



**INFORMÁTICA HOJE**

**anúário  
2021**

**AS 200 MAIORES  
A EMPRESA DO ANO  
AS MAIS EFICIENTES  
AS 10 QUE MAIS CRESCERAM  
AS 10 MAIS RENTÁVEIS  
O RANKING DOS INTEGRADORES  
OS NÚMEROS DAS MULTINACIONAIS  
O MERCADO BRASILEIRO**

A  
TOTVS  
ACREDITA NO  
BRASIL  
QUE

FAZ

O nosso maior objetivo é entregar **produtividade** para empresas do norte ao sul do País por meio da **tecnologia**. Por isso, trabalhamos para desenvolver serviços e produtos inovadores e inteligentes que **simplificam** a vida dos nossos clientes, além de garantir **competitividade no mercado**.

Quando o assunto é o sucesso do seu negócio, conte com a **TOTVS**.

**Fale com a gente.**



**0800 70 98 100**

**[totvs.com](http://totvs.com)**





## Uso de dados para vantagem competitiva

Empresas data driven utilizam dados como base para inovação, agilidade e na tomada de decisões críticas para o negócio por meio de inteligência e análise para melhorar a eficiência, redução de riscos e para direcionar novas fontes de receitas.

Para se tornarem verdadeiramente orientadas a dados, as empresas devem vincular uma estratégia baseada em dados para resultados claros e criar uma estratégia de “dados na nuvem”.

LIVE DATA



Premier  
Consulting  
Partner

MSP Partner  
Migration Competency  
Well Architected  
Solution Provider  
Public Sector Partner

Gold  
Microsoft Partner  
Azure Expert MSP



# Serviços de Dados Dedalus:

O desenvolvimento da criação de um ambiente de dados é de curta duração, porém, a gestão e manutenção desses dados é contínua e exige expertise em governança, qualidade e integridade dos dados.

Dados



## Serviços Profissionais

Possibilitam organizações a se tornarem mais ágeis na forma como acessam e compartilham dados e incorporam fontes de dados externas.

## Serviços Gerenciados de Dados

Sustentam ambientes de dados garantindo a integridade, disponibilidade e segurança dos dados mantendo também o controle de custos.

## Serviços Gerenciados de Infra Cloud

Os serviços gerenciados suportam a adoção de tecnologias de nuvem e sustentam de forma contínua os ambientes de infraestrutura e dados.

Utilize todo o potencial de cloud computing com quem mais entende do assunto na América Latina. **Fale com a Dedalus.**

[www.dedalus.com.br](http://www.dedalus.com.br)





- 8 O mercado brasileiro de TI**
- 24 Os critérios de avaliação**
- 26 O índice das 200 maiores**
- 30 O ranking das 200 maiores**
- 38 O ranking das multinacionais**
- 40 A empresa do ano (Totvs)**
- 44 As maiores e os destaques do ano**
- 45 Os destaques do ano em hardware**
- 53 Os destaques do ano em software**
- 55 Os destaques do ano em serviços**
- 67 Os destaques do ano em serviços/governo**
- 75 Os destaques do ano em integração de sistemas**
- 76 O ranking dos integradores**
- 85 Os destaques do ano em canais de comercialização**
- 92 As 10 empresas mais rentáveis**
- 96 As 10 empresas que mais cresceram**
- 101 O diretório de empresas**

Nada que se diga aqui sobre tropeços da política econômica, achatamento do poder de compra da população, inflação descontrolada ou desemprego crescente pode ser remotamente comparado às trágicas consequências da pandemia de Covid 19 que se abateu sobre o mundo e, só no Brasil, destruiu mais de 600 mil vidas. Mas é lícito constatar que, apesar da criminosa condução do combate à pandemia por parte do governo federal, da gula insaciável de políticos inescrupulosos, da sanha desenfreada de corruptos de todos os matizes, apesar de todas essas mazelas, alguns setores da economia passaram incólumes por esse período tenebroso. O de Tecnologia da Informação, sem dúvida, foi um deles. Diante da explosão de demanda provocada pela necessidade do trabalho remoto, do comércio eletrônico, do ensino a distância, das reuniões virtuais, a indústria de tecnologia respondeu rapidamente com a ampliação da infraestrutura de redes de comunicação, a oferta de software, equipamentos e serviços, além de uma boa dose de criatividade.

E a velocidade dessa reação permitiu ao mercado de TI exibir números até vistosos, como revela o levantamento feito por esta 36ª edição do Anuário Informática Hoje. De fato, o setor cresceu, em termos nominais, 9,24% em reais, passando dos R\$ 186,2 bilhões de 2019 para R\$ 203,4 bilhões em 2020. Ainda que se desconte a inflação do período, de 4,52%, o crescimento real foi de 4,72%. Num ano em que o PIB brasileiro encolheu 4,1%, esses índices soam quase como prodígio.

Ainda que apenas para fins meramente ilustrativos – já que tradicionalmente o Anuário utiliza o dólar médio como equalizador dos números dos balanços –, é preciso registrar que o mercado encolheu de US\$ 47,2 bilhões para US\$ 41 bilhões. Mas essa defasagem se deve à brutal desvalorização do real frente ao dólar, que no ano passado atingiu 29,3%. Essa é a razão pela qual o crescimento da receita não foi considerado na cesta de pontos para efeito de premiação das empresas que foram Destaques do Ano. Isso acontece sempre que a variação do dólar é superior a 10%.

É alentador, ainda que surpreendente, que, das 237 empresas analisadas pelo Anuário, nada menos do que 79% registraram lucro em seus balanços.

A ampla adesão da população brasileira ao processo de vacinação contra o coronavírus, desafiando o negacionismo obscuro e a ignorância arrogante, permite prever uma gradual retomada das atividades econômicas no ano que vem. As previsões para 2021 indicam um PIB pouco maior do que os 4,1% perdidos em 2020. No entanto, para 2022, ainda apontam para o mesmo patamar medíocre dos anos pré-pandemia: algo em torno de 1,5% de crescimento.

Ao mesmo tempo em que teima em alimentar esperança na sonhada superação da pandemia, a equipe que produz o Anuário Informática Hoje acredita que não só o mercado brasileiro de TI, mas o país como um todo ainda preserva sua inesgotável capacidade de recuperação diante das adversidades, por mais cruéis que se apresentem. E torce para que, contrariando todas as evidências, isso aconteça já a partir do próximo ano.

Wilson Moherdau  
Publisher

#### **publisher**

Wilson Moherdau

#### **colaboradores**

Ana Luiza Mahlmeister (textos);  
Denise Danelli (produção de conteúdo); Izabel Auresco (assistente de produção); Marcelo Max (capa e edição de arte)

#### **diretoras de publicidade**

Silvia Meurer e Sonia Lopes

#### **representação comercial**

SM Eventos SP  
f (55 11) 3251-3132

O Anuário Informática Hoje é uma publicação anual da

**fórum** editorial

Av. Brig. Luís Antônio, 2.344 - cj. 116  
Jardim Paulista - São Paulo, SP  
CEP 01402-900  
São Paulo - SP  
Brasil

**www.forumeditorial.com.br**

Não é permitida a reprodução total ou parcial do conteúdo deste Anuário sem a autorização expressa da Fórum Editorial.

jornalista responsável  
Wilson Moherdau (MT 10.821)

#### **Impressão**

Gráfica Coktail

# 2020

## A digitalização explode na pandemia

EM 2020, AS EMPRESAS ACELERARAM SUA JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL PARA SE ADAPTAR A UM NOVO CENÁRIO DE TRABALHO REMOTO, ATENDER AOS REQUISITOS DE SEGURANÇA E INTEGRAR DIVERSAS ÁREAS DE NEGÓCIOS. EM PARCERIA COM OS CLIENTES, A INDÚSTRIA DE TECNOLOGIA TAMBÉM SE TRANSFORMOU PARA RESPONDER A ESSES DESAFIOS. O BALANÇO DAS EMPRESAS ANALISADAS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE MOSTROU UM CRESCIMENTO NOMINAL DE 9,24% SAINDO DE R\$ 186,2 BILHÕES PARA R\$ 203,4 BILHÕES. DESCONTADA A INFLAÇÃO DE 4,52%, O CRESCIMENTO REAL FOI DE APENAS 4,72%. EM DÓLARES, HOUE QUEDA DE 13%, SAINDO DE US\$ 47,2 BILHÕES PARA US\$ 41 BILHÕES. A DIFERENÇA SE DEVE À DESVALORIZAÇÃO DO REAL FRENTE AO DÓLAR, QUE EM 2020 CHEGOU A 29,3%.



**N**o início da pandemia, os provedores de tecnologia que atendem ao mercado corporativo tiveram queda de vendas. Em serviços gerenciados, por exemplo, os clientes renegociaram e diluíram contratos em períodos mais longos, pois perderam receita no período, explica Luciano Ramos, gerente de pesquisa e consultoria de enterprise da IDC. Outro impacto importante, segundo, foi a desvalorização do real, atingindo produtos dolarizados: “O provimento de infraestrutura, servidores e sistemas de armazenamento sofreu com o fim dos estoques, quando as empresas tiveram que importar produtos, com rupturas na cadeia de suprimentos”.

Segundo a IDC, em 2020, os segmentos de redes e de armazenamento caíram 13% e 15% respectivamente, dando a dimensão do impacto da pandemia nos mercados tradicionais. Em com-

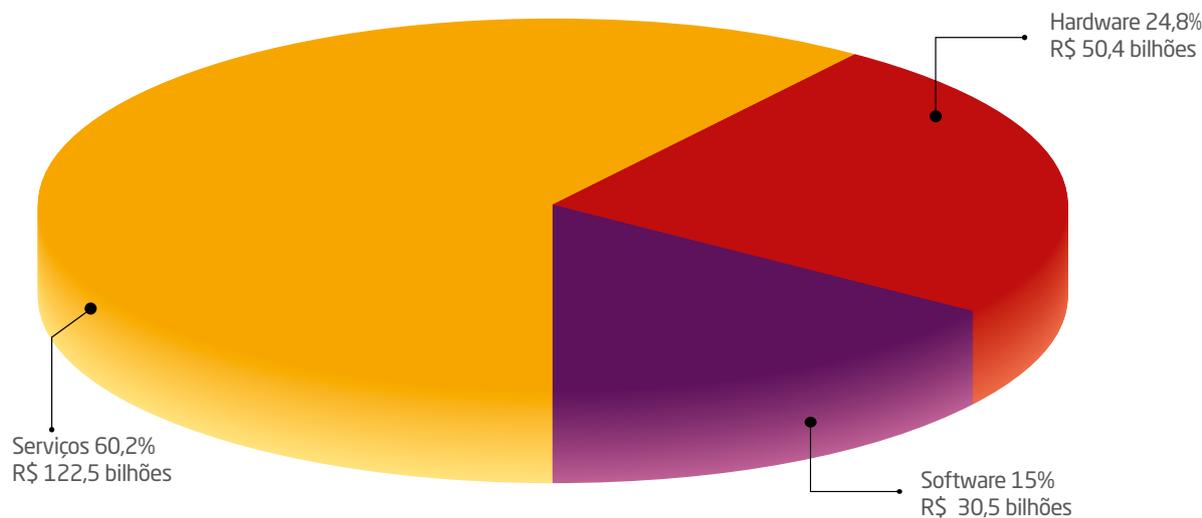
penção, serviços de nuvem tiveram aumento expressivo, com grande movimentação entre os provedores que conseguiram segurar o repasse em dólar com hedge cambial. “Isso permitiu que os clientes pudessem reagir mais rapidamente às mudanças de conjuntura na pandemia, usando infraestrutura na nuvem ao invés de comprar equipamentos, softwares e serviços”, diz Luciano.

As empresas contrataram aplicações em nuvem para fazer seus workloads e responder mais rapidamente à nova realidade distribuída. Com isso, ele lembra, os mercados de trabalho colaborativo e compartilhado, reuniões, eventos e comunicação avançaram no período: “O consumo de soluções nessas áreas teve aumento de 700% a 800% no último ano”.

Em paralelo, um estudo da IDC mostra que houve um movimento de ajuste e acomodação da

## O mercado do Anuário Informática Hoje em 2020

R\$ 203,4 bilhões (receita líquida)



infraestrutura tradicional: entre 85% e 90% das empresas brasileiras ainda têm datacenters hospedados em provedores ou dentro de casa, ou seja, a nuvem não substituiu ambientes de datacenter, mas vem para se somar a esse ecossistema. “O datacenter tradicional, por sua vez, se consolidou, está mais enxuto, e deve permanecer nas empresas ainda por um bom período”, antecipa Luciano.

Após a acomodação ao trabalho remoto, no início da pandemia, os negócios, segundo ele, foram retomados: “Todas as empresas passaram por ajustes - call centers se depararam com funcionários que sequer tinham infraestrutura básica de Internet em casa -, mas os obstáculos foram sendo vencidos e uma nova cultura de trabalho foi sedimentada”.



DIVULGAÇÃO

*“Não sabemos mais se nosso concorrente de hoje será o mesmo de amanhã, ou seja, a necessidade de adaptação chegou para todos”.*  
**Nelson Campelo, da Atos**

## Evolução do mercado

Receita Líquida em bilhões de R\$



# IDEIAS QUE TRANSFORMAM

INOVAMOS, MUDAMOS, ORQUESTRAMOS  
E ENTREGAMOS O MELHOR VALOR EM  
PROJETOS PARA O CRESCIMENTO  
DOS NEGÓCIOS.

Pela excelência de nosso trabalho, mais um vez estamos entre as empresas **Destaque do ano** no segmento de Canais - Médio Porte e figuramos no ranking das 200 Maiores Empresas de TI.

Somos **Líder e Rising Star** nos quadrantes do estudo ISG Provider Lens™ Public Cloud - Solutions and Services Brazil:

- Consulting and Transformational Services for Large Accounts;
- Consulting and Transformational Services for Midmarket;
- Managed Public Cloud Services for Midmarket.

Agradecemos aos nossos clientes, amigos e parceiros por mais este prêmio consecutivo. Obrigado!



Nesse cenário, houve um reforço nos cuidados com a segurança e limitação de acesso a serviços, alavancando esse nicho, que teve desempenho superior à média do mercado de TI, crescendo entre 12,5% e 13% em 2020. As empresas investiram em soluções de end point para proteção de dispositivos, além de contratarem coberturas mais abrangentes como a análise do comportamento do tráfego ou zero day.

Com a consolidação dos ambientes de nuvem, a tendência é a adoção de uma infraestrutura híbrida, mesclando nuvem e ambiente tradicional, orquestrando os dois ecossistemas. Com a integração das aplicações, a escalada dos serviços de plataforma e gestão de dados em nuvem, os mercados de sistemas analíticos, machine learning e Inteligência Artificial (IA) devem crescer 46% ano contra ano.



*"Os consumidores estão preferindo cada vez mais utilizar os canais digitais para resolver demandas"*  
**Maurício Castro, da Atento**

Além de acelerar a transformação digital, a chegada inesperada da pandemia, no início do ano passado, trouxe mudanças comportamentais com o aumento de compras on-line, trabalho e estudo em casa. "A transformação mais profunda é cultural, na busca por atração e retenção de talentos e lideranças para conseguirem lidar com esse novo cenário", avalia Nelson Campelo, CEO da Atos para América do Sul. Características como flexibilidade e resiliência, segundo ele, são cada vez mais essenciais para as lideranças das organizações: "Não sabemos mais se nosso concorrente de hoje será o mesmo de amanhã e, ainda, se o de amanhã já nasceu ou está no mercado, ou seja, a necessidade de adaptação chegou para todos".

Nelson destaca o aumento de vendas em áreas como segurança em nuvem, segurança em Internet das Coisas (IoT), ambientes industriais e identidade digital: "A manutenção do trabalho remoto fez com que as empresas acelerassem a adoção de nuvem, aumentando as medidas de segurança para garantir que os dados fossem gerenciados de maneira segura".

Com as restrições de contato social, o teletrabalho, a telemedicina, educação a distância e comércio eletrônico avançaram substancialmente resultando na geração de empregos. "Somente nos primeiros seis meses de 2021, foram criados 106 mil novos postos de trabalho no setor de TIC, o que representa 80% a mais do que o total de novas contratações de todo o ano de 2020", aponta Sergio Paulo Galindo, presidente executivo da Brasscom - Associação das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação.

O impacto da pandemia no mercado de trabalho teve impacto na alta de salários, diz Pedro



TECNOLOGIA QUE FAZ A

# DIFERENÇA

Há mais de 35 anos, a LG lugar de gente inova e se reinventa para disponibilizar soluções que transformam e otimizam a rotina das pessoas, melhorando os resultados dos negócios.

A consequência disso? Pela 20ª vez consecutiva, a LG tem a honra de figurar entre as 200 maiores empresas de TI do Brasil no Anuário Informática Hoje. Isso só comprova que investir em tecnologia e inovação continua sendo sinônimo de evolução.

## O QUE OFERECEMOS?



LiGia: nossa plataforma de Inteligência Artificial aplicada a diversas soluções como Games, Chatbots e Analytics.



Soluções gamificadas para recrutamento, avaliação e capacitação dos colaboradores, proporcionando uma melhor experiência em cada processo.



People Analytics para melhor (e mais rápida) tomada de decisão.



Aplicativos mobile de feedback contínuo, recrutamento, ponto e autoatendimento.



Aplicativo de autoatendimento para Apple e Android Watch.



Chatbots para automatização de diversas atividades cotidianas, como solicitação de férias e agendamento de entrevistas.



E muito mais.

Confira tudo que podemos oferecer: [lg.com.br](http://lg.com.br)



lugar de gente  
sistemas humanos

Bicudo Maschio, analista da Information Services Group (ISG). Ele conta que há profissionais no Brasil trabalhando para a Europa e Estados Unidos, quebrando a barreira geográfica: “Isso pode tornar o Brasil um lugar caro para desenvolver soluções de TI”. Colaboradores vão priorizar empregos que oferecem trabalho híbrido e empresas que contrataram fora dos grandes centros vão continuar mantendo empregados produtivos remotos, que custam menos do que os que trabalham nas capitais. Como muitos trabalhos requerem a socialização entre as pessoas, o escritório não será abandonado. “O e-commerce não perderá sua força, em termos de faturamento, mas a experiência em loja física será melhorada, valorizando a interação e o modelo omnichannel”, prevê.

A ampla adoção das tecnologias de colaboração e comunicação, de segurança digital e aplicações na nuvem, que ganhou destaque com o trabalho híbrido, contribuiu para o crescimento da Cisco, segundo o country manager, Ricardo Mucci: “Só no último trimestre do ano fiscal encerrado em julho de 2021, ainda em

divulgação



*“Nossa proposta é trazer modelos mais flexíveis e focados em cloud”*

**Ricardo Mucci, da Cisco**

meio à crise, crescemos dois dígitos em volume de vendas em todos os mercados e regiões de atuação global, incluindo crescimento de 31% nas nossas linhas de produto, na comparação ano a ano, e entregamos mais softwares”.

Dado o aumento de ameaças cibernéticas e a entrada em vigor da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), a Cisco investiu em datacenters locais para ampliar a capacidade dos serviços de segurança e criou um programa para formar profissionais na área. “Nossa proposta é trazer modelos mais flexíveis e focados em cloud, para que todos os usuários tenham acesso a funcionalidades de inspeção do ambiente, quando e onde estiverem”, diz Ricardo. Como parte do programa, a empresa lançou em junho de 2021 o Cisco Secure CyberHub, um centro de inovação, experiência e debate em segurança cibernética da empresa na América Latina. “O espaço permite a experimentação de cenários complexos de ataque e defesa, trazendo conceitos e tecnologias de segurança cibernética, reunindo informações em tempo real sobre ataques, resposta a incidentes e soluções tecnológicas para empresas, startups e governo”, afirma.

A necessidade de digitalizar e aumentar os canais de relacionamento com o cliente a toque de caixa representou um gatilho importante para empresas, como a Atento, que oferecem sistemas de customer experience (CX), com o know-how necessário para escalar projetos rapidamente. “Identificamos que os consumidores estão preferindo cada vez mais utilizar os canais digitais para resolver demandas de segmentos como cobrança e atendimento, aumentando os contatos pelo chat, WhatsApp e Facebook Messenger, que saltaram 26% entre



**Nos 35 anos da SND,  
agradecemos aos nossos  
parceiros pelas conquistas.**



58ª posição no  
**Ranking das 200 Maiores  
Empresas de TI**



Reconhecidos na posição  
**850ª do ranking Valor 1000**  
no setor de Comércio

**Conheça a SND e saiba como nossas áreas de negócios  
apoiam nossos parceiros em novas conquistas do mercado:**



Cloud • Corporativo • Volume • Enterprise

**Somos especialistas em trazer mais rentabilidade  
através dos nossos serviços e diferenciais:**

Time especializado • Universidade SND • Plataforma B2B • Soluções Financeiras  
SAC • Programa Impact Cloud • Locação de Equipamentos



**Siga nossas  
redes sociais:**

 [www.snd.com.br](http://www.snd.com.br)

 (11) 2187-8400

 [marketing@snd.com.br](mailto:marketing@snd.com.br)

**#vemprasnd**

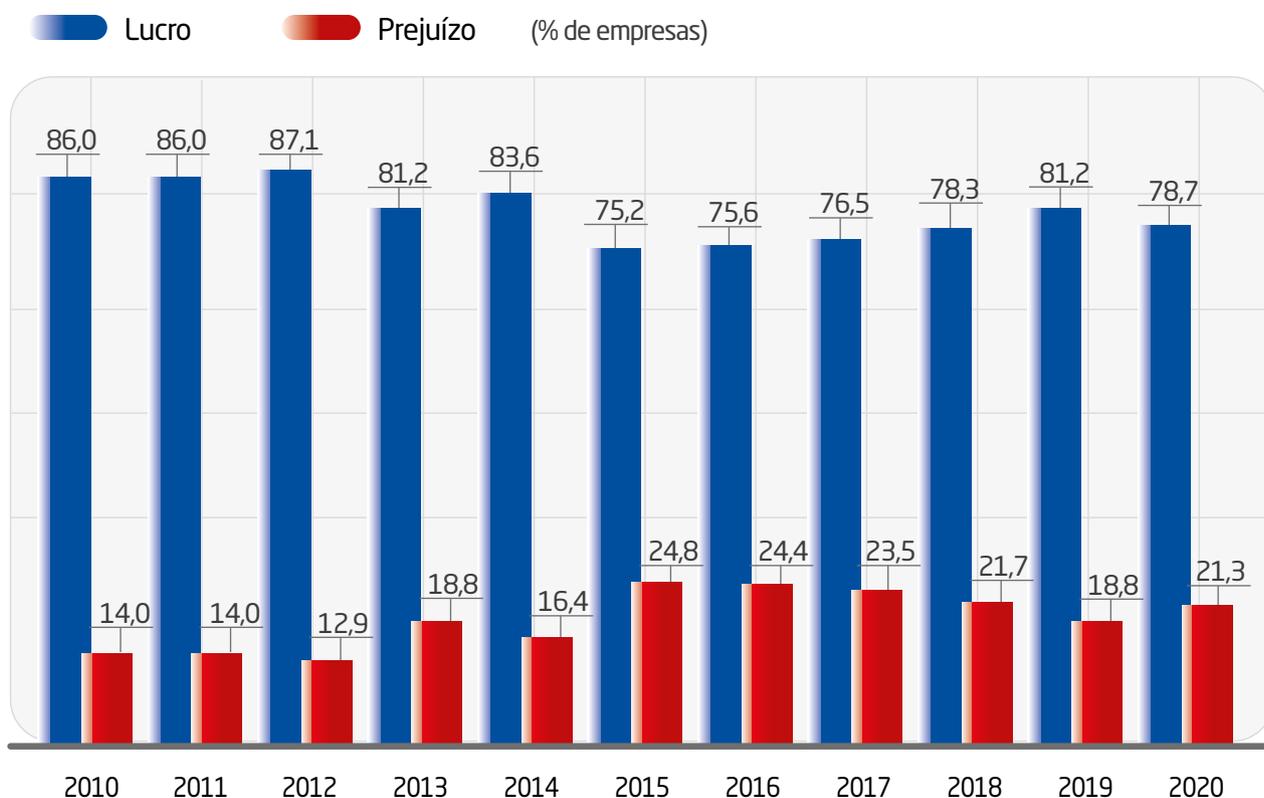
um ano e outro”, afirma Maurício Castro, diretor de marketing e transformação da Atento. Ele acredita que o novo cenário manterá a tendência da adoção de canais digitais, e de forma ainda mais acelerada: “Vemos um aumento do uso de Inteligência Artificial, assim como outras tecnologias disruptivas, tais como análise semântica, processamento de linguagem natural, machine learning e análise de dados com impacto em novos processos, unindo o back office de processos administrativos ao front office no atendimento aos clientes, trazendo



divulgação

“A mudança de paradigma no setor financeiro transformará a maneira como os bancos e as fintechs operam”  
**Fernando Lemos, da Microsoft**

### Lucro x Prejuízo



Universo: 169 empresas que enviaram informações



team

# Huawei é na SND

Somos o seu mais novo distribuidor,  
e seu parceiro de negócios em toda linha  
de produtos com soluções para **Cloud,**  
**Datacenter, Conectividade, Segurança**  
e todo portfólio da Huawei.



Seja parceiro  
Huawei + SND



[www.snd.com.br](http://www.snd.com.br)



(11) 2187-8400



[huawei@snd.com.br](mailto:huawei@snd.com.br)

melhores experiências para os consumidores e resultados para as empresas”.

Tanto o estudo quanto o trabalho remoto se apoiaram em plataformas de colaboração e comunicação. Sem elas, seria impossível imaginar a interação entre equipes, colegas de classe e professores. Isso incrementou as vendas da suíte de colaboração e do sistema de videoconferência Teams, da Microsoft, que em agosto de 2021 registrou cerca de 250 milhões de usuários ativos diários globalmente. “Em maio de 2021, esse número já era de 145 milhões de usuários, quase o dobro do que registramos em 2020”, diz Fernando Lemos, vice-presidente de tecnologia, inovação e sucesso do cliente da Microsoft. “O uso do Teams na indústria de manufatura aumentou 230%, com mais de 200 milhões de usuários, e teve grande impacto na educação, com alunos, professores e líderes institucionais usando produtos como o Microsoft Teams for Education no ensino remoto e híbrido”, afirma. Outros indicadores, segundo ele, mostram, ainda, que a média de tempo gasto em reuniões na plataforma da Microsoft cresceu 2,5 vezes; houve um aumento de 45% no envio de chats por semana por usuário; 42% mais chats por pessoa após o expediente; e aumento de 66% no número de pessoas trabalhando em documentos de forma colaborativa: “Apesar de os dados serem globais, eles também refletem a realidade que vivemos no Brasil com a aceleração da transformação digital”.

Entre os segmentos mais aquecidos, Fernando cita a adoção de recursos de IA, análise de dados e de Internet das Coisas (IoT). O setor financeiro, apoiado pelo movimento open finance, vem adotando recursos de inovação aberta

prevista pelo Banco Central, por isso a nuvem, IA e a segurança cibernética são fundamentais para o seu bom funcionamento. “A mudança de paradigma no setor financeiro transformará a maneira como os bancos e fintechs operam e como as pessoas gerenciam o seu dinheiro”, afirma Fernando.

O varejo está investindo na personalização do atendimento aos consumidores em canais on-line e presenciais, resultando em uma experiência híbrida única e que leva em conta os gostos e desejos de cada cliente.

Na Oracle, a orientação “cloud first” se deveu à convicção da empresa de que o uso da nuvem contribui com o rendimento das empresas, ajudando-as a otimizar seus resultados, e permitindo aumentar ou reduzir o consumo dependendo da demanda em determinados períodos. “O principal efeito dessa estratégia é disponibilizar a maior variedade de soluções tecnológicas a preços acessíveis e com melhores rendimentos,



divulgação

*Proposta de disponibilizar a maior variedade de soluções tecnológicas a preços acessíveis*  
**Marcos Pupo, da Oracle**

para que as organizações de todos os tamanhos possam inovar com mais agilidade, tudo isso a partir de uma visão multicloud, que permite ao cliente decidir a melhor forma de implementar sua estratégia com a liberdade de ter provedores complementares caso seja necessário”, explica Marcos Pupo, vice-presidente de cloud da Oracle para a América Latina.

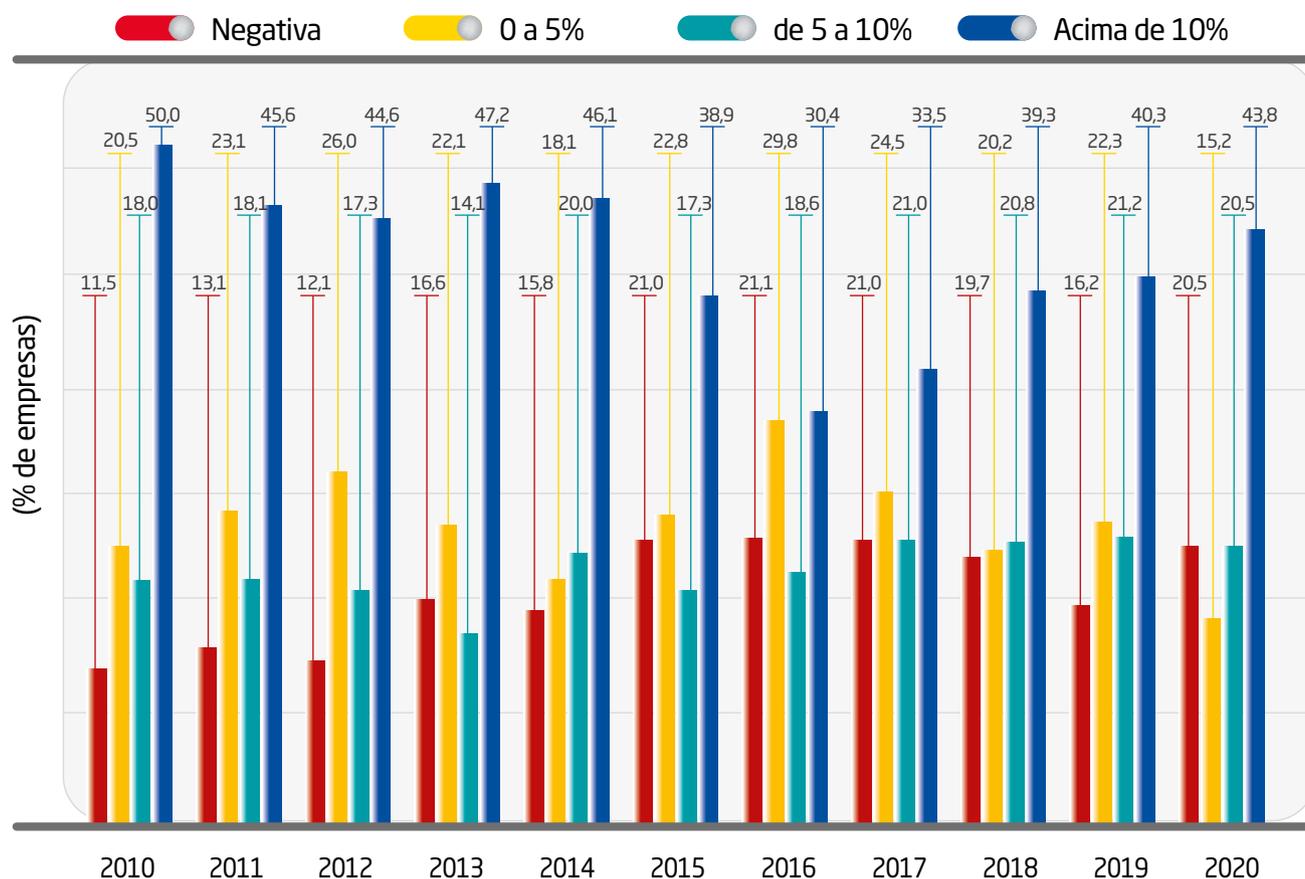
A cloud privada, uma das ofertas da Oracle, também apoia a indústria de telecomunicações que se prepara para operar a rede 5G. Para esse mercado, a Oracle está desenvolvendo uma nuvem mais leve, estendendo o conceito de datacenter.



divulgação

Bons resultados com a oferta de home office como serviço  
**Luís Carlos Nacif, da Microcity**

## Retorno sobre patrimônio líquido



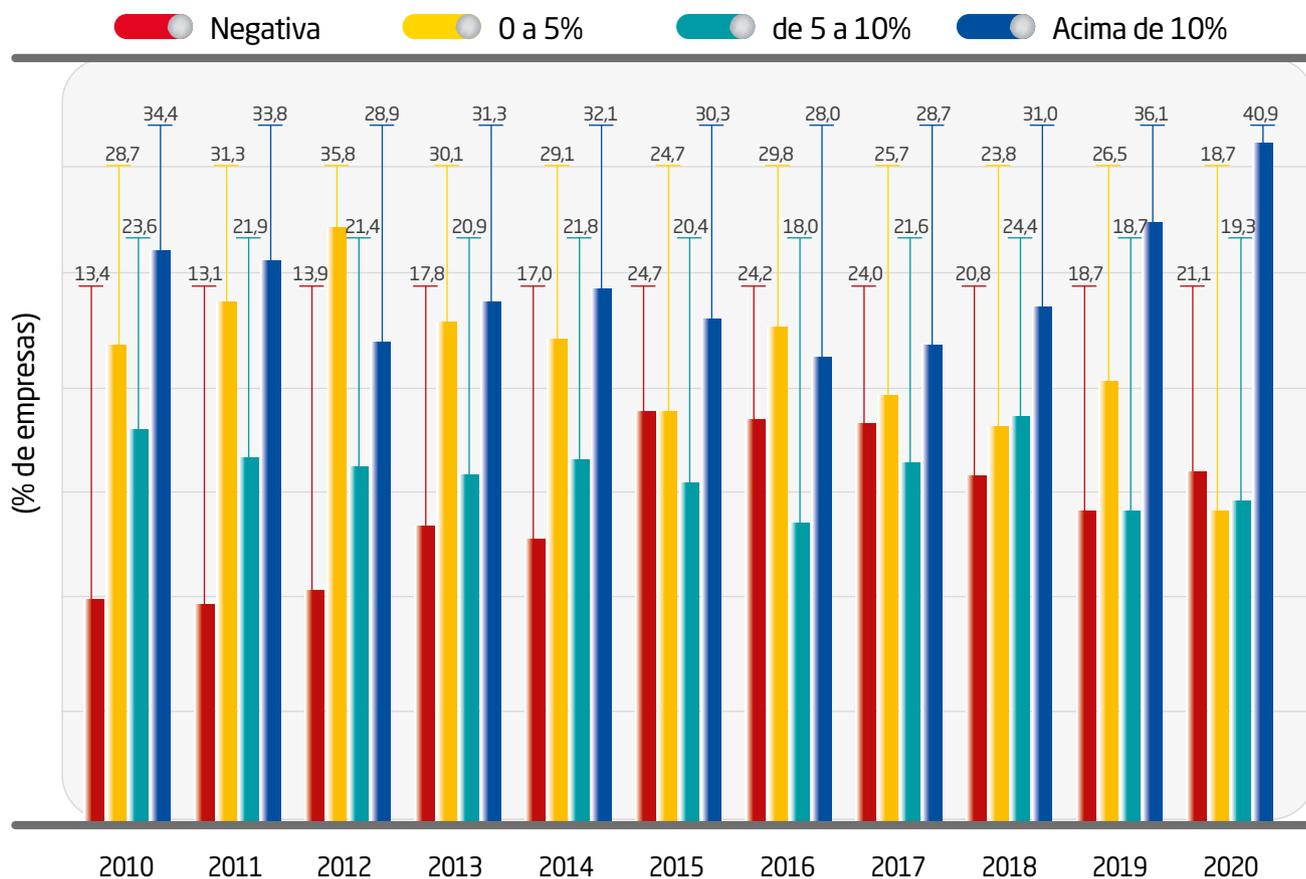
Universo: 171 empresas que enviaram informações

O home office impulsionou os negócios da Microcity em 2020 e permitiu à empresa bater metas de vendas do primeiro semestre de 2021, afirma o presidente e fundador, Luís Carlos Nacif. Para atender a demanda, criou a oferta de Home Office as a Service (HOaaS), que viabiliza a infraestrutura física de TI com a segurança necessária para que a empresa e os colaboradores possam trabalhar com produtividade em ambiente doméstico, sem colocar em risco o ambiente corporativo. “Acreditamos que o modelo de trabalho híbrido, que mistura presencial e remoto, será a tendência para o futuro dos negócios, e estamos preparados

para ajudar as empresas nessa transformação”, destaca Nacif. A Microcity também se beneficiou da oferta de infraestrutura como serviço, quando as empresas optam por terceirizar a aquisição de equipamentos, como hardware – computadores, notebooks, servidores –, e os serviços, como suporte e manutenção.

