



TELECOM.

anuário / 2025

AS 100 MAIORES EMPRESAS
AS MAIS EFICIENTES
A EMPRESA DO ANO
AS 10 MAIS RENTÁVEIS
AS 10 QUE MAIS CRESCERAM
O MERCADO BRASILEIRO

A Claro tá na sua! E você tá em todas as nossas conquistas.

Agradecemos por termos sido eleitos a Empresa Destaque do Ano em Serviços Digitais no 35º Anuário Telecom.

Seguiremos inovando e liderando para fazer o novo acontecer.

Com a melhor rede 5G e o Wi-Fi mais rápido do Brasil, a Claro conecta você em todos os momentos, dentro e fora de casa, com benefícios incríveis para facilitar seu dia a dia.



Excelência
em conectividade



Inteligência
e produtividade



Mais completa e com
a melhor experiência



Giga
velocidade



Tecnologia
e inovação

CLARO.COM.BR/PORQUECLARO

A tecnologia 5.5G está disponível de forma pontual para celulares compatíveis; saiba mais em www.claro.com.br/internet/5g-mais. Eleita a Empresa Destaque do Ano em Serviços Digitais pelo Anuário Telecom; saiba mais em www.claro.com.br/porqueclaro. A melhor rede 5G e o Wi-Fi mais rápido do Brasil, com base em dados de Ookla® Speedtest Intelligence® do primeiro semestre de 2025. A Claro tv+ tem o maior acervo de filmes e séries. A Claro é a empresa com o maior volume de títulos em SVOD (serviço de streaming) – fonte: Business Bureau, referência do mês de março/2025.

anuário
TELECOM.
DESTAQUE DO ANO

2025

Claro

Atlas Dedalus

Um conjunto completo e flexível de serviços Data & AI.



Profissionais Dedicados
+
Especialistas Dedalus
+
Acompanhamento do Cliente

Com profissionais dedicados, sua empresa tem acesso a soluções sob medida, otimização contínua e respostas rápidas a desafios técnicos, garantindo máxima performance e redução de custos.

Veja quais escopos de projeto podemos realizar com o Atlas Dedalus:

Assessment



Diagnóstico

Migração de Dados



Migração

Engenharia de Dados



Pipelines de Dados



Armazenamento



Camada Analítica

Data Driven



Governança de Dados



Data Mesh

Ciência de Dados



Machine Learning



Gen AI

CONHEÇA NOSSOS PACOTES:



Pequeno

40 Dracmas
por mês



Médio

80 Dracmas
por mês



Grande

120 Dracmas
por mês

Também podemos criar um pacote customizado para atender às necessidades específicas do seu projeto.

Dracma: uma hora gerenciada de um especialista de Data & AI.



Com o **Atlas Dedalus**,
sua empresa ganha agilidade,
eficiência e segurança
e suas operações se tornam
escaláveis e competitivas.



Fale com um
especialista.

Saiba mais em: dedalusprime.com



- 8 | O mercado brasileiro
- 18 | Critérios de avaliação
- 20 | Índice das 100 maiores
- 22 | Ranking das 100 maiores
- 28 | A empresa do ano – TIM Brasil
- 66 | As 10 mais rentáveis
- 70 | As 10 que mais cresceram
- 73 | Guia de empresas

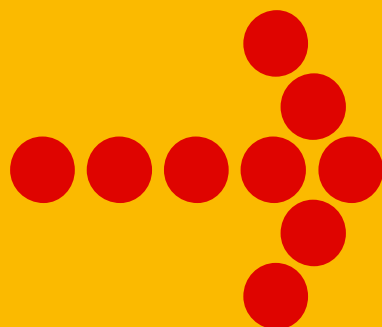
>> empresas destaques do ano

Produtos

- 32 | Componentes, fios e cabos – Prysmian
- 34 | Equipamentos de comunicação – Datacom
- 36 | Infraestrutura de suporte e comunicação – Seccional
- 38 | Redes corporativas - Intelbras
- 40 | Software – Oakmont Group

Serviços

- 42 | Canais de comercialização – AV Holding
- 44 | Consultoria e projeto – Octea
- 46 | Desenvolvimento de software – BRQ
- 48 | Gerenciamento de redes – Radiante
- 50 | Serviços convergentes – Vivo
- 52 | Serviços de call center – AlmaViva Experience
- 54 | Serviços de cloud computing – E-Safer
- 56 | Serviços de dados corporativos – Vero
- 58 | Serviços de hosting – Cirion
- 60 | Serviços de infraestrutura de rede – Brisanet
- 62 | Serviços de integração – Teledata
- 64 | Serviços digitais – Claro





Alexandre Schneider



Nesta edição de 35 anos, o Anuário Telecom revela um cenário maduro e consolidado do mercado brasileiro de telecomunicações. O alto nível e a amplitude geográfica da conectividade, especialmente por meio da 5ª geração da telefonia celular e da rede de fibra óptica, colocam o país na galeria das nações do 1º mundo.

É claro que ainda há um longo caminho a percorrer no sentido da universalização do acesso, com a incorporação das áreas remotas, rurais e periféricas aos serviços de educação, saúde e serviços financeiros.

Ao lado da ampliação da rede 5G, a Inteligência Artificial se tornou rapidamente uma ferramenta de alto impacto na expansão das redes privadas e públicas, da revolução da Internet das Coisas (IoT) e, de forma geral, da conexão e da integração de sistemas. O que fica evidenciado nas entrevistas dos principais *players* do mercado, publicadas nas próximas páginas.

Mesmo num cenário de intensas pressões externas à economia nacional – como o tarifaço desproporcional e injusto do governo dos EUA às exportações brasileiras – e de graves ameaças ao estado democrático, este ano de 2025 parece indicar um grau de imunidade surpreendente para a economia de um país em desenvolvimento.

O levantamento minucioso nesta edição revela que o desempenho das empresas analisadas pelo Anuário manteve o ritmo dos anos anteriores, com um índice de crescimento precisamente igual ao da evolução do PIB no período: 3,4%. A receita líquida total do setor passou de R\$ 236,2 bilhões em 2023 para R\$ 244,2 bilhões em 2024. Descontada a inflação de 4,83%, porém, o resultado real foi negativo: - 1,4%, um desaquecimento previsível, depois do explosivo crescimento registrado no período imediatamente pós-pandemia.

O setor de serviços, mais uma vez, superou as expectativas e cresceu 4,4%, respondendo por 86% da receita total, atingindo R\$ 210,5 bilhões.

Das 111 empresas que participam desta edição, 65% obtiveram lucro em seus balanços e também 65% delas registraram rentabilidade sobre as vendas positiva.

Que as demonstrações de vitalidade do setor brasileiro de telecom possam ser correspondidas com igual consistência pelas instituições democráticas e pela busca constante de justiça social. Que as reformas estruturais, como a tributária e a administrativa, conduzam o país para um estágio superior de civilização e de bem-estar para toda a população.

Wilson Moherdaui
Publisher

publisher

Wilson Moherdaui

(wilson@forumeditorial.com.br)

colaboradores

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

diretoras de publicidade

Silvia Meurer
(silvia@forumeditorial.com.br)

+ 55 11 97106-4131

Sonia Lopes
(sonia@forumeditorial.com.br)

+ 55 11 97229 1202

representação comercial

SM+ Marketing & Business

+55 11 3251-3132 (WhatsApp Business)

O Anuário Telecom

é uma publicação anual da



Av. Brigadeiro Luís Antônio, 2.344 – cj. 116

Jardim Paulista – São Paulo, SP

CEP 01402-900

São Paulo – SP

Brasil

www.forumeditorial.com.br

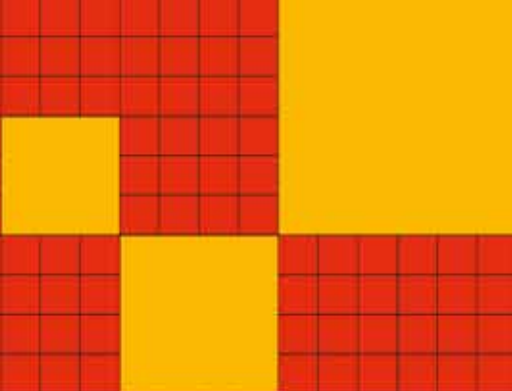
Não é permitida a reprodução total ou parcial do conteúdo deste Anuário sem a autorização expressa da Fórum Editorial.

Jornalista responsável

Wilson Moherdaui (MT 10.821)

Impressão

Gráfica Cocktail



O mercado registra leve desaquecimento

A conectividade continua essencial na educação, no trabalho remoto, nos serviços financeiros e no acesso à informação, especialmente em comunidades rurais e periféricas. Mas ainda há um longo caminho até a universalização do acesso. A expansão da rede 5G, dos data centers e da Inteligência Artificial (IA) alavancou negócios de redes privadas, Internet das Coisas (IoT) e de conexão e integração de sistemas. Segundo executivos da indústria de telecomunicações, ainda é cedo para avaliar o impacto das tarifas impostas ao Brasil pelos Estados Unidos. Como infraestrutura crítica, mesmo em cenários de recessão ou tensões geopolíticas, o tráfego de dados segue crescendo, sustentado por streaming, teletrabalho, educação a distância e digitalização dos negócios. Segundo levantamento desta 35ª edição do Anuário Telecom, o mercado brasileiro cresceu em 2024 3,4% em relação a 2023, passando de R\$ 236,2 bilhões para R\$ 244,2 bilhões. Descontada a inflação de 4,83%, porém, o resultado real foi negativo: - 1,4%. É o reflexo de um desaquecimento previsível, depois do expressivo crescimento registrado no período imediatamente pós-pandemia.

Por ser um setor estratégico, governos e agências reguladoras buscam garantir a continuidade do serviço, o que reduz riscos de retração brusca. “Em geral, os grandes players de telecomunicações ou são brasileiros ou têm um arranjo local sólido, sem estarem diretamente na rota de conflito da tensão geopolítica do momento”, afirma Luciano Saboia, diretor de pesquisa e consultoria em telecomunicações da IDC.

Todo o empenho da indústria de telecomunicações está concentrado em eficiência operacional, digitalização de canais de atendimento e automação de processos, para reduzir custos e preservar margens. “Há grande preocupação em preservar a imagem da indústria

como destino de investimento e retorno seguro de capital”, diz ele.

