge no estudo deste ano é a ascensão de agentes de IA e sistemas multiagentes, permitindo automação, tomada de decisões inteligentes e otimização de processos orientadas por IA. Alguns fornecedores brasileiros se mostraram pioneiros nessa frente e informaram que estão investindo ativamente para ampliar suas capacidades no Agentspace do Google e explorar casos de uso que possam futuramente criar soluções inovadoras em vários setores.

Das 90 empresas avaliadas para este estudo, 25 se qualificaram para este quadrante, sendo nove Líderes e um Rising Star

accenture

Accenture continuando expandindo sua aliança com Google Cloud e segue pioneira na adoção de tecnologias emergentes. A empresa demonstrou progressos no uso do Google Agentspace para criar agentes voltados a atender às necessidades de diversas indústrias.

Atos

Atos investe significativamente em P&D, capacitação e treinamento para ampliar a oferta de serviços de genAI e AI no Google Cloud. A empresa já começou a desenvolver agentes de IA baseados no Agentspace em vários casos de uso.

Avenue Code

Avenue Code conseguiu escalar rapidamente seus serviços de IA para Google Cloud no último ano e demonstra conhecimentos e capacidades substanciais em toda a pilha de soluções de IA, incluindo GenAI, AutoML e MLOps.

CI&T

CI&T combina uma plataforma proprietária e uma equipe altamente qualificada para agilizar a entrega de soluções de IA que entregam resultado concreto alinhado às metas dos negócios.

HVAR

HVAR é a primeira consultoria da América Latina a conquistar a especialização de IA generativa do Google Cloud. Ela oferece uma variedade de serviços projetados para adoção de IA responsável, com maior desempenho e menor custo.

ipnet by vivo

IPNET by Vivo foi reconhecida recentemente como o Google Cloud Partner Awards 2025 na categoria Artificial Intelligence. A empresa tem uma colaboração estreita com o Google Cloud levando os recursos avançados da plataforma para clientes de diferentes indústrias.



Google Cloud GenAI and AI Services



SantoDigital possui serviços de desenvolvimento de IA totalmente customizados para atender às necessidades de cada setor. A empresa também desenvolveu serviços gerenciados que garantem melhor governança de IA.

Sauter

Sauter fornece uma solução completa que engloba automação, análise preditiva e ML para extrair *insights* de grandes volumes de dados. Ela também desenvolveu um portfólio interessante de contact center para empresas de diferentes tamanhos.

Xertica.ai

Xertica.ai transforma operações com genAI no Google Cloud por meio de aceleradores projetados para vários setores. A empresa está investindo em agentes de IA no Google Agentspace visando ampliar a automação alimentada por IA.



BRQ (Rising Star) utiliza sua plataforma FusionAI para acelerar o ciclo de desenvolvimento de aplicações de genAI. Sua abordagem focada em resultados ajuda a alinhar as iniciativas de IA com os objetivos dos negócios.



HVAR



Leader

“A HVAR é pioneira na América Latina com sua especialização em genAI em Google Cloud, transformando desafios em oportunidades de negócios e fomentando uma cultura de inovação.”

Adriana Frantz

Visão Geral

A HVAR está sediada em São Paulo, Brasil. Fundada em 2011, é uma consultoria com foco em soluções de Data, Analytics e Inteligência Artificial. É parceira dos principais fornecedores de nuvem pública do mercado e possui experiência em grandes projetos de tecnologia. É Premier Partner do Google Cloud, com duas especializações na plataforma, sendo uma delas Generative AI. A empresa vem crescendo sua oferta de serviços de tecnologia nos últimos anos e fortalecendo significativamente sua parceria com Google Cloud, passando a ser reconhecida como uma das principais fornecedoras do ecossistema.

Pontos Fortes

Especialização Generative AI: a HVAR é a primeira consultoria na América Latina a obter a especialização em IA generativa pelo Google Cloud. Essa conquista é um marco muito relevante para empresa e foi amplamente noticiada pela mídia brasileira. A especialização é uma comprovação de seu conhecimento técnico em projetos de IA de alto impacto e capacidade de entrega demonstrado pela apresentação de inúmeros casos de sucesso.