A fornecedora de software Micro Focus, que atua no desenvolvimento de aplicações, desenvolvimento ágil na nuvem, DevOps, infraestrutura e mainframe em plataformas de alta disponibilidade e gestão híbrida de TI, entrou no último ano fiscal – de novembro de 2019 a outubro de 2020 – já preparada para enfrentar

### Rentabilidade das vendas líquidas



Universo: 171 empresas que enviaram informações

o cenário da pandemia com corte de custos e foco em mercados mais lucrativos. “Em 2021, aprofundamos essa estratégia com a abertura de novos clientes e a expansão do mercado geográfico além do eixo Rio-São Paulo”, afirma Marco Leone, vice-presidente e general manager Brasil da Micro Focus. No ano fiscal de 2020, a empresa concentrou esforços no atendimento aos mercados de indústria, financeiro, varejo e governo, além de telecomunicações e a indústria de meios de pagamento. O segmento de maior crescimento, segundo Leone, foi o varejo, com a popularização do comércio eletrônico: “Chegamos em novembro de 2020 com um crescimento de 50% nesse mercado batendo as metas para o país”. Uma das transformações importantes no período foi a oferta de software como serviço e a aliança com a AWS para que os clientes da Micro Focus possam fazer a migração de seu workload de mainframe para a nuvem com custos mais acessíveis.

Para Nelson Campelo, da Atos, a adoção em massa da conexão entre máquinas ou M2M (machine to machine), impulsionada pela chegada da 5G, abrirá portas para novas arquiteturas, ideias e serviços no dia a dia.

O M2M requer uma rede especial para serviços móveis, com capacidade de conectar milhões de nós. “As redes atuais não são eficientes o bastante para abarcar o M2M, que deve escalar com as redes 5G de baixa latência e alta largura de banda”, diz Nelson.

Na manufatura, ele lembra, sensores e máquinas conectados ao ERP podem definir ações precisas para melhorar a produção, encontrar falhas e gerar economia: “Outro benefício é na área da saúde, permitindo que os profissionais tenham



divulgação

*Oferta de software como serviço e aliança com a AWS*

**Marco Leone, da Micro Focus**

o máximo de informações sobre o paciente em tempo real e possam agir com mais rapidez”.

Segundo Sérgio Rezende, gerente de consultoria da TGT Consult, o impacto da conectividade do 5G vai muito além do smartphone, alavancando a IoT e M2M, entregando alta velocidade e baixa latência. “A tecnologia wearable finalmente terá a velocidade necessária para se integrar perfeitamente à vida dos usuários por meio da realidade aumentada, além dos carros autônomos”, afirma. Outro benefício da 5G, segundo ele, é o baixo consumo de energia para os dispositivos usados na comunicação entre máquinas: “O consumo de energia ultrabaixo e a confiabilidade de longo prazo são essenciais para a ampla aplicação da tecnologia M2M em todos os setores. E graças à conectividade 5G, isso logo será uma realidade”. Conectar máquinas e equipamentos a redes industriais em larga escala, em breve será consideravelmente mais fácil e mais barato com grandes impactos nos resultados das empresas.

# A evolução do mercado por segmento

## hardware

● Receita Líquida em bilhões de R\$



## software

● Receita Líquida em bilhões de R\$



## serviços

● Receita Líquida em bilhões de R\$



# A TecBan faz acontecer

Integrar o físico e o digital,  
levar serviços essenciais a todos  
os brasileiros e impulsionar  
o ecossistema econômico do país  
com segurança e eficiência.

A gente não para de inovar  
em soluções para conectar mercados  
e clientes, negócios e oportunidades,  
pessoas e sonhos.



 /TecBan

[tecban.com.br](http://tecban.com.br)



# Critérios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de informática, no ano de 2020, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial, sob a supervisão técnica do professor Japir de Mello Junior (Análise Financeira), da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

Para a elaboração do ranking, foram analisadas as demonstrações financeiras contidas nos balanços do período, pelo critério da legislação societária.

O Anuário Informática Hoje compara as empresas pela evolução de sua receita líquida, uma vez que as vendas líquidas são o critério de avaliação mais adequado: são aquelas que, efetivamente, entram nos cofres das empresas.

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2020, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 4,9520). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

## Principais indicadores:

**1. Receita líquida em reais:** é o indicador para a classificação das empresas no ranking das 200 maiores.

**2. Receita líquida em dólares:** A conversão para dólar foi efetuada segundo metodologia definida acima.

**3. Crescimento real das vendas:** é a variação real do faturamento líquido da empresa, em relação ao exercício anterior, convertido em dólar, em %.

**4. Rentabilidade sobre o patrimônio:** é o lucro líquido do exercício, dividido pelo patrimônio líquido da empresa, em %.

**5. Rentabilidade das vendas líquidas:** é o lucro líquido do exercício, dividido pela receita líquida, em %.

**6. Liquidez corrente:** é obtida dividindo-se o ativo circulante pelo passivo circulante. Esse indicador mede a capacidade da empresa de saldar seus compromissos no curto prazo.

**7. Endividamento sobre o patrimônio líquido:** é calculado dividindo-se o passivo total da empresa (passivo circulante + passivo exigível a longo prazo) pelo patrimônio líquido, em %. Indica a participação de terceiros no total de recursos da empresa e é um dos indicadores de alavancagem financeira.

**8. Endividamento financeiro sobre o ativo total:** é obtido por meio da divisão dos empréstimos e financiamentos de curto e longo prazos pelo ativo total, em %. Mostra a participação de empréstimos bancários nos recursos totais aplicados na empresa, sendo um dos indicadores de risco financeiro.

**9. Despesas financeiras sobre vendas:** esse índice é obtido dividindo-se as despesas financeiras líquidas pela receita líquida, em %. Indica o montante da receita líquida consumida pelas despesas financeiras.

**10. Retorno sobre investimento:** é a relação entre o lucro e os ativos totais. Mede a eficiência da administração e o correspondente retorno sobre o investimento da empresa.

**11. Rentabilidade por funcionário:** é o lucro líquido do exercício, dividido pelo número de funcionários (registrados e terceirizados) da empresa.

## A escolha dos destaques e das melhores de 2020

A escolha das empresas mais eficientes é resultado da análise econômico-financeira em seis grandes blocos de mercado: fabricantes de hardware, desenvolvedores de software, integradores, prestadores de serviços, prestadores de serviços/governo e canais de comercialização (distribuidores e revendas). As empresas foram divididas em três segmentos: Pequeno, Médio e Grande Portes.

Os critérios para a escolha dos Destaques do Ano se baseiam nos seguintes índices e respectivos pesos:

	<b>PESO</b>
Crescimento da receita líquida, em %.	<b>10</b>
Rentabilidade sobre vendas, em %.	<b>30</b>
Rentabilidade por funcionário	<b>20</b>
Liquidez corrente	<b>10</b>
Endividamento sobre o ativo, em %.	<b>(10)</b>

No ano em que a variação do dólar for superior a 10% não será considerado o índice de crescimento da receita líquida na cesta de pontos.

A aplicação desses indicadores é o fator de pontuação final para classificação das empresas fabricantes de equipamentos, com exceção das empresas que terceirizam mais de 50% da produção.

Na classificação das empresas fabricantes de hardware, não foi considerado o lucro líquido por funcionário. Para essas empresas, o lucro líquido por funcionário foi substituído pela rentabilidade sobre o patrimônio. Nesse caso, esse item também tem peso 20.

O lucro líquido por funcionário é utilizado para medir a rentabilidade de empresas de serviços. Como não têm ativos imobilizados significativos, essas empresas dependem exclusivamente de seus funcionários. Portanto, a lucratividade por funcionário é um ótimo indicador de rentabilidade. Considera-se o lucro líquido em milhares de dólares.

A metodologia escolhida leva em conta importantes indicadores da saúde econômico-financeira de uma empresa, como a rentabilidade e a capacidade de saldar compromissos. Os pesos atribuídos procuram ressaltar a lucratividade, principalmente a margem existente sobre vendas. Uma empresa com vendas crescentes, margem elevada sobre vendas, boa rentabilidade sobre o patrimônio, liquidez superior a 1,0, nível reduzido de endividamento e valor elevado de lucro líquido por funcionário é uma empresa saudável.

Para a escolha dos Destaques foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos dois índices; e obtenção de, no mínimo, 10% da receita em um dos blocos de informática, em 2020. E as empresas foram classificadas por porte, com base na receita líquida proporcional nos respectivos blocos e enquadradas nas seguintes faixas:

**PEQUENO PORTE** US\$ 1,2 milhão a US\$ 11,99 milhões

**MÉDIO PORTE** US\$ 12 milhões a US\$ 39,99 milhões

**GRANDE PORTE** acima de US\$ 40 milhões

Para as empresas consideradas Canais de Distribuição o corte foi feito com as seguintes faixas:

**PEQUENO PORTE** US\$ 1,2 milhão a US\$ 19,99 milhões

**MÉDIO PORTE** US\$ 20 milhões a US\$ 59,99 milhões

**GRANDE PORTE** acima de US\$ 60 milhões

A Empresa do Ano é escolhida por esses critérios, além de outros, como estratégia empresarial, investimentos, base instalada, geração de empregos, consolidação da marca e produtividade.

No caso dos rankings das dez empresas que mais cresceram e das dez empresas mais rentáveis, foi considerado o desempenho apenas das empresas que tiveram mais de 50% do faturamento em informática e que figuram no ranking das 200 Maiores.

# As 200 maiores

- A**  
 ACCENTURE (12)  
 ACCESSTAGE (153)  
 ACECO TI (123)  
 ADATA ELECTRONICS (72)  
 ADATA INTEGRATION (111)  
 ADVANTA (191)  
 AeC CONTACT CENTER (49)  
 AGORA SOLUÇÕES (144)  
 AKIYAMA (182)  
 ALGAR MULTIMÍDIA (59)  
 ALGAR TECH (104)  
 ALGAR TELECOM (42)  
 ALGAR TI (88)  
 ALGAR TIC (89)  
 ALLIED (43)  
 ALMAVIVA (38)  
 ALTERDATA SOFTWARE (105)  
 AMD (53)  
 AMERICA NET (97)  
 APPLE (10)  
 ASCENTY (46)  
 AT&T GLOBAL (77)  
 ATECH (90)  
 ATENTO (15)  
 ATMA (44)  
 ATOS (65)  
 AUTOTRAC (98)
- B**  
 B2W DIGITAL (5)  
 BB TECNOLOGIA E SERVIÇOS (45)  
 BEMOBI (159)  
 BENNER (85)  
 BINÁRIO (162)  
 BLOCKBIT (184)  
 BMC SOFTWARE (120)  
 BRASOFTWARE INFORMÁTICA (24)  
 BRISANET (74)  
 BRQ DIGITAL SOLUTIONS (68)
- C**  
 CANON (55)  
 CAPGEMINI (64)  
 CAS TECNOLOGIA (178)  
 CELEPAR (87)  
 CENTRAL IT (108)  
 CENTURYLINK (41)  
 CERTISIGN (86)  
 CGI (36)  
 CI&T (57)  
 CIASC (130)  
 CIJUN (195)  
 CISCO (13)  
 CLARO TELECOM (2)  
 CONNECTCOM (124)  
 CONSINCO (148)  
 COPEL TELECOM (76)  
 CORPFLEX (158)  
 CPQD (95)  
 CSU CARDSYSTEM (71)
- D**  
 DAITAN LABS (116)  
 DATACOM (92)  
 DATAINFO (174)  
 DATAPREV (34)  
 DEDALUS PRIME (102)  
 DELL (8)  
 DESKTOP SIGMANET TELECOM (110)  
 DIGICON (156)  
 DIGITRO (147)  
 ZS (122)  
 DRAKA COMTEQ (154)  
 DYNAMOX (189)  
 DYNATRACE (167)
- E**  
 ECCOX SOFTWARE (183)  
 EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO (188)  
 ENGINEERING (94)  
 EQUINIX (52)
- F**  
 FOCCO SOLUÇÕES DE GESTÃO (186)  
 FÓTON INFORMÁTICA (173)  
 FURUKAWA ELECTRIC LATAM (35)
- G**  
 GETNET (23)  
 GLOBALWEB CORP (112)  
 GO2NEXT (176)  
 GOVBR (131)  
 GRUPO EXPERITY (160)
- H**  
 HEXAGON MINING (142)  
 HP BRASIL (3)  
 HUAWEI DO BRASIL (28)
- I**  
 IACIT (177)  
 IBM BRASIL (4)  
 ÍCARO TECHNOLOGIES (187)  
 IMA (185)  
 INDRA (163)  
 INFOBASE (172)  
 INMETRICS (117)  
 INTEL (11)  
 INTELBRAS (33)  
 INTERNEXA (133)  
 IPLANRIO (134)  
 ISH (96)  
 ITERIS (139)
- J**  
 JUNIPER (103)
- L**  
 LAMPP-IT (194)  
 LG ELECTRONICS (31)  
 LG LUGAR DE GENTE (128)  
 LINUX (51)  
 LOCAWEB (70)
- M**  
 MAGNA SISTEMAS (118)  
 MANDIC CLOUD SOLUTIONS (149)  
 MATERA (114)  
 META (99)  
 MICRO FOCUS (54)  
 MICROCITY (127)  
 MICROSOFT (7)  
 MICROSTRATEGY (199)  
 MONTREAL (82)  
 MOSAICO (93)  
 MOTOROLA SOLUTIONS (109)  
 MPS INFORMÁTICA (175)  
 MULTILASER (32)  
 MV (79)
- N**  
 NASAJON SISTEMAS (190)  
 NAVITA (200)  
 NEC (146)  
 NEOBPO (66)  
 NOKIA SOLUTIONS (27)  
 NORTONLIFELOCK (50)
- O**  
 ODATA (140)  
 Oi (16)  
 ORACLE BRASIL (6)  
 ORIZON (121)
- P**  
 PAGSEGURO UOL (9)  
 PANASONIC (67)  
 PARKS (169)  
 PERKONS (137)  
 PERTO TECNOLOGIA PARA BANCOS E VAREJO (80)  
 PETRONECT (138)  
 POSITIVO SERVERS & SOLUTIONS (91)  
 POSITIVO TECNOLOGIA (30)  
 PRAXIO (166)  
 PREMIER IT (165)  
 PROCEMPA (129)  
 PROCERGS (81)  
 PRODAM (84)  
 PRODAM - AM (150)  
 PRODATA MOBILITY (141)  
 PRODEB (135)  
 PRODEMGE (100)  
 PRODESP (47)  
 PROMOB SOFTWARE (155)
- Q**  
 QUALITY NEXTECH (164)
- S**  
 SAMSUNG (14)  
 SANTANDER TECNOLOGIA (63)  
 SAP BRASIL (18)  
 SAVIS DEFESA (145)  
 SEMANTIX (113)  
 SENIOR SISTEMAS (75)
- SENSEDIA (151)  
 SERPRO (17)  
 SERVICE IT (136)  
 SIMPRESS (60)  
 SINQIA (101)  
 SINTEL (180)  
 SISGRAPH (168)  
 SMARAPD (171)  
 SND (58)  
 SOFTEXPERT SOFTWARE (161)  
 SOFTWARE AG BRASIL (125)  
 SONDA (40)  
 SQUADRA TECNOLOGIA (170)  
 STEFANINI (37)  
 STONE (29))
- T**  
 TDS INFORMÁTICA (192)  
 TECBAN (19)  
 TECHNE (179)  
 TECNOBANK (107)  
 TELEPERFORMANCE BRASIL (39)  
 TELESPAZIO BRASIL (132)  
 TELSINC (193)  
 TELTEC SOLUTIONS (126)  
 TELTEX (181)  
 3CORP TECHNOLOGY (152)  
 TI SPARKLE (157)  
 TIM (22)  
 TIVIT (25)  
 TOP MIND (197)  
 TOTVS (26)  
 T-SYSTEMS DO BRASIL (69)
- U**  
 UNICOBÁ (196)  
 UNIFIQUE (83)  
 UNISYS (62)  
 UOL (48)  
 UOL DIVEO (61)
- V**  
 V8 CONSULTING (119)  
 VERTIV (21)  
 VIAW (198)  
 VIVO (1)  
 VOGEL TELECOM (106)
- W**  
 WDC NETWORKS (56)
- X**  
 XEROX DO BRASIL (20)
- Y**  
 YSSY (143)
- Z**  
 ZATIX (115)  
 ZENVIA (73)  
 ZUP (78)

# benner

Transformamos cenários e facilitamos a vida de milhões de pessoas.



## Software e serviços que revolucionam seu negócio!



11 2109-8500  
[www.benner.com.br](http://www.benner.com.br)

 /company/universobenner



SAÚDE



RH



JURÍDICO



LOGÍSTICA



VIAGENS



ERP

## ENTREVISTA

### RICARDO CALFAT, COUNTRY MANAGER DA BIOCATCH NO BRASIL



#### Quem é a BioCatch?

**Ricardo Calfat** - A BioCatch foi fundada em 2011 por especialistas em ciência neural e pesquisa de segurança cibernética. Somos experts na detecção de fraudes online e na proteção contra ameaças cibernéticas, com base na análise da interação física e cognitiva do usuário da Internet, com o objetivo de protegê-los junto com seus dados e dispositivos.

Ao traçar o perfil do comportamento do usuário - desde movimentos do mouse, estilo de digitação ou orientação do dispositivo - a plataforma da BioCatch, baseada em Inteligência Artificial, identifica normas observadas estatisticamente para comportamento digital do internauta. Essa tecnologia foi desenvolvida em colaboração com cientistas neurais e de dados, e a empresa detém mais de 60 patentes nos Estados Unidos.

Com a solução da BioCatch, os clientes aumentam significativamente a capacidade de combater aos golpes, uma vez que é feita a distinção entre usuários genuínos ou fraudulentos para evitar ataques com objetivo de fraude ou roubo de identidade. Esses ataques podem ser feitos diretamente por humanos ou automatizados, usando bots, malware ou ferramentas de acesso remoto.

No Brasil, nós montamos uma equipe de especialistas no assunto e engenheiros para trabalhar com nossos clientes durante o processo de implementação. Além dis-

so, temos uma equipe robusta de pós-vendas para suporte contínuo e interação com nossos clientes - não apenas por causa do idioma, mas também por causa de fraudes específicas do País.

#### Quais são as últimas tendências de fraude que a BioCatch vê no Brasil?

**Ricardo Calfat** - Este ano, vimos um aumento acentuado no chamado de golpe de engenharia social, também conhecido como "Falso Funcionário". Acontece quando o fraudador liga para o cliente, identifica-se como sendo profissional do banco e confirma com a vítima algumas transações legítimas na sua conta e, assim, faz com que ele ganhe confiança na identidade falsa do criminoso como representante do banco. Em seguida, o criminoso cita uma transação falsa para convencer a vítima que a conta foi comprometida.

Em alguns casos, o criminoso ainda pede ao cliente para ligar de volta ao banco. No entanto, se a vítima fizer isso do mesmo dispositivo, a ligação será encaminhada para os criminosos.

O objetivo do criminoso é convencer essa vítima a transferir o saldo de sua conta, supostamente comprometida, para outra conta, com objetivo de proteger o saldo restante.

Embora o cliente seja legítimo, ele está sendo conduzido pelo criminoso para fazer essa transação e, porque está sob

coação e pressão, há uma mudança no comportamento que pode ser identificada pela tecnologia de Inteligência Artificial da BioCatch, que imediatamente informa o banco sobre a ação criminosa.

Outra tendência de fraude que vemos com bastante frequência é quando um criminoso entra em contato com o cliente e usa a manipulação para convencer a vítima a entregar senhas, tokens e até mesmo o cartão de crédito físico, computador e telefone celular. Após coletar os dados do cliente, o criminoso obtém acesso à conta bancária para cometer fraude.

O comportamento digital do criminoso com o teclado, tocando e segurando o telefone é diferente do do usuário legítimo. Os algoritmos da BioCatch identificam a mudança de comportamento ou fraude e notificam nossas equipes de fraude em tempo real que uma fraude está acontecendo.

A tecnologia não é apenas 100% transparente e sem atrito para o cliente, mas principalmente muito assertiva. Por isso, temos uma taxa extremamente baixa de falso positivo.

### **Fale sobre a proteção de abertura de conta, como ela pode ajudar contra os golpes atuais em transações via PIX?**

**Ricardo Calfat** - Fraude de abertura de conta é quando um cibercriminoso usa identida-

de roubada ou falsa para abrir contas bancárias legítimas. Posteriormente, essas contas são usadas para receber os fundos roubados durante os sequestros e fraudes via PIX. Os criminosos abrem novas contas e têm um conhecimento único do processo de abertura de conta de cada banco porque o fazem com muita frequência. A BioCatch tem um banco de dados de bilhões de sessões e compara o comportamento de abertura de uma nova conta com este conjunto de dados para a identidade - quando é um usuário genuíno abrindo a conta versus um criminoso cometendo fraude.

Isso nos leva a outra forma como os criminosos recebem os fundos roubados, que são contas de "laranjas" que o criminoso usa para abrir ou emprestar suas contas para a organização criminosa. Quando a fraude é cometida, os fundos das vítimas são transferidos para a conta do "laranja" antes de serem retirados do banco. Em troca de emprestar sua conta, o "laranja" fica com uma porcentagem dos fundos roubados, muitas vezes 10%.

A BioCatch detecta irregularidade nessas contas e notifica o banco sobre esses comportamentos suspeitos e sinaliza contas de risco. As contas de "laranja" são uma peça-chave do ecossistema do criminoso e, fechá-las, permite que os bancos lutem ativamente contra os cibercriminosos e a lavagem de dinheiro.

### **Conte-nos um pouco sobre sua carreira e sobre seu ingresso na BioCatch.**

**Ricardo Calfat** - Durante 12 anos trabalhei em uma empresa de avaliação e contribuí para torná-la líder na América Latina. Durante esse tempo, pude conhecer todos os tipos de segmentos de negócios e fiquei fascinado com a tecnologia e o crescimento da indústria de pagamentos.

Isso me levou à ACI Worldwide, onde trabalhei em vendas e Customer Success nas Américas por quase nove anos. Eu estava sempre pensando alguns passos à frente (no cliente do nosso cliente), o que representava uma vitória para todos.

No cenário de pagamentos, o combate à fraude já era extremamente importante e a BioCatch se destacava com sua tecnologia de ponta e, principalmente, resultados para o nosso cliente e para seus clientes finais, não só na segurança, mas também na Experiência do Cliente.

Foi uma transição natural.



[www.biocatch.com](http://www.biocatch.com)

# As 200 maiores

Class Ant	Class Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Receita Líquida (mil US\$)	Crescimento Rec. Líq. (R\$) (%)	Crescimento Rec. Líq. (US\$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R\$)	Ativo Permanente (mil R\$)
1	1	VIVO (SP)	Prestador de Serviço	18.975.648	43.126.472	8.708.900	-2,58	-22,39	69.556.764	85.079.143
2	2	CLARO TELECOM (SP)	Prestador de Serviço	14.475.275	36.188.187	7.307.792	2,85	-18,07	19.714.489	51.533.204
3	3	HP BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	12.924.720	12.924.720	2.610.000	20,76	-3,80	NI	NI
4	4	IBM BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço	11.934.320	11.934.320	2.410.000	20,24	-4,21	NI	NI
7	5	B2W DIGITAL (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	10.124.347	10.124.347	2.044.497	49,59	19,17	9.485.706	3.841.975
5	6	ORACLE BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Software	9.978.280	9.978.280	2.015.000	24,05	-1,18	NI	NI
6	7	MICROSOFT (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Software	9.458.320	9.458.320	1.910.000	37,79	9,77	NI	NI
10	8	DELL (RS) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	7.071.456	7.071.456	1.428.000	28,04	2,00	NI	NI
9	9	PAGESEGURO UOL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	4.681.295	4.681.295	945.334	-18,64	-35,19	8.408.466	6.578.447
21	10	APPLE (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	4.652.899	9.693.540	1.957.500	18,13	-5,89	NI	NI
14	11	INTEL (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	4.060.640	5.075.800	1.025.000	35,86	8,24	NI	NI
11	12	ACCENTURE (SP)	Prestador de Serviço <sup>(Integrados)</sup>	3.887.336	4.225.365	853.264	5,44	-16,00	1.644.893	587.327
15	13	CISCO (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	3.496.112	3.496.112	706.000	19,28	-4,98	NI	NI
13	14	SAMSUNG (AM) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	3.238.671	6.747.232	1.362.527	2,80	-18,10	NI	NI
12	15	ATENTO (SP)	Prestador de Serviço	3.065.806	3.065.806	619.105	-5,66	-24,85	210.509	972.340
8	16	Oi (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	2.785.291	9.284.303	1.874.859	-53,89	-63,27	7.769.910	27.956.458
17	17	SERPRO (DF)	Prestador de Serviço	2.736.517	2.736.517	552.608	-4,29	-23,75	1.739.371	612.440
16	18	SAP BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Software	2.710.000	2.710.000	547.254	-7,51	-26,32	NI	NI
22	19	TECBAN (SP)	Prestador de Serviço	2.572.840	2.572.840	519.556	8,49	-13,57	685.400	1.768.458
19	20	XEROX DO BRASIL (RJ) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço	2.489.806	2.489.806	502.788	-2,09	-22,00	NI	NI
25	21	VERTIV (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	2.279.980	3.562.469	719.400	16,73	-7,01	NI	NI
18	22	TIM (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	2.072.137	17.267.812	3.487.038	-0,63	-20,84	23.182.745	27.127.773
24	23	GETNET (RS) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.900.466	1.900.466	383.777	-10,17	-28,43	2.072.034	793.796
36	24	BRASOFTWARE INFORMÁTICA (SP)	Canal de Comercialização	1.831.358	1.831.358	369.822	35,69	8,10	69.752	4.620
28	25	TIVIT (SP)	Prestador de Serviço <sup>(Integrados)</sup>	1.787.868	1.787.868	361.040	9,13	-13,06	1.269.848	2.489.692
29	26	TOTVS (SP)	Fabricante de Software	1.748.979	1.748.979	353.186	7,25	-14,56	2.604.166	2.245.734
30	27	NOKIA SOLUTIONS (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.702.787	2.270.382	458.478	6,47	-15,18	1.143.181	52.485
23	28	HUAWEI DO BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	1.654.500	2.206.000	445.477	-24,50	-39,85	NI	NI
31	29	STONE (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.606.287	1.606.287	324.371	0,75	-19,74	1.267.488	2.854.178
35	30	POSITIVO TECNOLOGIA (PR)	Fabricante de Hardware	1.583.187	2.192.173	442.684	14,46	-8,82	1.021.914	275.813
27	31	LG ELECTRONICS (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	1.417.869	7.089.343	1.431.612	-14,14	-31,60	NI	NI
47	32	MULTILASER (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	1.384.702	3.077.116	621.389	61,16	28,39	1.523.989	177.852
32	33	INTELBRAS (SC)	Fabricante de Hardware	1.361.732	2.134.376	431.013	18,21	-5,83	976.230	348.206
37	34	DATAPREV (DF)	Prestador de Serviço	1.353.041	1.353.041	273.231	1,30	-19,30	1.428.647	379.857
38	35	FURUKAWA ELECTRIC LATAM (PR)	Fabricante de Hardware	1.347.395	1.347.395	272.091	17,18	-6,65	502.334	355.484
39	36	CGI (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço	1.324.165	1.324.165	267.400	26,00	0,38	NI	NI
45	37	STEFANINI (SP)	Prestador de Serviço <sup>(Integrados)</sup>	1.307.755	1.376.584	277.985	46,65	16,83	327.177	188.728
40	38	ALMAVIVA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.192.052	1.192.052	240.721	17,53	-6,37	541.867	249.678
41	39	TELEPERFORMANCE BRASIL (SP)	Prestador de Serviço	1.143.960	1.143.960	231.010	14,22	-9,01	211.493	347.401
34	40	SONDA (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço <sup>(Integrados)</sup>	1.137.066	1.137.066	229.618	-21,30	-37,30	NI	NI
-	41	CENTURYLINK (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.053.712	1.053.712	212.785	-	-	723.970	1.297.229
44	42	ALGAR TELECOM (MG)	Prestador de Serviço	1.048.540	1.456.305	294.084	7,87	-14,06	1.455.808	3.488.338
20	43	ALLIED (SP)	Canal de Comercialização	1.038.402	4.720.011	953.152	30,41	3,89	1.130.587	921.460
-	44	ATMA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	944.773	944.773	190.786	-	-	167.176	1.061.162
43	45	BB TECNOLOGIA E SERVIÇOS (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	904.297	904.297	182.612	-3,51	-23,13	220.660	117.871
59	46	ASCENTY (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	860.640	860.640	173.796	51,87	20,99	4.247.364	7.854.869
42	47	PRODESP (SP)	Prestador de Serviço	857.780	857.780	173.219	-9,18	-27,65	332.185	96.635
48	48	UOL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	816.165	816.165	164.815	6,48	-15,18	8.792.184	4.880.443
50	49	AeC CONTACT CENTER (MG)	Prestador de Serviço	813.980	813.980	164.374	11,76	-10,97	86.715	298.133
56	50	NORTONLIFELOCK (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Software	803.412	803.412	162.240	27,28	1,40	NI	NI

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada



Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operacional (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Funcionário (mil US\$)
20433.389	6.008.234	4.770.527	6,86	11,06	1,07	56,33	12,18	1,33	4,39	0,40	35,61
15640.042	2.926.333	3.421.278	17,35	9,45	0,63	282,41	9,50	10,70	4,54	0,48	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.877.091	-249.603	-210.758	-2,22	-2,08	2,96	138,32	32,61	4,25	-0,93	0,45	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.681.295	1.695.047	1.267.960	15,08	27,09	1,22	144,93	0,00	-2,86	6,16	0,23	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.109.779	296.346	226.343	13,76	5,36	1,72	71,56	1,33	1,25	8,02	1,50	15,51
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
354.470	-114.805	-95.138	-45,19	-3,10	0,99	1.094,75	8,16	6,97	-3,78	1,22	-
2.012.968	-14.598.791	-10.528.499	-135,50	-113,40	1,88	850,33	42,48	137,73	-14,26	0,13	-
1.261.691	482.999	462.103	26,57	16,89	2,14	142,07	0,00	-2,33	10,97	0,65	67,83
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
786.920	239.658	183.223	26,73	7,12	0,61	254,63	0,48	1,80	7,54	1,06	48,04
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.271.197	0	1.843.690	7,95	10,68	1,25	79,68	5,63	7,18	4,43	0,41	-
1.900.466	472.522	289.960	13,99	15,26	1,03	1.942,49	2,58	0,00	0,69	0,04	-
167.725	105.189	68.536	98,26	3,74	1,20	506,42	0,00	0,24	16,20	4,33	463,08
459.406	213.027	162.646	12,81	9,10	1,05	158,36	21,61	3,63	4,96	0,54	31,80
1.202.599	317.639	294.959	11,33	16,86	2,15	27,38	6,17	0,40	8,89	0,53	-
590.127	145.720	428.715	37,50	18,88	1,50	151,43	0,00	2,61	14,92	0,79	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.606.287	200.616	227.973	17,99	14,19	0,95	1.951,60	3,06	-6,12	0,88	0,06	-
448.746	272.389	195.842	19,16	8,93	1,61	175,31	27,01	0,24	6,93	0,78	107,43
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.110.663	438.181	451.228	29,61	14,66	1,71	207,57	15,06	3,04	9,63	0,66	-
700.834	316.726	327.956	33,59	15,37	1,89	150,16	20,54	3,26	13,43	0,87	76,04
542.872	362.129	265.101	18,56	19,59	2,03	49,37	0,03	-4,13	12,42	0,63	91,19
338.974	82.534	82.554	16,43	6,13	1,91	107,06	21,41	1,83	7,94	1,30	42,93
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
326.109	160.018	134.501	41,11	9,77	1,53	109,23	3,89	-0,18	19,65	2,01	10,03
326.229	-57.513	-49.910	-9,21	-4,19	2,10	81,87	13,31	16,56	-5,06	1,21	-
333.326	31.148	19.725	9,33	1,72	1,03	246,58	0,43	2,10	2,69	1,56	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
241.858	-54.670	-47.874	-6,61	-4,54	1,35	128,73	2,48	10,88	-2,89	0,64	-
615.719	205.083	202.376	13,90	13,90	1,05	234,11	58,53	16,12	4,16	0,30	-
738.270	192.260	167.645	14,83	3,55	1,35	226,90	11,46	1,65	4,54	1,28	91,21
17.071	-226.392	-214.692	-128,42	-22,72	0,48	966,03	3,31	8,32	-12,05	0,53	-
250.405	-132.603	-89.595	-40,60	-9,91	1,83	196,85	0,00	-0,39	-13,68	1,38	-
317.618	-328.015	-329.046	-7,75	-38,23	0,60	98,38	42,91	71,14	-3,91	0,10	-
147.532	86.760	37.637	11,33	4,39	1,29	240,34	0,00	2,80	3,33	0,76	22,92
400.065	4.131.894	3.400.292	38,67	416,62	12,68	4,93	1,18	-254,09	36,86	0,09	-
141.726	79.952	51.195	59,04	6,29	1,00	526,54	10,32	0,81	9,42	1,50	2,08
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Alcance suas metas de negócios digitais com biometria comportamental