Segundo a IDC, o Brasil representa cerca de 26% dos gastos com serviços de telecomunicações na América Latina e a previsão é de um crescimento superior a 3% entre os anos de 2024 e 2029, alcançando uma receita acumulada de aproximadamente US\$ 194,4 bilhões no período. Destaque para serviços de conectividade fixa, com CAGR (taxa de crescimento anual composto) de 6,6%, e dados móveis, com CAGR de 4,8%, impulsionados pelo mercado de IoT e redes privadas.

Em 2024, os investimentos em infraestrutura seguiram fortes, segundo levantamento





Luciano, da IDC:

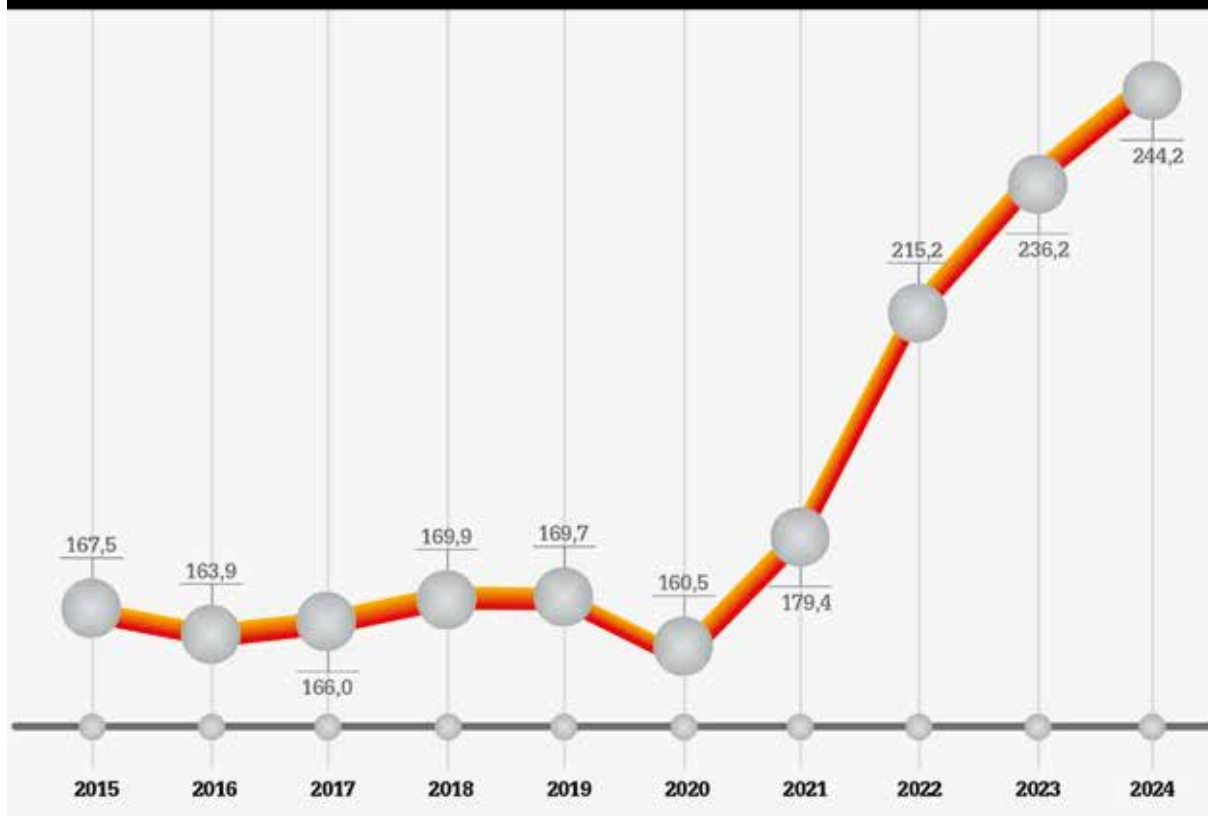
“Há grande preocupação em preservar a imagem da indústria como destino de investimento e retorno seguro de capital”

divulgação

da Conexis Brasil Digital, entidade que reúne as operadoras de telecomunicações: foram R\$ 34,6 bilhões direcionados principalmente à expansão da banda larga fixa e à rede 5G. Em 2024, a banda larga fixa recuperou a tração de anos anteriores, impulsionada pelo crescimento da fibra óptica. “Somente no quarto trimestre de 2024, os acessos de fibra óptica cresceram 13,5% quando comparados ao mesmo período de 2023”, indica Marcos Ferrari, presidente-executivo da Conexis.

O avanço da conectividade também foi significativo nas áreas rurais. Dados da PNAD (Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios) Contínua do IBGE mostraram que a expansão passou de 33,9% em 2016, para 81% em 2024. “O FWA (Fixed Wireless Access) vem ganhando espaço, aproveitando a cobertura 5G para entregar banda larga em locais sem fibra, e, em paralelo, soluções via satélite e as constelações LEO (Low

Evolução do Mercado • (em R\$ bilhões)





divulgação

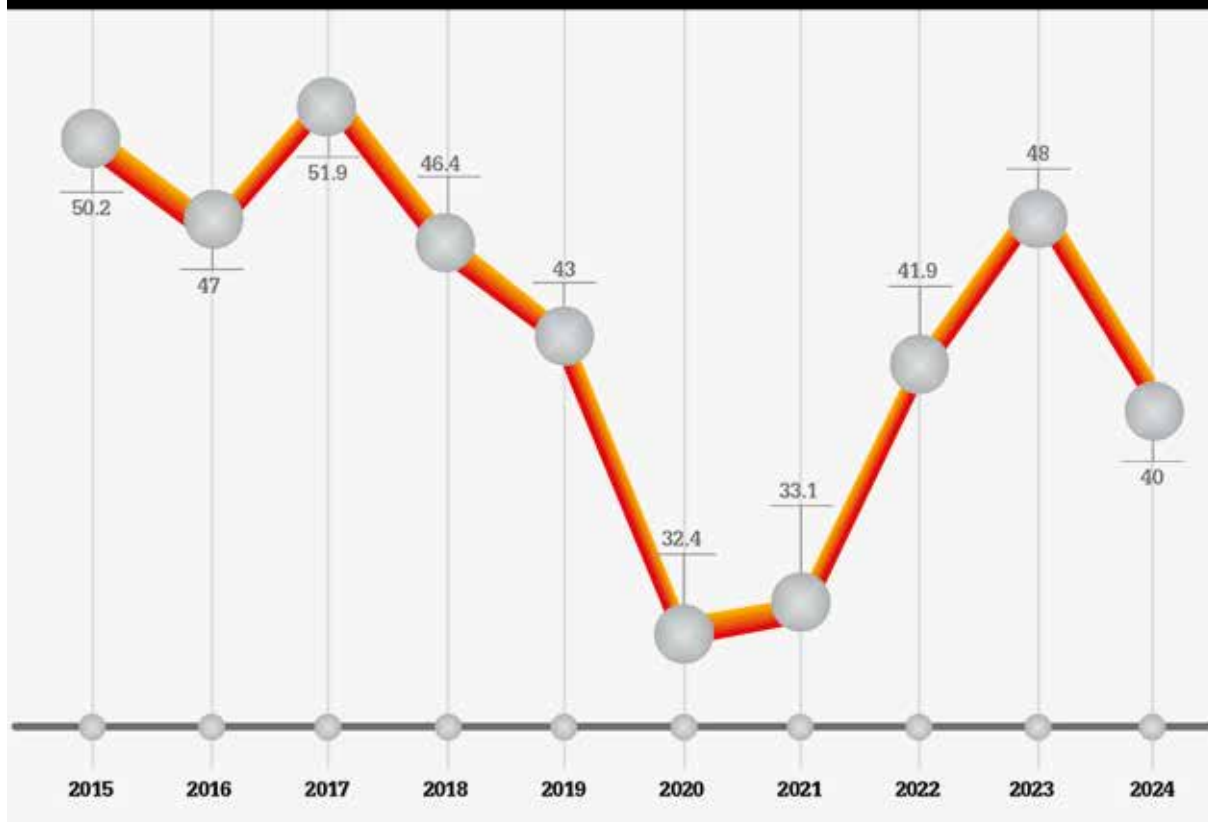
Catharino, da KPMG:

“Em regiões remotas, a conectividade será viabilizada por uma combinação de fibra, FWA e tecnologias satelitais”

Earth Orbit) também se mostram promissoras, oferecendo velocidades acima de 100 Mbps em áreas isoladas”, explica Felipe Catharino, sócio líder do segmento de tecnologia da KPMG. A tendência, na opinião dele, é que a conectividade em regiões remotas será viabilizada por uma combinação de fibra, FWA e tecnologias satelitais, com foco em qualidade e sustentabilidade.

A fibra óptica já responde por mais de 75% dos acessos fixos nos centros urbanos, mas áreas rurais e remotas ainda enfrentam desafios devido ao alto custo de implantação – que pode chegar a R\$ 80 mil por quilômetro – e à baixa atratividade comercial. “Isso explica por que pequenos provedores regionais têm papel relevante, mas ainda insuficiente para universalizar o acesso”, diz Catharino. Para reduzir essa desigualdade, estratégias incluem investimentos públicos, metas regulatórias da Agência

Evolução do Mercado • (em US\$ bilhões)





fotos divulgação

Ferrari, da Conexis:

“Mais de 70% da população que vive nas cidades está coberta pela rede 5G”

Nacional de Telecomunicações (Anatel) e modelos de negócio mais eficientes.

O Projeto Expansão de Redes, executado pelo Ministério das Comunicações em parceria com o BNDES, vai levar conectividade a 552 municípios de 17 estados brasileiros, com investimentos de R\$ 1,4 bilhão do Fust (Fundo de Universalização das Telecomunicações). Além disso, redes neutras permitem compartilhamento de infraestrutura, reduzindo custos e acelerando a entrada de ISPs regionais.

Desde o lançamento do 5G, em 2022, as operadoras vêm antecipando as metas anuais de instalação da tecnologia previstas pela Anatel. As empresas atenderam 100% das metas programadas para julho de 2025 e avançaram em 60% nos compromissos previstos para 2026. “O 5G completou três anos em julho, com presença em 1.025 municípios brasileiros, cobrindo mais de 70% da população que vive em cidades onde a tecnologia está disponível”, afirma Ferrari, da Conexis. Entre 2021 e 2024, a maior parte dos R\$ 156,2 bilhões investidos pelas operadoras foi

destinada à construção da infraestrutura necessária para o 5G e, ao término do prazo estipulado pela agência, em 2030, a cobertura da 5ª geração será maior do que a exigida no edital.