Foco em inovação: a HVAR investe em P&D para desenvolver soluções e *frameworks* que aceleram seus projetos, especialmente com genAI. A empresa está na vanguarda nos testes de novos serviços e recursos Google Cloud, como Spanner, Agentspace, GenAI4SAP, CCaaS e MDE, garantindo que

seu cliente tenha acesso facilitado a novas tecnologias. A empresa também tem se posicionado como uma referência técnica com a produção de conteúdos, participação de eventos do Google e publicação de vários artigos na mídia.

Ampla oferta: a HVAR oferece uma variedade de serviços e soluções projetados para ajudar os clientes a aprimorar seus recursos e maturidade de IA usando as ferramentas do Google. Seu portfólio inclui serviços de consultoria centrados em casos de utilização de IA, avaliação de riscos e IA responsável, soluções, para desenvolvimento, implementação e governança de IA, gerenciamento de desempenho e otimização de custos.

Ponto de atenção

A HVAR avançou muito no desenvolvimento de soluções de IA no Brasil, com conquistas importantes em Google Cloud. É esperado que esse avanço e o investimento contínuo em ações de comunicação levem a um maior reconhecimento da marca no mercado.





Apêndice

O estudo de pesquisa "ISG Provider Lens™ Google Cloud Partner Ecosystem - Brasil" 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

Editore:

TGT Consult

Analista de Pesquisa:

Arthur Moura

Analista de Dados:

Anuj Sharma

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 Google Cloud Partner Ecosystem
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

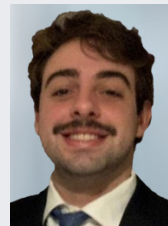


Adriana Frantz
Autor Principal

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



Arthur Moura
Analista de Visão Geral e Contexto Corporativo

Arthur Moura é paulista e ingressou no ISG como Analista de Pesquisa em junho de 2024. Arthur é formado em Administração Pública e é responsável por ajudar nos estudos do IPL Latam, tendo três anos de experiência trabalhando com pesquisas de mercado. Antes de ingressar no ISG, trabalhou em uma consultoria educacional também como Analista de Pesquisa.

Como Analista de Pesquisa no ISG Arthur atuou em estudos como ESG e Sustentabilidade, Negócios Digitais e na Microsoft Brasil e Microsoft México.





Patrocinador do estudo

Aman Munglani
Diretor de Estudos de Ecossistema, Pesquisa Personalizada e Série de Inovadores Digitais

Aman Munglani lidera o ecossistema e a prática de pesquisa personalizada do ISG. Ele traz mais de vinte anos de especialização em tecnologias emergentes e tendências do setor. Sua carreira é marcada por contribuições significativas na orientação de altos executivos de empresas Global 2000, com oferta de consultoria estratégica sobre transformação digital, parcerias com start-ups, promoção da inovação e definição de estratégias tecnológicas. No período de mais de 12 anos na Gartner, Aman se concentrou em fornecer aos CIOs e executivos de TI da Ásia-Pacífico e da

Europa, insights sobre a implementação prática e o avanço de novas tecnologias, a evolução da infraestrutura e avaliações detalhadas de fabricantes.



IPL-Proprietário do produto

Jan Erik Aase
Sócio e Chefe Global – ISG Provider Lens™

O Sr. Aase traz uma vasta experiência na implementação e pesquisa de integração de serviços e gerenciamento de processos de TI e de negócios. Com mais de 35 anos de experiência, ele é altamente qualificado em analisar tendências e metodologias de governança de fornecedores, identificar ineficiências nos processos atuais e assessorar a indústria. Jan Erik tem experiência em todos os quatro lados do ciclo de vida de sourcing e governança de fornecedores - como cliente, analista do setor, provedor de serviços e consultor.

Agora, como diretor de pesquisa, analista principal e chefe global da ISG Provider Lens™, ele está muito bem posicionado para avaliar e relatar o estado da indústria e fazer recomendações para empresas e clientes de provedores 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.





JUNHO DE 2025

REPORT: GOOGLE CLOUD PARTNER ECOSYSTEM