 BioCatch

[www.biocatch.com](http://www.biocatch.com)

# As 200 maiores

Class Ant	Class Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Receita Líquida (mil US\$)	Crescimento Rec. Líq. (R\$) (%)	Crescimento Rec. Líq. (US\$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R\$)	Ativo Permanente (mil R\$)
51	51	LINX (SP)	Fabricante de Software	788.739	876.377	176.974	11,19	-11,42	1.620.064	1.420.660
52	52	EQUINIX (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	782.352	782.352	157.987	11,81	-10,93	1.024.927	1.662.822
62	53	AMD (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	773.948	773.948	156.290	45,00	15,51	NI	NI
66	54	MICRO FOCUS (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Software	760.627	760.627	153.600	60,81	28,11	NI	NI
53	55	CANON (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	722.566	722.566	145.914	4,19	-17,00	NI	NI
-	56	WDC NETWORKS (SP) <sup>2</sup>	Canal de Comercialização	704.865	704.865	142.339	-	-	129.959	386.265
65	57	CI&T (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	701.239	701.239	141.607	43,17	14,05	198.460	174.252
69	58	SND (SP)	Canal de Comercialização	636.074	636.074	128.448	47,63	17,61	30.263	4.319
54	59	ALGAR MULTIMÍDIA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	635.041	635.041	128.239	-4,58	-23,98	935.978	935.776
60	60	SIMPRESS (SP)	Prestador de Serviço	604.995	604.995	122.172	7,71	-14,19	401.507	275.920
-	61	UOL DIVEO (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	598.107	598.107	120.781	-	-	343.976	610.367
67	62	UNISYS (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	596.712	596.712	120.499	-12,17	-30,03	357.889	22.757
61	63	SANTANDER TECNOLOGIA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	587.385	587.385	118.616	7,46	-14,39	190.633	178
55	64	CAPGEMINI (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	584.182	584.182	117.969	-8,43	-27,05	96.910	81.802
63	65	ATOS (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço	575.600	575.600	116.236	8,60	-13,48	NI	NI
57	66	NEOBPO (SP)	Prestador de Serviço	571.032	571.032	115.313	-4,49	-23,91	135.399	132.203
58	67	PANASONIC (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	534.000	1.780.000	359.451	-5,82	-24,97	NI	NI
70	68	BRQ DIGITAL SOLUTIONS (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	513.712	513.712	103.738	22,86	-2,12	104.731	21.984
64	69	T-SYSTEMS DO BRASIL (SP)	Prestador de Serviço	489.471	489.471	98.843	-5,01	-24,33	173.568	86.463
72	70	LOCAWEB (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	488.210	488.210	98.588	26,57	0,83	673.973	619.256
68	71	CSU CARDSYSTEM (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	456.850	456.850	92.256	5,34	-16,08	292.275	364.207
108	72	ADATA ELECTRONICS (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	430.498	430.498	86.934	208,79	146,00	47.799	8.617
76	73	ZENVIA (RS) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	429.701	429.701	86.773	21,37	-3,31	115.348	293.970
-	74	BRISANET (CE) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	424.597	471.774	95.269	-	-	127.197	688.370
73	75	SENIOR SISTEMAS (SC)	Fabricante de Software	412.396	412.396	83.279	8,07	-13,91	171.827	165.187
71	76	COPEL TELECOM (PR) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	386.634	386.634	78.076	-5,62	-24,81	710.180	762.412
77	77	AT&T GLOBAL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	345.548	345.548	69.779	9,31	-12,92	205.001	153.444
-	78	ZUP (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	338.012	338.012	68.258	-	-	26.235	54.207
78	79	MV (PE)	Fabricante de Software	325.508	325.508	65.733	7,12	-14,66	176.207	103.238
82	80	PERTO TEC. PARA BANCOS E VAREJO (RS)	Fabricante de Hardware	321.846	321.846	64.993	15,36	-8,10	548.722	328.598
80	81	PROCERGS (RS)	Prestador de Serviço	317.140	317.140	64.043	7,11	-14,67	-41.520	94.167
75	82	MONTREAL (MG)	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	306.307	306.307	61.855	-14,98	-32,27	113.052	37.609
-	83	UNIFIQUE (SC) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	286.048	286.048	57.764	-	-	117.479	344.958
79	84	PRODAM (SP)	Prestador de Serviço	271.090	271.090	54.744	-9,86	-28,19	81.397	46.922
84	85	BENNER (SP)	Fabricante de Software	267.558	267.558	54.030	7,69	-14,21	98.593	29.219
81	86	CERTISIGN (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	266.887	266.887	53.895	-9,30	-27,75	114.344	88.759
85	87	CELEPAR (PR)	Prestador de Serviço	258.452	258.452	52.191	5,50	-15,96	143.899	55.329
89	88	ALGAR TI (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	248.230	248.230	50.127	11,55	-11,14	241.157	383.855
121	89	ALGAR TIC (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	247.687	247.687	50.018	134,85	87,10	479.395	414.233
-	90	ATECH (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	242.634	242.634	48.997	-	-	153.340	47.706
96	91	POSITIVO SERVERS & SOLUTIONS (BA)	Fabricante de Hardware	239.956	239.956	48.456	43,63	14,42	47.816	516
100	92	DATAACOM (RS) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	231.795	231.795	46.808	41,17	12,46	201.332	40.484
122	93	MOSAICO (xx) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	231.316	231.316	46.712	122,73	77,44	109.905	41.584
87	94	ENGINEERING (SP)	Prestador de Serviço	230.713	230.713	46.590	3,41	-17,62	62.808	23.060
90	95	CPQD (SP)	Prestador de Serviço	216.510	216.510	43.722	-1,47	-21,51	NI	NI
102	96	ISH (ES)	Prestador de Serviço	216.041	216.041	43.627	43,24	14,11	25.972	25.768
91	97	AMERICA NET (X) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	215.616	215.616	43.541	8,52	-13,55	188.716	583.164
88	98	AUTOTRAC (DF)	Prestador de Serviço	215.552	244.946	49.464	-3,30	-22,96	143.022	88.907
104	99	META (SP)	Prestador de Serviço	213.207	213.207	43.055	43,37	14,21	32.525	16.649
83	100	PRODEMGE (MG)	Prestador de Serviço	212.135	212.135	42.838	-16,90	-33,80	72.767	35.336

1 - Dados Estimados    2 - Segmentação Estimada



Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operacional (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Funcionário (mil US\$)
593.115	-83.800	-80.074	-4,94	-9,14	2,03	65,32	11,05	4,23	-2,99	0,33	-23,14
326.880	86.433	89.564	8,74	11,45	2,15	99,38	0,00	11,26	4,38	0,38	0,00
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
235.510	90.948	70.587	54,31	10,01	1,01	595,94	58,01	4,57	7,80	0,78	-
250.798	184.964	127.654	64,32	18,20	1,24	146,07	16,14	2,94	26,14	1,44	-
90.897	7.581	4.786	15,81	0,75	1,24	676,09	29,47	2,33	2,04	2,71	20,81
305.740	168.825	112.582	12,03	17,73	1,37	36,67	0,00	-1,47	8,80	0,50	-
138.138	-15.116	-15.116	-3,76	-2,50	1,49	69,67	7,84	4,77	-2,22	0,89	-8,07
68.192	1.843.598	1.345.827	391,26	225,01	0,96	140,47	0,00	2,88	162,70	0,72	-
325.785	146.808	99.131	27,70	16,61	2,07	203,82	0,00	2,16	9,12	0,55	-
587.385	105.456	56.580	29,68	9,63	0,65	178,24	0,00	0,00	10,67	1,11	-
103.552	-108.466	-146.351	-151,02	-25,05	1,32	323,71	0,00	4,04	-35,64	1,42	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
68.109	21.279	20.535	15,17	3,60	1,03	220,85	20,41	1,45	4,73	1,31	1,31
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
168.461	66.295	44.569	42,56	8,68	2,06	163,48	4,79	0,48	16,15	1,86	-
58.106	13.900	8.044	4,63	1,64	2,15	118,41	17,86	0,09	2,12	1,29	3,92
205.325	29.709	19.740	2,93	4,04	1,79	115,49	5,82	2,97	1,36	0,34	-
135.765	65.374	46.781	16,01	10,24	1,16	84,68	8,45	1,20	8,67	0,85	-
76.318	61.572	42.368	88,64	9,84	1,31	380,06	32,97	0,71	18,46	1,88	-
103.831	-29.470	-21.431	-18,58	-4,99	0,68	292,60	21,86	1,71	-4,73	0,95	-
234.633	43.744	29.123	22,90	6,17	0,65	700,53	64,01	8,93	2,86	0,46	-
217.870	116.369	88.063	40,43	21,35	2,09	58,60	14,67	0,55	25,49	1,19	50,70
158.061	-10.388	-8.032	-1,13	-2,08	5,38	120,45	0,00	8,63	-0,51	0,25	-
154.277	57.246	37.833	18,46	10,95	2,38	76,39	13,65	5,53	10,46	0,96	-
65.063	20.604	13.548	51,64	4,01	1,00	502,97	13,70	1,51	8,56	2,14	-
247.141	82.047	54.401	30,87	16,71	1,70	100,40	6,42	0,56	15,41	0,92	36,83
106.559	120.353	112.499	20,50	34,95	1,38	49,02	1,38	-6,38	13,76	0,39	-
90.580	11.679	11.673	0,00	3,68	0,69	0,00	0,00	-0,40	6,00	1,63	11,21
58.190	33.202	25.222	22,31	8,23	1,90	114,86	29,92	0,17	10,38	1,26	9,17
135.689	76.360	50.449	42,94	17,64	0,71	288,02	33,88	4,18	11,07	0,63	-
76.577	20.342	-111.786	-137,33	-41,24	3,31	291,31	0,00	-1,04	-35,10	0,85	-127,76
129.105	82.689	54.698	55,48	20,44	2,78	78,41	11,15	0,05	31,10	1,52	36,47
144.228	15.471	9.627	8,42	3,61	1,78	94,40	0,00	-2,61	4,33	1,20	-
74.184	27.701	19.540	13,58	7,56	1,95	58,77	0,00	-1,74	8,55	1,13	16,69
37.027	23.935	16.667	6,91	6,71	1,47	121,80	31,39	3,64	3,12	0,46	-
150.839	110.923	83.300	17,38	33,63	1,38	22,11	0,00	-0,02	14,23	0,42	-
96.892	70.729	53.953	35,19	22,24	1,88	84,66	0,00	-3,22	19,05	0,86	-
43.230	27.985	25.930	54,23	10,81	1,96	166,43	20,25	-2,16	20,35	1,88	563,70
110.929	59.364	58.482	29,05	25,23	3,33	38,59	4,93	-0,13	20,96	0,83	-
213.109	58.303	60.401	54,96	26,11	1,63	103,53	20,72	1,80	27,00	1,03	-
75.115	-3.246	-2.894	-4,61	-1,25	1,25	275,12	29,49	13,10	-1,23	0,98	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
72.519	20.148	14.053	54,11	6,50	1,82	536,52	53,12	5,00	8,50	1,31	35,94
106.124	17.294	-1.237	-0,66	-0,57	0,29	270,89	48,39	-2,80	-0,18	0,31	-
128.998	83.815	61.794	43,21	25,23	2,18	35,08	3,18	-0,05	31,92	1,27	220,69
66.243	27.567	15.156	46,60	7,11	2,08	284,08	45,84	4,87	12,13	1,71	8,31
59.170	21.953	723	0,99	0,34	2,25	153,50	0,00	0,71	0,39	1,15	0,71

**A BioCatch é líder em biometria comportamental, entre os nossos clientes, temos mais de 50 clientes Tier 1**

**BioCatch**

www.biocatch.com

# As 200 maiores

Class Ant	Class Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Receita Líquida (mil US\$)	Crescimento Rec. Líq. (R\$) (%)	Crescimento Rec. Líq. (US\$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R\$)	Ativo Permanente (mil R\$)
98	101	SINQIA (SP)	Fabricante de Software	209.993	209.993	42.406	19,89	-4,49	435.528	260.875
86	102	DEDALUS PRIME (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	203.817	203.817	41.159	-11,60	-29,58	5.598	2.314
101	103	JUNIPER (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	194.713	486.782	98.300	25,14	-0,30	NI	NI
93	104	ALGAR TECH (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	189.505	473.763	95.671	8,63	-13,46	122.367	154.200
94	105	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	Fabricante de Software	184.960	184.960	37.351	6,62	-15,07	35.025	30.056
-	106	VOGEL TELECOM (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	180.570	180.570	36.464	-	-	265.415	640.403
-	107	TECNOBANK (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	175.420	175.420	35.424	-	-	14.850	18.572
95	108	CENTRAL IT (DF)	Prestador de Serviço	174.423	174.423	35.223	1,46	-19,17	99.645	13.146
97	109	MOTOROLA SOLUTIONS (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	170.590	243.700	49.212	2,39	-18,43	33.666	31.953
-	110	DESKTOP SIGMANET TELECOM (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	167.086	167.086	33.741	-	-	115.223	265.488
129	111	ADATA INTEGRATION (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	166.318	166.318	33.586	94,01	54,56	109.316	80.656
-	112	GLOBALWEB CORP (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	165.318	165.318	33.384	-	-	14.821	3.479
-	113	SEMANTIX (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	162.569	162.569	32.829	-	-	65.379	50.671
114	114	MATERA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	161.155	161.155	32.543	32,51	5,56	158.227	12.399
103	115	ZATIX (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	160.723	160.723	32.456	7,64	-14,25	95.740	171.332
109	116	DAITAN LABS (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	154.110	154.110	31.121	14,73	-8,60	54.302	3.682
106	117	INMETRICS (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	150.495	150.495	30.391	5,06	-16,30	41.787	18.464
117	118	MAGNA SISTEMAS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	150.212	150.212	30.334	31,21	4,53	51.558	3.909
110	119	V8 CONSULTING (SP)	Canal de Comercialização	148.438	148.438	29.975	11,50	-11,18	29.784	3.041
115	120	BMC SOFTWARE (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	140.531	140.531	28.379	18,52	-5,58	101.087	3.515
99	121	ORIZON (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	139.942	139.942	28.260	-14,84	-32,16	313.558	118.692
-	122	2S (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	137.819	137.819	27.831	-	-	17.480	4.186
111	123	ACECO TI (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	130.070	130.070	26.266	0,06	-20,29	163.076	8.435
131	124	CONNECTCOM (SP)	Prestador de Serviço	128.334	128.334	25.916	50,89	20,20	20.996	4.397
107	125	SOFTWARE AG BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Software	123.540	123.540	24.947	-13,00	-30,69	NI	NI
-	126	TELTEC SOLUTIONS (SC)	Canal de Comercialização	119.764	119.764	24.185	-	-	NI	NI
123	127	MICROCITY (MG)	Prestador de Serviço	116.298	116.298	23.485	17,55	-6,35	28.499	164.088
118	128	LG LUGAR DE GENTE (GO)	Fabricante de Software	116.215	116.215	23.468	6,88	-14,86	93.650	114.480
116	129	PROCEMPA (RS)	Prestador de Serviço	110.043	117.067	23.640	-5,35	-24,59	31.496	24.196
120	130	CIASC (SC)	Prestador de Serviço	108.539	108.539	21.918	2,35	-18,47	53.737	65.945
124	131	GOVBR (SC)	Fabricante de Software	105.048	105.048	21.213	7,90	-14,05	27.011	6.479
127	132	TELESPAZIO BRASIL (RJ)	Prestador de Serviço	99.250	124.062	25.053	8,95	-13,21	58.848	32.241
158	133	INTERNEXA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	98.966	98.966	19.985	16,95	-6,84	44.897	224.766
-	134	IPLANRIO (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	97.638	97.638	19.717	-	-	1.902	8.829
-	135	PRODEB (BA) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	96.487	96.487	19.484	-	-	34.429	34.407
139	136	SERVICE IT (SP)	Canal de Comercialização	96.283	96.283	19.443	47,88	17,81	9.596	2.591
126	137	PERKONS (PR) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	90.552	90.552	18.286	-1,05	-21,17	130.739	58.812
113	138	PETRONECT (RJ)	Prestador de Serviço	89.287	89.287	18.030	-27,91	-42,57	18.770	3.714
-	139	ITERIS (SP)	Prestador de Serviço	87.146	87.146	17.598	-	-	NI	NI
210	140	ODATA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	84.263	84.263	17.016	1.971,36	1.550,15	311.581	466.348
-	141	PRODATA MOBILITY (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	83.073	83.073	16.776	-	-	47.532	54.081
164	142	HEXAGON MINING (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	82.617	82.617	16.684	117,09	72,95	61.730	42.628
146	143	YSSY (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	81.796	81.796	16.518	41,60	12,80	121.394	80.963
141	144	AGORA SOLUÇÕES (SP)	Canal de Comercialização	81.466	271.552	54.837	31,16	4,49	NI	NI
125	145	SAVIS DEFESA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	81.331	116.187	23.463	-12,55	-30,34	49.790	6.734
130	146	NEC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	80.901	269.669	54.457	-24,43	-39,80	-19.883	29.748
134	147	DIGITRO (SC) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	79.190	79.190	15.992	0,90	-19,62	26.157	13.916
-	148	CONSINCO (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	79.001	79.001	15.953	-	-	20.076	5.571
136	149	MANDIC CLOUD SOLUTIONS (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	78.584	78.584	15.869	4,00	-17,15	39.707	58.738
137	150	PRODAM (AM) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	76.320	76.320	15.412	3,14	-17,84	39.486	10.972

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada



Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operacional (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Funcionário (mil US\$)
71.563	6.800	4.956	1,14	2,36	4,85	46,41	6,22	0,07	0,78	0,33	3,76
112.361	6.141	-6.436	-114,97	-3,16	1,00	988,50	0,72	-0,46	-10,56	3,34	-44,39
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
109.561	26.113	18.266	14,93	3,86	1,31	161,11	1,64	-0,43	5,72	1,48	-
115.439	15.860	9.017	25,74	4,88	1,13	83,63	0,22	-2,07	14,02	2,88	5,06
71.615	-56.715	-56.715	-21,37	-31,41	0,17	179,08	32,88	15,62	-7,66	0,24	-
149.894	86.965	57.749	388,88	32,92	1,75	332,55	1,39	1,43	89,90	2,73	-
169.943	49.903	32.915	33,03	18,87	4,08	28,11	0,47	0,17	25,78	1,37	-
65.026	-31.218	-4.852	-14,41	-1,99	3,50	801,73	0,00	16,09	-1,60	0,80	-
112.743	39.320	26.593	23,08	15,92	1,18	251,13	49,91	4,90	6,57	0,41	-
30.728	-8.367	-6.325	-5,79	-3,80	1,41	72,32	22,18	12,74	-3,36	0,88	-
26.044	1.234	1.234	8,33	0,75	1,32	569,48	12,19	3,53	1,24	1,67	-
65.847	14.694	13.312	20,36	8,19	1,28	154,85	17,71	0,75	7,99	0,98	-
66.976	16.532	12.583	7,95	7,81	5,20	22,30	0,00	-1,45	6,50	0,83	-
58.750	7.331	5.909	6,17	3,68	0,57	170,44	24,40	11,36	2,28	0,62	-
73.084	34.607	22.648	41,71	14,70	2,92	46,91	0,00	1,69	28,39	1,93	-
30.002	-203	-967	-2,31	-0,64	1,84	143,59	28,32	2,32	-0,95	1,48	-
45.117	32.615	22.254	43,16	14,82	2,58	69,89	0,03	-0,88	25,41	1,71	45,79
43.267	26.111	17.691	59,40	11,92	1,77	263,17	57,69	1,62	16,36	1,37	218,41
140.531	84.705	55.954	55,35	39,82	2,02	195,98	0,00	-5,84	18,70	0,47	-
33.596	-2.297	-3.597	-1,15	-2,57	6,68	12,99	0,00	-4,20	-1,02	0,39	-
29.725	9.803	6.579	37,64	4,77	1,60	170,22	13,68	1,66	13,93	2,92	-
47.034	44.827	29.562	18,13	22,73	1,33	84,01	5,39	-3,62	9,85	0,43	-
26.857	13.473	9.058	43,14	7,06	2,52	72,75	7,97	0,13	24,97	3,54	6,80
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
42.554	10.616	6.883	24,15	5,92	0,54	569,29	59,30	8,38	3,61	0,61	-
68.925	19.916	14.029	14,98	12,07	1,18	65,20	0,00	0,60	9,07	0,75	27,78
48.293	10.394	7.691	24,42	6,57	1,85	121,48	0,00	-0,14	11,03	1,68	-
22.754	1.683	191	0,36	0,18	1,68	117,03	0,00	-0,34	0,16	0,93	0,56
40.727	22.015	16.351	60,53	15,57	2,54	52,29	0,49	-0,48	39,75	2,55	28,24
18.493	-6.330	-5.792	-9,84	-4,67	1,52	114,62	7,04	4,91	-4,59	0,98	-
22.791	-11.571	-9.519	-21,20	-9,62	0,30	627,30	52,87	17,94	-2,92	0,30	-
97.638	2.299	162	8,52	0,17	1,03	1.582,81	0,00	-0,06	0,51	3,05	-
35.438	570	1.175	3,41	1,22	1,75	99,28	0,00	0,34	1,71	1,41	-
16.775	4.658	3.196	33,31	3,32	1,04	645,50	33,85	1,93	4,47	1,35	11,50
29.462	22.979	20.290	15,52	22,41	1,81	95,68	13,94	-14,81	7,93	0,35	-
18.835	-44.081	-44.081	-234,85	-49,37	2,14	139,25	0,00	-0,13	-98,16	1,99	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
32.634	-17.609	-17.609	-5,65	-20,90	1,39	68,59	23,83	15,06	-3,35	0,16	-
16.351	-765	-1.587	-3,34	-1,91	1,79	118,59	3,25	2,27	-1,53	0,80	-
40.857	22.742	15.771	25,55	19,09	4,41	87,88	0,00	4,30	13,60	0,71	-
11.049	-7.919	-4.349	-3,58	-5,32	1,06	61,48	7,04	5,93	-2,22	0,42	-
NI	NI	NI	26,00	2,40	1,22	853,60	45,30	9,20	2,70	0,93	-
8.253	-3.890	-3.890	-7,81	-3,35	1,31	107,07	0,00	3,15	-3,77	1,13	-
63.253	-47.678	-47.678	0,00	-17,68	0,75	0,00	63,44	1,95	-14,69	0,83	-127,14
55.022	11.272	7.071	27,03	8,93	2,42	126,22	25,83	3,20	11,95	1,34	-
52.281	19.880	13.745	68,46	17,40	1,87	84,81	7,70	-0,15	37,05	2,13	-
32.494	2.783	3.235	8,15	4,12	0,81	151,46	29,18	9,64	3,24	0,79	-
6.222	-2.484	-2.484	-6,29	-3,25	2,51	47,85	0,00	-0,32	-4,25	1,31	-

**Todos os dias mais de 200 milhões  
de consumidores são protegidos  
com as soluções de biometria  
comportamental BioCatch**

 **BioCatch**

[www.biocatch.com](http://www.biocatch.com)

# As 200 maiores

Class Ant	Class Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Receita Líquida (mil US\$)	Crescimento Rec. Líq. (R\$) (%)	Crescimento Rec. Líq. (US\$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R\$)	Ativo Permanente (mil R\$)
-	151	SENSEIDIA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	76.040	76.040	15.355	-	-	12.354	2.597
135	152	3CORP TECHNOLOGY (SP)	Canal de Comercialização	75.903	75.903	15.328	0,38	-20,03	23.825	17.725
145	153	ACCESSTAGE (SP)	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	74.790	74.790	15.103	28,25	2,17	32.252	12.483
143	154	DRAKA COMTEQ (SC)	Fabricante de Hardware	74.563	372.816	75.286	21,78	-2,98	70.264	10.281
-	155	PROMOB SOFTWARE (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	71.527	71.527	14.444	-	-	164.344	158.515
128	156	DIGICON (RS)	Fabricante de Hardware	71.321	71.321	14.402	-17,65	-34,40	393.645	327.376
-	157	TI SPARKLE (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	70.874	70.874	14.312	-	-	150.477	202.680
-	158	CORPFLEX (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	70.770	70.770	14.291	-	-	34.047	44.767
-	159	BEMOBI (RJ) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	69.571	69.571	14.049	-	-	53.246	163.053
-	160	GRUPO EXPERTY (SP)	Prestador de Serviço	68.985	68.985	13.931	-	-	16.342	1.693
147	161	SOFTEXPERT SOFTWARE (SC)	Fabricante de Software	68.677	68.677	13.869	20,48	-4,02	36.634	13.226
-	162	BINÁRIO (SC)	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	65.823	90.168	18.208	-	-	26.438	7.266
154	163	INDRA (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	63.700	63.700	12.863	32,99	5,94	NI	NI
142	164	QUALITY NEXTECH (RJ)	Prestador de Serviço	60.319	60.319	12.181	-2,72	-22,50	50.352	70.357
144	165	PREMIER IT (PR)	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	59.981	59.981	12.112	1,14	-19,43	7.071	1.528
140	166	PRAXIO (SP)	Fabricante de Software	56.501	56.501	11.410	-9,63	-28,00	61.658	48.411
169	167	DYNATRACE (SP)	Prestador de Serviço	56.214	56.214	11.352	-5,89	-25,03	26.083	533
148	168	SISGRAPH (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	55.874	66.517	13.432	0,81	-19,69	349.114	306.273
155	169	PARKS (RS)	Fabricante de Hardware	53.411	53.411	10.786	20,65	-3,89	556	12.659
150	170	SQUADRA TECNOLOGIA (BH) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	51.835	51.835	10.467	-0,30	-20,57	25.492	16.200
152	171	SMARAPD (SP)	Fabricante de Software	51.778	51.778	10.456	6,97	-14,78	18.004	17.869
166	172	INFOBASE (RJ)	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	50.779	50.779	10.254	35,74	8,14	50	0
161	173	FÓTON INFORMÁTICA (DF)	Fabricante de Software	50.778	50.778	10.254	25,05	-0,38	11.937	3.300
168	174	DATAINFO (SC)	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	47.563	47.563	9.605	28,38	2,28	9.220	2.360
167	175	MPS INFORMÁTICA (PR) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	45.786	45.786	9.246	22,69	-2,26	31.082	2.651
-	176	GO2NEXT (SP)	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	42.861	42.861	8.655	-	-	19.622	12.427
159	177	IACIT (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	42.722	42.722	8.627	3,13	-17,84	30.635	20.109
156	178	CAS TECNOLOGIA (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	42.660	42.660	8.615	-2,95	-22,68	36.180	2.350
162	179	TECHNE (SP)	Fabricante de Software	41.270	41.270	8.334	4,01	-17,14	11.092	1.026
-	180	SINTEL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	39.104	39.104	7.897	-	-	14.048	3.587
177	181	TELTEX (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	37.202	37.202	7.513	21,61	-3,12	28.643	5.732
187	182	AKIYAMA (PR)	Fabricante de Hardware	37.002	37.002	7.472	82,30	45,23	21.645	14.295
185	183	ECCOX SOFTWARE (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	34.725	34.725	7.012	41,33	12,59	4.132	1.511
181	184	BLOCKBIT (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	33.912	33.912	6.848	24,82	-0,56	33.174	21.622
176	185	IMA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	32.334	80.836	16.324	1,74	-18,95	102.873	6.445
178	186	FOCCO SOLUÇÕES DE GESTÃO (RS) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	30.856	30.856	6.231	2,78	-18,12	24.306	28.504
175	187	ICARO TECHNOLOGIES (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	30.778	30.778	6.215	-7,30	-26,15	14.347	3.417
183	188	EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO (SP)	Prestador de Serviço	30.472	31.431	6.347	20,31	-4,16	7.023	3.770
-	189	DYNAMOX (SC) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	29.889	29.889	6.036	-	-	17.474	4.313
179	190	NASAJON SISTEMAS (RJ)	Prestador de Serviço	29.417	29.417	5.940	3,35	-17,67	4.683	800
172	191	ADVANTA (SP)	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	28.330	28.330	5.721	-19,79	-36,10	13.004	12.825
173	192	TDS INFORMÁTICA (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Software	27.907	27.907	5.636	-19,11	-35,56	13.927	1.067
153	193	TELSINC (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço <sup>(Integrador)</sup>	27.451	27.451	5.543	-42,75	-54,39	47.676	30.291
-	194	LAMPP-IT (CE)	Prestador de Serviço	26.900	26.900	5.432	-	-	13.409	8.977
180	195	CIJUN (SP)	Prestador de Serviço	26.364	26.364	5.324	-3,84	-23,40	10.030	2.462
-	196	UNICOBA (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	25.953	129.767	26.205	-	-	12.553	10.386
-	197	TOP MIND (SP)	Prestador de Serviço	25.903	25.903	5.231	-	-	NI	NI
191	198	VIAW (SP)	Prestador de Serviço	24.424	24.424	4.932	32,04	5,19	4.388	573
189	199	MICROSTRATEGY (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Software	23.819	23.819	4.810	24,16	-1,09	NI	NI
186	200	NAVITA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	22.658	22.658	4.576	2,12	-18,65	2.028	2.300

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada



Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operacional (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Funcionário (mil US\$)
38.263	8.639	5.583	45,19	7,34	1,50	148,22	0,00	0,75	18,21	2,48	-
34.685	8.574	6.093	25,57	8,03	1,02	333,99	29,91	3,27	5,89	0,73	24,57
38.571	12.515	8.607	26,69	11,51	2,01	126,16	17,21	0,43	11,80	1,03	23,78
25.370	22.845	17.417	24,79	4,67	1,27	303,12	0,00	0,08	6,15	1,32	-
40.916	32.243	23.028	14,01	32,19	2,45	40,81	0,00	0,69	9,95	0,31	-
28.110	79.915	79.108	20,10	110,92	10,16	19,82	0,88	-2,76	16,77	0,15	-
21.375	8.142	4.485	2,98	6,33	0,98	74,14	0,00	4,57	1,71	0,27	-
33.179	9.136	4.649	13,65	6,57	1,29	107,58	22,67	2,02	6,58	1,00	-
40.214	31.854	23.988	45,05	34,48	0,72	282,96	0,00	9,12	11,76	0,34	-
28.578	15.835	11.284	69,05	16,36	2,80	49,00	1,78	-0,35	46,34	2,83	31,97
30.966	21.622	14.997	40,94	21,84	3,94	41,98	0,00	-3,29	28,83	1,32	40,31
41.608	4.705	3.405	12,88	3,78	1,55	116,23	2,08	4,52	5,96	1,58	17,73
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
17.193	13.341	10.068	20,00	16,69	0,86	104,83	24,73	5,42	9,76	0,58	7,80
18.689	7.936	4.964	70,20	8,28	1,98	201,56	0,00	0,27	23,28	2,81	5,64
37.150	10.448	6.399	10,38	11,33	2,17	17,31	0,00	-0,07	8,85	0,78	22,07
56.214	21.797	13.324	51,08	23,70	2,78	42,79	0,00	-0,23	35,77	1,51	350,63
25.376	20.079	17.639	5,05	26,52	3,85	6,65	0,00	-0,74	4,74	0,18	-
10.722	-6.364	-6.576	-1182,73	-12,31	1,25	10030,58	37,22	-2,38	-11,67	0,95	-68,50
12.232	392	1.975	7,75	3,81	2,75	63,23	17,06	3,05	4,75	1,25	-
15.329	7.937	7.621	42,33	14,72	1,07	87,37	16,79	1,27	22,59	1,53	21,77
19.526	11.588	5.564	11.128,00	10,96	1,61	14658,00	37,02	0,58	75,40	6,88	-
15.412	6.155	4.221	35,36	8,31	2,17	74,96	0,11	1,02	20,21	2,43	13,03
7.712	1.692	1.149	12,46	2,42	2,05	76,58	1,22	0,00	7,06	2,92	3,57
45.786	9.009	6.112	19,66	13,35	5,15	21,92	0,00	-1,48	16,13	1,21	26,93
20.878	5.813	5.552	28,29	12,95	4,01	12,16	0,00	2,46	25,23	1,95	67,71
22.918	13.516	11.085	36,18	25,95	2,06	144,53	33,10	5,48	14,80	0,57	-
18.377	8.418	5.622	15,54	13,18	4,32	37,55	12,21	-0,73	11,30	0,86	-
23.249	6.397	3.780	34,08	9,16	2,79	129,13	21,94	1,54	14,87	1,62	20,66
25.257	5.558	3.450	24,56	8,82	3,77	103,73	35,52	0,57	12,05	1,37	-
12.179	4.150	2.739	9,56	7,36	3,86	97,37	33,02	2,02	4,85	0,66	-
16.753	10.345	9.048	41,80	24,45	2,42	77,26	18,13	0,00	23,58	0,96	291,87
7.711	15	11	0,27	0,03	2,33	472,89	67,58	11,44	0,05	1,47	-
29.686	5.222	4.069	12,27	12,00	1,62	74,99	3,33	1,94	7,01	0,58	-
18.006	-7.072	-7.072	-6,87	-8,75	0,95	150,25	0,00	3,18	-2,75	0,31	-
13.125	5.478	5.384	22,15	17,45	1,77	49,22	0,00	0,71	14,84	0,85	-
13.332	4.591	3.301	23,01	10,73	3,31	80,87	17,97	-0,39	12,72	1,19	20,89
8.481	1.795	1.035	14,74	3,29	1,79	75,71	0,00	-0,10	8,39	2,55	5,81
25.199	18.663	17.753	101,60	59,40	2,12	73,20	2,32	0,77	58,66	0,99	-
29.417	3.921	3.283	70,10	11,16	2,35	61,50	0,00	-0,15	43,41	3,89	15,63
9.267	1.143	842	6,47	2,97	2,59	354,02	58,02	8,13	1,43	0,48	8,42
10.275	7.822	4.525	32,49	16,21	8,35	12,49	0,00	-1,08	28,88	1,78	-
8.325	1.198	328	0,69	1,19	5,04	55,19	0,36	-3,14	0,44	0,37	-
26.900	5.014	1.804	13,45	6,71	1,57	122,25	5,57	1,68	6,05	0,90	10,61
5.242	-499	-499	-4,98	-1,89	5,46	19,14	0,00	-0,61	-4,18	2,21	-
27.235	-25.359	-23.145	-184,38	-17,84	1,00	1.219,72	35,62	12,28	-13,97	0,78	-
NI	NI	NI	52,86	15,69	4,07	30,29	0,00	0,22	40,57	2,58	-
20.464	17.055	14.144	322,33	57,91	4,09	28,14	0,00	0,02	251,54	4,34	392,89
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
926	-373	-411	-20,26	-8,98	1,05	81,36	8,99	3,29	-11,17	1,24	0,00