Com isso, cresceram as receitas provenientes das redes privadas. Inicialmente, os esforços se concentraram em setores estratégicos como o agronegócio e a indústria, para suportar aplicações como automação, gêmeos digitais (réplicas virtuais de objetos ou sistemas), IoT e IA. “Apesar do avanço, ainda há barreiras ao retorno sobre o investimento, com projetos que podem demandar de R\$ 5 milhões a R\$ 20 milhões, dependendo da complexidade e da área de cobertura, o que exige comprovação de ganhos tangíveis”, lembra Catharino, da KPMG.

Outro segmento promissor é o de IoT, impulsionado pela desoneração das alíquotas do Fistel (Fundo de Fiscalização das Telecomunicações), Condecine (Contribuição para o Desenvolvimento da Indústria Cinematográfica Nacional) e CFRP (Cadastro de Fundos de Reserva de Propriedade) nos últimos cinco anos. O custo



Queiroz, da PwC:

“A base de 52 milhões de assinantes móveis da rede 5G deve quadruplicar até 2029”



fotos divulgação

Baigorri, da Anatel:

“Novas concessões passam a contar com um arcabouço mais moderno, sem despendar recursos com obrigações que não são condizentes com a realidade do setor”

de conectar sensores e dispositivos caiu, o que facilitou investimentos e a expansão do uso, especialmente no agronegócio, cidades inteligentes e segurança pública. “As novas adições mensais passaram de 1,5 milhão para 3,5 milhões”, diz Ferrari, da Conexis.

O compartilhamento de rede (RAN Sharing/Single Grid) se consolidou como uma estratégia viável para reduzir custos e acelerar a cobertura, especialmente em áreas de baixa densidade populacional. “Essa abordagem permite sinergias operacionais, porém traz desafios, como o equilíbrio dessa expansão, densificação e eficiência para sustentar o crescimento e monetizar a tecnologia”, diz Paulo Tavares, líder da área de 5G da Accenture.

Na opinião de Ricardo Queiroz, líder da indústria de Tecnologia, Mídia e Telecomunicações (TMT) na PwC, apesar da expansão do 5G, o crescimento do total de assinaturas móveis em 2024 foi modesto. A pesquisa da PwC Global Media Outlook 2025-2029 revela que, a partir de

2026, o 5G superará o 4G como a tecnologia móvel mais utilizada no Brasil. “A base de 52 milhões de usuários deve quadruplicar e atingir 219 milhões em 2029; após um crescimento a uma taxa de 33,3% ao ano, o 5G representará 74,4% de todas as assinaturas móveis e alcançará uma penetração populacional de 97,9%”, prevê Queiroz. Outro estudo, o Panorama Global de Telecomunicações 2024-2028, indica que as assinaturas para o serviço devem crescer de 1,79 bilhão em 2023 para 7,51 bilhões em 2028, com uma participação no total de assinaturas móveis aumentando de 18,8% em 2023 para 64,1% em 2028. Segundo Queiroz, “as operadoras brasileiras estão encontrando novas oportunidades de monetização, por meio da oferta de redes privadas voltadas para setores industriais estratégicos, iniciativas que fazem parte da mudança de foco, dando prioridade ao B2B como motor de crescimento, diante da saturação e da comoditização dos serviços tradicionais no mercado consumidor”.

Além da antecipação das metas da rede 5G pelas operadoras, outros temas que movimentaram 2024, segundo o presidente da Anatel, Carlos Baigorri, foram as concessões do Serviço Telefônico Fixo Comutado – STFC (telefonia fixa). No final de 2024, foi concluída a adaptação da concessão da Oi para o regime de autorização, com um conjunto de compromissos para o atendimento de localidades que hoje não dispõem de outro serviço de telecomunicações: “Com isso, uma eventual nova concessão passa a contar com um arcabouço mais moderno, sem despendar recursos com obrigações que não mais se mostram condizentes com a realidade do setor”.

Em relação ao espectro de radiofrequências, a faixa de 6 GHz foi dividida entre os serviços móveis e o Wi-Fi. Ainda em 2025, segundo o presidente da Anatel, serão licitados os blocos remanescentes da faixa de 700 MHz, para ampliar a capacidade das redes de acesso não cabeadas.



fotos divulgação

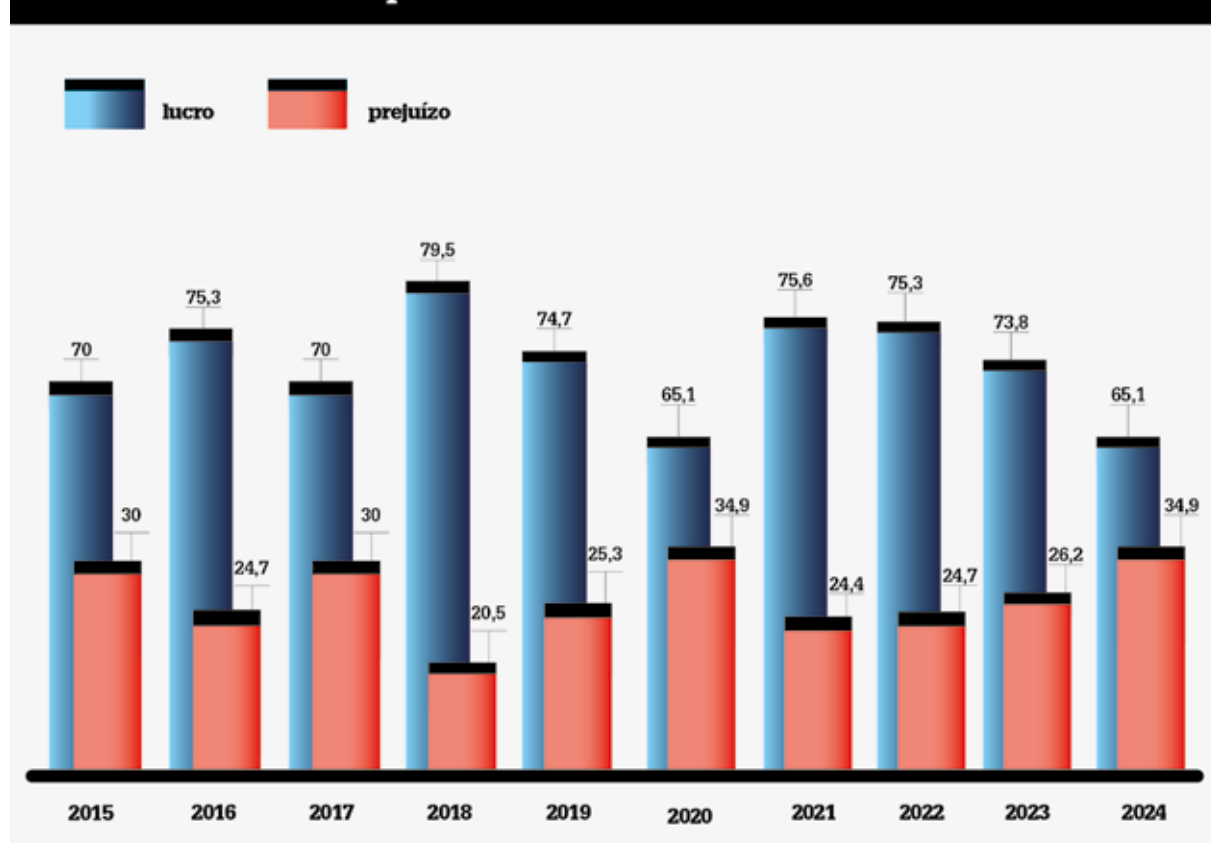
Cleber, da AWS:

“A próxima fase de desenvolvimento da IA generativa depende do estabelecimento de uma base de dados sólida e uma infraestrutura segura e privada”

Enquanto o 6G ainda está em fase de testes, a aplicação da IA gera benefícios concretos. Estima-se que a tecnologia possa reduzir custos operacionais em 10% a 15% e aumentar a receita em até 5%, segundo estudos da KPMG. Casos práticos incluem manutenção preditiva, para reduzir falhas em até 30%, automação das atividades do centro de operações de rede (NOC), para acelerar diagnósticos em até 40%, e otimização dinâmica da rede, para melhorar a qualidade do sinal em áreas críticas. “Essas iniciativas não apenas reduzem custos, mas também melhoram a experiência do usuário e suportam novos modelos de negócio”, afirma Catharino, da KPMG.

As empresas foram além da exploração e da experimentação, passando à efetiva implantação de IA com foco no impacto comercial dessas iniciativas. “A próxima fase de desenvolvimento da IA generativa depende do

O desempenho das 100 maiores · (% de empresas)



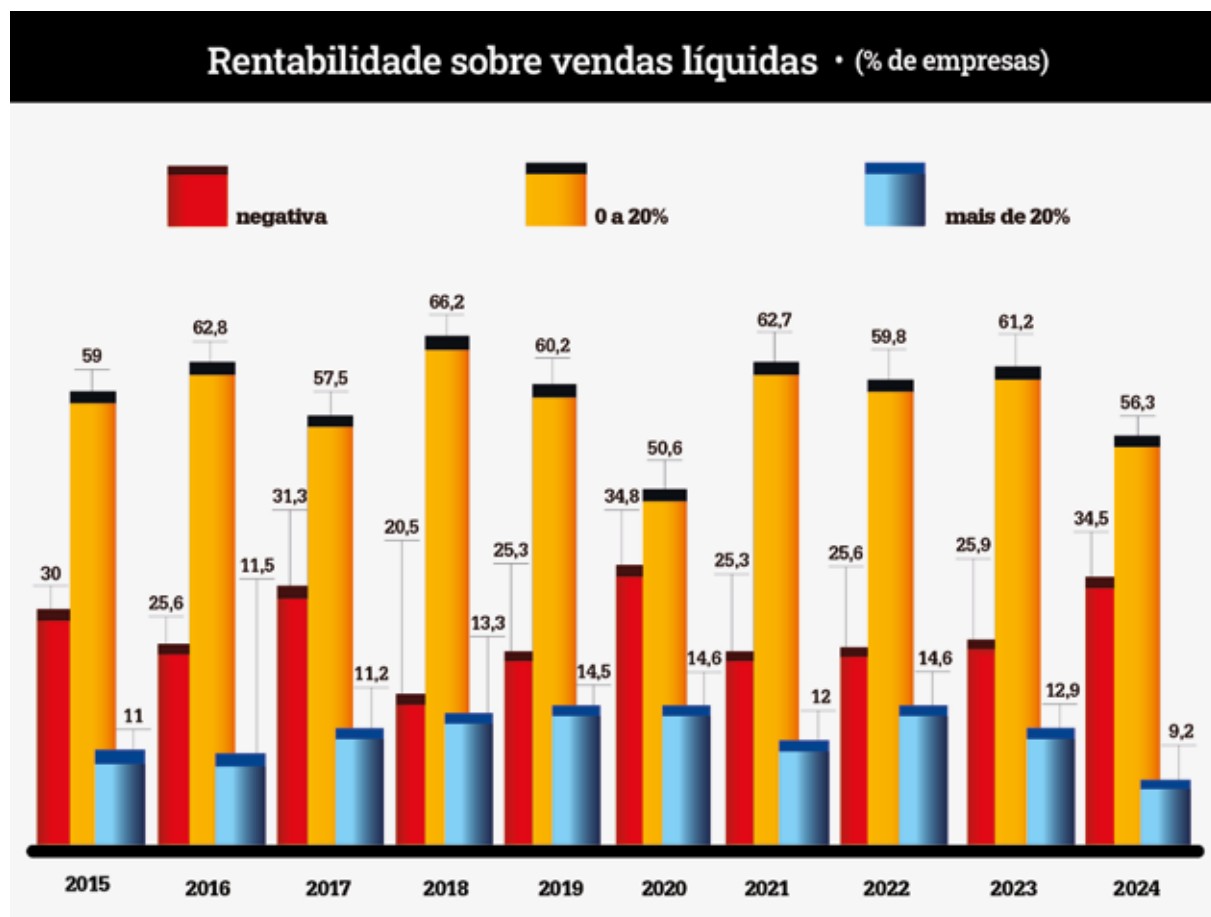


Roseiro, da Huawei:

“Esperamos que as redes de telecomunicações fixas e móveis comecem a se preparar para suportar a adoção cada vez maior da IA entre consumidores e empresas”

estabelecimento de uma base de dados sólida e uma infraestrutura segura e privada”, diz Cleber Moraes, diretor-geral da AWS. O Brasil se destaca entre os países que mais adotam a IA generativa: 93% das organizações começaram a explorar ferramentas e 89% estão executando experimentos, de acordo com a pesquisa AWS Study: Generative AI Adoption Index, realizada em colaboração com o Access Partnership.

Apoiada na expansão do 5G, de acordo com Paulo Bernardocki, diretor de soluções de redes, a Ericsson anunciou a abertura de uma nova empresa no Brasil, a Ericsson Enterprise Wireless Solutions (EEWS), voltada exclusivamente para o fornecimento de produtos e serviços para redes privadas. Essa subsidiária já atua em países como Estados Unidos, México e partes da Europa, e o objetivo no Brasil é atender setores da





fotos divulgação

Tavares, da Accenture:

“O compartilhamento de rede se consolidou como uma estratégia viável para reduzir custos e acelerar a cobertura”

indústria como mineração, logística, agropecuária e saúde, por meio de integradoras parceiras.

A expectativa da indústria é que a infraestrutura do 5G continue a avançar para o interior do país e, em paralelo, a expansão da fibra em áreas com menos densidade populacional, sendo complementada em algum grau pelo FWA. “Esperamos que as redes de telecomunicações fixas e móveis comecem a se preparar para suportar a adoção cada vez maior da IA entre consumidores e empresas, contribuindo para aumentar sua eficiência operacional”, afirma Carlos Roseiro, diretor de marketing da Huawei. A estratégia da empresa segue a linha de Network for AI and AI for Network (Rede para IA e IA para Rede), com o desenvolvimento de soluções que irão suportar o uso massivo da IA, seja por empresas ou consumidores. Essas soluções de rede, de acordo com Roseiro, têm que atender aos requisitos do uso da IA em qualquer lugar, com o mínimo de latência, e as redes fixas deverão ser arquitetadas de forma a conectar diferentes camadas de data centers, seja nas

Redes de Data Centers (DCN), na Interconexão dos Data Centers (DCI) ou nos Data Centers para Edge Computing (DCA).

A diversificação de serviços marcou os últimos anos da NEC, que registrou crescimento nos mercados de integração de redes corporativas. Segundo Leandro Galante, diretor de mobile na América Latina, a empresa aumentou o foco em redes, cidades inteligentes e biometria digital.

A rede 5G consolidou a oferta de smartphones com recursos de IA na Samsung. “Colocamos a tecnologia ao alcance de um número cada vez maior de brasileiros, com funcionalidades antes restritas a modelos premium, como conectividade ultrarrápida, atualizações, segurança e experiências intuitivas de uso”, diz Renato Citrini, gerente sênior de produto da Divisão de Mobile Experience: “Globalmente, a IA deve alcançar 400 milhões de dispositivos até o final deste ano”.

A universalização do acesso à Internet ganhou força com programas de inclusão digital promovidos pelo governo, que levam conectivi-



Citrini, da Samsung:

“Globalmente, a IA deve alcançar 400 milhões de dispositivos até o final deste ano”



Togo, da Deloitte:

“O Brasil se consolidou como o maior mercado de cidades inteligentes na América Latina, com a adoção de IoT com IA em políticas públicas e serviços urbanos”

dade gratuita a comunidades remotas e de baixa renda. A iniciativa, somada à expansão das redes móveis e fixas, tem transformado o perfil de consumo digital. O tráfego de dados via Wi-Fi representa mais da metade do consumo total e cresce a uma taxa anual de 24,1%, evidenciando a importância das redes públicas e domésticas como principal meio de acesso à Internet. “A penetração móvel também está em expansão, com projeções indicando um aumento de quase 17% até 2029; e esse avanço é reflexo direto da inclusão digital em áreas antes desassistidas, onde o acesso à Internet passou a ser viabilizado por iniciativas governamentais e investimentos em infraestrutura”, diz Queiroz, da PwC.

O conteúdo mais consumido pelos brasileiros é o vídeo on-line, que representa mais de 80% do tráfego de dados. Dentro desse segmento, o destaque vai para o consumo em plataformas de mídias sociais – como TikTok, Instagram Reels e YouTube Shorts – e para o AVOD (vídeo sob demanda financiado por

anúncios), que cresce rapidamente por oferecer acesso gratuito ao entretenimento. A demanda por conectividade está impulsionando o uso de aplicativos de comunicação, plataformas educacionais e serviços públicos digitais, ampliando a inclusão social e econômica. “Nesse contexto, o Brasil se posiciona como um dos mercados mais dinâmicos da América Latina em termos de expansão digital, com potencial para ampliar ainda mais o acesso à informação e reduzir desigualdades sociais por meio da tecnologia”, aponta Queiroz.

O programa Internet Brasil, do Ministério das Comunicações, distribuiu mais de 159 mil chips de dados móveis a estudantes da rede pública, com alto índice de aprovação e uso voltado principalmente à educação. Esses esforços ajudaram a elevar o acesso à Internet para 84% da população com 10 anos ou mais, segundo o IBGE. “No entanto, apenas 22% dos usuários têm conectividade de qualidade, segundo o NIC.br, o que evidencia novos desafios”, afirma Togo Ribeiro, diretor de consultoria e especialista em tecnologia, mídia e telecomunicações, da Deloitte.

O Brasil, segundo ele, se consolidou como o maior mercado de cidades inteligentes na América Latina, com a adoção de IoT com IA em políticas públicas e serviços urbanos”. De acordo com o balanço da Anatel, em 2024 foram cerca de 47,3 milhões de acessos IoT. “A infraestrutura limitada em regiões remotas, associada ao custo de investimento, impacta especialmente as cidades pequenas, mesmo com a expansão do 5G”, afirma Togo. Na segurança pública, sistemas de IoT integrados com IA estão se tornando padrão na gestão de emergências e análise de dados em tempo real, e, no agronegócio, apoiam o rastreamento de produtos. Segundo Togo, é um mercado com crescimento exponencial, que vai acelerar tecnologias para melhorar a qualidade dos dados coletados e programas de cibersegurança.

Critérios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de telecomunicações, no ano fiscal de 2024, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial.

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

O Anuário Telecom 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 2024, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 6,0964). 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 100 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 sobre as 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 aplicação desses indicadores é o fator de pontuação final para classificação das empresas fabricantes de equipamentos, com exceção

A escolha dos destaques de 2024

Os critérios para a escolha dos destaques (as empresas mais eficientes em cada segmento) se baseiam nos seguintes índices, e respectivos pesos:

	Peso
1. Crescimento da receita líquida, em %	10
2. Rentabilidade sobre vendas, em %	30
3. Rentabilidade sobre o patrimônio, em %	20
4. Liquidez Corrente	10
5. Endividamento sobre o ativo, em %	(10)

das empresas que terceirizam mais de 50% da produção.

Na classificação das empresas de desenvolvimento de software e de serviços, não é considerada a rentabilidade sobre o patrimônio, pois se entende que o patrimônio dessas empresas são os recursos humanos. Para essas empresas, a rentabilidade sobre o patrimônio foi substituída pela rentabilidade por funcionário. Neste caso, o item tem peso 20.

Esse conceito é utilizado para medir a rentabilidade de empresas de serviços. Como não possuem ativos imobilizados significativos, essas empresas dependem exclusivamente de seus funcionários. Portanto, a lucratividade por funcionário é um ótimo indicador de rentabilidade. Consideramos o lucro líquido em milhares de dólares.

A metodologia escolhida considera 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, obtenção de, no mínimo, 10% da receita no segmento e, em 2024, um faturamento líquido de pelo menos US\$ 1,5 milhão nos segmentos de produtos e serviços. Para as distribuidoras e revendedoras também foi considerado um faturamento líquido de US\$ 1,5 milhão.

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

No caso dos rankings das 10 empresas que mais cresceram e das 10 empresas mais rentáveis, foi considerado o desempenho apenas das empresas que tiveram mais de 50% do faturamento em telecomunicações, e que figuram no ranking das 100 maiores.

Índice das 100 maiores

() Classificação no ranking por receita líquida proporcional em Telecom

A

ABILITY (44)
ACCENTURE (14)
AeC CONTACT CENTER (16)
ALARES (42)
ALGAR TECH (81)
ALGAR TELECOM (26)
ALLIED TECNOLOGIA (11)
ALMAVIVA (21)
AMERICAN TOWER DO BRASIL (64)
AMERICAN TOWER
DO BRASIL INFRA (8)
APPLE (5)
ATENTO (18)
AUTOTRAC (67)
ADD VALUE HOLDING (76)

B

BEMOBI (22)
BRASIL TECPAR (36)
BRASILSAT HARALD (92)
BRISANET (25)
BRQ (78)
BTT TELECOMUNICAÇÕES (69)

C

CELLERE (96)
CIRION (28)
CISCO (7)
CLARO NXT (4)
CLARO TELECOM (2)
CLEMAR ENGENHARIA (73)
CPQD (83)
CTD (97)

D

DATAKOM (65)
DATAMOB SISTEMAS (89)
DEDALUS PRIME (61)
DESKTOP (35)
DPR TELECOMUNICAÇÕES (70)
DRAKA COMTEQ (46)

E

EQUATORIAL TELECOM (85)
EQUINIX (33)
ERICSSON (12)
E-SAFER (84)

G

GIGA + FIBRA (19)
GO2NEXT (93)
GRUPO DATORA (51)

H

HISPAMAR SATÉLITES (47)
HUAWEI DO BRASIL (15)

I

ICARO TECH (87)
INTEL (32)
INTELBRAS (39)
ISH TECNOLOGIA (52)
I-SYSTEMS (56)

J

JUNIPER (49)

L

LIGGA TELECOM (50)
LIGHTERA (30)
LOCAWEB (31)
LOGICALIS (29)

M

MLS WIRELESS (99)
MOTOROLA SOLUTIONS (54)

N

NEC (68)
NEOVIA SOLUTIONS (94)
NEXANS (82)
NICE (60)
NOKIA DO BRASIL (9)
NOKIA SOLUTIONS (23)

O

OAKMONT GROUP (79)
OCTEA (95)
OI (10)
OMNILINK (66)
OPEN LABS (88)

P

PADTEC (62)
POSITIVO TECNOLOGIA S.A. (43)
PROXIMA (71)
PRYSMIAN CABOS (58)

Q

QMC TELECOM (59)

R

RADIANTE (74)
RV TECNOLOGIA (57)

S

SCALA DATA CENTERS (45)
SERPRO (13)
SECCIONAL (100)
SKYONE (63)
STEFANINI (24)

T

TCR TELECOM (98)
TELEBRAS (55)
TELEFÔNICA CLOUD (34)
TELEFÔNICA IOT (77)
TELEPERFORMANCE (27)
TELESPAZIO BRASIL (80)
TELMEX DO BRASIL (37)
3CORP TECHNOLOGY (72)
TIM (3)
TIVIT (17)
TLD TELEDATA (91)
TRÓPICO (86)

U

UNIFIQUE
TELECOMUNICAÇÕES (41)

V

V.TAL (6)
VERO (20)
VIVO (1)
VMT TELECOMUNICAÇÕES (48)
VOGEL TELECOM (38)

W

WDC NETWORKS (53)
WECLIX TELECOM (75)
WECOM (90)

Z

ZENVIA (40)

A Vero conecta você ao seu mundo.

Somos **destaque do ano** em Serviços de Dados Corporativos e **estamos entre as 10 empresas que mais cresceram no setor**. Esse resultado vem da nossa dedicação em **oferecer a melhor experiência** — na sua casa e na sua empresa.

Com fibra, celular, conteúdos para toda a família e serviços que vão além da conexão, **seguiremos inovando e conectando você ao seu mundo.**



vero

Do tamanho do seu mundo

querovero.com.br

AS 100 MAIORES

Class	Class.	Empresa		Rec. Líquida	Receita	Receita	Cresc	Patrimônio	Ativo
Atual	Ant.		Principal segmento de negócios	Proporcional (R\$ mil)	Líquida (R\$ mil)	Líquida (US\$ mil)	Rec. Líq. R\$ (%)	Líquido (R\$ mil)	Permanente (R\$ mil)
1	1	VIVO ²	Serviços Convergentes ^(3,15)	53.731.794	53.731.794	8.813.692	3,13	69.729.582	95.970.269
2	2	CLARO TELECOM ²	Serviços de Telefonia ⁽¹⁶⁾	48.914.896	48.914.896	8.023.571	6,88	11.432.575	69.109.118
3	3	TIM ²	Serviços de Telefonia ⁽¹⁶⁾	25.447.930	25.447.930	4.174.255	6,73	26.404.636	39.038.574
4	4	CLARO NXT ²	Serviços Convergentes	17.637.320	17.637.320	2.893.071	3,54	13.513.777	14.507.092
5	6	APPLE ¹	Terminais ⁽¹⁹⁾	11.133.002	15.904.288	2.608.800	26,46	NI	NI
6	7	V.TAL ²	Serviços Convergentes	7.750.616	7.750.616	1.271.343	33,11	25.872.676	24.731.138
7	10	CISCO ³	Redes corporativas – Comunicação de voz e dados ⁽¹⁷⁾	4.579.006	4.579.006	751.100	17,78	NI	NI
8	9	AMERICAN TOWER DO BRASIL INFRA ²	Infraestrutura de suporte e comunicação	4.254.925	4.254.925	697.941	7,32	3.571.579	14.253.679
9	11	NOKIA DO BRASIL ¹	Serviços de Cloud Computing ⁽⁴⁷⁾	4.185.179	4.185.179	686.500	12,83	NI	NI
10	5	OI ²	Serviços de Telefonia	3.180.421	3.180.421	521.688	-67,27	(16.316.375)	6.497.272
11	8	ALLIED TECNOLOGIA ²	Outros produtos ⁽⁷⁾	3.156.207	4.213.894	691.210	-28,03	1.588.986	829.889
12	12	ERICSSON ²	Infraestrutura de suporte e comunicação ^(11,12,9)	2.914.474	2.914.474	478.065	-2,46	NI	NI
13	15	SERPRO	Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center ^(10,19)	2.905.026	3.925.711	643.939	22,11	2.727.899	896.868
14	16	ACCENTURE ¹	Consultoria e projeto ⁽¹¹⁾	2.390.400	6.640.000	1.089.167	1,22	NI	NI
15	18	HUAWEI DO BRASIL ¹	Redes corporativas – Comunicação de voz e dados ^(7,9)	2.350.000	2.350.000	385.473	22,29	NI	NI
16	19	AeC CONTACT CENTER ²	Serviços de Call Center	2.204.228	2.204.228	361.562	16,55	302.035	581.648
17	20	TIVIT ²	Serviços de Cloud Computing	1.968.941	1.968.941	322.968	12,12	1.127.794	2.302.767
18	21	ATENTO ²	Serviços de Call Center	1.722.106	2.460.151	403.542	-1,64	115.015	304.854
19	-	GIGA + FIBRA	Serviços Convergentes	1.683.211	1.683.211	276.099	0,00	1.424.510	3.420.533
20	36	VERO ²	Serviços de Telefonia ^(14,15)	1.660.862	1.660.862	272.433	81,10	3.044.385	5.805.500
21	23	ALMAVIVA EXPERIENCE ²	Serviços de Call Center	1.648.436	1.648.436	270.395	2,87	989.986	452.023
22	74	BEMOBI ²	Consultoria e projeto	1.498.065	1.498.065	245.729	-0,00	1.166.497	495.932
23	22	NOKIA SOLUTIONS ²	Serviços de Integração ^(4,5)	1.497.118	1.497.118	245.574	-6,99	1.079.968	5.460
24	17	STEFANINI	Consultoria e projeto ^(17,16,20,12,19,18)	1.431.106	7.155.531	1.173.731	23,01	1.925.291	1.660.905
25	29	BRISANET	Serviços Convergentes ^(16,13,23,17)	1.427.794	1.427.794	234.203	16,28	1.517.175	3.065.101
26	13	ALGAR TELECOM	Serviços de Dados Corporativos ^(14,13,23,22,16,18,19,17)	1.427.677	1.679.620	275.510	-38,85	1.159.636	4.355.347
27	56	TELEPERFORMANCE	Serviços de Call Center	1.413.256	1.413.256	231.818	7,14	190.335	339.317
28	24	CIRION	Serviços de Dados Corporativos ⁽¹⁸⁾	1.409.169	1.409.169	231.148	-8,35	1.226.068	1.466.012
29	-	LOGICALIS ²	Serviços de Integração	1.394.940	2.789.879	457.627	0,00	573.875	157.330
30	25	LIGHTERA	Componentes, Fios e Cabos	1.393.454	1.393.454	228.570	-0,30	547.264	300.090
31	27	LOCAWEB ¹	Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center ⁽¹⁴⁾	1.380.000	1.380.000	226.363	6,75	NI	NI
32	32	INTEL ¹	Componentes, Fios e Cabos	1.346.268	4.487.560	736.100	21,49	NI	NI
33	31	EQUINIX ¹	Serviços de Infraestrutura de Rede	1.277.500	1.277.500	209.550	6,80	NI	NI

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Fios e Cabos; 2) Equipamentos de Comunicação de Dados; 3) Equipamentos de Comunicação; 4) Infraestrutura de Suporte e Comunicação; 5) Softwares de Apoio à Operação da Rede; 6) Redes Corporativas – Comunicação de Voz e Dados; 7) Terminais Fixos e Móveis; 8) Outros Produtos.



Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. Patrim. (%)	Endiv. Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Ret. s/ Invest. (%)	Giros Ativos	Lucro / Funcionário (R\$ mil)
-----------------------	-----------------------------	-------------------------	----------------------	------------------	-------------------	--------------------	------------------	-----------------------------	---------------------	--------------	-------------------------------