Sua empresa pode  
contar com a BioCatch.  
Fale com nossos  
especialistas.



www.biocatch.com

# Ranking das Multinacionais

38

Class. Atual	Empresa	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US\$ mil)	Ativo Permanente (US\$ mil)
1	Apple Inc.	274.515.000	5,51	65.339.000	36.766.000
2	Samsung Electronics Co.Ltd.	200.606.179	2,78	226.751.427	131.727.085
3	Microsoft	143.015.000	13,65	118.304.000	97.505.000
4	Dell Technologies Inc.	94.224.000	2,25	2.951.000	63.313.000
5	Intel Corporation	77.867.000	8,20	81.038.000	99.925.000
6	IBM Corporation	73.620.000	-4,57	20.597.000	90.421.000
7	LG Electronics	58.081.203	1,53	14.173.246	19.817.340
8	Hewlett Packard Enterprise Company	56.639.000	-3,60	-2.228.000	9.007.000
9	Cisco Systems, Inc.	49.301.000	-5,02	37.920.000	37.835.000
10	Oracle Corporation	39.068.000	-1,11	12.074.000	53.751.000
11	SAP AG and Subsidiaries	33.543.726	-0,78	36.462.759	44.644.395
12	Schneider Electric	30.870.093	-7,36	25.304.421	35.835.762
13	Nokia Corporation	26.812.404	-6,27	15.294.555	12.997.611
14	Broadcom Inc.	23.888.000	5,71	23.874.000	62.738.000
15	Tata Consultancy Services	22.869.191	3,57	11.814.243	2.902.406
16	Lumen Technologies	20.712.000	-3,48	11.162.000	53.427.000
17	Emerson Electric Co.	16.785.000	-8,64	8.405.000	12.890.000
18	Corning Inc.	11.303.000	-1,74	13.257.000	19.510.000
19	Advanced Micro Devices, Inc.	9.763.000	45,05	5.837.000	1.201.000
20	CGI Group	9.128.792	0,44	5.451.527	7.460.566
21	Motorola Solutions	7.414.000	-6,00	-558.000	5.101.000
22	Teleperformance	7.033.164	7,04	2.955.843	5.209.842
23	Xerox Holdings Corporation	7.022.000	-22,55	5.592.000	5.011.000
24	Wolthers Kluwer NV	5.647.881	-0,20	2.560.749	2.560.749
25	Juniper Networks, Inc.	4.445.100	-0,01	4.543.500	5.539.800
26	INDRA Sistemas S/A and Subsidiaries	3.868.319	-6,25	815.688	1.719.371
27	Autodesk, Inc.	3.274.300	27,41	-139.100,00	3.116.400
28	Microfocus International	3.001.000	-10,38	3.215.100	9.519.300
29	NortonLifeLock Inc.	2.490.000	1,38	10.000	3.890.000
30	Check Point Software Technologies Ltd.	2.064.900	3,51	3.466.200	1.128.800
31	Unisys Corporation	2.026.300	-8,84	-356.800	492.000
32	Software AG	1.024.356	-6,26	1.609.565	1.393.771
33	Microstrategy Incorporated	480.735	-1,15	553.045	1.170.874
34	Exfo Inc	265.583	-7,43	172.563	108.386
35	Huawei Investment & Holding Co., Ltd.	136.278	3,79	50.502	24.164
36	Vtex	98.680	60,90	75.620	14.980
37	Panasonic Corporation and Subsidiaries	69.635	-6,40	18.577	20.667
38	Canon Inc.	30.658	-12,05	24.981	27.350

Os critérios utilizados para a montagem do ranking das multinacionais foram os mesmos adotados para as empresas nacionais em seus diversos segmentos. Todos os balanços das

multinacionais foram obtidos no índice Dow Jones, na Nasdaq - a bolsa norte-americana de empresas de alta tecnologia - e nos web sites das próprias empresas.

104.956.000	66.288.000	57.411.000	87,87	20,91	1,36	395,70	33,17	0,00	17,73	0,85
78.205.885	31.724.957	22.370.853	9,87	11,15	2,62	38,21	5,16	-0,40	6,98	0,63
96.937.000	52.959.000	44.281.000	37,43	30,96	2,52	154,69	19,77	0,00	14,70	0,47
29.417.000	3.670.000	3.250.000	110,13	3,45	0,80	3.910,20	38,88	1,56	2,63	0,76
43.612.000	25.078.000	20.899.000	25,79	26,84	1,91	88,91	23,78	-1,80	13,65	0,51
35.575.000	5.499.000	5.590.000	27,14	7,59	0,98	656,62	39,45	1,75	3,58	0,47
14.980.667	2.490.732	1.894.776	13,37	3,26	1,15	198,62	20,58	0,72	4,28	1,31
10.437.000	3.231.000	2.844.000	-127,65	5,02	0,79	-1.656,60	17,93	0,41	8,20	1,63
31.683.000	13.955.000	11.214.000	29,57	22,75	1,72	150,14	15,37	-0,68	11,82	0,52
31.130.000	11.901.000	10.135.000	83,94	25,94	3,03	850,76	62,02	5,11	8,78	0,34
23.868.831	9.079.800	6.482.241	17,78	19,32	1,17	96,05	0,00	-2,84	9,04	0,47
12.461.412	3.651.552	2.746.026	10,85	8,90	1,36	124,88	21,13	0,45	4,52	0,51
10.052.811	911.661	-3.087.132	-20,18	-11,51	1,55	189,70	15,93	0,75	-6,95	0,60
13.516.000	2.443.000	2.663.000	11,15	11,15	1,87	217,94	54,08	6,58	3,51	0,31
10.119.601	5.981.411	4.450.793	37,67	19,46	2,91	50,50	5,96	0,38	24,90	1,28
11.778.000	-706.000	-1.232.000	-11,04	-5,95	0,48	432,11	49,52	8,05	-2,07	0,35
7.009.000	2.335.000	1.965.000	23,38	11,71	1,52	171,74	32,72	0,93	8,59	0,73
3.531.000	223.000	512.000	3,86	4,53	2,12	130,70	25,90	2,31	1,66	0,37
4.347.000	1.322.000	2.490.000	42,66	25,50	2,54	53,54	3,68	0,48	27,78	1,09
1.339.777	1.137.911	838.921	15,39	9,19	1,35	114,07	21,07	2,21	7,19	0,78
3.608.000	1.161.000	953.000	-170,79	12,85	1,24	-2.046,06	47,47	2,99	8,76	0,68
1.311.663	573.009	397.548	13,45	5,65	1,63	191,57	0,00	1,54	4,61	0,82
2.747.000	253.000	193.000	3,45	2,75	2,33	159,71	30,15	1,72	1,31	0,48
3.980.388	1.149.699	884.667	34,55	15,66	0,69	301,68	30,84	0,89	8,60	0,55
2.573.700	353.100	257.800	5,67	5,80	1,51	106,41	18,19	0,00	2,75	0,47
2.483.988	-88.851	-70.512	-8,64	-1,82	1,26	568,46	37,34	1,30	-1,29	0,71
2.949.400	294.800	214.500	-154,21	6,55	0,83	-4.542,34	26,46	1,47	3,47	0,53
2.298.300	-2.940.400	-2.969.500	-92,36	-98,95	0,86	246,70	41,63	9,30	-26,64	0,27
2.097.000	159.000	3.887.000	38.870,00	156,10	1,17	77.250,00	44,80	7,87	50,25	0,32
1.838.400	970.800	846.600	24,42	41,00	1,48	68,46	0,00	-3,23	14,50	0,35
483.000	57.800	750.700	-210,40	37,05	1,61	-846,41	19,47	1,44	27,72	0,75
782.366	173.634	117.921	7,33	11,51	1,93	55,45	0,00	-0,38	4,71	0,41
389.680	-12.915	-7.524	-1,36	-1,57	0,95	165,01	0,00	-0,15	-0,51	0,33
151.025	-3.518	-9.540	-5,53	-3,59	1,31	80,02	13,59	0,36	-3,07	0,85
50.014	11.054	9.884	19,57	7,25	1,76	165,43	16,17	0,04	7,37	1,02
63.830	3.460	-820	-1,08	-0,83	2,31	84,98	7,19	2,81	-0,59	0,70
19.997	2.689	2.231	12,01	3,20	1,31	203,30	20,40	0,04	3,86	1,20
13.348	1.093	931	3,73	3,04	1,35	71,52	8,58	-0,07	2,07	0,68

# A TOTVS é a empresa do ano

O ANO DE 2020 FOI UM MOMENTO DESAFIADOR, EM QUE TODOS TIVERAM QUE SE REINVENTAR DA NOITE PARA O DIA, DESCOBRIR SAÍDAS PARA PROBLEMAS NUNCA PENSADOS, E SUPERAR SOFRIMENTOS E INCERTEZAS. NÃO FOI DIFERENTE PARA A TOTVS, QUE FEZ QUESTÃO DE SE ENGAJAR NA LUTA CONTRA A COVID-19. “CONTINUAMOS DETERMINADOS E UNIDOS, APOIANDO INCANSAVELMENTE O NOSSO ECOSSISTEMA, AS EMPRESAS E A SOCIEDADE –ESPECIALMENTE PORQUE ACREDITAMOS QUE A TECNOLOGIA TEVE E CONTINUARÁ TENDO UM PAPEL FUNDAMENTAL NESSE CENÁRIO”, AFIRMA O PRESIDENTE DA TOTVS, DENNIS HERSZKOWICZ. A EMPRESA ATRAVESSOU O ANO COM RESULTADOS FINANCEIROS ACIMA DO ESPERADO E MANTENDO A CURVA DE CRESCIMENTO EM 2021. FATO RARO NA HISTÓRIA DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE, CONQUISTOU O PRÊMIO DE EMPRESA DO ANO PELA SEGUNDA VEZ CONSECUTIVA. REGISTROU CRESCIMENTO DE 8% NA RECEITA LÍQUIDA EM REAIS E UMA RENTABILIDADE DE 16,8% SOBRE AS VENDAS.

**N**a contramão do mercado, que se mostrava cauteloso quanto ao empenho de investimentos, a Totvs adquiriu duas empresas: a Tail Digital e a RD Station. Com a aquisição da primeira, de acordo com Dennis, reforçou o pilar de expansão para novos mercados: “Nosso objetivo foi disponibilizar aos clientes soluções voltadas para a geração de oportunidades e conversão de vendas baseadas em marketing analytics e inteligência de dados”. O sistema democratiza a gestão de dados para que pequenas e médias empresas, clientes preferenciais da Totvs, melhorem a performance dos seus negócios. Já o foco da aquisição da RD Station, explica, foi ampliar a capacidade do sistema de gestão em direção à performance dos negócios: “A RD trouxe ainda mais robustez para o nosso portfólio de business performance, focado em ajudar nossos clientes a venderem mais, representando um passo significativo na construção de um ecossistema ainda maior de tecnologias B2B, algo incomparável com o que existe não apenas no Brasil, mas no mundo”. A empresa fortaleceu o relacionamento com os clientes, apoiando não só a gestão, mas também a estratégia de crescimento, principal ponto de sinergia com a RD.

A partir de uma parceria com a B3 - Brasil, Bolsa, Balcão -, criou a Dimensa, uma empresa que se juntou ao Grupo Totvs na oferta de soluções para instituições financeiras, um portfólio que inclui uma plataforma para processamento e controle

### Dennis Herszkowicz, presidente:

*“Nosso objetivo foi disponibilizar aos clientes soluções voltadas para a geração de oportunidades e conversão de vendas baseadas em marketing analytics e inteligência de dados”*



de middle e back offices de fundos de investimentos, core banking para processamento de produtos financeiros de pequenos e médios bancos e um sistema de processamento e gestão para administradoras de cartões private label.

“Alguns setores conseguiram se destacar em desempenho em 2020 e seguiram fortes em 2021”, afirma Dennis. Entre eles, estão as soluções de teleatendimento médico, com recursos voltados para clínicas e consultórios, que nasceu da necessidade de orientação médica em tempos de isolamento social. Ele destaca ainda as integrações gratuitas dos sistemas Totvs Varejo Food Service com apps de delivery, que permitiram que os estabelecimentos tivessem um aumento de 20% nas vendas realizadas por meio dos aplicativos. A Totvs desenvolveu ainda uma solução que apoiou o mercado hoteleiro na adaptação de seus quartos para leitos de campanha durante a crise da Covid-19, e sistemas que auxiliam na comunicação entre instituições de ensino e alunos, com o uso do app Meu eduConnect.

“Sabemos que a tecnologia tem sido fundamental no processo de transformação e criação de novos caminhos, por isso, ao longo do ano de 2020 e 2021, criamos novas soluções da unidade Techfin, para ampliar o acesso de nossos clientes ao crédito”, afirma Dennis. Essa iniciativa foi apoiada pelo lançamento do Totvs Mais Negócios, uma solução que oferece linha de crédito adicional para os clientes dos seus clientes; e o Totvs Mais Prazo, que

## OS NÚMEROS VENCEDORES (2020)

Receita Líquida Total (R\$ mil)	<b>1.748.979</b>
Receita Líquida Prop Informática (R\$ mil)	<b>1.748.979</b>
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	<b>2.604.166</b>
Ativo Permanente (R\$ mil)	<b>2.245.734</b>
Lucro Bruto (R\$ mil)	<b>1.202.599</b>
Lucro Operacional (R\$ mil)	<b>317.639</b>
Lucro Líquido (R\$ mil)	<b>294.959</b>
Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	<b>7,25</b>
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	<b>11,33</b>
Rentabilidade s/ Vendas (%)	<b>16,86</b>
Liquidez Corrente	<b>2,15</b>
Endiv. s/ Patrimônio (%)	<b>27,38</b>
Endiv. s/ Ativo (%)	<b>6,17</b>
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	<b>0,40</b>
Retorno s/ Investimento (%)	<b>8,89</b>

permite prorrogar a data de pagamento de boletos. Completa a suíte de produtos o Totvs Antecipa, que permite receber com antecedência pagamentos que já estiverem programados

A Totvs atendeu a demanda por soluções de automação dos processos de recursos humanos (RH), incluindo ponto eletrônico com reconhecimento facial.

Nesse período, Dennis destaca três diferentes perfis de empresas: as que foram duramente afetadas pela crise e precisaram usar a tecnologia para sobreviver como o setor de turismo, hotelaria e eventos; aquelas que se beneficiaram diretamente da digitalização imposta pelo distanciamento social como o varejo on-line e delivery; e as que tiveram que fazer adaptações no modelo de negócios para atender novas demandas geradas pela crise, como os mercados de educação, logística e serviços em geral.

“Independentemente do setor de atuação, as empresas que tinham processos de gestão mais automatizados tiveram maior vantagem competitiva para se adaptar e buscar a sobrevivência, e o sucesso do negócio durante a crise”, explica Dennis. Quem não precisou se preocupar com a digitalização do backoffice, ele lembra, conseguiu sair na frente: “As organizações perceberam a necessidade de buscar a automação da gestão dos negócios e de processos, garantindo assim tanto a sobrevivência no atual momento, quanto

a busca de vantagens competitivas para saírem fortalecidas da crise”.

### **Inovação na raiz da transformação digital**

O ecossistema de transformação digital apoiado pela Totvs tem como raiz a inovação, estratégia apoiada pela iDexo que seleciona startups e facilita sua conexão com o mercado. “Alguns dos nossos clientes usam soluções das startups apoiadas pelo iDexo para simplificar processos como recrutamento de colaboradores, prescrições médicas, redução de custos, experiência do cliente e antecipação de recebíveis”, explica Dennis. Essa frente é responsável por fortalecer o portfólio da empresa, gerar conexões e fomentar a cultura de inovação interna e externa.

Outra iniciativa inovadora, segundo ele, é o foco nas soluções de crédito por meio da Totvs Techfin. Muitas tecnologias apoiam o sucesso dos negócios, mas a capacidade de nortear as melhores decisões a partir dos dados na hora de contratar crédito é fundamental: “Entendemos que mais do que captar diversos dados como voz ou biometria, a capacidade de estruturar, organizar e associar as informações existentes representa um benefício significativamente maior para melhorar a oferta e contratação de serviços financeiros em geral, além do crédito”. Nesse cenário, diz ele, a Techfin tem

papel central: “Somos uma empresa de tecnologia que oferece soluções financeiras baseadas em dados que, mais do que um raio-x do momento, são um check-up completo da saúde financeira de uma empresa e do ecossistema em que está inserida”. Quando bem analisados, os dados apresentam tendências de comportamento, otimizando o processo de análise de crédito, melhorando taxas genéricas feitas por negatificação e definindo taxas específicas para propósitos específicos.

O desenvolvimento de uma agenda sustentável é outro pilar da Totvs, refletindo a visão do grupo sobre a forma como seus negócios influenciam e impactam a sociedade, enquanto empregadora e agente social. “Acreditamos no poder transformador da tecnologia, na sua capacidade de contribuir para a construção de um ecossistema cada vez mais digital, próspero, produtivo, inclusivo e sustentável”, afirma Dennis. A atuação em sustentabilidade ESG (Environmental, Social and Corporate Governance) da Totvs se sustenta em uma estrutura de governança, em conjunto com o Código de Ética e Conduta, as Políticas Organizacionais e práticas de governança corporativa, transparência, ética e integridade pautando as relações com seus públicos. “Essa política tem como objetivo potencializar a atuação da empresa como agente de mudanças positivas por meio da conexão dos negócios, das pessoas e da tecnologia, que incluam a sustentabilidade como pro-

posta de valor”, afirma Dennis. Uma das principais diretrizes, segundo ele, é fortalecer a integração dos aspectos econômicos, ambientais, sociais e de governança na estratégia e no modelo de negócios, nas decisões de investimento, nos produtos, nos serviços, nos processos de inovação e de desenvolvimento tecnológico da companhia além de incentivar a cultura de sustentabilidade.

Para 2022, Dennis prevê o fortalecimento da estratégia baseada no conjunto de soluções que a companhia já oferece hoje: gestão, que compreende as soluções verticais, plataformas de ERPs, RH e produtividade. Outro eixo são os serviços de cloud e a vertical Techfin com a oferta de serviços financeiros personalizados. O último eixo é o de Business Performance, com produtos e serviços que apoiam o crescimento de negócios dos clientes.

As fusões e aquisições continuam no radar e são parte fundamental da estratégia: a Totvs tem um histórico de mais de 40 fusões e aquisições em sua história. Em setembro de 2021, fez um follow-on, com captação de R\$ 1,4 bilhão para fortalecer seu ecossistema e impulsionar o crescimento dos negócios, incluindo parcerias e investimentos no desenvolvimento de soluções próprias. “Nossa estratégia de aquisições apoia nosso principal negócio representado pelo ERP, aprofunda nossa participação em segmentos chave e reforça a capacidade de ofertas cross sell, expandindo a atuação em novos mercados”, completa Dennis.

# As Maiores e as Mais Eficientes

	MAIORES		MAIS EFICIENTES
Hardware	HP BRASIL	GRANDE MÉDIA PEQUENA	POSITIVO SERVERS & SOLUTIONS DIGICON AKIYAMA
Software	MICROSOFT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	TOTVS SENIOR SISTEMAS SOFTXPERT SOFTWARE
Integração	ACCENTURE	GRANDE MÉDIA PEQUENA	STEFANINI MAGNA SISTEMAS ÍCARO
Serviços	VIVO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	TECBAN GRUPO EXPERITY VIAW
Serviços Governo	SERPRO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	SERPRO PROCEMPA EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO
Canais	BRASOFTWARE INFORMÁTICA	GRANDE MÉDIA PEQUENA	BRASOFTWARE INFORMÁTICA V8 CONSULTING 3CORP TECHNOLOGY

**POSITIVO SERVERS & SOLUTIONS, DIGICON E AKIYAMA FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FABRICANTES DE HARDWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2021.**

## Positivo S&S: ganhos com o tráfego de dados.

**A** Positivo Servers & Solutions, empresa do grupo Positivo Tecnologia, especializada em soluções de infraestrutura, comemora bons resultados em 2020, com o crescimento de 43,3% da receita líquida em reais e 10,8% de rentabilidade sobre as vendas, segundo o Anuário Informática Hoje, conquistando o prêmio de destaque pelo segundo ano consecutivo, além de figurar no ranking das dez empresas que mais cresceram. Projetos envolvendo hiperconvergência e Cloud Service Providers foram fundamentais nessa trajetória de crescimento, aponta o CEO, Silvio Campos.

A empresa se beneficiou do aumento do tráfego de dados de rede e a consequente ampliação da infraestrutura de TI para atender as demandas de consumo dos usuários.

“A tendência de crescimento da nuvem híbrida, utilizando a hiperconvergência como base, trouxe um excelente desempenho para os negócios tanto em 2020 quanto em 2021”, diz Silvio. Outro mercado aquecido, segundo o executivo, foi a demanda pelo Smart Client para virtualizar o desktop na ponta, além do aumento de processamento nos datacenters:

“O câmbio fez a nuvem pública ficar inviável para algumas empresas face à necessidade de crescimento, e observamos que a cloud híbrida privada se beneficiou desse impacto”.

Ponto alto do ano foi o desempenho em computação de alta performance (HPC). Uma parceria com a integradora Atos resultou na entrega do maior supercomputador da América Latina, o Dragão, utilizado pela Petrobras. “O supercomputador Dragão é um gigante de 20 toneladas, 34 metros de comprimento, 200 Terabytes de memória RAM, rede de 100 Gigabits por segundo, milhões de processadores matemáticos e capacidade de processamento equivalente a 4 milhões de smartphones ou 100 mil laptops modernos”, compara Silvio. É, segundo ele, um dos três supercomputadores que contam com servidores fabricados pela Positivo no país: “Apesar de 2020 ter sido muito atípico, tivemos a oportunidade de participar de um projeto que coloca a tecnologia brasileira em um dos maiores supercomputadores do mundo, um equipamento com altíssima capacidade de processamento de dados”.

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
GRANDE	<b>POSITIVO SERVERS &amp; SOLUTIONS</b>	14,42	43,36	10,81	54,23	1,96	20,25

Para se ter ideia das dimensões desse supercomputador fabricado no Brasil, foram necessários 13 caminhões para fazer a entrega. Se o supercomputador fosse instalado nos racks em uma única fileira, o equipamento teria mais de 34 metros de comprimento

A área de Cloud Service Provider se destacou nos mercados de energia e saúde, pela alta demanda de processamento provocada pela aceleração da transformação digital entre os clientes.

Como fabricante nacional e utilizando os benefícios do PPB (Processo Produtivo Básico), a empresa utiliza esses recursos para melhorar processos e desenvolver ferramentas de acesso às informações dos parceiros, criando ofertas sob medida para as necessidades do mercado, afirma Silvio.

Em 2022, a Positivo Servers & Solutions pretende atender a demanda por computação de borda (edge computing) e complementar as necessidades de latência dos datacenters com a entrada da rede 5G, que, de acordo com Silvio, deve abrir novos mercados para fabrican-



divulgação

**Silvio Campos, CEO:**

*“O câmbio fez a nuvem pública ficar inviável para algumas empresas”*

tes de equipamentos. Uma das vantagens da empresa é contar com três fábricas - duas em Ilhéus, na Bahia, e uma em Manaus, no Amazonas - beneficiadas por descontos tributários obtidos pela adequação ao processo produtivo básico (PPB), o que a torna competitiva para atender o mercado local.

Outra aposta da Positivo Servers & Solutions é a otimização das ofertas de cloud híbrida na modalidade de serviços (HaaS), tendência que vem crescendo nos últimos anos.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
239.956	239.956	25.930	118,83	1,88

## A Digicon cresce com a automação bancária

O balanço consolidado da Digicon inclui suas controladas, entre elas a Perto, que teve um desempenho acima da média em 2020, superior ao da sua controladora, com impacto positivo nos resultados.

Destaque pelo segundo ano consecutivo, a Digicon, assim como a Perto, ficou entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Informática Hoje, alcançando uma expressiva rentabilidade sobre as vendas de 110%.

O presidente, Peter Elbling, considera a demanda aquecida do mercado de automação bancária atendido pela Perto crucial para alcançar esses resultados, superando a produção de 2019. “Já a Digicon atendeu pedidos importantes em aeroportos que também incrementaram a produção no ano passado”, diz Peter.

A área de automação bancária deve repetir o desempenho em 2021, enquanto as demais como transporte público, estacionamento inteligente (e-parking) e aeroportos foram mais afetadas. “O mercado de transportes públicos já estava sofrendo com a migração significativa de passageiros para outros modais, especial-

mente os de aplicativos, e o controle de acesso para aeroportos praticamente parou de investir em 2020, exceto por três pedidos para os de Congonhas, em São Paulo, Santos Dumont, no Rio de Janeiro e Aeroporto Internacional de Belém, no Pará”, explica.

A Digicon desenvolveu um sistema de reconhecimento facial que permite a identificação precisa dos passageiros. O sistema faz parte do projeto Embraque Seguro 100% digital, que foi testado no início do ano nos aeroportos Santos Dumont e Congonhas, em parceria com o Serpro, a Idemia e a Azul. O Serpro desenvolveu um aplicativo que permite às empresas aéreas fazerem o cadastramento, na hora do check-in, do nome e da foto do passageiro, vinculado ao seu CPF. Os dados são registrados com o consentimento do passageiro. A verificação da identificação biométrica é feita por checagem junto ao banco de dados governamental, garantindo uma conferência precisa e segura da identidade da pessoa. O sistema, além de comprovar a identidade de quem está embarcando, garante mais segurança aos passageiros e reduz o

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
MÉDIO	DIGICON	-34,40	-17,65	110,92	20,10	10,16	0,88



**MEU ESCRITÓRIO É NA PRAIA.**  
**MEU ESCRITÓRIO É EM CASA.**  
**MEU ESCRITÓRIO É NA FAZENDA.**  
**MEU ESCRITÓRIO É ATÉ NO ESCRITÓRIO.**

A **Microcity** garante a disponibilidade dos equipamentos fornecidos em todo território nacional, não importando onde seu funcionário esteja.

**PC as a Service Microcity, para onde a sua infra de TI precisa estar.**



**CONTE COM A MICROCITY PARA A PRÓXIMA REVOLUÇÃO DO TRABALHO.**



[microcity.com.br](https://microcity.com.br)

**MICROCITY**  
EXCLUSIVE

tempo de espera em filas, já que o processo de check-in e embarque aéreo é realizado em poucos segundos. Em tempos de pandemia, a tecnologia traz outros benefícios ao reduzir o contato pessoal desde o check-in até o embarque no avião.

Peter também prevê uma recuperação no segmento aeroportuário ainda no primeiro semestre de 2022, no mercado local e internacional: "As viagens a negócios provavelmente não voltarão aos mesmos níveis anteriores ao da pandemia, e o mercado de e-parking está se recuperando, com clientes interessados em produtos com mais tecnologia para reduzir custos".

Em 2020 a empresa fez ajustes em recursos humanos, redução de estoques, redução de viagens e de despesas com feiras que ajudaram a compensar financeiramente a redução de atividades no primeiro semestre, em quase todas as operações. "Continuamos investindo em nossas linhas de negócios, aumentado o leque de produtos em várias áreas", afirma Peter.



Ricardo Jaeger

**Peter Elbling, presidente:**

*"Continuamos aumentando o leque de produtos em várias áreas"*

O grupo Digicon, que compreende as empresas Digicon e Perto, tem fábrica em Gravatá (RS) e em Jaipur, na Índia, para sistemas de automação bancária. O grupo atende mercados de varejo, mobilidade urbana, de controle de acesso e ponto eletrônico. É certificado internacionalmente para a área de software pela CMMI para Desenvolvimento nível 3 (CMMI-DEV 3), modelo de maturidade para melhoria de processos destinado ao desenvolvimento de produtos e serviços.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
71.321	71.321	79.108	-	0,15

## Akiyama: trajetória segura com a biometria.

**D**esenvolvedora de soluções de identificação digital e fornecedora de sistemas biométricos com sede em Curitiba, a Akiyama cresceu durante a pandemia, alcançando mercados como instituições financeiras e órgãos de fiscalização. A CEO, Thaís Akiyama, destaca os projetos relacionados a modernização e transformação digital do estado, que investiu em serviços remotos, como os responsáveis pelos bons resultados da empresa, que além de Destaque do Ano, figura entre as dez empresas que mais cresceram e também entre as dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje.

A necessidade de provar a autenticidade de maneira não-assistida e a ampliação do portfólio de serviços impulsionaram o uso das tecnologias e proporcionaram o aumento de 82% na receita líquida em reais e a rentabilidade sobre as vendas de 24%, de acordo com o Anuário.

“A pandemia trouxe vários impactos à rotina de trabalho e as empresas mais preparadas

sofreram menos, e até ampliaram negócios”, diz Thaís. Segundo ela, a mudança no cenário global evidenciou os riscos de queda do faturamento ou prejuízos: “O engajamento e a tomada rápida de decisão tiveram papel importante na manutenção dos nossos resultados e presença no mercado”.

O crescimento exponencial da demanda por autenticação e reconhecimento biométrico, diz, teve papel importante nesse contexto. A empresa ampliou o time de inovação, já considerando paradas ou mudanças no mercado devido à pandemia, fez depósitos de patentes e diversificou o portfólio: “Criamos mais produtos e soluções voltados ao mercado biométrico nas áreas de autenticação e reconhecimento, e não apenas de cadastro civil e criminal”.

A Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), com novas regras e condutas para assegurar a privacidade, abriu oportunidades para tecnologias de segurança. “Por trabalharmos com biometria, sempre defendemos a confidencialidade

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
PEQUENO	AKIYAMA	45,23	82,30	24,45	41,80	2,42	18,13

na troca de informações: cada pessoa deve ter sua privacidade assegurada, e as novas tecnologias facilitam a adequação a essas normas”, explica Thais.

A Akiyama é fornecedora do parque de kits de cadastramento biométrico no país, com o registro de mais de 140 milhões de pessoas por meio de seus dispositivos e softwares. Entre os projetos em destaque está o cadastramento biométrico dos eleitores brasileiros em estações e órgãos de identificação. A empresa também é credenciada pelo Denatran para a coleta e armazenamento de biometria para a identificação de candidatos e condutores em processo de habilitação, mudança ou adição de categoria, e renovação da CNH.

Em autenticação, a Akiyama atende os mercados de reconhecimento, controle de acesso, sistema financeiro, varejo e forense. Em cadastramento, oferece produtos para o segmento eleitoral, documento de identidade, CNH, passaporte, criminal, documentos funcionais e certificado digital. Entre seus clientes estão Caixa Econômica Federal, Tribunal Superior Eleitoral,



divulgação

**Thais Akiyama, CEO:**

*“Criamos mais produtos e soluções voltados ao mercado biométrico nas áreas de autenticação e reconhecimento”*

Denatran, Força Aérea Brasileira e Banco do Brasil. A linha de produtos inclui dispositivos de captura, câmeras biométricas, leitores biométricos, pad de assinatura e softwares.

Fundada em 2005, tem capital 100% nacional. Investe em pesquisa e desenvolvimento na customização de soluções, com softwares e hardwares proprietários. Tem uma fábrica em Pato Branco (PR), localizada em um parque tecnológico, onde cumpre o processo produtivo básico de diversos dispositivos - próprios e de terceiros.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
37.002	37.002	9.048	58,94	0,96

# software

**TOTVS, SENIOR SISTEMAS E SOFTEXPERT FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FORNECEDORAS DE SOFTWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2021. A TOTVS FOI TAMBÉM ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 40).**

softwaresoftwaresoftware

## A Senior aposta nas aquisições

Os anos de 2020 e 2021 foram promissores para a Senior Sistemas, que investiu em várias frentes para potencializar negócios e adquirir empresas em conexão com seus objetivos estratégicos. Esse movimento teve como resultado uma rentabilidade sobre vendas de 21% e um crescimento da receita líquida em reais de 8% em 2020, de acordo com o Anuário Informática Hoje.