23.969.761	6.673.347	5.547.948	7,96	10,33	0,91	76,98	16,52	(3,57)	4,50	0,44	41,61
20.424.741	(2.304.255)	(1.306.614)	(11,43)	(2,67)	0,63	729,24	10,07	(23,62)	(1,26)	0,47	-
13.554.815	3.622.463	3.153.881	11,94	12,39	0,99	113,32	5,39	(7,40)	5,60	0,45	330,73
6.191.636	(9.198)	207.840	1,54	1,18	2,20	116,53	-	(16,42)	0,71	0,60	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.257.764	1.306.783	864.359	3,34	11,15	1,07	36,45	16,28	(0,20)	2,45	0,22	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.501.468	617.550	578.233	16,19	13,59	0,75	361,07	3,89	(30,75)	3,51	0,26	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
(1.454.661)	10.224.014	9.610.110	(58,90)	302,16	1,00	(220,93)	60,49	382,98	48,63	0,16	-
612.970	101.029	145.532	9,16	3,45	1,80	116,99	14,67	(2,08)	4,22	1,22	131,58
NI	NI	NI	(64,00)	(6,00)	1,05	853,00	16,00	4,00	(7,00)	1,00	(75,00)
1.664.204	795.158	685.156	25,12	17,45	2,54	80,68	-	4,69	13,90	0,80	90,99
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
338.719	157.550	112.011	37,09	5,08	1,28	345,35	30,82	(1,00)	8,33	1,64	2,08
362.529	37.202	24.260	2,15	1,23	1,08	177,90	22,80	(5,08)	0,77	0,63	-
160.751	(21.493)	(19.464)	(16,92)	(0,79)	1,05	1.401,38	7,14	(4,51)	(1,13)	1,42	-
870.146	6.628	44.871	3,15	2,67	1,15	262,01	59,32	(19,32)	0,87	0,33	-
1.019.641	(50.836)	(23.287)	(0,76)	(1,40)	1,26	139,94	5,78	(24,37)	(0,32)	0,23	(3,57)
490.815	169.795	146.086	14,76	8,86	2,61	42,11	0,19	(1,37)	10,38	1,17	-
344.608	164.290	120.163	10,30	8,02	2,63	39,19	-	2,95	7,38	0,92	-
296.874	85.075	61.623	5,71	4,12	2,36	70,56	-	4,42	3,35	0,81	-
2.106.762	964.508	674.635	35,04	9,43	1,34	132,56	6,04	(0,97)	15,07	1,60	21,08
601.088	78.955	60.794	4,01	4,26	1,12	165,13	8,31	(7,98)	1,51	0,35	7,13
644.791	(345.145)	(331.150)	(28,56)	(19,72)	0,86	396,28	67,08	(18,81)	(5,75)	0,29	-
345.445	5.597	(17.112)	(8,99)	(1,21)	1,22	373,26	-	(3,68)	(1,90)	1,57	(0,62)
401.443	(11.406)	(7.183)	(0,59)	(0,51)	1,28	66,31	-	(8,67)	(0,35)	0,69	(6,18)
770.128	(27.953)	(23.319)	(4,06)	(0,84)	1,37	280,67	13,88	(6,76)	(1,07)	1,28	-
264.552	(196.928)	(203.645)	(37,21)	(14,61)	1,83	111,26	27,02	(8,44)	(17,61)	1,21	(137,69)
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-

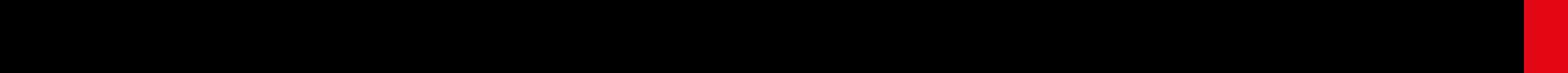
SERVIÇOS: 9) Consultoria e Projeto; 10) Desenvolvimento de Software; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia; 14) Serviços Convergentes; 15) Serviços de Dados Corporativos; 16) Serviços Digitais; 17) Serviços de Infraestrutura de Rede; 18) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e Aplicações ou Data Center; 19) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 20) Serviços de Call Center; 21) Soluções de IA (Inteligência Artificial); 22) Soluções de IoT (Internet das Coisas); 23) Outros Serviços.

AS 100 MAIORES

Class	Class.	Empresa		Rec. Líquida	Receita	Receita	Cresc	Patrimônio	Ativo
Atual	Ant.		Principal segmento de negócios	Proporcional (R\$ mil)	Líquida (R\$ mil)	Líquida (US\$ mil)	Rec. Líq. R\$ (%)	Líquido (R\$ mil)	Permanente (R\$ mil)
34	35	TELEFÔNICA CLOUD ²	Serviços de Cloud Computing	1.244.499	1.244.499	204.137	28,32	25.113	255.560
35	51	DESKTOP ²	Serviços Convergentes	1.128.842	1.128.842	185.165	14,44	1.348.244	2.694.591
36	40	BRASIL TECPAR ²	Serviços Convergentes	1.097.526	1.097.526	180.029	44,59	344.877	2.357.721
37	38	TELMEX DO BRASIL ²	Serviços Digitais	1.036.697	1.036.697	170.051	27,27	4.869.231	2.245.216
38	43	VOGEL TELECOM ²	Serviços de Dados Corporativos	1.027.557	1.027.557	168.551	49,23	2.222.397	2.270.665
39	37	INTELBRAS ²	Terminais ^(2,4,16,5)	995.246	4.462.988	732.069	17,69	2.941.909	1.526.542
40	50	ZENVIA	Software(9)	959.680	959.680	157.417	18,83	771.415	1.335.946
41	42	UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES	Serviços de Dados Corporativos ^(4,10,12,8)	821.636	1.025.379	168.194	16,10	1.197.858	1.555.485
42	-	ALARES ²	Serviços Convergentes	753.596	753.596	123.613	0,00	519.606	1.878.977
43	39	POSITIVO	Terminais	715.535	3.688.326	605.001	-6,07	1.635.829	733.438
44	45	ABILITY ²	Gerenciamento de Redes	678.276	678.276	111.258	13,07	30.860	108.839
45	49	SCALA DATA CENTERS	Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center	666.976	666.976	109.405	29,88	4.332.723	9.558.771
46	78	DRAKA COMTEQ ²	Componentes, Fios e Cabos	640.137	640.137	105.002	13,64	171.034	9.601
47	46	HISPAMAR SATÉLITES ²	Serviços Digitais ⁽⁹⁾	635.762	635.762	104.285	11,53	270.832	303.629
48	-	VMT TELECOMUNICAÇÕES ²	Terminais	635.582	635.582	104.255	0,00	(105.879)	141.900
49	48	JUNIPER ¹	Infraestrutura de suporte e comunicação ^(6,5)	621.223	621.223	101.900	14,02	NI	NI
50	-	LIGGA TELECOM ²	Serviços Convergentes	585.433	585.433	96.029	0,00	735.544	1.421.345
51	41	GRUPO DATORA	Serviços de Telefonia ^(22,17,16)	576.637	719.447	118.012	-0,11	236.936	16.104
52	53	ISH TECNOLOGIA	Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center	487.425	487.425	79.953	11,98	35.525	63.894
53	52	WDC NETWORKS	Equipamentos de comunicação de dados ^(3,14,11,6,8,9,12,15,17)	473.402	837.880	137.438	-4,06	NI	NI
54	62	MOTOROLA SOLUTIONS ²	Consultoria e projeto ^(5,6)	428.818	428.818	70.340	34,44	189.871	171.134
55	55	TELEBRAS ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	414.315	414.315	67.961	-0,61	1.482.012	2.009.235
56	59	I-SYSTEMS ²	Gerenciamento de Redes	410.588	410.588	67.349	12,22	1.379.031	1.731.475
57	64	RV TECNOLOGIA ²	Serviços Digitais	351.593	351.593	57.672	22,52	47.821	96.364
58	33	PRYSMIAN CABOS ²	Componentes, Fios e Cabos	350.688	3.896.533	639.153	19,05	1.527.731	689.242
59	65	QMC TELECOM ²	Gerenciamento de Redes	343.934	343.934	56.416	20,32	11.465	1.563.250
60	69	NICE ¹	Serviços de Cloud Computing	332.863	332.863	54.600	42,35	NI	NI
61	61	DEDALUS PRIME	Serviços de Integração	301.369	301.369	49.434	-6,59	NI	NI
62	57	PADTEC ²	Infraestrutura de suporte e comunicação	298.759	298.759	49.006	-18,97	133.522	103.126
63	73	SKYONE ²	Serviços de Cloud Computing	281.627	281.627	46.196	47,63	69.896	57.420
64	67	AMERICAN TOWER DO BRASIL ²	Infraestrutura de suporte e comunicação	275.568	275.568	45.202	7,22	1.130.389	1.089.158
65	66	DATACOM	Equipamentos de comunicação de dados ^(3,11,1)	259.961	259.961	42.642	-4,60	224.285	36.599
66	71	OMNILINK ²	Serviços Digitais	257.665	257.665	42.265	15,74	158.585	192.132

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Fios e Cabos; 2) Equipamentos de Comunicação de Dados; 3) Equipamentos de Comunicação; 4) Infraestrutura de Suporte e Comunicação; 5) Softwares de Apoio à Operação da Rede; 6) Redes Corporativas – Comunicação de Voz e Dados; 7) Terminais Fixos e Móveis; 8) Outros Produtos.



Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. Patrim. (%)	Endiv. Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Ret. s/ Invest. (%)	Giros Ativos	Lucro / Funcionário (R\$ mil)
68.271	21.894	7.812	31,11	0,63	1,07	3.648,76	29,71	0,08	0,83	1,32	-
701.980	160.809	100.074	7,42	8,87	1,53	158,86	38,38	(17,49)	2,85	0,32	22,24
717.267	(19.910)	(15.224)	(4,41)	(1,39)	0,78	736,97	40,45	(28,15)	(0,50)	0,36	-
48.145	298.590	232.503	4,77	22,43	1,81	6,49	-	13,62	4,48	0,20	-
262.403	NI	(173.081)	(7,79)	(16,84)	1,30	34,65	0,18	(5,75)	(5,78)	0,34	-
1.315.637	522.674	528.934	17,98	11,85	2,32	79,56	17,19	(0,39)	10,01	0,84	86,85
294.773	(128.034)	(154.658)	(20,05)	(16,12)	0,47	126,02	7,28	(13,68)	(8,87)	0,55	(161,78)
520.518	215.547	174.566	14,57	17,02	1,47	90,56	24,07	(4,32)	7,65	0,45	48,60
392.454	(115.084)	(100.516)	(19,34)	(13,34)	1,02	351,11	14,96	(27,81)	(4,29)	0,32	-
924.037	102.136	85.038	5,20	2,31	1,97	172,44	28,72	(5,62)	1,90	0,83	10,91
73.980	27.284	20.296	65,77	2,99	0,99	817,14	-	(3,33)	7,17	2,40	-
174.001	(35.148)	(71.158)	(1,64)	(10,67)	1,64	154,68	-	(3,98)	(0,64)	0,06	(63,42)
44.636	55.170	38.501	22,51	6,01	1,69	122,52	-	0,20	10,12	1,68	-
5.280	888	1.377	0,51	0,22	1,97	196,38	0,60	(1,69)	0,17	0,79	-
302.358	(13.527)	(15.576)	14,71	(2,45)	0,58	(523,98)	11,67	(6,93)	(3,47)	1,42	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
294.405	(2.480)	(15.776)	(2,14)	(2,69)	1,11	242,53	6,45	(30,08)	(0,63)	0,23	-
50.863	5.784	36.497	15,40	5,07	1,05	176,96	18,84	(1,18)	5,56	1,10	123,30
144.342	(12.425)	(16.056)	(45,20)	(3,29)	0,76	1.366,08	47,76	(8,81)	(3,08)	0,94	(19,51)
NI	NI	NI	5,50	4,30	1,76	118,60	39,90	15,60	2,50	0,58	0,06
88.620	(13.663)	(17.492)	(9,21)	(4,08)	2,42	231,57	-	(10,98)	(2,78)	0,68	-
(216.100)	(66.572)	(66.572)	(4,49)	(16,07)	5,65	175,98	1,13	(20,53)	(1,63)	0,10	-
(6.044)	(167.144)	(167.144)	(12,12)	(40,71)	1,56	52,29	25,10	(14,09)	(7,96)	0,20	-
187.277	10.310	(14.329)	(29,96)	(4,08)	0,98	1.483,10	17,20	(6,91)	(1,89)	0,46	-
853.799	317.647	210.492	13,78	5,40	1,56	105,45	-	3,37	6,53	1,21	103,03
180.056	(109.008)	(112.983)	(985,46)	(32,85)	2,00	15.847,71	-	(61,17)	(6,18)	0,19	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
95.045	(23.621)	(24.015)	(17,99)	(8,04)	2,26	441,71	46,99	(7,18)	(3,32)	0,41	-
173.812	13.095	13.164	18,83	4,67	1,42	204,66	30,33	(0,01)	6,23	1,33	-
63.060	(18.709)	58.825	5,20	21,35	2,92	16,84	-	(11,66)	4,45	0,21	-
114.520	25.618	24.456	10,90	9,41	4,22	40,26	7,63	1,85	7,77	0,83	54,71
127.863	40.061	22.902	14,44	8,89	1,73	135,92	35,41	(9,19)	6,12	0,69	-

SERVIÇOS: 9) Consultoria e Projeto; 10) Desenvolvimento de Software; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia; 14) Serviços Convergentes; 15) Serviços de Dados Corporativos; 16) Serviços Digitais; 17) Serviços de Infraestrutura de Rede; 18) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e Aplicações ou Data Center; 19) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 20) Serviços de Call Center; 21) Soluções de IA (Inteligência Artificial); 22) Soluções de IoT (Internet das Coisas); 23) Outros Serviços.

AS 100 MAIORES

Class	Class.	Empresa		Rec. Líquida	Receita	Receita	Cresc	Patrimônio	Ativo
Atual	Ant.		Principal segmento de negócios	Proporcional (R\$ mil)	Líquida (R\$ mil)	Líquida (US\$ mil)	Rec. Líq. R\$ (%)	Líquido (R\$ mil)	Permanente (R\$ mil)
67	68	AUTOTRAC ²	Serviços Digitais ⁽²⁾	253.288	316.610	51.934	6,10	178.734	79.396
68	60	NEC ²	Equipamentos de comunicação de dados ^(12,17,3,4)	210.993	239.765	39.329	-39,49	23.030	9.467
69	-	BTT TELECOMUNICAÇÕES ³	Serviços de Telefonia	187.898	187.898	30.821	0,00	75.475	106.548
70	70	DPR TELECOMUNICAÇÕES ³	Serviços de Integração	177.836	177.836	29.171	-22,34	(1.033)	16.531
71	80	PROXIMA	Serviços Convergentes ^(6,15)	171.773	171.773	28.176	43,95	89.030	263.979
72	76	3CORP TECHNOLOGY ²	Serviços de Dados Corporativos ^(6,7,5)	168.187	168.187	27.588	13,63	19.962	7.283
73	72	CLEMAR ENGENHARIA	Gerenciamento de Redes ^(4,9,17)	151.910	253.183	41.530	-0,95	NI	NI
74	75	RADIANTE ENG. DE TELECOMUNICAÇÕES	Gerenciamento de Redes ^(7,7,9)	137.441	137.441	22.545	-10,88	16.546	17.464
75	77	WECLIX TELECOM ²	Serviços Convergentes	135.360	135.360	22.203	-7,18	(76.383)	341.239
76	84	ADD VALUE HOLDING	Software ^(9,8)	125.472	125.472	20.581	89,50	48.375	25.903
77	82	TELEFÔNICA IOT ²	Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center	124.498	124.498	20.422	27,72	109.236	28.502
78	44	BRQ ²	Desenvolvimento de software	116.373	581.866	95.444	-11,62	228.332	92.909
79	81	OAKMONT GROUP	Serviços de Integração ^(6,8,3,2,5)	115.478	115.478	18.942	4,94	20.752	1.927
80	98	TELESPAZIO BRASIL	Serviços de Dados Corporativos ^(2,3,4,7,11,12,13,17,8,22)	113.422	126.024	20.672	14,66	47.615	38.907
81	54	ALGAR TECH ²	Serviços de Integração ⁽⁹⁾	110.660	368.865	60.505	-12,69	137.303	69.136
82	83	NEXANS ¹	Componentes, Fios e Cabos	99.800	998.000	163.703	5,27	NI	NI
83	85	CPQD ³	Software ⁽¹⁰⁾	83.655	334.618	54.888	36,34	270.216	343.298
84	100	E-SAFER ²	Serviços de Cloud Computing ^(3,16,11)	69.092	69.092	11.333	253,72	5.292	5.905
85	86	EQUATORIAL TELECOM ²	Serviços Convergentes	61.810	61.810	10.139	1,23	67.648	80.279
86	91	TRÓPICO	Serviços de Integração ^(5,21,4)	55.666	71.366	11.706	8,63	NI	NI
87	89	ICARO TECH	Serviços de Integração ^(10,9)	54.331	67.075	11.002	0,66	23.715	3.510
88	87	OPEN LABS ²	Desenvolvimento de software	51.490	51.490	8.446	-12,90	81.757	12.821
89	92	DATAMOB SISTEMAS ²	Serviços Convergentes	42.895	42.895	7.036	35,70	7.296	9.854
90	95	WECOM ²	Serviços de Integração	35.728	35.728	5.861	38,70	7.719	2.563
91	-	TLD TELEDATA	Serviços de Integração ^(17,9,12,16,19,21)	33.967	33.967	5.572	0,00	9.367	17
92	90	BRASILSAT HARALD	Infraestrutura de suporte e comunicação ⁽¹⁾	31.869	31.869	5.228	-33,65	145.548	19.144
93	93	GO2NEXT	Serviços de Integração	27.002	27.002	4.429	-3,04	6.667	118
94	96	NEOVIA SOLUTIONS	Serviços de Dados Corporativos ⁽¹⁴⁾	21.219	21.219	3.481	-7,24	NI	NI
95	97	OCTEA	Consultoria e projeto	20.545	20.545	3.370	-9,15	9.288	8.405
96	102	CELLERE ²	Software ⁽⁹⁾	19.834	19.834	3.253	18,31	8.123	7
97	106	CTD ²	Serviços de Call Center	15.261	15.261	2.503	75,07	2.712	17.482
98	105	TCR TELECOM ²	Serviços de Infraestrutura de Rede ⁽¹⁵⁾	13.095	13.095	2.148	3,94	25.122	5.667
99	108	MLS WIRELESS ²	Serviços Convergentes ⁽¹⁰⁾	12.674	12.674	2.079	62,90	(1.198)	3.682
100	94	SECCIONAL	Infraestrutura de suporte e comunicação	12.650	36.142	5.928	-45,64	40.405	30.600

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Fios e Cabos; 2) Equipamentos de Comunicação de Dados; 3) Equipamentos de Comunicação; 4) Infraestrutura de Suporte e Comunicação; 5) Softwares de Apoio à Operação da Rede; 6) Redes Corporativas – Comunicação de Voz e Dados; 7) Terminais Fixos e Móveis; 8) Outros Produtos.



Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. Patrim. (%)	Endiv. Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Ret. s/ Invest. (%)	Giros Ativos	Lucro / Funcionário (R\$ mil)
-----------------------	-----------------------------	-------------------------	----------------------	------------------	-------------------	--------------------	------------------	-----------------------------	---------------------	--------------	-------------------------------

173.277	104.273	75.263	42,11	23,77	1,95	46,94	8,04	(0,58)	28,64	1,20	-
49.294	(41.729)	(41.729)	(181,19)	(17,40)	1,22	748,55	35,72	(4,23)	(21,35)	1,23	-
109.039	68.248	45.269	59,98	24,09	0,80	148,68	12,90	(5,76)	24,12	1,00	-
34.173	(71.222)	(47.575)	4.605,52	(26,75)	0,88	(26.243,27)	79,79	(20,86)	(17,62)	0,66	(135,93)
92.039	15.854	11.995	13,47	6,98	0,63	273,63	23,99	(13,21)	3,61	0,52	9,83
61.595	8.217	3.363	16,85	2,00	1,62	272,04	18,99	(0,19)	4,53	2,26	-
NI	NI	NI	8,51	2,47	1,60	167,59	34,58	4,06	3,18	1,29	6,00
83.480	(1.666)	730	4,41	0,53	1,46	271,33	48,20	(4,12)	1,19	2,24	0,81
69.144	(19.907)	(35.980)	47,10	(26,58)	0,10	(594,83)	17,63	(24,30)	(9,52)	0,36	-
48.073	27.200	22.869	47,27	18,23	2,18	39,03	-	3,81	34,00	1,87	174,57
53.275	24.442	16.631	15,22	13,36	2,36	51,27	-	5,50	10,06	0,75	-
210.942	89.620	62.996	27,59	10,83	2,19	70,43	0,06	0,04	16,07	1,48	-
30.309	17.291	10.644	51,29	9,22	1,29	373,91	7,78	(0,97)	10,82	1,17	95,89
18.889	5.771	4.447	9,34	3,53	2,01	223,82	-	0,21	2,88	0,82	98,82
25.966	(21.839)	(22.077)	(16,08)	(5,99)	1,72	71,77	-	(0,77)	(9,36)	1,56	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
89.660	4.950	1.231	0,46	0,37	1,35	105,74	13,42	0,35	0,22	0,60	-
26.851	7.084	4.739	89,55	6,86	2,47	1.040,38	17,99	(3,90)	7,85	1,14	71,80
26.563	(11.163)	(11.163)	(16,50)	(18,06)	1,44	56,23	20,46	(11,90)	(10,56)	0,58	-
NI	NI	NI	15,15	9,30	3,12	129,67	25,68	4,57	6,60	0,71	9,66
22.145	4.118	3.823	16,12	5,70	2,44	70,69	5,83	0,74	9,44	1,66	11,41
19.184	9.534	7.248	8,87	14,08	7,16	12,62	-	(0,47)	7,87	0,56	-
38.831	29.959	25.048	343,31	58,39	3,34	120,07	0,55	(0,56)	156,00	2,67	-
21.215	8.428	6.000	77,73	16,79	1,21	315,20	39,20	(2,53)	18,72	1,11	-
12.652	7.297	7.297	77,90	21,48	1,56	215,74	10,49	(0,82)	24,67	1,15	32,43
6.762	(18.425)	(18.425)	(12,66)	(57,81)	29,41	14,28	0,01	13,88	(11,08)	0,19	(84,13)
6.842	1.269	1.085	16,27	4,02	1,01	189,70	17,42	0,99	5,62	1,40	12,76
NI	NI	NI	-	-	35,00	-	6,43	19,60	-	1,08	-
15.507	8.972	6.649	71,59	32,36	1,22	43,97	-	(9,04)	49,72	1,54	41,56
11.378	2.296	2.379	29,29	11,99	3,11	46,35	-	1,87	20,01	1,67	-
3.079	(722)	(722)	(26,62)	(4,73)	0,69	647,16	-	(2,27)	(3,56)	0,75	-
5.922	1.150	782	3,11	5,97	13,88	6,01	-	12,87	2,94	0,49	-
9.338	1.115	753	(62,85)	5,94	0,54	(866,69)	19,00	(10,14)	8,20	1,38	-
17.219	12.226	10.419	25,79	28,83	1,40	73,89	-	1,51	14,83	0,51	168,05

SERVIÇOS: 9) Consultoria e Projeto; 10) Desenvolvimento de Software; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia; 14) Serviços Convergentes; 15) Serviços de Dados Corporativos; 16) Serviços Digitais; 17) Serviços de Infraestrutura de Rede; 18) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e Aplicações ou Data Center; 19) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 20) Serviços de Call Center; 21) Soluções de IA (Inteligência Artificial); 22) Soluções de IoT (Internet das Coisas); 23) Outros Serviços.