Fusões e aquisições impulsionaram a atuação da Senior em novos mercados e complementaram seu portfólio de produtos. “Só nos primeiros seis meses de 2021, foram quatro aquisições que se somam às outras 20 que foram concretizadas ao longo dos mais de 30 anos de história da empresa”, diz Bruno Scavelli, head de marketing da Senior. Entre os principais negócios está a iniciativa de internacionalização, com a compra da colombiana Novasoft, abrindo possibilidades de atuação em toda a América Latina. A empresa também fez aquisições nas áreas de logística e recursos humanos.

Para atender a demanda por sistemas financeiros, segundo Bruno, a Senior criou a fintech Wiipo: “Com o atendimento de grandes clientes, a fintech faz todo o sentido na oferta de sistemas de gestão integrados e mais completos, otimizando processos e reduzindo esforço operacional dos clientes”.

Por meio da Wiipo, a Senior adquiriu a startup Convenix, com sede em Joinville, em Santa Catarina. A partir dessa aquisição, a Wiipo passou a oferecer os benefícios vinculados ao PAT - Programa de Alimentação do Trabalhador - e uma plataforma de convênios médicos, clube de vantagens e atuação focada nos colaboradores. Bruno lembra que investir em benefícios tem sido uma das preocupações das empresas que querem atuar pensando no bem-estar e na valorização de seus colaboradores, retenção de talentos, clima, produtividade e maior qualidade de vida para essas pessoas que são as verdadeiras responsáveis pelo sucesso de uma empresa: “Ter uma gestão integrada desses benefícios simplifica a rotina dos gestores

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. p/ Func (US\$ mil)
MÉDIO	SENIOR SISTEMAS	-13,91	8,07	21,35	2,09	14,67	10,24

e de todo o departamento de recursos humanos, viabilizando rotinas mais ágeis e de fácil compreensão para toda a organização”.

A Senior continua atenta a novas possibilidades de aquisições para enriquecer sua linha de aplicações. “Nossa meta é chegar ao primeiro bilhão até o ano de 2023 e, para isso, além do crescimento orgânico, uma parcela desse faturamento virá das aquisições”, ressalta.

Entre os segmentos de destaque nas vendas da Senior está o agronegócio, um dos setores com melhor desempenho na economia brasileira e que vem investindo forte em tecnologia. Dados do Instituto da Confederação Nacional de Agropecuária (ICNA) apontam que a expectativa dos investimentos em tecnologia está entre 4% a 5% da participação no PIB brasileiro para 2021. Hoje, sete das dez maiores cooperativas do agronegócio utilizam tecnologia da Senior, que conecta essa cadeia produtiva dentro e fora da porteira.

“O mundo acelerou a transformação digital e, para atender essa demanda crescente por



divulgação

**Bruno Scaravelli, head de marketing**  
*Gestão integrada de benefícios para os colaboradores*

digitalização, nosso setor continuará aquecido com um cenário bastante positivo em oportunidades de negócios”, prevê Bruno. Ele destaca o lançamento da X Plataforma, sistema low-code que acelera a criação de aplicações voltadas para os clientes que utilizam as soluções de software para gestão de nuvem. E afirma que empresas que já avaliavam iniciar um processo de transformação digital antes da pandemia se deram conta de que não é um projeto que possa ser adiado.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
412.396	412.396	88.063	40,43	1,19

## A SoftExpert parte rumo à Europa

O ano de 2020 representou um importante marco para a SoftExpert, que deu início às operações comerciais na França, Reino Unido e Itália, incluindo iniciativas de marketing nesses países. “A expatriação de profissionais experientes do Brasil para a liderança dessas unidades e ações concentradas na construção dos primeiros casos de uso e de sucesso em empresas estabelecidas nesses países foram prioridades nesse período”, afirma o CEO, Ricardo Lepper.

Destaque pelo segundo ano consecutivo, a empresa registrou crescimento de 20% na receita líquida em reais e obteve rentabilidade sobre as vendas de 21,8%, índice que a colocou entre as dez empresas mais rentáveis de todo o mercado.

A formação de times com profissionais nativos dos países onde atua, para a *nacionalização* dessas subsidiárias e inserção na cultura local, foram as principais iniciativas em 2021. “Fizemos campanhas de marketing digital para escalarmos o volume de negócios e firmamos

parcerias para a sustentabilidade e consolidação dessas operações”, diz.

Ele comemora a combinação do aumento do market share da suíte de soluções da SoftExpert em diversas verticais e territórios, com o aumento da venda recorrente de produtos e serviços na carteira de clientes: “Após 25 anos de atuação no mercado, ampliamos a presença dos nossos produtos em todos os setores econômicos mais representativos, entre eles o varejo digital, ciências da vida, energia, utilidade pública e agronegócio”.

A partir de 2020, ele lembra, a SoftExpert ampliou a venda de sua suíte de transformação digital em toda a cadeia de fornecimento das organizações: “Atendemos principalmente a demanda de digitalização de processos e operações, eliminação de papel com a circulação e assinatura de documentos 100% digital, integração da rede de fornecedores e clientes através de portais digitais interativos, e a gestão de times e tarefas por meio de métodos ágeis e colaborativos”.

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. p/ Func (US\$ mil)
PEQUENO	SOFTEXPERT	-4,02	20,48	21,84	3,94	0,00	8,14



Entre as iniciativas de inovação, Ricardo aponta o aprimoramento da arquitetura da solução da SoftExpert para atender diferentes demandas corporativas: “Como o sistema é usado globalmente, buscamos simplificar ao máximo a experiência de uso do software como serviço para pequenas demandas e organizações”.

O time da empresa se empenha na especialização da plataforma de desenvolvimento de aplicações em nível de código para que as organizações possam digitalizar e robotizar suas operações de ponta a ponta, sem a necessidade de manter controles paralelos ou manuais. Cada setor da economia e cada departamento em uma mesma organização enfrentam diferentes requisitos regulamentares de clientes externos e internos, com necessidades particulares. “A SoftExpert vem robotizando a inteligência de cada negócio, para entregar uma única solução personalizável e reutilizável para cada caso de uso”, explica Ricardo.

Uma das principais aplicações da suíte de soluções é a automação do compliance organizacional, demanda que cresceu com a Lei Geral



divulgação

**Ricardo Lepper, CEO:**  
*Campanhas de marketing digital e parcerias, para consolidar as operações no exterior.*

de Proteção de Dados (LGPD) e o ESG (Environmental, Social and Corporate Governance). “Vemos nessas áreas novas oportunidades de vendas, já que a plataforma atende de forma integrada dezenas de modelos normativos e regulamentares”, destaca.

Os planos da SoftExpert para 2022 são ambiciosos, com a abertura de duas novas unidades no exterior. “Estudamos países como China, Índia, Japão e Rússia”, diz Ricardo.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
68.677	68.677	14.997	40,94	1,32

# serviços

**TECBAN, GRUPO EXPERITY E VIAW FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2021.**

## A TecBan atende a 145 milhões de clientes

Com 39 anos de história, a TecBan investiu na última década mais de R\$ 4 bilhões em produtos e soluções que ajudam a garantir a inclusão financeira de todas as classes sociais e perfis de público, em todas as regiões do Brasil, afirma o CIO, Robert Baumgartner.

Seu principal negócio é o Banco24Horas, presente na vida de 145 milhões de brasileiros. “As soluções financeiras da TecBan proporcionam autonomia aos clientes de mais de 150 instituições, movimentando a economia local e nacional”, afirma Robert.

Com 2,1 bilhões de transações realizadas anualmente, o Banco24Horas é a maior rede independente de autoatendimento do mundo em volume de saques, e conta mais de 23,7 mil caixas eletrônicos pelo país, promovendo inclusão financeira em mais de 900 cidades. Sua relevância no dia a dia do Brasil fica evidente quando se sabe que é responsável por movimentar 5% do PIB.

Ágil no lançamento de serviços, a TecBan teve um crescimento de 8,4% de da receita lí-

quida em reais e 7,1% de rentabilidade sobre as vendas. Além do Banco24Horas oferece as plataformas de ATMManager, Open Banking as a Service e HubDigital nos segmentos bancário, de telecomunicações e transporte de valores por meio da TBNet e da TBForte.

Entre os destaques dos dois últimos anos, Robert aponta solução para sacar em estabelecimentos comerciais com uso de totens e dispositivos com segurança biométrica; a expansão do HubDigital, plataforma que acelera a entrada de fintechs, bancos digitais e sociais no Banco24Horas, e a solução de saque em moeda estrangeira na rede. Expandindo serviços, iniciou a oferta da plataforma Open Banking as a Service e ampliou o Mídia Banco24Horas, espaço no caixa eletrônico que permite veiculação de publicidade. Outro destaque foi a criação do TechLbs, laboratório de pesquisa e desenvolvimento.

“Um levantamento da TecBan indicou que o uso do dinheiro em espécie registrou aumento de 18% no valor médio de saques no 3º trimestre

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)
GRANDE	TECBAN	-13,57	8,49	7,12	0,61	0,48	9,70

de 2020, na comparação com o mesmo período de 2019, e a razão para isso está no pagamento de auxílio emergencial a um quarto de toda a população brasileira, boa parte dela tendo acesso aos valores por meio do Banco24Horas”, lembra Robert. O estudo também mostrou um aumento no número de transações em regiões de classes C, D e E, em todo o Brasil. “Em média, o crescimento chegou a 3,9% em relação ao mesmo período do ano anterior, percentual foi ainda mais acentuado no Norte e no Nordeste, regiões que acumularam alta de 4,6%”, afirma. Em torno de 64% dos saques mensais no Banco24Horas, em todo o território nacional, são realizados nos caixas eletrônicos localizados em regiões de consumidores dessas classes sociais. “Até o final de 2021 a nossa expectativa é seguirmos com esse ritmo de transações e ultrapassarmos a marca de mais de 24 mil caixas eletrônicos, distribuídos por todo o Brasil”, diz Robert.

O Banco24Horas prevê ampliar em 15% o número de estabelecimentos comerciais, como supermercados, farmácias, postos de combus-



divulgação

**Robert Baumgartner, CIO:**

*“As soluções financeiras da TecBan proporcionam autonomia aos clientes de mais de 150 instituições”*

tíveis que oferecem atendimento financeiro à população com a meta de alcançar 16 mil parceiros até o final de 2021.

Em janeiro de 2020, havia cerca de 14 mil pontos e 850 cidades com a presença do Banco24Horas. No primeiro semestre deste ano, foram adicionadas 46 novas cidades e mais de 1,3 milhão de pessoas que passaram a ter acesso aos serviços nesse período.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2.572.840	2.572.840	183.223	26,73	1,06

## A reinvenção da Experity

O ano de 2020 trouxe grandes desafios nas implementações de sistemas de experiência do cliente (CX). Como uma empresa que atuava exclusivamente com força comercial no campo poderia enfrentar a crise provocada pela pandemia da Covid 19? A Experity apoiou os clientes em seus desafios para que continuassem a oferecer produtos e serviços através de seus canais. Isso representou uma grande responsabilidade pois uma implementação poderia significar não só a rentabilidade dos negócios e manutenção de empregos, mas até a sobrevivência de algumas empresas.

Especializada em customer experience baseada em nuvem e soluções de comércio eletrônico, a Experity se fundiu à Accenture Interactive em setembro de 2021, permitindo um posicionamento fim a fim na estratégia de transformação digital da carteira de clientes, e uma perspectiva de expansão geográfica dos negócios, diz Daniel Huallem, sócio-diretor da Experity.

Entre os mercados mais aquecidos, Daniel destaca os setores de varejo, finanças e

o agronegócio, que aceleraram projetos de transformação digital.

O foco dos negócios no período foi a implementação de ferramentas e customizações, com foco na visão 360 do cliente, tanto para novos canais de atendimento, quanto de tecnologias de inteligência de negócios (BI). As ferramentas permitem, além da centralização de dados, a geração de insights preditivos para acompanhar a trajetória do cliente, entender o consumo e solucionar problemas. “A demanda pela solução de CRM/CX continua em alta, pela necessidade das empresas de aumentar sua interação com o cliente e ter visões específicas e customizadas”, afirma Daniel.

A empresa, que obteve o índice de 16% de rentabilidade sobre as vendas, é parceira estratégica da Salesforce, Oracle, SAP, Adobe, Microsoft, Pegasystem e SugarCRM, e conta com solução própria de monitoramento do varejo, com ampla experiência nesse mercado. “Oferecemos serviços de consultoria relacionados a ferramenta, suporte e acompanhamento após

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)
MÉDIO	GRUPO EXPERITY	-	-	16,36	2,80	1,78	6,46

a implantação para possíveis melhorias e customizações”, explica Daniel.

Em 2020, o serviço de consultoria superou as expectativas, representando 46,8% de margem de contribuição nos projetos. Em 2021, os serviços de suporte se destacaram, chegando a 51,6%, motivando investimentos adicionais do grupo nessa área.

Durante os dois últimos anos, a Experity reforçou atuação no varejo e, de acordo com Daniel, durante a pandemia não faltaram novos projetos: “Alguns clientes de e-commerce anteciparam projetos planejados em até seis meses, impulsionados pelo fechamento das lojas físicas”.

A LGPD, segundo Daniel, também alavancou alguns negócios, pois a segurança e a privacidade dos dados exigem estudar processos internos dos clientes para avaliar o tratamento das informações:

“A fusão com a Accenture Interactive nos posiciona de forma ainda mais estratégica para ajudar na transformação digital da nossa



divulgação

**Daniel Huallem, sócio-diretor:**

*“A fusão com a Accenture Interactive nos posiciona de forma ainda mais estratégica, para ajudar na transformação digital da nossa carteira de clientes”.*

carteira de clientes, além da perspectiva de expansão geográfica dos nossos negócios”.

Para ele, um dos diferenciais do mercado brasileiro é o capital intelectual: “A escassez de recursos humanos é uma grande oportunidade para que a tecnologia seja a mola propulsora de novos empregos, impactando positivamente a sociedade com inclusão social e diversidade”.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
68.985	68.985	11.284	69,05	2,83

## A Via\W se expande para novas verticais

Como a maioria das empresas na pandemia, a Via\W readequou processos e serviços ao novo ambiente de negócios. “Nossa agilidade no entendimento de um contexto altamente complexo, na análise dos cenários e na tomada de decisão para implementar estratégias de curto e médio prazo, foi fundamental para manter o nível de crescimento e estabilidade. Conseguimos atravessar a crise sem nenhuma redução em nosso quadro de funcionários e até ampliamos com a reestruturação”, diz o CMO, Fabio Ribeiro.

A empresa, segundo ele, criou uma força-tarefa para apoiar os clientes que buscavam maximizar a eficiência de seus serviços de tecnologia e telecomunicações, seja na readequação das demandas ao novo cenário, reduções de custos, melhorias de SLA e melhores práticas de contratos com os prestadores: “O impacto dessas ações trouxe resultados expressivos para empresas como Locaweb, Falconi, Raia Drogasil e Grupo Equatorial Energia neste período.

Em momentos de crise, as empresas buscam alternativas para serem mais eficientes, principalmente na redução de custos de telecomunicações e TI, que pesam nos gastos de praticamente todo o mercado. Durante o período de isolamento e em um cenário de incertezas, os clientes buscaram a sustentabilidade de seus negócios cortando custos. “A Via\W teve um papel determinante nesse contexto, renegociando contratos e recuperando valores cobrados indevidamente, melhorando a relação custo/benefício de produtos e serviços do cliente, não apenas em relação ao preço, mas também nos pilares técnico, de qualidade e jurídico”, afirma Fabio. Além de avaliar contratos de telecomunicações (fixo, móvel e dados), a Via\W otimiza os serviços de datacenter, cloud, aplicativos M2M e SD-WAN.

“Desenvolvemos serviços digitais e expandimos nosso portfólio para atender outras verticais de negócio com alta demanda durante a pandemia e ampliamos o número de clientes, investindo em pessoas e serviços inovadores

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)
PEQUENO	VIA\W	5,19	32,04	57,91	4,09	0,00	79,34

# Tecnologia para a Gestão Financeira da sua empresa

Conte com a experiência de uma empresa de tecnologia financeira que por 4 anos consecutivos está entre as **TOP 200 Maiores Empresas de TI** e entre os **TOP Maiores Integradores!**



# accessstage

Escolhas certas te colocam à frente

[accessstage.com.br](https://www.accessstage.com.br)



para oferecer soluções mais completas ao cliente”, diz Fábio.

Destaque pelo segundo ano consecutivo, a ViaW registrou crescimento de 32% na receita líquida em reais e obteve rentabilidade sobre as vendas de 57,9%, o que a coloca entre as dez empresas mais rentáveis do mercado.

“Nossas soluções são aplicáveis a qualquer modelo de negócio, por isso conseguimos atuar em vários segmentos de forma equilibrada, otimizando e buscando eficiência, foco dos clientes em todos os cenários econômicos”, afirma Fábio. A empresa, garante, conta com um time experiente e estruturado para atender clientes em mais de 30 setores distintos: “Nossa equipe tem conseguido resultados expressivos no desenvolvimento de projetos success fee, nos quais a remuneração da ViaW sai da redução gerada pelo projeto, sendo, portanto, autofinanciada”.

Pela dinâmica do negócio, a ViaW precisa estar sempre atualizada para inovar. “Estamos desenvolvendo produtos as a service, para levar mais conveniência e soluções customizá-



divulgação

**Fabio Ribeiro, CMO:**

*“Nossas soluções são aplicáveis a qualquer modelo de negócio”*

veis aos clientes”, explica o CMO

A preocupação com a adequação à LGPD, segundo Fábio, vem desde 2018, com o mapeamento das necessidades de ajuste nos processos, além de ajudar os clientes nessa jornada.

Entre os projetos para o próximo ano, Fábio destaca a expansão dos negócios para países da América Latina, além de analisar a aquisição de empresas que possam ampliar seu escopo de atuação e complementar sua linha de soluções.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
24.424	24.424	14.144	322,33	4,34

serviços/governo serviços/governo serviços/governo serviços/governo

# serviços/governo

**SERPRO, PROCEMPA E EMPRO FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PÚBLICAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2021.**

## o Serpro dá ênfase à plataforma gov.br

A transformação digital acelerada durante o período de pandemia exigiu do Serpro a superação de desafios logísticos, como designar mais de 6 mil funcionários para o trabalho em casa, além de dar suporte a mais de 12 mil clientes, uma ação sem precedentes na história da empresa.

“Nosso corpo funcional passou a trabalhar de casa de forma segura e com toda a assistência possível, de modo que pudéssemos continuar entregando para o estado e a sociedade produtos e serviços”, diz o diretor presidente do Serpro, Gileno Barreto.

Esse período deu um grande impulso ao processo de transformação digital do governo federal, com avanços na plataforma gov.br, que disponibiliza mais de 4,7 milhões de serviços de 202 órgãos públicos para mais de 115 milhões de brasileiros cadastrados.

Entre as soluções desenvolvidas no período, Gileno destaca o Embarque + Seguro, em parceria com o Ministério da Infraestrutura, que combina validação biométrica e análise de dados para o embarque aéreo: “O programa,

que tem o objetivo de tornar mais eficiente e seguro o processo de embarque, já foi testado em sete aeroportos do país e apresentou resultados bastante positivos”.

O Serpro desenvolveu a Plataforma + Brasil, solução, integrada e centralizada com dados abertos, destinada à informatização e à digitalização das transferências de recursos oriundos do Orçamento Fiscal e da Seguridade Social da União. “Em 2020, implantamos dois novos módulos que garantiram a transferência de recursos de mais de R\$ 3 bilhões”, explica Gileno.

Outra iniciativa foi ampliar o acesso à declaração pré-preenchida do IRPF, trazendo facilidade para que as pessoas possam cumprir suas obrigações com o fisco. “Em 2021, provamos ser possível ampliar o acesso aos serviços que antes exigiam o uso de certificados digitais e agora são viáveis por meio do perfil de acesso no gov.br, trazendo uma infinidade de possibilidades para todos os órgãos da administração pública e uma completa revolução digital nos serviços”, garante Gileno.

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. p/ Func (US\$ mil)
GRANDE	SERPRO	-23,75	-4,29	16,89	2,14	0,00	13,70

Na jornada para se tornar uma empresa de inteligência em tecnologia, o Serpro, destaque pelo segundo ano consecutivo, revisou as linhas de negócio, que foram agrupadas por serviços como informação e análise; operações de governo; soluções sob medida; ambientes e conectividade de TI; privacidade e segurança; e software. A estratégia permitiu uma melhor segmentação das soluções digitais e a adaptação dos serviços às necessidades dos clientes atuais e potenciais, além de otimizar o uso de recursos alocados no atendimento de cada público.

Em 2020, segundo Gileno, o órgão aumentou em 43% os investimentos em novas tecnologias e infraestrutura com a aplicação de R\$ 166 milhões em centros de dados, soluções de Inteligência Artificial e segurança da informação: “Desses valores, R\$ 23,5 milhões foram para a inovação tecnológica, o que representou 14% do total realizado do orçamento de TI, com o aumento da capacidade de desenvolvimento de soluções e, conseqüentemente, o melhor atendimento aos cidadãos e à administração pública”.



divulgação

**Gileno Barreto, diretor presidente:**

*“Provamos ser possível ampliar o acesso aos serviços que antes exigiam o uso de certificados digitais”*

No campo das startups, o Serpro lançou em 2021, um programa de benefícios o Serpro Booster que oferece acesso a APIs oficiais de governo, treinamentos e serviços relacionados à Lei Geral de Proteção de Dados e identidade digital. As startups brasileiras que estejam na fase de early stage podem se cadastrar no programa.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2.736.517	2.736.517	462.103	26,57	0,65

## A Procempa investe na transparência

A equipe da Procempa - Empresa de Tecnologia da Informação e Comunicação da Prefeitura de Porto Alegre garantiu ao município as ferramentas necessárias para enfrentar a pandemia e suas consequências. Entre os destaques de 2020, a diretora-presidente, Letícia Batistela, aponta o desenvolvimento do Painel Transparência Covid-19 de acompanhamento da evolução dos casos, estatísticas e uso das verbas destinadas à pandemia, alimentado pela secretaria da saúde, aumentando a transparência.

A empresa também criou um mapa digital de vacinação, que aponta o volume de vacinados contra Covid-19 e gripe. A população pode acessar as informações por SMS sobre postos de saúde, farmácias, drive-thru de vacinas ou eventos em praças e parques, endereço, dias e horários de funcionamento para que encontre os locais mais próximos e trace rotas para se deslocar até cada ponto para ser vacinado.

A Procempa, segundo Letícia, atualizou o Aplicativo 156+POA, incluindo agendamento da vacinação contra a Covid-19, reunindo mais

de 100 serviços e foi integrado à agenda de vacinação do município, facilitando a organização da imunização: "A funcionalidade consiste na possibilidade de agendamento de data, horário e local da aplicação da vacina e será testada na vacinação de professores municipais".

Outro feito da Procempa no período foi a criação do Fasc, um sistema para concessão de benefícios e controle de distribuição de cartões para pessoas em situação de vulnerabilidade social, que eram identificadas a partir do cadastro único federal. "O recurso foi destinado à aquisição de gêneros alimentícios, higiene e limpeza e evoluiu para controlar outros como doações, além de ser descentralizado, contribuindo para acompanhar o processo completo", explica Letícia.

Um sistema de matrícula on-line para a educação infantil facilitou o acesso à escola. O município conta ainda com o licenciamento urbanístico 100% digital, que atendeu mais de 120 processos e evoluiu para o Portal de Licenciamento, que reduz tempo de tramitação de

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)
MÉDIO	PROCEMPA	-24,59	-5,35	6,57	1,85	0,00	-

projetos. Os Estudos de Viabilidade Urbanísticas (EVU) de 1º grau, vinculados à Aprovação de Projetos, começam a tramitar pelo portal com fluxos em Business Process Management (BPM). “Os EVUs passam a ser tratados em etapas e caminhos determinados, reduzindo o tempo de tramitação”, garante Letícia.

Na área de saúde, ela destaca ainda o sistema Complexo Regulador da Saúde, integrado ao sistema de gestão Gerint para administrar os casos por nível de complexidade nos hospitais, gerando relatórios de acompanhamento para a Secretaria Municipal de Saúde (SMS) e monitorando os tempos de resposta dos hospitais.

A Procempa desenvolveu também um sistema que identifica os devedores de ISS e comunica aos contribuintes por meio do cruzamento de informações de pagamento e de emissão de Notas Fiscais de Serviços Eletrônicas (NFSE).

A transparência é central em todos os projetos da Procempa. Um dashboard no gabinete do prefeito permite o acompanhamento das



divulgação PMPA

**Letícia Batistela, diretora-presidente:**  
*Dashboard no gabinete do prefeito para o acompanhamento das demandas*

solicitações e demandas do serviço 156+POA na tela. O site de transparência de obras públicas desenvolvido pela Procempa para a Secretaria Municipal de Obras e Infraestrutura (SMOI) conta com um link para cada obra em execução e traz dados como a localização, data de início, origem do recurso, empresa ou consórcio responsável, valor total e já investido, status de execução e prazo para conclusão.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
117.067	110.043	7.691	24,42	1,68

## Empro: o home office pode ser definitivo.

**A**s atividades da Empro Tecnologia e Informação, empresa da prefeitura de São José do Rio Preto (SP), foram muito impactadas pela pandemia da Covid-19. Ao longo do ano, a empresa se preparou para o trabalho remoto, modernizou o sistema de e-Gov e viabilizou o home office dos funcionários da prefeitura, além de desenvolver sistemas de contato não presencial entre os habitantes e as diversas secretarias municipais.

Segundo Angelo Bevilacqua Neto, diretor presidente da Empro, em nenhum momento a empresa descontinuou o desenvolvimento de sistemas e deixou de atender as demandas das diversas secretarias municipais: “Nosso objetivo é facilitar o relacionamento com os municípios, com a oferta de sistemas de saúde para o controle de vacinas, cadastro de famílias vulneráveis financeiramente, que foram altamente prejudicadas pela doença, o controle de entrega de cestas básicas e da merenda escolar no período pandêmico”.

O home office, segundo ele, se mostrou viável para a administração municipal e não diminuiu a qualidade dos serviços e o cumprimento de metas de desenvolvimento de projetos e sistemas: “Avaliamos manter esse modelo de trabalho para diminuir custos fixos com espaço físico necessário para abrigar a totalidade dos funcionários, e a diminuição de outros custos decorrentes do presencial”.

Segundo o Anuário Informática Hoje, a empresa obteve crescimento de 20% na receita líquida em reais e teve 3,2% de rentabilidade sobre as vendas. “Esse resultado é fruto da maneira de administrar os recursos na alocação de projetos que não só trouxeram retorno financeiro, mas melhoraram a qualidade dos serviços, visando ao atendimento de toda a população de São José do Rio Preto”, reforça Angelo.

Entre as iniciativas de inovação, Angelo aponta a implantação do projeto Hub dentro do Parque Tecnológico de São José do Rio Preto.

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)
PEQUENO	<b>EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO</b>	-4,16	20,31	3,29	1,79	0,00	1,17

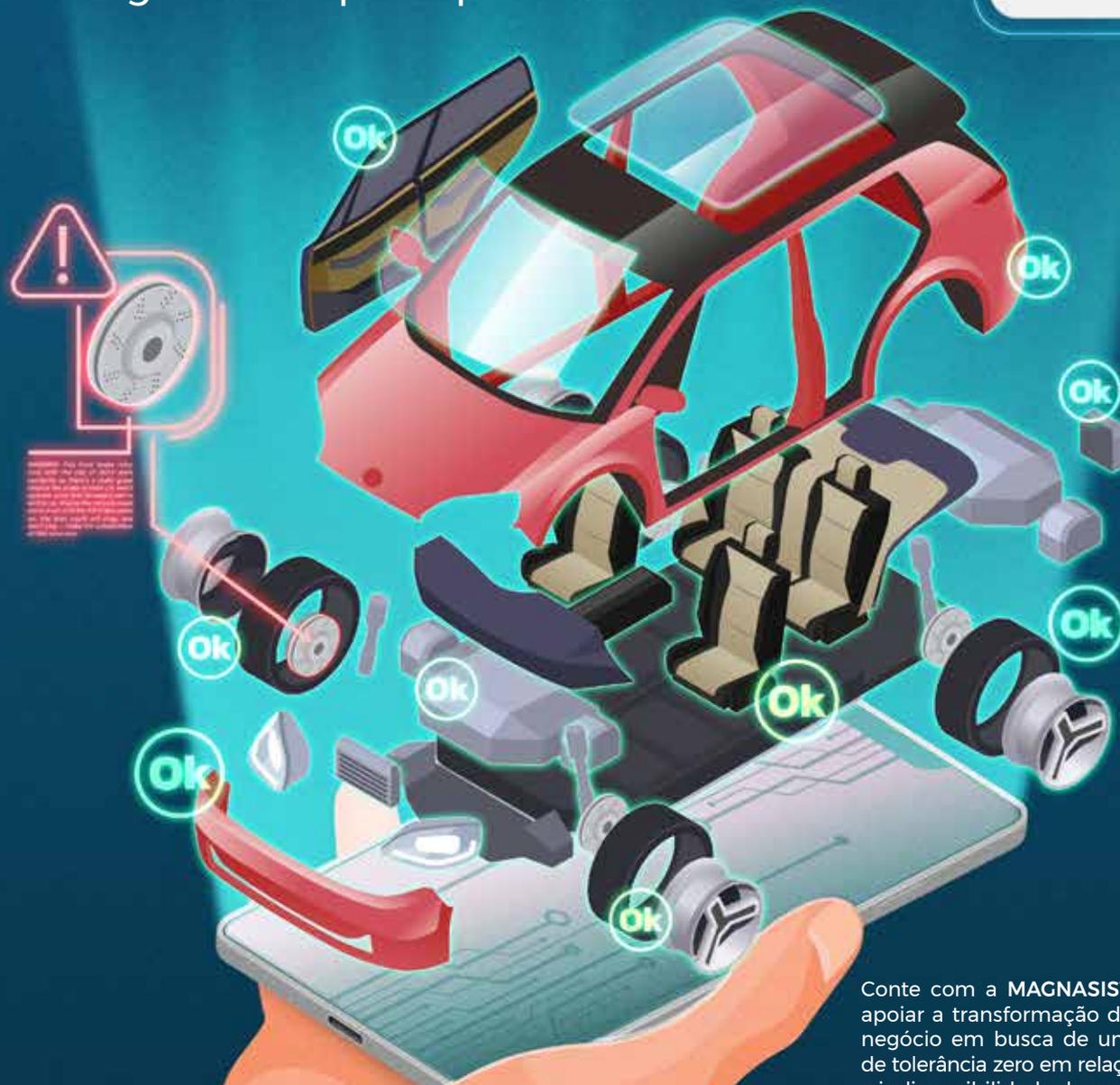
# Pursuit of Zero D

Seu negócio não pode parar!

**MS**  
MAGNASISTEMAS

Platinum  
Business  
Partner

**IBM**



Conte com a **MAGNASISTEMAS** para apoiar a transformação digital do seu negócio em busca de uma realidade de tolerância zero em relação a defeitos e indisponibilidade de produção.

Somos **IBM Platinum Business Partner**, especializados em desenvolver soluções de Gestão de Ativos (EAM) + IA, monitoramento remoto com visão computacional, manutenção preventiva integrada com sensores, field services, tudo para agregar valor e não deixar sua empresa parar.

Saiba mais sobre este conteúdo acessando:

[www.magnasistemas.com.br](http://www.magnasistemas.com.br)



to, com o objetivo de criar projetos de cidade inteligente. “O principal cliente da Empro é a Prefeitura de São José do Rio Preto, mas pretendemos, a partir de 2022, abrir o mercado para outras empresas da região metropolitana e ampliar o portfólio de produtos para atender outros órgãos públicos”, diz Angelo.

Criada em 1992, a partir da necessidade da evolução do antigo Depro - Departamento de Processamento de Dados, da prefeitura de São José do Rio Preto, a Empro atende toda a administração municipal, incluindo Prefeitura, autarquias e Câmara Municipal, assim como empresas do setor privado, além de prestar serviços para outras prefeituras da região em projetos e soluções. Conta com mais de 90 sistemas diferentes em produção.

É responsável por uma rede que interliga mais de 300 prédios da administração municipal, entre postos de saúde, escolas, secretarias e autarquias. Essa infraestrutura é composta por um anel de fibra óptica e torres de rádio que alcançam todo o município. Além de prover soluções integradas de TI, oferece serviços



divulgação

**Angelo Bevilacqua Neto, diretor presidente:**  
“Pretendemos, a partir de 2022, abrir o mercado para outras empresas da região metropolitana”.

de consultoria e implantação de infraestrutura e desenvolvimento de sistemas.

A Empro presta também serviços de gestão documental, processando milhões de documentos para vários órgãos municipais. Com uma base georreferenciada e constantemente atualizada que integra diversos sistemas, presta consultoria e desenvolve sistemas nessa área. Em serviços de infraestrutura, conta com datacenter próprio, podendo executar projetos e hospedar equipamentos de clientes.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
31.431	30.472	1.035	14,74	2,55

integração integração integração

75

# integração

**STEFANINI, MAGNA SISTEMAS E ICARO TECH FORAM OS DESTAQUES DO ANO  
ENTRE AS EMPRESAS INTEGRADORAS DE SISTEMAS DE GRANDE, MÉDIO E  
PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS  
ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2021.**

integração integração integração integração

# Ranking dos Integradores

Class. Anterior	Class. Atual	Class. Atual Geral	Empresa	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Receita Líquida (mil US\$)	Crescimento Rec. Líq. R\$ (%)	Crescimento Rec. Líq. US\$ (%)	Patrimônio Líquido (mil R\$)	Ativo Permanente (mil R\$)
1	-	12	ACCENTURE (SP)	3.887.336	4.225.365	853.264,34	5,44	-16,00	1.644.893	587.327
2	1	25	TIVIT (SP)	1.787.868	1.787.868	361.039,58	9,13	-13,06	1.269.848	2.489.692
3	4	37	STEFANINI (SP)	1.307.755	1.376.584	277.985,46	46,65	16,83	327.177	188.728
4	3	40	SONDA (SP) <sup>1,2</sup>	1.137.066	1.137.066	229.617,53	-37,30	-21,30	NI	NI
5	5	82	MONTREAL (MG)	306.307	306.307	61.855,21	-14,98	-32,27	113.052	37.609
6	6	102	DEDALUS PRIME (SP)	203.817	203.817	41.158,52	-11,60	-29,58	5.598	2.314
7	-	112	GLOBALWEB CORP (SP) <sup>2</sup>	165.318	165.318	33.384,09	-	-	14.821	3.479
8	9	118	MAGNA SISTEMAS (SP)	150.212	150.212	30.333,60	31,21	4,53	51.558	3.909
9	7	121	ORIZON (SP) <sup>2</sup>	139.942	139.942	28.259,69	-14,84	-32,16	313.558	118.692
10	-	122	ZS (SP) <sup>2</sup>	137.819	137.819	27.830,98	-	-	17.480	4.186
11	8	123	ACECO TI (SP) <sup>2</sup>	130.070	130.070	26.266,16	0,06	-20,29	163.076	8.435
12	17	142	HEXAGON MINING (MG) <sup>2</sup>	82.617	82.617	16.683,56	117,09	72,95	61.730	42.628
13	14	143	YSSY (SP) <sup>2</sup>	81.796	81.796	16.517,77	41,60	12,80	121.394	80.963
14	11	146	NEC (SP)	80.901	269.669	54.456,58	-24,43	-39,80	-19.883	29.748
15	13	153	ACCESSTAGE (SP)	74.790	74.790	15.102,99	28,25	2,17	32.252	12.483
16	-	162	BINÁRIO (SC)	65.823	90.168	18.208,40	-	-	26.438	7.266
17	16	163	INDRA (SP) <sup>1,2</sup>	63.700	63.700	12.863,49	32,99	5,94	NI	NI
18	12	165	PREMIER IT (PR)	59.981	59.981	12.112,48	1,14	-19,43	7.071	1.528
19	18	172	INFOBASE (RJ)	50.779	50.779	10.254,24	35,74	8,14	50	0
20	19	174	DATAINFO (SC)	47.563	47.563	9.604,81	28,38	2,28	9.220	2.360
21	-	176	GO2NEXT (SP)	42.861	42.861	8.655,29	-	-	19.622	12.427
22	23	181	TELTEX (SP) <sup>2</sup>	37.202	37.202	7.512,52	21,61	-3,12	28.643	5.732
23	22	187	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	30.778	30.778	6.215,27	-7,30	-26,15	14.347	3.417
24	20	192	ADVANTA (SP)	28.330	28.330	5.720,92	-19,79	-36,10	13.004	12.825
25	15	193	TELSINC (SP) <sup>2</sup>	27.451	27.451	5.543,42	-42,75	-54,39	47.676	30.291
26	24	202	NESIC (SP)	21.221	26.526	5.356,62	-20,78	-36,89	3.953	426
27	25	209	NEOVIA SOLUTIONS (SP)	18.553	18.553	3.746,57	-6,26	-25,32	-81.276	13.555
28	26	220	WECOM (RS)	13.937	13.937	2.814,42	-12,75	-30,49	4.111	1.203
29	29	223	MARKWAY (RJ)	10.468	10.468	2.113,89	220,32	155,18	2.006	23

Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operacional (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/patrimônio (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/patrim. (%)	Endiv. s/ativo (%)	Despesas Fin. s/vendas (%)	Retorno s/invest. (%)	Giros dos Ativos	Lucro liq. por Func. (mil R\$)
1109779	296.346	226.343	13,76	5,36	1,72	71,56	1,33	1,25	8,02	1,50	15,51
459406	213.027	162.646	12,81	9,10	1,05	158,36	21,61	3,63	4,96	0,54	31,80
326109	160.018	134.501	41,11	9,77	1,53	109,23	3,89	-0,18	19,65	2,01	10,03
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
58190	33.202	25.222	22,31	8,23	1,90	114,86	29,92	0,17	10,38	1,26	9,17
12361	6.141	-6.436	-114,97	-3,16	1,00	988,50	0,72	-0,46	-10,56	3,34	(44,39)
26044	1.234	1.234	8,33	0,75	1,32	569,48	12,19	3,53	1,24	1,67	-
45117	32.615	22.254	43,16	14,82	2,58	69,89	0,03	-0,88	25,41	1,71	45,79
33596	-2.297	-3.597	-1,15	-2,57	6,68	12,99	0,00	-4,20	-1,02	0,39	-
29725	9.803	6.579	37,64	4,77	1,60	170,22	13,68	1,66	13,93	2,92	-
47034	44.827	29.562	18,13	22,73	1,33	84,01	5,39	-3,62	9,85	0,43	-
40857	22.742	15.771	25,55	19,09	4,41	87,88	0,00	4,30	13,60	0,71	-
11049	-7.919	-4.349	-3,58	-5,32	1,06	61,48	7,04	5,93	-2,22	0,42	-
63253	-47.678	-47.678	0,00	-17,68	0,75	0,00	63,44	1,95	-14,69	0,83	(127,14)
38571	12.515	8.607	26,69	11,51	2,01	126,16	17,21	0,43	11,80	1,03	23,78
41608	4.705	3.405	12,88	3,78	1,55	116,23	2,08	4,52	5,96	1,58	17,73
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
18689	7.936	4.964	70,20	8,28	1,98	201,56	0,00	0,27	23,28	2,81	5,64
19526	11.588	5.564	11.128,00	10,96	1,61	14.658,00	37,02	0,58	75,40	6,88	-
7712	1.692	1.149	12,46	2,42	2,05	76,58	1,22	0,00	7,06	2,92	3,57
20878	5.813	5.552	28,29	12,95	4,01	12,16	0,00	2,46	25,23	1,95	67,71
12179	4.150	2.739	9,56	7,36	3,86	97,37	33,02	2,02	4,85	0,66	-
13332	4.591	3.301	23,01	10,73	3,31	80,87	17,97	-0,39	12,72	1,19	20,89
9267	1.143	842	6,47	2,97	2,59	354,02	58,02	8,13	1,43	0,48	8,42
8325	1.198	328	0,69	1,19	5,04	55,19	0,36	-3,14	0,44	0,37	-
-2248	-6.093	-6.093	-154,14	-22,97	1,84	352,72	16,76	-0,64	-34,05	1,48	(44,47)
7346	-1.660	-1.660	0,00	-8,95	0,20	0,00	43,12	9,07	-9,49	1,06	(20,75)
7291	164	188	4,57	1,35	2,03	167,40	29,40	3,16	1,71	1,27	-
10240	2.530	2.530	126,12	24,17	3,31	42,77	0,00	0,18	88,34	3,66	-

## Stefanini: aquisições em ritmo forte.

Com um projeto de transformação digital reforçado nos últimos cinco anos, a partir de uma série de aquisições em diferentes verticais de negócios, o Grupo Stefanini se preparou para atender em 2020 as necessidades dos clientes e do mercado em meio aos desafios impostos pela pandemia global.

Registrando aumento expressivo de 46,6% da receita líquida em reais, figura entre as dez empresas que mais cresceram no ano passado.

O fundador e CEO Global do Grupo, Marco Stefanini, aponta o projeto

Stefanini Everywhere como diferencial no período. Para superar a falta de mão de obra, a companhia contrata talentos em qualquer lugar do país, mesmo que não haja escritório na cidade de origem do candidato, propondo o modelo de home office total, parcial ou com flexibilidade de horários.

Para divulgar a plataforma de inteligência artificial Sophie, a Stefanini ofereceu o sistema de forma gratuita para empresas e entidades públicas que quisessem usar em seus websites e intranets para tirar dúvidas de co-

laboradores e cidadãos sobre a Covid-19. “A plataforma foi treinada com dados públicos sobre o coronavírus, o que permitiu à Sophie interagir e fornecer informações atualizadas sobre a doença, sintomas e como se prevenir, além de assuntos que pudessem ser úteis, como melhores práticas de trabalho remoto”, explica Marco.

A aceleração da transformação digital nas empresas, que representou uma questão de sobrevivência para muitos setores e mudanças em seu modelo de negócios da noite para o dia, segundo ele, favoreceu a oferta da Stefanini em soluções de Inteligência Artificial, cloud, analytics, segurança cibernética bancária, marketing digital e indústria 4.0: “Com isso, reforçamos a nossa expertise em soluções digitais, conquistamos nosso maior contrato nos Estados Unidos e fechamos o ano com crescimento no faturamento global”.

O grupo tem crescido de maneira orgânica e por meio de aquisições. Só em 2020 adquiriu seis empresas - Mozaiko (varejo); Holding Haus, dona da agência W3haus (marketing digital); a

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. p/ Func (US\$ mil)
GRANDE	STEFANINI	16,83	46,65	9,77	1,53	3,89	2,03

LogBank de soluções em pagamentos eletrônicos; a romena Cyber Smart Defense; a consultoria NI IT, especializada em serviços na nuvem, com foco em soluções Microsoft, Adobe e Kaspersky para o mercado de pequenas e médias empresas; e duas unidades de software da Diebold, a Online Fraud Detection (OFD) e a ServCore.

Em 2021 o ritmo das aquisições continuou. Em julho, adquiriu 60% do Grupo CRK, reconhecido no mercado pelo desenvolvimento de sistemas integrados para gestão financeira de tesourarias de bancos. Em marketing digital, investiu na plataforma Haus, que coloca o cliente no centro da relação com as marcas.

Outro eixo importante para o grupo é a inovação com equipes e diretoria dedicadas ao tema. Em 2021, a Stefanini lançou novos projetos na Sala 87 - ambiente especial para iniciativas inovadoras dentro do escritório do grupo. O espaço passou do ambiente físico para um conceito que perpassa todas as áreas.

Lançou ainda o programa de startups 87.co, que tem como propósito, segundo Marco, ir



divulgação

**Marco Stefanini, fundador e CEO Global:**  
*Acesso gratuito à plataforma de Inteligência Artificial, no combate à Covid 19.*

além da aceleração tradicional e partir para uma busca real de geração de novos modelos de negócio: “Em uma primeira edição, esperamos acelerar até cinco startups focadas no segmento de saúde, conectando suas soluções com nosso grupo, para escalar projetos futuros e promover maior engajamento entre os empreendedores desse mercado que tem crescido exponencialmente”.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
1.376.584	1.307.755	134.501	41,11	2,01

## A agilidade impulsiona a Magna

A demanda por alta disponibilidade de redes e serviços digitais durante a pandemia de Covid-19 foi para o topo da agenda das organizações e a Magna Sistemas estava bem posicionada e pronta para oferecer esses recursos. O crescimento de 31,2% da receita líquida em reais e a rentabilidade sobre as vendas de 14,8% foram alavancados pelo desenvolvimento de projetos para o setor público, que precisou ampliar recursos em canais digitais para atender o cidadão. “Nossa área de serviços correspondeu aos desafios desse período conturbado de pandemia, atendendo mercados que aceleraram a transformação digital”, afirma Adriano Dias, CEO da Magna Sistemas.

A empresa prestou serviços para a Prodesp (Companhia de Processamento de Dados do Estado de São Paulo) com o Poupatempo, Delegacia Eletrônica e Detran; e para a Caixa Econômica Federal e a Secretaria de Subprefeituras do Município de São Paulo. No setor privado, atendeu clientes como o Bradesco, Porto Seguro, Coamo e CERC. Uma das estratégias que contribuíram para os

bons resultados foi a criação de soluções para atender necessidades de segmentos específicos como os Centros de Controle e Zeladoria Urbana, para o gerenciamento das operações de zeladoria de uma cidade.

A área de Soluções da Magna, que desenvolve projetos de maior valor agregado, cresceu com as unidades de negócio Smart Solutions e a unidade de Internet das Coisas (IoT). A primeira é voltada a projetos de cidades inteligentes com tecnologias de Inteligência Artificial, automação e analytics, com soluções como o Centro de Controle Inteligente - CCI, Sistema de Análise e Detecção de Eventos - SADE e Zeladoria Urbana Inteligente. A unidade de IoT complementou projetos da Smart Solutions, com projetos para a indústria 4.0 para o setor privado. A Unidade de Tecnologia se concentrou no desenvolvimento de software com ofertas de DevOps e em infraestrutura, projetos de nuvem híbrida e modernização de ambientes para suportar a carga de um mundo cada vez mais digital. Na Unidade de Desenvolvimento de Software a Magna forneceu squads para os

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)
MÉDIO	<b>MAGNA SISTEMAS</b>	4,53	31,21	14,82	2,58	0,03	9,25

clientes, ajudando em sua adaptação às transformações do mercado. Além disso, vende software de parceiros estratégicos, agregando valor às soluções.

A facilidade de adaptação da empresa e de seus colaboradores durante a pandemia foram fundamentais nesse processo. De acordo com o CEO, o engajamento à cultura da Magna facilitou as mudanças necessárias para atender o mercado sem grandes sobressaltos, indo além das expectativas. Um dos pontos cruciais, segundo Adriano, foi a capacidade de fazerem uma leitura rápida do cenário que se avizinhava: "Isso fez com que a Magna Sistemas fosse uma das primeiras empresas a adotar o modelo remoto no início da pandemia, saindo praticamente do zero, mas com uma celeridade que surpreendeu muito os clientes e parceiros". Os clientes da Magna aceleraram a digitalização para retomar negócios, com impactos positivos de aumento de produtividade, processos mais ágeis, redução de custos e valorização da experiência do usuário. Adriano garante que a



divulgação

**Adriano Dias, CEO:**

*"Identificamos muitas oportunidades de novos negócios alavancadas por tecnologias como RPA, ferramentas de colaboração e produtividade".*

adoção de workflows estruturados com processos revisitados e formalizados, por meio de assinaturas eletrônicas, já é fator crítico de sucesso na nova economia: "Nesse cenário, identificamos muitas oportunidades de novos negócios alavancadas por tecnologias como RPA, ferramentas de colaboração e produtividade, e de sistemas de autenticação com validação forte para uma sociedade que restringiu as conexões presenciais, mas que ficou muito mais conectada digitalmente".

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
150.212	150.212	22.254	43,16	1,71

## A Icaro renova o portfólio. E se dá bem.

A Icaro Tech renovou o portfólio, com foco em automação de TI, processos e automação e atendimento a clientes. Com a pandemia da Covid-19, a empresa foi ágil na adesão ao home office, resolvendo questões técnicas em menos de duas semanas. “Temas como motivação a manutenção do espírito de equipe e da cultura, e o cuidado com as pessoas foram as prioridades em 2020”, destaca o CEO, Laerte Sabino.

Com o portfólio revisitado, a Icaro Tech entrou em 2021 priorizando, segundo ele, “projetos de hiperautomação nos mais variados mercados e a virtualização de redes e zero touch operations para os clientes de telecomunicações”. As ofertas associadas com modernização de aplicações e DevOps também tiveram destaque, entrando com demanda aquecida em 2021. “Questões como Robotic Process Automation (RPA), Inteligência Artificial (IA) e machine learning apoiam de forma relevante essas frentes”, explica.

Segundo o Anuário Informática Hoje, a Icaro Tech conseguiu preservar boa rentabilidade sobre as vendas de 10%.

O impacto direto da pandemia e do home office acelerou o processo de transformação digital das empresas e muitas barreiras, resistências e ações mais conservadoras foram derrubadas, gerando uma grande demanda pela digitalização das operações. Isso, segundo Laerte, aqueceu o mercado de tecnologia, aumentando a busca por serviços de automação: “Por outro lado, esse aquecimento gerou pressão por resultados de muito curto prazo, que foi equilibrada com uma visão mais estruturada e escalável”. Ele destaca que a escassez de profissionais qualificados é um grande desafio para o mercado como um todo, abrindo oportunidades para empresas como a Icaro Tech com DNA de atração, formação e gestão de profissionais de TI.

Entre os mercados mais aquecidos para a empresa, Laerte aponta o de telecomunicações,

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)
PEQUENO	ÍCARO	-26,15	-7,30	10,73	3,31	17,97	4,22

# 5G

## Você está preparado?

A Positivo Servers & Solutions está!

Conheça a linha 5G/Edge Computing  
Supermicro



Para cotações, portfólio completo, acesse:

[www.positivoservers.com.br](http://www.positivoservers.com.br)

[atendimentopositivoservers@positivo.com.br](mailto:atendimentopositivoservers@positivo.com.br)



**POSITIVO** SERVERS  
& SOLUTIONS



que foi obrigado a otimizar as operações para suportar a demanda crescente; e o de datacenters, que também foi extremamente exigido. Outro segmento importante foi o varejo, que sofreu uma mudança abrupta no modelo de consumo, com a migração massiva e rápida das compras em lojas físicas para o e-commerce. O mercado financeiro também precisou acelerar suas iniciativas de digitalização para suportar o crescimento do número de transações on-line. “A otimização do uso dos recursos, a redução de alguns gastos com infraestrutura e viagens tiveram um papel importante na lucratividade”, diz Laerte.

Além dos investimentos na ampliação do portfólio, a Icaro Tech apostou na evolução da prática de DevOps e ambientes containerizados, o desenvolvimento de soluções de AIOps e Zero Touch Operations, o uso mais intenso de tecnologias como machine learning e IA e, adicionalmente, o investimento em pesquisa e desenvolvimento com a atualização do Flex-Forward, plataforma da Icaro Tech que apoia a criação de portais de automação e diagnóstico.

“A preocupação com segurança, ESG e LGPD também amplia as possibilidades de negócios,



divulgação

**Laerte Sabino, CEO:**

*“A preocupação com segurança, ESG e LGPD amplia as possibilidades de negócios”.*

pois requerem que as empresas tenham maior controle e busquem automatizar seus processos”, explica Laerte. O papel da Icaro Tech é ajudar as empresas na digitalização da operação, tanto com foco interno quanto no atendimento a seus clientes. Para isso, diz ele, o portfólio e as tecnologias estão sempre em evolução: “O principal destaque para 2022 é a adesão a novas formas de trabalho em modelos ágeis e DevOps”.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
30.778	30.778	3.301	23,01	1,19

# canais

**BRASOFTWARE, V8 CONSULTING  
E 3CORP FORAM OS DESTAQUES  
DO ANO ENTRE OS CANAIS DE  
COMERCIALIZAÇÃO DE GRANDE,  
MÉDIO E PEQUENO PORTES,  
DE ACORDO COM OS DADOS  
ECONÔMICO-FINANCEIROS  
ANALISADOS PELO ANUÁRIO  
INFORMÁTICA HOJE 2021.**

## A Brasoftware investe na oferta de nuvem

**N**o cenário de distanciamento social, home office e educação a distância, que aceleraram a transformação digital, a Brasoftware se posicionou rapidamente para apoiar os novos modelos de negócio dos clientes e garantir a continuidade de suas operações. “Em 2021, essas demandas continuaram aumentando em projetos com um olhar focado na segurança e privacidade de dados”, afirma Jorge Sukarie Neto, presidente.

A Brasoftware obteve um crescimento de 35% na receita líquida em reais e rentabilidade de 3,7% sobre as vendas, segundo o Anuário Informática Hoje.

Para atender aos desafios de transformação de negócios e da pandemia, um dos mercados de maior destaque, segundo Jorge, foi o de computação em nuvem: “Entendemos que essa é uma área que ainda tem um potencial enorme de crescimento, alcançando um número cada vez maior de clientes, à medida que mais pessoas e empresas se familiarizam e consigam enxergar suas enormes vantagens,

sobretudo o fator de segurança que os ambientes cloud já trazem de forma nativa”.

A demanda por transformação digital acelerou projetos que, sem esse impulso, poderiam levar de três a cinco anos, mas que foram executados em poucos meses, de acordo com ele: “A maioria das empresas não estava preparada para enfrentar esse cenário e foi necessário agir rápido para atender a necessidade imediata dos clientes, trazendo oportunidades em serviços gerenciados e soluções integradas”.

A Brasoftware vem crescendo acima da média de mercado e a rentabilidade tem acompanhado essa curva, com estratégias que contribuíram para esses resultados. Entre elas, Jorge cita os investimentos na transformação do seu portfólio de serviços, indo além da oferta de tecnologia: “Continuamos apostando na expansão geográfica, ampliando nossa presença regional, firmando novas parcerias com fornecedores e startups, que também contribuíram para o nosso crescimento”, diz Jorge.

A abertura de uma área voltada à inovação

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)
GRANDE	<b>BRASOFTWARE INFORMÁTICA</b>	8,10	35,69	3,74	1,20	0,00	93,51

foi chave nesse período. A Brasoftware tem em sua linha de produtos e serviços ofertas com Inteligência Artificial, Big Data, Internet das Coisas, mobilidade, realidade virtual e aumentada, que transformam negócios e têm impacto no dia a dia das empresas. “Essa área foi incumbida de transformar novas tecnologias em aplicações concretas, mostrando o que pode ser feito para atender demandas de negócios e, sobretudo, entregar soluções prontas, compostas por sistemas dos nossos principais parceiros”, afirma Jorge. A empresa também ampliou o programa de atração de ISVs (Independent Software Vendors), focado em parcerias com startups e empresas de tecnologia.

A preocupação com segurança, de acordo com ele, aumentou muito no período de pandemia, como a necessidade de acesso a sistemas de qualquer lugar, além da adequação a novas leis: “A missão da Brasoftware no suporte à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) é utilizar a tecnologia para ajudar os clientes a estarem em conformidade, e nesse trabalho contamos



divulgação

**Jorge Sukarie, presidente:**

*“Foi necessário agir rápido para atender à necessidade imediata dos clientes, trazendo oportunidades em serviços gerenciados e soluções integradas”.*

com vários parceiros que têm soluções voltadas para esse objetivo”.

Além do aumento do portfólio de soluções, expansão geográfica e capacitação da equipe, Jorge destaca que a Brasoftware pretende ampliar sua atuação em serviços gerenciados integrados com as ofertas inovadoras para os mercados de educação, telecomunicações e financeiro.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
1.831.358	1.831.358	68.536	98,26	4,33

## V8: soluções multcloud recheiam o portfólio.

**A**V8 Consulting garante ter uma oferta abrangente de serviços de consultoria e transformação, tendo como objetivo se tornar o braço de tecnologia do cliente, reduzindo a complexidade de gestão e operação do seu ambiente de TI de maneira personalizada, entregando um portfólio completo de soluções.

Destaque pelo terceiro ano consecutivo, alcançou crescimento de 11,5% na receita líquida em reais e 11,9% de rentabilidade sobre as vendas.

Entre os negócios que tiveram grande impacto na receita, Rodrigo Xavier, sócio e diretor de estratégia e inovação da V8, destaca a implementação da plataforma tecnológica do Banco Original para suportar seu crescimento, reduzindo drasticamente o tempo de execução dos serviços. Na Intervalor, prestadora de serviços de crédito e cobrança, a V8 escalou a velocidade das operações por meio de uma plataforma de hiperconvergência atrelada a serviços especializados, dando agilidade às rotinas do negócio. Na Autopass, a empresa de serviços de mobilidade urbana conseguiu,

com a plataforma da V8, suportar 7 milhões de passageiros por dia e ao mesmo tempo lançar produtos como o pagamento por QRcode ou a recarga de cartão por WhatsApp. Outro projeto de impacto, segundo Rodrigo, foi a modernização da infraestrutura de dados do Banco Carrefour, com a entrega de ambientes de automação para reduzir o tempo de entrega dos produtos nas esteiras.

As soluções multcloud de ponta-a-ponta, que vão desde serviços de infraestrutura até projetos de gerenciamento e virtualização de dados, Big Data e Inteligência Artificial, lideraram a demanda por projetos em 2021.

“Para suportar nosso crescimento, investimos mais de R\$ 5 milhões durante 2020 em infraestrutura, governança e eficiência operacional, o que incluiu a ampliação da equipe, totalizando cerca de 150 colaboradores, criação do conselho consultivo com membros independentes, e auditoria contábil externa”, destaca Rodrigo.

Para oferecer uma abordagem 360 graus aos clientes, a V8 Consulting criou um cen-

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)
MÉDIO	<b>V8 CONSULTING</b>	-11,18	11,50	11,92	1,77	57,69	44,10

tro de inovação, batizado de Acelera V8, para fomentar soluções de desenvolvimento e migração de aplicações em nuvem, projetos Dev-SecOps, Data Driven, além de soluções de Inteligência Artificial e machine learning.

“Entendemos que a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) abriu uma janela de oportunidades de investimentos em tecnologia, pois exige das empresas ajustes nos processos, com reflexo direto em segurança e adequação de sistemas”, aponta Rodrigo. Além de atuar em parceria com escritórios de advocacia especializados, mantém no seu portfólio diversas soluções que cobrem os requisitos da LGPD.

“A carteira da V8 é formada empresas dos setores de serviços financeiros, indústria, saúde, seguros, mídia e comunicação, utilities, educação, telecom, varejo, agronegócio e transporte, sendo que mais de 70 clientes figuram entre as 500 maiores empresas”, diz Rodrigo.

Para atender essa variedade de segmentos, segundo ele, a V8 investe na melhoria dos controles e na governança corporativa para



divulgação

**Rodrigo Xavier, sócio e diretor de estratégia e inovação:**

*“Investimos mais de R\$ 5 milhões durante 2020 em infraestrutura, governança e eficiência operacional”.*

crescer de forma sólida e sustentável.

Rodrigo também destaca que a empresa foi reconhecida como a melhor parceira da Oracle na América Latina por quatro vezes consecutivas, pela excelência em projetos multicloud para grandes empresas. Também é parceira da Dell, VMware, Veeam, Delphix, Azure, AWS e GCP.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
148.438	148.438	17.691	59,40	1,37

## A infraestrutura é o foco da 3Corp

Nos dois últimos anos, a 3Corp participou de importantes projetos de infraestrutura. A finalização da rede Wi-Fi nas rodovias sob concessão da Entrevias, no interior do estado de São Paulo, onde implantou 1.040 postes com solução Wi-Fi 6 da Huawei, foi um dos empreendimentos de fôlego neste ano, além da construção da rede de fibra óptica na maior concessão de rodovias do Brasil, a Eixo, também no estado de São Paulo, com 1.271 quilômetros, cita o CEO Giuseppe Forestiero.

“Em 2021, implantamos a rede Wi-Fi com mais de 2 mil postes com a solução de Wi-Fi 6 da Huawei e o sistema de vigilância inteligente da Hikivision em 100% das rodovias da Eixo”, diz Giuseppe. A empresa também deu início à implantação do sistema de vigilância inteligente nas Usinas do EMAE, totalizando 11 usinas hidrelétricas no Estado de São Paulo, contemplando além das câmeras, a rede de voz, firewall, rede local e Wi-Fi.

“Com ênfase nas concessões rodoviárias, o segmento de infraestrutura teve grande impacto no desempenho dos nossos negócios”, afirma

Giuseppe. Além das rodovias, ele destaca a modernização do mercado bancário, que rendeu um projeto recente com o Banco do Brasil para a troca de 9 mil switches das agências, para dar mais segurança à em unidades espalhadas por todo o território nacional com solução da Huawei.

A aceleração da transformação digital provocada pelo home office, home schooling, e-commerce e entretenimento on-line aumentaram a demanda por soluções de comunicação unificada (UC), seja com o fornecimento do sistema completo, seja construindo a integração entre as plataformas de comunicação e soluções da Microsoft.

A 3Corp conta com profissionais próprios de desenvolvimento voltados para a integração de plataformas. Além desses recursos, segundo Giuseppe, contou com a ajuda de startups para reforçar a mão de obra: “Sempre estamos antenados e procurando oportunidades, e o 5G está no nosso radar”.

A pandemia teve pouco impacto nos resultados, pois a empresa manteve os projetos de grande porte e de longo prazo.

Porte	Empresa	Crescimento Receita Líquida US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)
PEQUENO	<b>3CORP TECHNOLOGY</b>	-20,03	0,38	8,03	1,02	29,91	4,96

A modernização da rede de voz da Via Varejo e o fornecimento do datacenter da Huawei para a prestadora de serviços NWI de Brasília (DF) contribuíram decisivamente para os bons resultados em 2020.

No caso do sistema de datacenter nível III, para a NWI, instalou a solução de última geração desenvolvida pela Huawei e projetada desde o início para ser segura e confiável, com certificação nível III pela classificação do Uptime Institute. Além de contar com design modular, contempla gabinetes 42Us, fonte de alimentação e distribuição, refrigeração, cabeamento, gerenciamento e outros subsistemas, todos redundantes. Isso permite um suporte para implantação flexível e controle eletrônico de ponta a ponta.

O sistema foi customizado para a empresa cliente e se destaca pela alta eficiência energética, diz Giuseppe. A sala de equipamentos poderá ser monitorada a qualquer momento de qualquer lugar por meio de um aplicativo móvel, o que ajuda a garantir uma operação estável do equipamento.



**Giuseppe Forestiero, CEO:**

*Ênfase nas concessões rodoviárias*

A 3Corp é especializada em construção de redes de comunicação de alta complexidade, tanto sem fio quanto cabeadas - e faz o desenvolvimento de projetos de infraestrutura como backbone de fibra óptica para rodovias e outros empreendimentos. A empresa também investe em desenvolvimento da automação do atendimento ao cliente para diversos mercados.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
75.903	75.903	6.093	25,57	0,73

## As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

**A** alta do dólar, a falta de componentes e a escassez de mão de obra tornaram difícil a vida de fabricantes, integradores e prestadores de serviços em 2020. A queda de vendas em alguns mercados foi compensada pela forte demanda por digitalização, suporte ao teletrabalho e abertura de novos mercados no Brasil e no exterior.

O Grupo Digicon, formado pela Digicon e pela Perto, se destaca no ranking com rentabilidades de 109,9% e 34,9% das duas empresas, respectivamente. O presidente do grupo, Joseph Thomas Elbling, atribui esses resultados à demanda aquecida do setor financeiro atendido pela Perto, e de sistemas de controle de acesso já contratados nas vendas da Digicon, Destaque do Ano no segmento de Hardware. Atuando nos mercados de automação bancária, comercial e automação de estacionamento, o grupo sentiu a queda dos pedidos no segmento de aeroportos e metroviário, mas manteve a rentabilidade com a contenção de custos, segundo Joseph.

A retomada de projetos de self checkout no varejo e a automação em estacionamentos para segurar custos foram importantes no período. A Perto, que lançou sistemas de automação financeira, ampliou a carteira de clientes, com a oferta de um caixa eletrônico para recebimento e entrega de dinheiro. Com fábrica em Gravataí (RS), que produz os sistemas da Digicon e da

Perto, e uma planta na Índia para a produção de caixas eletrônicos, Joseph espera repetir o crescimento em 2022 com o desenvolvimento de novos produtos. Entre as novidades está o desenvolvimento de um sistema de reconhecimento facial, que permite a identificação precisa dos passageiros nos aeroportos.

Outra campeã da rentabilidade, também Destaque do Ano do Anuário, a ViaW foi rápida em readequar processos e serviços ao novo ambiente de negócios que se apresentou na pandemia. A empresa criou uma força tarefa para apoiar os clientes que buscavam maximizar a eficiência de seus serviços de tecnologia e telecomunicações, seja na readequação das demandas ao novo cenário, reduções de custos, melhorias de SLA e melhores práticas de contratos com os prestadores, com reflexos na rentabilidade de 57,9%. “Conseguimos atravessar a crise sem nenhuma redução em nosso quadro de funcionários e até ampliamos com a reestruturação”, diz Fabio Ribeiro, CMO da ViaW.

A reorganização interna e a integração de unidades de negócios de modo colaborativo, para entender melhor as necessidades dos clientes e ser reconhecida como um parceiro estratégico, foram preponderantes na rentabilidade de 39,8% obtida pela BMC Software no Brasil.

“Atribuímos o resultado à combinação da diversidade, inovação do portfólio e capacitação

dos colaboradores”, diz Patrícia Antunes, diretora de marketing para a América Latina da BMC.

De acordo com ela, o crescimento da adoção de processos automatizados, para aumentar a eficiência nos negócios e qualidade no atendimento, impulsionou o conceito de Empresa Digital Autônoma, que inclui ferramentas para gerenciamento de serviços, Inteligência Artificial e modernização de ambientes de mainframe.

Como parte da estratégia de crescimento e ampliação do escopo de atuação, a BMC concluiu o processo de aquisição da Compuware, combinando o Automated Mainframe Intelligence (AMI), da BMC, com a suíte Topaz, da Compuware, tecnologia ISPW e portfólios de produtos para modernizar os ambientes mainframe. O mercado de serviços de gerenciamento (ITSM) também teve papel importante nos resultados da empresa.

Outros mercados em que a BMC ampliou presença foram o de sistemas com Inteligência Artificial para análise avançada das operações de TI (AIOps); e o de soluções para o ambiente de trabalho digital, com experiências intuitivas, para atender várias unidades de negócios e solucionar problemas através interfaces simplificadas para os funcionários obterem o que precisam.

Com rentabilidade de 24,4% sobre as vendas,

a Akiyama que também figura entre as dez empresas que mais cresceram e é Destaque do Ano no segmento de Hardware, apostou em identificação digital e sistemas biométricos. Durante a pandemia, a empresa alcançou novos mercados como instituições financeiras e órgãos de fiscalização. Projetos relacionados a modernização e transformação digital do estado, que investiu em serviços remotos, foram os principais responsáveis pelos bons resultados, afirma a CEO, Thais Akiyama. A necessidade de provar a autenticidade de maneira não-assistida e a ampliação do portfólio de serviços impulsionaram o uso das tecnologias e alavancaram o crescimento e a rentabilidade.

O aumento do market share da suíte de soluções da SoftExpert em diversas verticais e o início das operações comerciais na França, Reino Unido e Itália, sustentaram a rentabilidade de 21,8% da SoftExpert, Destaque do Ano no segmento de Software. A empresa registrou aumento da venda recorrente de produtos e serviços e ampliou a carteira de clientes. “Após 25 anos de atuação no mercado, ampliamos a presença dos nossos produtos em todos os setores econômicos mais representativos, entre eles o varejo digital, ciências da vida, energia, utilidade pública e agronegócio”, destaca o CEO, Ricardo Lepper.

## As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RENTABILIDADE S/VENDAS US\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
156	DIGICON	<b>110,92</b>	14.402	71.321
198	VIAIW	<b>57,91</b>	4.932	24.424
120	BMC SOFTWARE	<b>39,82</b>	28.379	140.531
80	PERTO TECNOLOGIA	<b>34,95</b>	64.993	321.846
182	AKIYAMA	<b>24,45</b>	7.472	37.002
161	SOFTEXPERT SOFTWARE	<b>21,84</b>	13.869	68.677
75	SENIOR SISTEMAS	<b>21,35</b>	83.279	412.396
85	BENNER	<b>20,44</b>	54.030	267.558
57	CI&T	<b>18,20</b>	141.607	701.239
83	UNIFIQUE	<b>17,64</b>	57.764	286.048

Também Destaque do Ano no segmento de Software, a Senior Sistemas obteve 21,3% de rentabilidade sobre as vendas investindo em várias frentes para potencializar negócios. Fusões e aquisições impulsionaram a atuação da empresa em novos mercados e complementaram seu portfólio de produtos. Nos primeiros seis meses de 2021, fez quatro aquisições que se somam às outras 20 concretizadas ao longo dos mais de 30 anos de história, afirma Bruno Scaravelli, head de marketing da Senior. Entre os principais negócios está a iniciativa de internacionalização com a compra da colombiana Novasoft abrindo possibilidades de atuação em toda a América Latina.

### Inovação e novos mercados

Investimentos em inovação e a atuação em novos mercados foram os responsáveis pela rentabilidade de 20,4% obtida pela Benner. A empresa lançou o Programa de Inovação Interna Benner Labs, que tem o objetivo de promover criatividade e empreendedorismo entre os colaboradores. Nessa iniciativa, os funcionários podem sugerir alterações em processos, melhorias para o cliente, reduções de custo e novos produtos e serviços. "O Benner Labs propaga a cultura de inovação entre todos os colaboradores e aperfeiçoa o desempenho de nossas ferramentas", afirma o CEO, Severino Benner. Outra

estratégia importante foi a criação de diretorias regionais, para ter maior proximidade com o cliente; e a reestruturação da área de Customer Success, que ganhou mais poder e autonomia para melhorar a experiência e satisfação no atendimento às empresas.

Severino também destaca as iniciativas com foco na agenda ESG. Em parceria com a Organização Iniciativa Verde, a Benner compensará anualmente suas emissões de carbono com o plantio de mudas na Serra da Mantiqueira, por meio do projeto de compensação voluntária Carbon Free - aliada ao projeto Conservador das Águas, que recupera a área do Sistema Cantareira. "Além de minimizar prejuízos ao meio ambiente, o que nos motivou a investir em iniciativas alinhadas à ESG foi apostar na sustentabilidade olhando além da nossa companhia", diz Severino.

Para atender mercados específicos, a Benner fez dois spin offs que resultaram em duas novas empresas: a Otto HX e a Extrajuris. A primeira atende as secretarias de saúde, laboratórios, hospitais e clínicas de médio porte. Criada no início de 2021, a empresa nasceu com um investimento de R\$ 4,5 milhões em na carteira empresas como Amil, Postal Saúde e Ipê Saúde. A Extrajuris nasceu para atender disputas on-line, aproveitando o conhecimento da Benner, que gerencia cerca de 25% de todos os processos judiciais ativos no país.

A aceleração da transformação digital alavancou as vendas da CI&T, que também figura

entre as campeãs do crescimento do Anuário e que oferece serviços end to end baseados nas metodologias ágil e lean, estratégia digital, design e engenharia de software. "Ao longo da nossa trajetória, que começou em 1995, fomos acionados para resolver desafios complexos de grandes players do mercado nacional e internacional, de empresas tradicionais e da nova economia", afirma Bob Wollheim, CSO da CI&T. Recentemente, adquiriu Dextra adicionando mais de 1,2 mil profissionais de tecnologia, e um grupo experiente de fundadores e alta administração, que se juntam aos 4 mil funcionários da CI&T. "O movimento faz parte do plano de crescimento da CI&T para ampliar suas capacidades e construir uma presença mais forte no mercado global, ampliar a gama de serviços e a equipe especializada", diz Bob.

A CI&T, segundo ele, projeta encerrar 2021 com 41% de sua força de trabalho global provenientes de minorias: "Também temos uma meta estabelecida de chegar a 2025, em âmbito global, com um total de 55% dos colaboradores de minorias e com o objetivo de ter 40% desses grupos na liderança da multinacional".

Em 2021, a CI&T ingressou na Rede Brasil do Pacto Global, iniciativa da Organização das Nações Unidas (ONU) para mobilizar a comunidade empresarial na adoção e promoção, em suas práticas de negócios, de dez princípios universalmente aceitos nas áreas de direitos humanos, trabalho, meio ambiente e combate à corrupção.

# As 10 empresas que MAIS CRESCERAM

Oportunidades de negócios emergentes na pandemia não faltaram. A antecipação de projetos em vários mercados como de comércio eletrônico, varejo, suporte ao teletrabalho, adequação à Lei Geral de Proteção de Dados, entre inúmeros outros, mantiveram ocupados os prestadores de serviços nesse período. O crescimento da receita acompanhou o apetite pela digitalização interna e nas frentes de atendimento ao cliente.

Destaque do Ano, uma das campeãs do crescimento e também uma das dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje, a fornecedora de soluções de identificação digital e sistemas biométricos paranaense Akiyama ampliou o alcance de suas soluções durante a pandemia em mercados como instituições financeiras e órgãos de fiscalização. A CEO, Thais Akiyama, atribui o crescimento de 82,4% na receita em reais aos projetos relacionados a modernização e transformação digital do estado, que investiu mais em serviços remotos. A necessidade de provar a autenticidade de maneira não-assistida e a ampliação do portfólio de serviços impulsionaram o uso da tecnologia.

Na busca por ambientes flexíveis, a computação em nuvem e a hospedagem em data centers se expandiram em vários mercados. E a Ascenty, provedora de infraestrutura, estava preparada para atender os diferentes segmentos da eco-

nomia, e cresceu 51,8%. A empresa reforçou a infraestrutura, com a inauguração do data center Chile 1, em Santiago, a primeira unidade a entrar em operação fora do Brasil, em novembro de 2020. Localizado na capital chilena, tem área de 6 mil metros quadrados e possui capacidade total de energia de 11 MW. "No mesmo terreno, já está em construção um segundo data center ainda maior, com 21 mil metros quadrados e 35 MW", afirma Marcos Siqueira, VP de operações da Ascenty. Também em novembro, entrou em operação mais uma unidade do campus de Vinhedo, no interior de São Paulo. O novo data center de 25 mil metros quadrados teve investimento de US\$ 150 milhões, completando 36 MW de energia. Junto ao primeiro empreendimento na localidade, inaugurado em outubro de 2019, o complexo consiste em um dos maiores da América Latina, com 46 mil metros quadrados e capacidade total de 70 MW, energia equivalente à iluminação de 30 mil casas por ano, em média.

A Ascenty planeja a ampliação da sua rede proprietária de fibra óptica, que totaliza 5 mil quilômetros, interligando os data centers às estações de cabos submarinos de Praia Grande (SP), Fortaleza e Rio de Janeiro.

A CTC (ex-Connectcom) reposicionou sua operação na oferta de soluções completas, produtos

## As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA R\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
182	AKIYAMA	<b>82,30</b>	7.472	37.002
46	ASCENTY	<b>51,87</b>	173.796	860.640
124	CONNECTCOM	<b>50,89</b>	25.916	128.334
136	SERVICE IT	<b>47,88</b>	19.443	96.283
58	SND	<b>47,63</b>	128.448	636.074
37	STEFANINI	<b>46,65</b>	277.985	1.376.584
91	POSITIVO SERVERS & SOLUTIONS	<b>43,63</b>	48.456	239.956
99	META	<b>43,37</b>	43.055	213.207
96	ISH	<b>43,24</b>	43.627	216.041
57	CI&T	<b>43,17</b>	141.607	701.239

digitais e squads de desenvolvimento, que alavancaram o crescimento de 50,8% da receita. Em 2020, adquiriu duas startups, uma especializada em desenvolvimento de soluções em healthcare e outra de RPA e chatbot, utilizando machine learning. “Os efeitos dessa estratégia já podem ser observados em 2021, com um percentual significativo da receita gerado por essas novas ofertas e na atuação em mercados até então não explorados como a área da saúde”, afirma o CEO, Valter Lima. A CTC aposta na área de saúde com soluções de autoatendimento, command center e interoperabilidade, além de sistemas de monitoramento e suporte para infraestrutura.

Com foco em outsourcing, segurança e infraestrutura de TI, a Service IT encontrou um mercado aquecido em 2020 e 2021 em projetos

de Security Operations Center (SOC), Network Operations Center e migração para a nuvem. “Nossos contratos de serviços gerenciados cresceram 50% e a nossa unidade de negócios de segurança cibernética dobrou; nosso objetivo é manter o crescimento nessas duas áreas e ampliar o braço de infraestrutura”, afirma Eduardo Gallo, fundador e CEO da Service IT.

Eduardo atribui o crescimento de 47,8% na receita líquida à determinação da equipe em manter a produtividade. Na oferta de serviços de segurança, vertical que contribuiu bastante para o aumento da receita, ele destaca a criação da Service IT Security, com a expansão de um SOC capaz de atender aos clientes de toda a América Latina e do Canadá: “Queremos expandir nossa atuação na América Latina para

atender as demandas de clientes regionais, e ampliar presença em outros países além do Chile e Argentina”.

### Desenvolvimento do canal

Com crescimento de 47,6% na receita líquida em reais, a SND Distribuidora vem trabalhando no desenvolvimento do canal e na cultura de especialização com a reestruturação de seu portfólio. Essa jornada se refletiu na transferência de conhecimento e na apresentação de soluções de negócios para o canal.

Um dos projetos prioritários, em 2020, foi a mudança da plataforma da Universidade SND para o modelo de EAD, e a estruturação de conteúdo para apoiar o desenvolvimento do canal em sua oferta técnica e comercial com trilhas de aprendizado. “Ampliamos os serviços oferecidos em nosso portal e temos acompanhado o quanto o autoatendimento facilita o dia a dia do canal com soluções rápidas”, afirma José Bublitz, presidente da SND. A Universidade SND ajuda no desenvolvimento de canais e promoção de conhecimento, apoiando os parceiros com treinamentos on-line na versão comercial e técnico, munindo os parceiros com argumentos de vendas. No último ano, segundo ele, foram treinadas mais de 8 mil pessoas: “Nossos revendedores também aproveitaram oportunidades de negócio em segurança cibernética e LGPD, apoiando a solução adequada junto a seus clientes. Ainda em 2020, fechamos a parceria com o Google for Education e temos preparado nosso canal para o mercado educacional, ampliando as possibilidades de negócios”. Em serviços de nuvem, a SND desenvolveu o programa Impact Cloud, que apoia os canais nessa jornada para capturar novos negócios. “Nossa área de cloud quase

dobrou entre 2020 e em 2021 a receita recorrente representa 15% do nosso negócio”, destaca Bublitz. A SND trabalha com oito Internet Service Providers com níveis de parceria e benefícios exclusivos para seu desenvolvimento. Outra novidade foi o lançamento do Device as a Service (DaaS), com a oferta de locação por meio das revendas parceiras, que passam a ser comissionadas de forma recorrente. A empresa, segundo Bublitz, também assinou um contrato de distribuição com a Huawei na unidade de negócios Enterprise: “Estamos totalmente adaptados ao home office, migrando para o conceito de trabalho híbrido, sempre olhando para a segurança dos colaboradores”.

Com um projeto de transformação digital reforçado nos últimos cinco anos, a partir de uma série de aquisições em diferentes verticais de negócios, o Grupo Stefanini entrou em 2020 preparado para atender as necessidades dos clientes e do mercado em meio aos desafios impostos pela pandemia global.

### Questão de sobrevivência

Destaque do Ano do Anuário a Stefanini, registrou crescimento de 46,6% na receita líquida em reais e se beneficiou da aceleração de projetos de transformação digital, questão de sobrevivência para muitos setores. A empresa fez bons negócios na venda de soluções de Inteligência Artificial (IA), cloud, analytics, segurança cibernética bancária, marketing digital e indústria 4.0. Segundo o CEO e fundador, Marco Stefanini, o segmento financeiro é o que tem maior peso no faturamento, representando cerca de 30% em 2020. E com o PIX e o open banking, a expectativa dele é que essa área amplie ainda mais sua participação nos negócios.

O aumento do tráfego de dados de rede e a consequente ampliação da infraestrutura de TI para atender as demandas de consumo tiveram impacto nos resultados da Positivo Servers & Solutions, parte da Positivo Tecnologia, especializada em soluções de infraestrutura, que teve um crescimento de 43,6% na receita líquida e conquistou o prêmio de Destaque do Ano do Anuário. "A demanda por nuvem híbrida, utilizando a hiper-

convergência como base, permitiu um excelente desempenho para os negócios, tanto em 2020 quanto em 2021", afirma o CEO Silvio Campos. Outro mercado importante, segundo ele, foi a demanda pelo Smart Client que permite a virtualização do desktop na ponta, além do aumento de processamento nos data centers.

O mercado aquecido de segurança também garantiu um crescimento de 43,2% na receita

**SIMPRESS**  
an HP Company

## Tornando a vida do cliente mais fácil

Com a plataforma **SaaS** (Simpres as a Solution), simplificamos o dia a dia de sua empresa por meio de uma gestão centralizada com toda a expertise e infraestrutura tecnológica Simpress.



**Por que comprar se você pode alugar?**

[www.simpres.com.br](http://www.simpres.com.br)

líquida da ISH. Para alcançar esse resultado, a empresa investiu na ampliação da área de inovação e desenvolvimento de produtos próprios, culminando com o lançamento do Mantis, plataforma de Proteção e Monitoramento de Riscos Digitais, além da oferta de serviços complementares da plataforma ISH Vision de proteção para end points contra ameaças, roubo de dados e ataques, explica Armsthon Zanelato, vice-presidente da ISH. Outro serviço de destaque, de acordo com ele, foi a oferta do EVM, focado em descoberta, categorização e proteção contra vulnerabilidades: “A aceleração do processo de transformação digital fez o volume de incidentes suportados por

nosso Security Operation Center (SOC) crescer 49% entre o 3º trimestre de 2020 e o 2º trimestre de 2021”. O SOC da ISH monitora hoje mais de 50 bilhões de eventos de segurança por mês.

Também na lista das dez mais rentáveis, a CI&T registrou crescimento de 43%, graças à aceleração do processo de transformação digital. A empresa oferece serviços end to end baseados nas metodologias ágil e lean, estratégia digital, design e engenharia de software. “Ao longo da nossa trajetória, fomos acionados para resolver desafios complexos de grandes players do mercado nacional e internacional, de empresas tradicionais e da nova economia”, afirma Bob Wollheim, CSO da CI&T.

# Obrigado.

Aos nossos clientes, parceiros e colaboradores, nosso mais especial agradecimento por mais esta conquista.

Somos mais uma vez,

**Empresa Destaque do Ano**  
Canais - Grande Porte



CLOUD | INOVAÇÃO | CONSULTORIA | SERVIÇOS GERENCIADOS

[brasoftware.com.br](http://brasoftware.com.br)     

# diretório de empresas

**NAS PRÓXIMAS PÁGINAS ESTÃO AS EMPRESAS QUE  
PARTICIPAM DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2021  
COM INFORMAÇÕES ECONÔMICO-FINANCEIRAS.**

**. ACCENTURE**

1. Accenture do Brasil Ltda;
2. 11 5188-3000;
3. São Paulo; 4. SP;
5. fernando.de.m.silva@accenture.com;
6. www.accenture.com.br;


**. ACCESSTAGE**

1. Accesstage Tecnologia S/A;
2. 11 3549-6576;
3. São Paulo; 4. SP;
5. contabil@accesstage.com.br;
6. www.accesstage.com.br;

**. ACECO TI**

1. Aceco TI S/A;
2. 11 2164-7100;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.acecoti.com;

**. ADATA ELECTRONICS**

1. Adata Electronicas Brazil S/A;
2. 19 3199-0886;
3. Santo Antonio de Posse; 4. SP;
6. www.adata.com.br;

**. ADATA INTEGRATION**

1. Adata Integration Brazil S/A;
2. 19 3199-0886;
3. Santo Antonio de Posse; 4. SP;
6. www.adata.com;

**. ADVANTA**

1. Advanta Sistemas de Telecom. e Serv. de Info.;
2. 11 4504-5900;
3. Barueri; 4. SP;
5. contato@oakmontgroup.com.br;
6. www.oakmontgroup.com.br;

**. AeC CONTACT CENTER**

1. AeC Centro de Contatos S/A;
2. 31 99304-5931;
3. Belo Horizonte; 4. MG;
5. dadoscadastrais@aec.com.br;
6. www.aec.com.br;

**. AGORA SOLUÇÕES**

1. Agora Soluções em Telecomunicações Ltda;
2. 11 4058-9600;
3. São Paulo; 4. SP;
5. faleconosco@agoratelecom.com.br;
6. www.agoratelecom.com.br;

**. AGRINESS**

1. Agriness Sist e Tecnologias de Inf. Ltda EPP;
2. 48 3224-2884;
3. Florianópolis;
4. SC;
5. atendimento@agriness.com;
6. www.agriness.com;

**. AKIYAMA**

1. Akiyama S/A Ind e Com de Equip Eletr e Sistemas;
2. 41 3028-0222;
3. Curitiba; 4. PR;
5. comercial@akiyama.com.br;
6. www.akiyama.com.br;

**. ALGAR MULTIMIDIA**

1. Algar Multimídia S/A;
2. 11 3512-1260;
3. São Paulo; 4. SP;

**. ALGAR TECH**

1. Algar Tecnologia e Consultoria S/A;
2. 34 3233-6500;
3. Uberlândia; 4. MG;
5. algartech@algartech.com;
6. www.algartech.com;

**. ALGAR TELECOM**

1. Algar Telecom S/A;
2. 34 3256-2963;
3. Uberlândia; 4. MG;
5. institucional@algartelecom.com.br;
6. www.algartelecom.com.br;

**. ALGAR TI**

1. Algar TI Consultoria S/A;
3. Uberlândia; 4. MG;

**. ALGAR TIC**

1. Algar Soluções em TIC S/A;
2. 34 3233-6500;
3. Uberlândia; 4. MG;
6. www.algartech.com;

**. ALLIED**

1. Allied Tecnologia S/A;
2. 11 5503-9943;
3. Jundiaí; 4. SP;
5. rjmartins@alliedbrasil.com.br;
6. www.alliedbrasil.com.br;

**. ALMAVIVA**

1. Almamviva do Brasil Telemarketing e Informática S/A;
2. 11 3004-8345;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.almamvivado brasil.com.br;

**. ALTERDATA SOFTWARE**

1. Alterdata Tecnologia em Informática Ltda;
2. 21 2643-9520;
3. Teresópolis; 4. RJ;
5. mauro.gt@alterdata.com.br;
6. www.alterdata.com.br;

**. AMD**

1. AMD South America Ltda;
2. 11 3478-2150;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.amd.com.br;

**. AMERICA NET**

1. America Net Ltda;
6. americanet.com.br;

**. APLIC**

1. Aplic Tecnologia e Serviços S/A;
2. 31 2128-9700;
3. Nova Lima; 4. MG;

**. APPLE**

1. Apple Computer Brasil Ltda;
2. 11 5503-0000;
3. São Paulo; 4. SP;

**. ASCENTY**

1. Ascenty Data Centers e Telecomunicações S/A;
2. 11 3508-8910;
3. Campinas; 4. SP;
5. contato@ascenty.com;
6. www.ascenty.com;

**. ASTREIN ENGENHARIA**

1. Astrein Engenharia de Manutenção S/A;
2. 11 2824-5100;
3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@astrein.com.br;
6. www.astrein.com.br;

**. AT&T GLOBAL**

1. AT&T Global Network Services Brasil Ltda;
2. 11 3022-4031;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.att.com;

**. ATECH**

1. Atech Negócios em Tecnologias S/A;
2. 11 3103-4600;
3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@atech.com.br;

**. ATENTO**

1. Atento Brasil S/A;
2. 11 976134622;
3. São Paulo; 4. SP;
5. lais.sansonii@atento.com.br;
6. www.atento.com;

**. ATMA**

1. Atma Participações S/A;
2. 11 3131-5136;
3. São Paulo; 4. SP;
5. ri@liq.com.br;
6. www.liq.com.br;

**. ATOS**

1. Atos Serviços de Tec da Informação Ltda;
2. 11 3550-2000;
3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@atos.net;
6. www.br.atos.net;

**. AUTOTRAC**

1. Autotrac Comércio e Telecomunicações S/A;
2. 61 3307-7000;
3. Brasília; 4. DF;
5. marketing@autotrac.com.br;
6. www.autotrac.com.br;

**. B2W DIGITAL**

1. B2W Companhia Digital S/A;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. ri@b2wdigital.com;
6. ri.b2wdigital.com;

**. BB TEC E SERVIÇOS**

1. BB Tecnologia e Serviços S/A;
2. 21 2442-8800;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. comunicacao@cobra.com.br;
6. www.cobra.com.br;

**. BEMOBI**

1. Bemobi Mobile Tech S/A;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;


**. BENNER**

1. Benner Sistemas S/A;
2. 11 2109-8500;
3. São Paulo; 4. SP;
5. marketing@benner.com.br;
6. www.benner.com.br;

**. BINÁRIO**

1. Binario Distribuidora de Equip. Eletrônicos Ltda;
3. Joinville; 4. SC;

**. BLOCKBIT**

1. Blockbit Tecnologia S/A;
2. 11 2165-8888;
3. São Paulo; 4. SP;
5. marketing@blockbit.com;
6. www.blockbit.com;

**. BMC SOFTWARE**

1. BMC Software do Brasil Ltda;
2. 11 3168-0163;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.bmcsoftware.com.br;

**. BOLETOLEX**

1. Boletoflex Tecnologia e Serviços S/A;
2. 48 99111-7064;
3. Florianópolis; 4. SC;
5. ola@boletoflex.com;
6. www.boletoflex.com;


**. BRASOFTWARE INFORMÁTICA**

1. Brasoftware Informática Ltda;
2. 11 4638-6777;
3. Poa; 4. SP;
6. www.brasoftware.com.br;



Este é o número de vezes que a Via\W foi empresa **Destaque do Ano no Anuário Telecom.**

Sabe por que isso foi possível?

Porque já geramos **R\$ 3 bilhões de economia** para nossos clientes em **350 projetos executados**, trazendo substancial redução de custos de Telecom e TI, com melhorias de tecnologia, qualidade e jurídicas.

**Em média, a redução de custos alcançada é superior a 45%.**

Ah! E trabalhamos com o modelo de success-fee.

Só ganhamos se sua empresa ganha também.

Só pode trabalhar assim quem tem certeza dos resultados!



Aponte a câmera do seu celular para o QRCode e confira o que dizem os clientes que já tiveram sucesso com a Via\W acessando nosso Canal no Youtube!

**VIA\W**  
CERTEZA DE RESULTADOS

**. BRISANET**

1. Bris Janet Participações S/A;  
2. 0800-2813017;  
3. Pernambuco; 4. CE;  
6. www.brisanet.com.br;

**. BRQ DIGITAL SOLUTIONS**

1. BRQ Soluções em Informática S/A;  
2. 11 2126-7020;  
3. Barueri; 4. SP;  
5. ri@brq.com;  
6. www.brq.com;

**. CANON**

1. Canon do Brasil Indústria e Comércio Ltda;  
2. 11 4950-5060;  
3. São Paulo; 4. SP;  
6. www.canon.com.br;

**. CAPGEMINI**

1. Capgemini Brasil S/A;  
3. Barueri; 4. SP;  
6. www.capgemini.com;

**. CAS TECNOLOGIA**

1. Cas Tecnologia S/A;  
2. 11 3264-0000;  
3. São Paulo; 4. SP;  
5. camila.costa@castecnologia.com.br;  
6. www.castecnologia.com.br;

**. CELEPAR**

1. Companhia de Tec da Informação e Comunicação do Paraná;  
2. 41 3200-5000;  
3. Curitiba;  
4. PR;  
5. celepar@celepar.pr.gov.br;  
6. www.celepar.pr.gov.br;

**. CELLERE**

1. Cellere Soluções em TIC Ltda;  
2. 19 3209-0920;  
3. Campinas; 4. SP;  
5. marketing@cellereit.com.br;  
6. www.cellere.com.br;

**. CENTRAL IT**

1. Central IT Tecnologia da Informação Ltda;  
2. 61 3030-4000;  
3. Brasília; 4. DF;  
5. comercial@centralit.com.br;  
6. www.centralit.com.br;

**. CENTURYLINK**

1. CenturyLink Comunicações do Brasil Ltda;  
2. 11 3957-2200;  
3. Cotia; 4. SP;  
5. contato.br@centurylink.com;  
6. www.centurylink.com.br;

**. CERTISIGN**

1. Certisign Certificadora Digital S/A;  
2. 11 4501-1860;  
3. São Paulo; 4. SP;  
5. mkt@certisign.com.br;  
6. www.certisign.com.br;

**. CGI**

1. CGI América do Sul Soluções de Tecnologia Ltda;  
2. 11 2165-3000;  
3. Mogi das Cruzes; 4. SP;  
5. brmarketing@cgi.com;  
6. www.cgi.com;

**. CHECK POINT**

1. Check Point Software Technologies (Brazil) Ltda;  
3. São Paulo; 4. SP;  
5. ctorres@checkpoint.com;  
6. www.checkpoint.com;

**. CI&T**

1. CI&T Software S/A;  
2. 19 2102-4500;  
3. Campinas; 4. SP;  
5. imprensa@ciandt.com;  
6. www.ciandt.com;

**. CIASC**

1. Centro de Inf e Automação do Estado de Santa Catarina;  
2. 48 3664-1000;  
3. Florianópolis; 4. SC;  
5. ciasc@ciasc.sc.gov.br;  
6. www.ciasc.sc.gov.br;

**. CIJUN**

1. Companhia de Informática de Jundiaí;  
2. 11 4589-8824;  
3. Jundiaí; 4. SP;  
5. cijun@cijun.sp.gov.br;  
6. www.cijun.sp.gov.br;

**. CISCO**

1. Cisco do Brasil S/A;  
2. 0800-762-1300;  
3. São Paulo; 4. SP;  
5. cisco-responde@cisco.com;  
6. www.cisco.com.br;

**. CLARO TELECOM**

1. Claro Telecom Participações S/A;  
2. 11 2111-2165;  
3. São Paulo; 4. SP;  
5. controlelegalizacoes.matriz@claro.com.br;  
6. www.claro.com.br;

**. CODIUB**

1. Cia Desenv de Informática de Uberaba;  
2. 34 3318-6000;  
3. Uberaba; 4. MG;  
5. codiub@codiub.com.br;  
6. www.codiub.com.br;

**. COMPANHIA DE TECNOLOGIA E DESENVOLVIMENTO**

1. Companhia de Tecnologia e Desenvolvimento S/A;  
2. 43 3379-3300;  
3. Londrina; 4. PR;  
5. miriam.vallim@ctd.net.br;  
6. www.sercomtelcontactcenter.com.br;

**. CONCERT**

1. Concert Technologies S/A;  
2. 11 3062-8663;  
3. São Paulo;  
4. SP;  
6. www.concert.com.br;

**. CONNECTCOM**

1. Connectcom Telemática Com e Serviços Ltda;  
2. 11 5095-1200;  
3. São Paulo; 4. SP;  
5. marketing@connectcom.com.br;  
6. www.connectcom.com.br;

**. CONSINCO**

1. Consinco S/A;  
2. 16 2138-8400;  
3. Ribeirão Preto; 4. SP;  
5. comercial@consinco.com.br;  
6. www.consinco.com.br;

**. COPEL TELECOM**

1. Copel Telecomunicações S/A;  
2. 41 331-4706;  
3. Curitiba; 4. PR;

**. CORPFLEX**

1. Corpflex Informática S/A;  
2. 11 3195-6500;  
3. Barueri; 4. SP;  
5. info@corpflex.com.br;  
6. www.corpflex.com.br;

**. CPQD**

1. Fundação CPQD Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações;  
2. 19 3705-6200;  
3. Campinas; 4. SP;  
5. contactcenter@cpqd.com.br;  
6. www.cpqd.com.br;

**. CSU CARDSYSTEM**

1. CSU Cardsystem;  
2. 11 3030-3700;  
3. São Paulo; 4. SP;  
5. csu@csu.com.br;  
6. www.csu.com.br;

**. DAITAN LABS**

1. Daitan Labs Soluções em Tecnologia S/A;  
2. 19 3707-9610;  
3. Campinas; 4. SP;  
5. ac@daitangroup.com;  
6. www.daitangroup.com;

**. DATACOM**

1. Teracom Telemática S/A;  
2. 51 3933-3000;  
3. Eldorado do Sul; 4. RS;  
6. www.datacom.com.br;

**. DATAINFO**

1. Datainfo Soluções em Tecnologia da Informação Ltda;  
2. 0800-7655540;  
3. Blumenau; 4. SC;  
5. marketing@datainfo.inf.br;  
6. www.datainfo.inf.br;

**. DATAPREV**

1. Empresa de Tec e Informações da Previdência;  
2. 61 3207-3000;  
3. Brasília; 4. DF;  
5. institucional@dataprev.gov.br;  
6. www.dataprev.gov.br;

**. DEDALUS PRIME**

*A Dedalus é uma empresa especializada em serviços profissionais de Cloud Computing e Dados. Temos nos destacado por nossa liderança e caráter inovador, que são refletidos em nosso portfólio completo de serviços, que reconhecemos como fundamentais para exercer nosso propósito.*

1. Dedalus Prime Sistemas e Serv de Informática Ltda; 2. 11 3049-0150;  
3. São Paulo; 4. SP;  
5. dedalus.mkt@dedalusprime.com.br;  
6. www.dedalus.com.br;

**. DELL**

1. Dell Computadores do Brasil Ltda;  
2. 0800-970-3384;  
3. Eldorado do Sul; 4. RS;  
6. www.dell.com.br;

**. DESKTOP SIGMANET TELECOM**

1. Desktop Sigmanet Comunicação Multimídia S/A;  
2. 19 3514-3100;  
3. Campinas; 4. SP;

**. DIGICON**

1. Digicon S/A Controle Eletrônico para Mecânica;  
2. 51 3489-8700;  
3. Gravataí; 4. RS;  
5. digicon@digicon.com.br;  
6. www.digicon.com.br;

- 1- Razão Social
- 2- Fone
- 3- Cidade
- 4- Estado
- 5- e-mail de contato
- 6- Home Page

**. DIGITAR TELECOMUNICAÇÕES**

1. Digistar Telecomunicações S/A;
2. 51 3579-2200;
3. São Leopoldo; 4. RS;
5. comercial@digistar.com.br;
6. www.digistar.com.br;

**. DIGITRO**

1. Digitro Tecnologia Ltda;
2. 48 3281-7000;
3. Florianópolis; 4. SC;
6. www.digitro.com;

**. 2S**

1. 2S Inovações Tecnológicas Ltda;
2. 11 3305-1200;
3. São Paulo; 4. SP;
5. atendimento@2s.com.br;
6. www.2s.com.br;

**. DRAKA COMTEQ**

1. Draka Comteq Cabos Brasil S/A;
2. 47 3801-5100;
3. Joinville; 4. SC;

**. DYNAMOX**

1. Dynamox S/A;
2. 48 3024-5858;
3. Florianópolis; 4. SC;
5. comercial@dynamox.net;
6. www.dynamox.net;

**. DYNATRACE**

1. Dynatrace Software do Brasil S/A;
2. 11 3568-2084;
3. São Paulo; 4. SP;
5. leticia.missali@dynatrace.com;
6. www.dynatrace.com;

**. ECCOX SOFTWARE**

1. Eccox Software S/A;
2. 11 4133-1969;
3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@eccox.com.br;
6. www.eccox.com.br;

**. EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO**

1. Empro Tecnologia e Informação;
2. 17 3201-1200;
3. São José do Rio Preto; 4. SP;
5. financeiro@empro.com.br;
6. www.empro.com.br;

**. ENGINEERING**

1. Engineering do Brasil S/A;
2. 11 3629-5300;
3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@engdb.com.br;
6. www.engdb.com.br;

**. EQUINIX**

1. Equinix do Brasil Soluções de Tecnologia em Informática Ltda;
2. 11 3524-4300;
3. São Paulo; 4. SP;
5. info@equinix.com;
6. www.equinix.com.br;

**. EWALLY**

1. Ewally Tecnologia e Serviços S/A;
3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@ewally.com.br;
6. www.ewally.com.br;

**. FOCCO SOLUÇÕES DE GESTÃO**

1. Focco Sistemas de Gestão S/A;
2. 54 3025-9000;
3. Caxias do Sul; 4. RS;
5. focco@focco.com.br;
6. www.focco.com.br;

**. FÓTON INFORMÁTICA**

1. Fóton Informática S/A;
2. 61 3533-0100;
3. Brasília; 4. DF;
5. contato@foton.la;
6. www.foton.la;

**. FURUKAWA ELECTRIC LATAM**

1. Furukawa Electric LatAm S/A;
2. 41 3341-4000;
3. Curitiba; 4. PR;
5. furukawa@furukawalatam.com;
6. www.furukawalatam.com;

**. GEMELO DATA CENTERS**

1. Gemelo Data Centers, Comércio e Serviços Ltda;
2. 11 2680-5184;
3. Barueri; 4. SP;
5. financeiro@gemelo.com.br;
6. www.gemelo.com.br;

# Entre as

# 100 maiores

Somos uma das 10 empresas mais rentáveis do setor de telecomunicações e Informática do país. Estamos entre as 100 maiores empresas de Telecomunicações e entre as 200 maiores empresas de Informática, buscamos diariamente entregar aos nossos clientes a melhor experiência, conectando você a tudo aquilo que mais ama.

É muito bom poder contar com tudo isso!



# unifique

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2021 com informações econômico-financeiras

#### . GETNET

1. Getnet Tec. Capt. Processamento de Transações HUAH;
2. Nova Hamburgo; 4. RS;
3. lucianad@getnet.com.br;
4. www.getnet.com.br;

#### . GLOBALWEB CORP

1. Globalweb Outsourcing do Brasil;
2. 11 3304-3277;
3. Santana de Parnaíba; 4. SP;
4. www.globalwebcorp.com.br;

#### . GO2NEXT

1. Go2next Consultoria e Ass em Informática S/A;
2. 11 5051-3200;
3. São Paulo; 4. SP;
4. waldir.gregorut@go2next.com.br;
5. www.go2next.com.br;

#### . GOVBR

1. Governança Brasil S/A Tecnologia e Gestão em Serviços;
2. 47 3036-0000;
3. Blumenau; 4. SC;
4. govbr@govbr.com.br;
5. www.govbr.com.br;

#### . GPNX

1. GPNX Tecnologia da Informação S/A;
2. 19 2514-1208;
3. Campinas; 4. SP;

#### . GRUPO EXPERTY

1. Business Expert & Partners Desenvolvimento de Software;
2. 11 3787-0400;
3. São Paulo;
4. SP;
5. financeiro@experity.com.br;
6. www.experity.com.br;

#### . HEXAGON MINING

1. Hexagon Mining Tecnologia e Sistemas S/A;
2. 31 3289-9000;
3. Belo Horizonte; 4. MG;
4. info@devexmining.com;
5. www.hexagon.com.br;

#### . HP BRASIL

1. Hewlett Packard do Brasil;
2. 11 4197-8000;
3. Barueri; 4. SP;
4. www.hp.com.br;

#### . HUAWEI DO BRASIL

1. Huawei do Brasil Telecomunicações Ltda;
2. 11 3930-8888;
3. São Paulo; 4. SP;
4. vinicius.fiorini@huawei.com;
5. www.huawei.com.br/;

#### . IACIT

1. IACIT Soluções Tecnológicas S/A;
2. 12 3797-7777;
3. São José dos Campos; 4. SP;
4. marketing@iacit.com.br;
5. www.iacit.com.br;

#### . IBM BRASIL

1. IBM Brasil Ind de Maquinas e Serviços Ltda;
2. 0800-701-4262;
3. São Paulo; 4. SP;
4. www.ibm.com/ibm/br/pt/;

#### . ICARO TECHNOLOGIES

1. Icaro Technologies Serviços e Comércio Ltda;
2. 19 3731-8300;
3. Campinas; 4. SP;
4. sales@icarotech.com;
5. www.icarotech.com;

#### . IMA

1. Informática de Municípios Associados S/A;
2. 19 3755-6500;
3. Campinas; 4. SP;
4. ima@ima.sp.gov.br;
5. www.ima.sp.gov.br;

#### . IMEDIADATA

1. Imediadata Tecnologia S/A;
2. 11 4134-3300;
3. Barueri; 4. SP;
4. antonelli.nardini@imediadata.com.br;
5. www.imediadata.com.br;

#### . INDRA

1. Indra Brasil Ltda;
2. 11 4197-0600;
3. Barueri; 4. SP;
4. contatobrasil@indracompany.com;
5. www.indracompany.com;

#### . INFOBASE

1. Infobase Consultoria e Informática Ltda;
2. 21 2224-4525;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
4. faleconosco@infobase.com.br;
5. www.infobase.com.br;

#### . INMETRICS

1. Inmetrics S/A;
2. 11 3303-3200;
3. Barueri; 4. SP;
4. financeiro@inmetrics.com.br;
5. www.inmetrics.com.br;

#### . INTEL

1. Intel Semicondutores do Brasil;
2. 11 3365-5500;
3. São Paulo; 4. SP;
4. www.intel.com.br;

#### . INTELBRAS

1. Intelbras S/A Ind. de Telecom. Eletr. Brasileira;
2. 48 3281-9858;
3. São José; 4. SC;
4. fabielle.zemolin@intelbras.com.br;
5. www.intelbras.com.br;

#### . INTERNEXA

1. Internexa Brasil Operadora de Telecomunicações S/A;
2. 11 2664-3150;
3. São Paulo; 4. SP;
4. www.internexa.com;

#### . IPLANRIO

1. Empresa Municipal de Informática S/A;
2. 21 3971-1818;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
4. www.rio.rj.gov/web/iplanrio;

#### . ISH

1. ISH Tecnologia S/A;
2. 27 3334-8900;
3. Vitória; 4. ES;

#### . ITERIS

1. Ileris Consultoria e Software Ltda;
2. 11 2306-8165;
3. São Paulo; 4. SP;
4. comunicacao@iteris.com.br;
5. www.iteris.com.br;

#### . JUNIPER

1. Juniper Networks Brasil Ltda;
2. 11 3443-1416;
3. São Paulo;
4. SP; 5. latam@juniper.net;
6. www.juniper.net;

#### . LAMPP-IT

1. Lamppit Solutions Tecnologia Ltda;
2. 85 3017-8080;
3. Fortaleza; 4. CE;
4. contabilidade@lampp-it.com.br;
5. www.lampp-it.com.br;

#### . LG ELECTRONICS

1. LG Electronics de São Paulo;
2. 11 2162-5400;
3. Taubaté; 4. SP;
4. www.lge.com.br;



#### . LG LUGAR DE GENTE

*Há mais de 35 anos no mercado, a LG lugar de gente é uma empresa especializada em tecnologia para gestão de pessoas. Trabalhamos em parceria com mais de 1.000 clientes desenvolvendo soluções capazes de melhorar a fluidez de processos, reduzir retrabalhos e desburocratizar tarefas operacionais, fatores que impulsionam a gestão do capital humano.*

1. LG Informática S/A;
2. 62 3545-9000;
3. Aparecida de Goiânia;
4. GO;
5. contato@lg.com.br;
6. lg.com.br;

#### . LINX

1. Linx S/A;
2. 11 2103-2400;
3. São Paulo; 4. SP;
4. mrkt@linx.com.br;
5. www.linx.com.br;

# locaweb

#### . LOCAWEB

*A Locaweb é uma das pioneiras em soluções Business to Business - B2B (negócios entre empresas) para transformação digital de negócios no Brasil, oferecendo um portfólio variado de soluções integradas, com o propósito de ajudar os negócios de seus clientes a nascerem e prosperarem por meio da tecnologia.*

1. Locaweb Serviços de Internet S/A;
2. 11 3544-0444;
3. São Paulo; 4. SP;
4. institucional@locaweb.com.br;
5. www.locaweb.com.br;

#### . LOJA INTEGRADA

1. Loja Integrada Tecnologia para Software Ltda;
2. www.lojaintegrada.com.br;



#### . MAGNA SISTEMAS

1. Magna Sistemas Consultoria S/A;
2. 11 3069-2112;
3. São Paulo; 4. SP;
4. magna@magnasistemas.com.br;
5. www.magnasistemas.com.br;

#### . MANDIC CLOUD SOLUTIONS

1. Mandic S/A;
2. 11 4007-1241;
3. São Paulo; 4. SP;
4. www.mandic.com.br;

- 1- Razão Social
- 2- Fone
- 3- Cidade
- 4- Estado
- 5- e-mail de contato
- 6- Home Page

#### . MARKWAY

1. Markway Business e Informática Ltda;
2. 21 2212-4500;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. contato@markway.com.br;
6. www.markway.com.br;

#### . MATERA

1. Matera Systems Informática S/A;
2. 19 3794-7700;
3. Campinas; 4. SP;
5. ctb.açç@matera.com;
6. www.matera.com;

#### . META

1. Meta Serviços em Informática S/A;
2. 11 2101-1362;
3. Barueri; 4. SP;
5. contabilidade@meta.com.br;
6. www.meta.com.br;

#### . MGN INFORMÁTICA

1. MGN Informática S/A;
2. 21 2515-3668;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
6. www.mgn.com.br;



#### . MICRO FOCUS

1. Micro Focus Brasil;
2. 11 3627-0900;
3. São Paulo; 4. SP;
6. microfocus.com/pt-br/home;



#### . MICROCITY

Com quase 40 anos, a Microcity fornece, por meio do modelo de outsourcing, infra de TI como serviço para empresas, com uma base instalada de mais de 200 mil ativos distribuídos em todo o território nacional. A Microcity garante a disponibilidade da operação de seus clientes através de sua premiada gestão.

1. Microcity Computadores e Sistemas Ltda;
2. 31 2125-4200;
3. Nova Lima; 4. MG;
5. microcity@microcity.com.br;
6. www.microcity.com.br;

#### . MICROSOFT

1. Microsoft Informática S/A;
2. 11 5504-2338;
3. São Paulo; 4. SP;
5. atendimento@microsoft.com;
6. www.microsoft.com/brasil;

#### . MICROSTRATEGY

1. Microstrategy Brasil Ltda;
2. 11 3044-4811;
3. São Paulo; 4. SP;
5. info-brazil@microstrategy.com;
6. www.microstrategy.com;

#### . MLABS

1. Mlabs Software S/A;
3. São José dos Campos; 4. SP;
6. www.mlabs.com.br;

#### . MM TECNOLOGIA

1. MM Tecnologia S/A;
2. 11 4507-5611;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.meseems.com.br;



#### . MONTREAL

Somos líderes no desenvolvimento e implementação de soluções em tecnologia com expertise reconhecida internacionalmente. Investimos em pesquisas e parcerias com os mais importantes players da área de TI mundial, oferecemos ferramentas e soluções customizadas para o seu negócio e estamos em um segmento que é fundamental para que ideias disruptivas aliadas à transformação digital, funcionem.

1. M.I. Montreal Informática S/A;
2. 31 3280-7600;
3. Belo Horizonte; 4. MG;
5. montreal@montreal.com.br;
6. www.montreal.com.br;

#### . MOSAICO

1. Mosaico Negócios de Internet S/A;
6. www.mosaico.vc;

#### . MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions Ltda;
2. 11 5171-9200;
3. São Paulo; 4. SP;
5. marcela.thyse@motorolasolutions.com;
6. www.motorolasolutions.com/;

#### . MPS INFORMÁTICA LTDA

1. MPS Informática Ltda;
2. 41 2141-9500;
3. Curitiba; 4. PR;
5. mps@mps.com.br;
6. www.mps.com.br;

#### . MULTILASER

1. Multilaser Industrial S/A;
3. São Paulo; 4. SP;
6. multilaser.com.br;

#### . MV

1. MV Participações S/A;
2. 81 3972-7000;
3. Recife; 4. PE;
5. mv@mv.com.br;
6. www.mv.com.br;

#### . NASAJON SISTEMAS

1. Nasajon Sistemas Ltda;
2. 21 2213-9600;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
5. contato@nasajon.com.br;
6. www.nasajon.com.br;

#### . NAVITA

1. Mobi All Tecnologia S/A;
2. 11 3045-6373;
3. São Paulo; 4. SP;
6. http://navita.com.br/pt/;

#### . NEC

1. Nec Latin America S/A;
2. 11 3151-7000;
3. São Paulo; 4. SP;
5. vendas@nec.com.br;
6. www.nec.com.br;



#### . NEGER TELECOM

A NEGER Telecom é uma empresa brasileira de base tecnológica com atuação nos mercados de Telecomunicações, Internet e Sistemas de Defesa e Segurança. Há mais de 31 anos desenvolve equipamentos destinados a comunicação em áreas rurais e regiões remotas, além de prestar serviços especializados de engenharia.

1. Neger Tecnologia e Sistemas Ltda;
2. 19 3237-2121;
3. Campinas; 4. SP;
5. financeiro.chat@neger.com.br;
6. www.neger.com.br;

#### . NEOBPO

1. Neobpo Serviços de Proc. de Negócios e Tecnologia S/A;
3. Mogi das Cruzes; 4. SP;

#### . NEOVIA SOLUTIONS

1. Directnet Prestação de Serviços Ltda;
2. 11 3017-4680;
3. São Paulo; 4. SP;
5. atendimento.corporativo@neovia.com.br;
6. www.neovia.com.br;

#### . NESIC

1. Nestic Brasil S/A;
2. 11 2065-2214;
3. São Paulo; 4. SP;
5. edson.aguena@nesic.com.br;
6. www.nesic.com.br;

#### . NEWCON

1. Newcon Software S/A;
2. 14 3404-3700;
3. Tupã; 4. SP;
6. www.newconsoftware.com.br;

#### . NOKIA SOLUTIONS

1. Nokia Solutions And Networks do Brasil Telecomunicações Ltda;
2. 11 4833-9079;
3. São Paulo; 4. SP;

#### . NORTONLIFELOCK

1. NortonLifeLock;
2. 11 5189-6200;
3. São Paulo; 4. SP;
5. customercare@symantec.com;
6. www.symantec.com.br;

#### . ODATA

1. Odata Brasil S/A;
2. 11 4871-2924;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.odatacolocation.com;

#### . Oi

1. Oi S/A;
2. 21 3131-2140;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
6. www.oi.com.br;

#### . ORACLE BRASIL

1. Oracle do Brasil Sistemas Ltda;
2. 11 5189-1000;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.oracle.com/br;

#### . ORIZON

1. Companhia Brasileira de Gestão de Serviços;
2. 11 4932-5000;
3. Barueri; 4. SP;
6. www.orizon.com.br;

**. PAGSEGURO UOL**

1. PagSeguro Internet S/A;
2. São Paulo; 4. SP;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.pagseguro.uol.com.br;

**. PANASONIC**

1. PANASONIC DO BRASIL LTDA;
2. 11 3889-4000;
3. São Paulo; 4. SP;

**. PARADIGMA BUSINESS SOLUTIONS**

1. Paradigma Business Solution S/A;
2. 48 2106-7800;
3. Florianópolis; 4. SC;
6. www.paradigmabs.com.br;

**. PARKS**

1. Parks S/A Comunicações Digitais;
2. 51 3205-2174;
3. Cachoeirinha; 4. RS;
5. chorn@parks.com.br;
6. www.parks.com.br;

**. PERKONS**

1. Perkons S/A;
2. 41 3544-3232;
3. Pinhais; 4. PR;

**. PERTO TECNOLOGIA PARA BANCOS E VAREJO**

1. Perto S/A Periféricos para automação;
2. 51 3489-8700;
3. Gravataí; 4. RS;
5. perto@perto.com.br;
6. www.grupodigicon.com.br/perto;

**. PETRONECT**

1. Procurement Negócios Eletrônicos S/A;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
6. www.petronect.com.br;

**. POSITIVO SERVERS & SOLUTIONS**

1. ACC Brasil Indústria e Comércio de Comput Ltd;
2. 73 3234-7300;
3. Ilhéus; 4. BA;
5. silvio.campos@positivo.com.br;
6. www.positivosever.com.br;

**. POSITIVO TECNOLOGIA**

1. Positivo Tecnologia S/A;
2. 41 3239-7733;
3. Curitiba; 4. PR;
5. fabiof@positivo.com.br;
6. www.positivotecnologia.com.br;


**. PRAXIO**

A Praxio desenvolve softwares de gestão para empresas do setor de logística e mobilidade. Por meio da tecnologia especializada na operação é possível automatizar processos, integrar e otimizar rotinas, aumentar a produtividade e reduzir custos operacionais, pois os gestores tem acesso a uma infinidade de indicadores que auxiliam de forma segura a tomada de decisão.

1. Praxio;
2. 11 5018-2525;
3. São Paulo; 4. SP;
5. marketing@praxio.com.br;
6. www.praxio.com.br;

**. PREMIER IT**

1. Premier IT Global Services Ltda;
2. 41 3281-5000;
3. Curitiba; 4. PR;
5. quality@quality.com.br;
6. www.quality.com.br;

**. PROCEMPA**

1. Cia de Processamento de Dados do Município de Porto Alegre;
2. 51 3289-6350;
3. Porto Alegre; 4. RS;
5. comunicacao@procempa.com.br;
6. www.prefeitura.poa/procempa;

**. PROCERGS**

1. Centro de Tecnologia da Informação e Comunicação do Estado do Rio Grande do Sul;
2. 51 3210-3100;
3. Porto Alegre; 4. RS;
5. procergs@procergs.rs.gov.br;
6. www.procergs.com.br;

**. PRODABEL**

1. Empresa de Informática e Informação do Município de Belo Horizonte;
2. 31 3277-8342;
3. Belo Horizonte; 4. MG;
6. www.prefeitura.pbh.gov.br/prodabel;

**. PRODAM**

1. Empresa de TI e Comunicação do Município de São Paulo;
2. 11 3396-9000;
3. São Paulo; 4. SP;
5. prodam@prodam.sp.gov.br;
6. www.prodam.sp.gov.br;

**. PRODAM AM**

1. Processamento de Dado do Amazonas S/A;
2. 92 2121-6500;
3. Manaus; 4. AM;
5. prodam@prodam.am.gov.br;
6. www.prodam.am.gov.br;

**. PRODATA MOBILITY**

1. Prodata Mobility Brasil S/A;
2. 11 3146-2226;
3. São Paulo; 4. SP;

**. PRODEB**

1. Cia de Processamento de Dados do Estado da Bahia;
2. 71 3115-7630;
3. Salvador; 4. BA;
5. alvaro.ferreira@prodeb.ba.gov.br;
6. www.prodeb.gov.br;

**. PRODEMGE**

1. Cia de Tecnologia da Informação do Estado de Minas Gerais;
2. 31 3339-1100;
3. Belo Horizonte; 4. MG;
5. atendimento@prodemge.gov.br;
6. www.prodemge.gov.br;

**. PRODESAN**

1. Prodesan Progresso Desenvolvimento de Santos S/A;
2. 13 3229-8000;
3. Santos; 4. SP;
6. www.prodesan.com.br;

**. PRODESP**

1. Companhia de Processamento de Dados do Estado de São Paulo;
2. 11 2845-6000;
3. Taboão da Serra; 4. SP;
5. prodesp@prodesp.sp.gov.br;
6. www.prodesp.sp.gov.br;

**. PROGNUM**

1. Prognum Informática S/A;
2. 21 3525-5533;
3. Niterói; 4. RJ;
5. prognum@prognum.com.br;
6. www.prognum.com.br;

**. PROMOB SOFTWARE**

1. Promob Software S/A;
2. 0800-600-980;
3. São Paulo; 4. SP;
5. promob@promob.com;
6. www.promob.com;

**. QIWI BRASIL**

1. Qiwi Brasil Tecnologia S/A;
2. 11 5186-3333;
3. São Paulo; 4. SP;

**. QUALITY NEXTECH**

1. Quality Software S/A;
2. 21 3147-3000;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. quality@quality.com.br;
6. www.quality.com.br;

**. RECOGNITION**

1. Recognition Cia Brasil de Automação Bancária;
2. 11 5508-4900;
3. São Paulo; 4. SP;
5. cdias@recognition.com.br;
6. www.recognition.com.br;

**. SAMSUNG**

1. Samsung Eletrônica da Amazônia Ltda;
2. 92 4009-1170;
3. Manaus; 4. AM;
5. m.alonso@samsung.com;
6. www.samsung.com;

**. SANTANDER TECNOLOGIA**

1. Santander Brasil Tecnologia S/A;
3. Santo Amaro; 4. SP;
6. www.santander-tech.gury.io;

**. SAP BRASIL**

1. SAP Brasil Ltda;
2. 11 5503-2400;
3. São Paulo; 4. SP;
5. info.brazil@sap.com;
6. www.sap.com;

**. SAVIS DEFESA**

1. Savis Tecnologia e Sistemas S/A;
2. 12 3417-1478;
3. Campinas; 4. SP;
5. atendimento@savisdefesa.com.br;
6. www.savisdefesa.com.br;

**. SEMANTIX**

1. Semantix Tec de Sistemas de Informação S/A;
2. 11 5061-0857;
3. São Paulo; 4. SP;

**. SENIOR SISTEMAS**

1. Senior Sistemas S/A;
2. 47 3039-3671;
3. Blumenau; 4. SC;
5. marketing@senior.com.br;
6. www.senior.com.br;

**. SENSEDIA**

1. Sensedia S/A;
2. 19 3705-5775;
3. Campinas; 4. SP;
5. comunicacao@sensedia.com;
6. www.sensedia.com;

**. SERCOMTEL**

1. Sercomtel S/A Telecomunicações;
2. 43 3375-1100;
3. Londrina; 4. PR;
5. sac@sercomtel.net.br;
6. www.sercomtel.com.br;

**. SERPRO**

1. Serviço Federal de Processamento de Dados;
2. 61 2021-8000;
3. Brasília; 4. DF;
6. www.serpro.gov.br;

**. SERVICE IT**

1. Service Informática Ltda;
2. 11 2595-1400;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.service.com.br;

- 1-Razão Social
- 2- Fone
- 3- Cidade
- 4- Estado
- 5- e-mail de contato
- 6- Home Page

#### . SIGGEO

1. SIGGEO Engenharia e Consultoria Ltda;
2. 11 2574-8772;
3. São Paulo; 4. SP;
5. siggeo@siggeo.srv.br;
6. www.siggeo.srv.br;



#### . SIMPRESS

1. Simpress Com. Locação e Serviços S/A;
2. 11 3238-9042;
3. Santana de Parnaíba; 4. SP;
5. marketingcomunicacao@simpress.com.br;
6. www.simpress.com.br;

#### . SINQIA

1. Sinqia S/A;
2. 11 3478-3835;
3. São Paulo; 4. SP;
5. ri@sinqia.com.br;
6. www.sinqia.com.br;

#### . SINTEL

1. Sintel Tecnologia e Informação S/A;
2. 11 5904-0800;
3. São Paulo; 4. SP;

#### . SISGRAPH

1. Sisgraph Ltda;
2. 11 3889-2013;
3. São Paulo; 4. SP;
5. mkt.br@sisgraph.com.br;
6. www.hexagon.com.br;

#### . SISPRO

1. Sispro S/A Serviços e Tecnologia da Informação;
2. 51 3415-3300;
3. Canoas; 4. RS;
5. sispro@sispro.com.br;
6. www.sispro.com.br;

#### . SMARAPD

1. Smarapd Informática Ltda;
2. 16. 2137-9898;
3. Ribeirão Preto; 4. SP;
5. lucas.romano@smarapd.com.br;
6. www.smarapd.com.br;



#### . SND

A SND é um distribuidor brasileiro presente há 35 anos no mercado. Atua com agilidade e competência para levar inovação através das áreas de negócios especializadas no mercado Corporativo, Cloud, Enterprise, Varejo e Volume. Mantém um portfólio de produtos diversificado fornecidos por renomados fabricantes.

1. SND Distribuição de Produtos de Informática S/A;
2. 11 2187-8400;
3. Barueri; 4. SP;
5. marketing@snd.com.br;
6. www.snd.com.br;



#### . SOFTEXPERT SOFTWARE

A SoftExpert é a empresa líder de mercado em soluções para a gestão integrada da conformidade, inovação e transformação digital. Uma empresa global com atendimento local, presente em mais de 50 países e com aproximadamente 600 mil usuários.

1. SoftExpert Software S/A;
2. 47 2101-9900;
3. Joinville;
4. SC;
5. vendas@softexpert.com
6. www.softexpert.com;

#### . SOFTWARE AG BRASIL

1. Software AG Brasil Inf e Serviços Ltda;
2. 11 2899-6600;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.softwareag.com.br;

#### . SONDA

1. Sonda INF;
2. 11 3126-7000;
3. Santana de Parnaíba; 4. SP;
5. relacionamento.br@sonda.com
6. www.sonda.com.br;

#### . SQUADRA TECNOLOGIA

1. Squadra Tecnologia S/A;
2. 31 2104-7800;
3. Belo Horizonte; 4. BH;
6. www.squadra.com.br;

#### . STEFANINI

1. Stefanini Consultoria e Assessoria em Informática S/A;
2. 11 3094-6000;
3. Jaguariúna; 4. SP;
6. www.stefanini.com;

#### . STONE

1. Stone Pagamentos S/A;
2. 11 3004-9681;
3. São Paulo; 4. SP;
5. meajuda@stone.com.br;
6. www.stone.com.br;

#### . TDS INFORMÁTICA

1. TDS Informática S/A;
2. 11 3534-8585;
3. Barueri; 4. SP;
5. tds@tdsinfo.com.br;
6. www.tdsinfo.com.br;



#### . TECBAN

1. Tecnologia Bancária S/A;
2. 11 3244-8307;
3. São Paulo; 4. SP;
5. imprensa@tecban.com.br;
6. www.tecban.com.br;

#### . TECHNE

1. Techne Engenharia e Sistemas Ltda;
2. 11 2149-9200;
3. São Paulo; 4. SP;
5. francisco@techne.com.br;
6. www.techne.com.br;

#### . TECNOBANK

1. Tecnobank Tecnologia Bancária S/A;
2. 11 3185-2760;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.tecnobank.com.br;

#### . TELEPERFORMANCE BRASIL

1. Teleperformance CRM S/A;
2. 11 2163-3333;
3. São Paulo; 4. SP;
5. brasil@teleperformance.com.br;
6. www.teleperformance.com.br;

#### . TELESPIAZIO BRASIL

1. Telespazio Brasil S/A;
2. 21 2141-3113;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. comercial@telespazio.net.br;
6. www.telespazio.net.br;

#### . TELSINC

1. Telsinc Comércio de Equipamentos de Informática Ltda;
2. 11 4082-0966;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.telsinc.com.br;



#### . TELTEC SOLUTIONS

Atuamos na área de consultoria, soluções de redes de dados/voz, virtualização, colaboração, produtividade, Cloud, armazenamento e segurança. Nossa missão é proporcionar o melhor da tecnologia para transformar o negócio dos nossos clientes, diante dos desafios da digitalização da economia.

1. Teltec Solutions Ltda;
2. 48 3031-3450;
3. Florianópolis;
4. SC;
5. contato@teltecsolutions.com.br;
6. www.teltecsolutions.com.br;

#### . TELTEX

1. Teltex Tecnologia S/A;
2. 11 3842-5806;
3. São Paulo; 4. SP;
5. comercial@teltex.com.br;
6. www.teltex.com.br;

#### . 3CORP TECHNOLOGY

1. 3Corp Technolgy S/A Infraestrutura de Telecom;
2. 11 3056-7733;
3. Barueri; 4. SP;
5. marketing@3corp.com.br;
6. www.3corp.com.br;

#### . TI SPARKLE

1. TI Sparkle Brasil Telecomunicações Ltda;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
6. www.tiparkle.com;

#### . TIM

1. Tim Celular S/A;
2. 21 4109-4167;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. ri@timbrasil.com.br;
6. www.tim.com.br;

#### . TIVIT

1. TIVIT Terceirização de Proc Serv e Tecnologia S/A;
2. 11 3757-2222;
3. São Paulo; 4. SP;
5. comunicacao@tivit.com;
6. www.tivit.com;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2021 com informações econômico-financeiras

#### . TOP MIND

1. Top Of Mind IT Service Ltda;
2. 11 3103-7600;
3. São Paulo; 4. SP;
5. sergio.lucas@topmind.com.br;
6. www.topmind.com.br;



#### . TOTVS

Líder absoluta no mercado SMB do Brasil, a TOTVS cria soluções inovadoras para levar produtividade às empresas e ajudá-las a superar os desafios de seus negócios. É a maior companhia de desenvolvimento de software de gestão do país, investindo R\$ 1,7 bilhão em pesquisa e desenvolvimento nos últimos 5 anos para atender as exigências de 12 setores da economia. Como uma empresa originalmente brasileira, a TOTVS acredita no "Brasil que Faz" e apoia o crescimento de milhares de negócios e empreendedores, de norte a sul do país, por meio da tecnologia.

1. Totvs S/A; 2. 11 3981-7000;
3. São Paulo; 4. SP; 6. www.totvs.com.br;

#### . T-SYSTEMS DO BRASIL

1. T-Systems do Brasil Ltda;
3. São Paulo; 4. SP;
5. t-systems@t-systems.com.br;
6. www.t-systems.com.br;

#### . UNICOBA

1. Unicoba Ind de Componentes Eletrônicos e Informática S/A;
2. 11 5078-5512;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.unicoba.com.br;



#### . UNIFIQUE

1. Unifique Telecomunicações S/A;
3. Timbó; 4. SC;
6. www.unifique.com.br;



#### . UNISYS

A Unisys é uma empresa global de tecnologia que desenvolve soluções para empresas e governos. Com quase 100 anos de presença no Brasil, suas soluções abrangem ambiente de trabalho digital; nuvem e infraestrutura; ambientes de operação de software para computação de alta intensidade e desenvolvimento de aplicações. A Unisys integra a segurança em todas as suas soluções.

1. Unisys Brasil Ltda;
2. 11 5514-7000
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. LACRCorporateCommunications@unisys.com;
6. www.unisys.com.br;

#### . UNITELCO

1. Universal Telecom S/A;
2. 11 2720-0100;
3. São Paulo; 4. SP;
5. comercial@unitelco.com.br;
6. www.unitelco.com.br;

#### . UOL

1. Universo Online Ltda;
2. 11 3038-8100;
3. São Paulo; 4. SP;
5. alfalm@uol.com.br;
6. www.uol.com.br;

#### . UOLDIVEO

1. UOL Diveo Tecnologia Ltda;
3. São Paulo; 4. SP;
5. comercial@uoldiveo.com;
6. www.uoldiveo.com.br;



#### . V8 CONSULTING

O Grupo V8 transforma os negócios e as estratégias de TI dos clientes para a era digital. A excelência em implementar projetos para as 1000 maiores empresas do Brasil a fez conquistar prêmios como líder e Rising Star em 3 quadrantes ISG além de outros prêmios ao redor do mundo.

1. V8 Consulting Ltda;
2. 11 2384-1083;
3. São Paulo;
4. SP;
5. comercial@v8consulting.com.br;
6. www.v8consulting.com.br;

#### . VERTIV

1. Emerson Network Power do Brasil Ltda;
2. 11 3618-6600;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.vertiv.com/pt-latam;



#### . VIAW

1. ViaW Consultoria Ltda;
2. 11 2894-0222;
3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@viaw.com.br;
6. www.viaw.com.br;

#### . VICERI

1. Micro Mídia Informática Ltda;
2. 11 3308-6999;
3. Jundiaí; 4. SP;
5. contasapagar@viceri.com.br;
6. www.viceri.com.br;

#### . VIVO

1. Telefônica Brasil S/A;
2. 11 3430-7020;
3. São Paulo; 4. SP;
5. imprensa@telefonica.com;
6. www.telefonica.com;

#### . VOGEL TELECOM

1. Vogel Soluções em Telecom e Informática S/A;
2. 0800-800-7878;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.vogeltelecom.com;

#### . VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS

1. VoxAge Teleinformática Ltda;
2. 11 2103-6500;
3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@voxage.com.br;
6. www.voxage.com.br;

#### . WDC NETWORKS

1. Livetech da Bahia Ind e Comércio S/A;
2. 11 3035-3777;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.wdcnet.com.br;

#### . WECOM

1. Wecom Com. Serv. em Tecnologia da Informação S/A;
2. 51 3079-5000;
3. Porto Alegre; 4. RS;
5. comercial@wecom.com.br;
6. www.wecom.com.br;

#### . XEROX DO BRASIL

1. Xerox Comércio e Indústria Ltda;
2. 21 4009-1212;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. faleconosco@xerox.com.br;
6. www.xerox.com.br;



#### . YSSY

A Yssy é uma plataforma brasileira de tecnologia, que atua com soluções e inovação para impulsionar os negócios. Conheça nossas ofertas em Segurança Cibernética, Cloud & Digital Applications, Dados & Analytics, Serviços Gerenciados, Desenvolvimento de Aplicações e Infraestrutura.

1. Yssy Holding S/A;
2. 11 4134-8000;
3. Barueri; 4. SP;
5. contato@yssy.com.br;
6. www.yssy.com.br;

#### . ZATIX

1. Zatix Tecnologia S/A;
2. 11 4003-6754;
3. Barueri; 4. SP;
5. sac@omnilink.com.br;
6. www.omnilink.com.br;

#### . ZENVIA

1. Zenvia Mobile Serviços Digitais S/A;
2. 0800-646-4777;
3. Porto Alegre; 4. RS;
6. www.zenvia.com;

#### . ZUP

1. Zup It Serv em Tecnologia e Inovação S/A;
3. Uberlândia; 4. MG;
6. www.zup.com.br;



**Desenvolver além da tecnologia.**

Buscar

Nos últimos tempos, mais do que nunca, as conexões digitais evoluíram a um ritmo acelerado. Por isso, a Locaweb tem o propósito de ajudar os empreendedores de todo o Brasil a prosperarem, oferecendo soluções digitais para o desenvolvimento da presença on-line de todos os tipos de negócios, em todas as etapas de seu crescimento.

[locaweb.com.br](http://locaweb.com.br)

**locaweb**  
*Presença digital  
para o seu negócio.*

# O SPEEDTEST® CONFIRMOU O QUE NOSSOS CLIENTES JÁ SABIAM: A CLARO TEM A INTERNET FIXA COM MAIOR ESTABILIDADE E A INTERNET MÓVEL MAIS RÁPIDA DO BRASIL.

Dentro e fora de casa, você navega com mais ultravelocidade e estabilidade.



5G+ FIBRA & MUITO MAIS

SIGA @CLAROBRASIL



LOJAS CLARO | CLARO.COM.BR | 0800-720-1234



NA FUNCIONALIDADE DSS, O 5G ESTÁ EM ESTÁGIO INICIAL NO BRASIL. Consulte localidades com o serviço disponível e aparelhos compatíveis em claro.com.br/5g. A internet móvel mais rápida do Brasil com base nas análises da Ookla® do Speedtest Intelligence® referentes aos dados do 1º e 2º trimestres de 2021. A internet fixa mais estável do Brasil com base nas análises da Ookla® do Speedtest Intelligence® referentes aos dados do Consistency Score™ no Brasil do 1º e 2º trimestres de 2021. Marcas comerciais Ookla® usadas sob licença e reimpressas com permissão. A velocidade da internet pode variar em função das condições externas da rede. Para mais informações, acesse www.claro.com.br

Você merece o novo.