A TIM Brasil é a empresa do ano

A ampliação das receitas com serviços móveis e os avanços nas frentes financeiras e operacionais foram os motores do crescimento de 6,7% na receita líquida da TIM Brasil em 2024. A empresa obteve 12,3% de rentabilidade sobre as vendas, o que lhe garantiu figurar entre as 10 mais rentáveis do Anuário Telecom.

O CEO Alberto Griselli destaca os avanços nos serviços B2B, posicionando a TIM como habilitadora da transformação digital dos clientes: “O lançamento da TIM IoT Solutions ampliou nossa presença em mercados como agronegócio, utilities, indústria 4.0 e logística”.

O pano de fundo dessa evolução, segundo Griselli, foi a ampliação da rede 5G, em abrangência e serviços. A TIM alcançou 100% dos bairros das 27 capitais do Brasil e outras 13 cidades com mais de 500 mil habitantes. No total, são 735 cidades do país com a rede móvel de 5ª geração, o que representa 70% da população urbana brasileira, ou 120 milhões de pessoas. Hoje, mais de 30% do tráfego de dados móveis nas capitais já ocorre por meio do 5G na rede da TIM. São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba, Brasília e Belo Horizonte são as cidades com maior consumo de dados.

A receita líquida de serviços cresceu 5,1% na comparação anual, alcançando R\$ 6,4 bilhões. No segmento móvel, a alta foi de 5,6%, com destaque para o pós-pago, que apresentou incremento de 10,7% na receita e 8,8% na base de clientes. O ARPU (receita média por usuário) móvel total atingiu R\$ 32,70, um crescimento de 4,8% na comparação com o segundo trimes-

tre de 2024. No segmento pós-pago (sem M2M), o ARPU foi de R\$ 54,80.

Outro projeto importante para a operadora é a modernização de infraestrutura em São Paulo, que prevê a atualização de 3 mil sites e aumento de 40% na capacidade da rede. Mais de 700 novos sites foram instalados em 160 cidades paulistas. Em Minas Gerais, a meta é mais que dobrar a cobertura 5G até o fim do ano, atingindo 131 municípios.

Desde o primeiro trimestre de 2024, a TIM fechou R\$ 406 milhões em contratos no segmento TIM IoT Solutions, com 109 empresas atendidas. E soma mais de 7 mil quilômetros de rodovias conectadas com LTE 4G, alcançando 23 milhões de hectares com cobertura 4G no agronegócio, com a meta de chegar a 26 milhões até dezembro.

A operadora também avançou em Indústria 4.0 e utilities, com projetos como a modernização da iluminação pública de Canoas (RS), um dos municípios afetados pelas enchentes de 2024.

Ainda no segundo semestre de 2025, a TIM iniciou a ativação do sinal de telefonia 5G em estações do Metrô de São Paulo, em um contrato de concessão com a empresa controlada pela Winity, responsável pela infraestrutura de telecomunicações no sistema metroviário. Em agosto, entraram em operação oito estações com cobertura 5G. Até outubro, o total chegará a 13 estações. O contrato de concessão da Winity, com o uso da infraestrutura pela TIM, prevê a implantação em mais 21 estações até o fim de 2026.

A previsão é atender tanto usuários de 4G quanto de 5G, beneficiando parte dos cerca de 2,7 milhões de passageiros que circulam diariamente pelas linhas 1-Azul, 2-Verde e 3-Vermelha.

A concessão inclui a instalação, operação e manutenção da rede de telecomunicações em áreas subterrâneas, onde a cobertura das antenas externas é limitada. Além da cobertura de telefonia móvel, o contrato prevê ainda a oferta de Wi-Fi gratuito aos passageiros e a exploração da Infovia-Metronet, rede de fibra óptica de alta capacidade, que percorre os túneis do Metrô.

Para popularizar o uso do celular compatível com a rede 5G, a TIM fez uma parceria com a KSK Consórcio, para oferecer um modelo de compra planejada de smartphones por meio de consórcio. A base de assinantes da TIM com aparelhos compatíveis com o 5G representa 28% do total, percentual cinco vezes maior que o registrado em 2022, quando a tecnologia foi lançada no Brasil. O consórcio permitirá cartas de crédito entre R\$ 2 mil e R\$ 10 mil, com parcelamento em 24 ou 36 meses, sem juros. O processo de adesão será digital, por meio das plataformas da KSK. No modelo de consórcio, cada participante contribui mensalmente para um fundo comum, usado para a compra dos aparelhos e por sorteio ou lance, o cliente recebe uma carta de crédito para aquisição do dispositivo.

A adoção da Inteligência Artificial em todos os negócios é outra estratégia de destaque no período. “Aqui na TIM, temos uma premissa muito clara: a IA multiplica, não substitui, e por isso temos usado a tecnologia como um copiloto para acelerar processos e potencializar as pessoas”, destaca Griselli.



Alberto Griselli,

CEO

“A IA multiplica, não substitui, e por isso temos usado a tecnologia como um copiloto para acelerar processos e potencializar as pessoas”.

A TIM tem 100 possíveis casos de uso mapeados, dezenas de pilotos em andamento e projetos já em operação, com destaque para IA na análise preditiva de rede, e para a Tais, a assistente virtual que auxilia os atendimentos do call center. “Para maximizar esse potencial, educação é o elemento chave, por isso lançamos a AI Academy com o objetivo de treinar todos os 10 mil colaboradores no novo ambiente de trabalho, com foco em oportunidades e princípios éticos e de responsabilidade que a AI requer”, afirma Griselli.

400 startups conectadas

O território de inovação de uma grande operadora vai além da comunicação. O potencial dos negócios digitais evoluiu da conexão à solução, impulsionando criatividade e empenho.



dedorismo que alimentam as redes. Para participar desse ecossistema, Griselli lembra que a TIM tem uma parceria com o Cubo Itaú: “Em quase dez anos, a TIM se conectou com mais de 400 startups e fechou 50 contratos”. Desde 2022, a operadora mantém o Espaço 5G no Cubo Itaú, para estimular o desenvolvimento de projetos que exploram as possibilidades da rede de 5ª geração, além de apostar em hackathons para estimular ideias criativas e encontrar novos parceiros. A iniciativa mais recente foi o Hackathon Open Gateway TIM, em que desafiou startups do Cubo a desenvolverem casos de uso com foco em segurança digital, validação de identidade, geolocalização e prevenção a fraudes, utilizando de uma a quatro APIs (interfaces de programa-

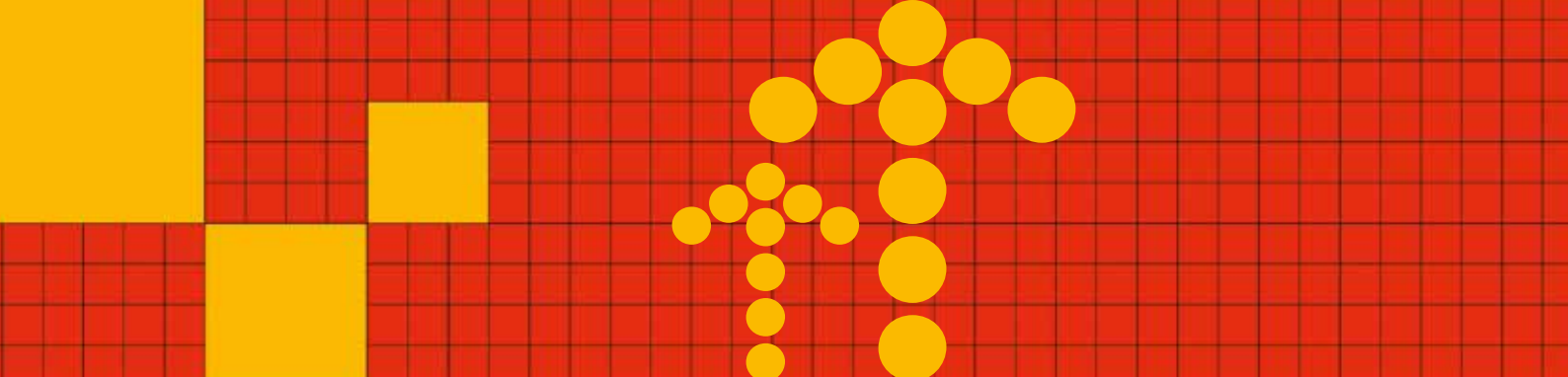
ção) disponíveis no mercado brasileiro. A vencedora foi a Carteiro Amigo, logtech especializada em entregas em regiões sem CEP definido.

Em 2023, a TIM lançou o Fundo 5G, voltado ao fomento de negócios em setores estratégicos e os aportes já impulsionam empresas com novos modelos de negócio, alavancando os ativos industriais e tecnológicos da TIM. A operadora é a principal investidora de um fundo voltado a negócios em tecnologia e conectividade, com três startups já apoiadas e retorno de R\$ 73 milhões: Topsort, Simetrik e Tractian. E a próxima a receber aporte será a Quatá Investimentos, especializada em análise de crédito.

Facilitar a recarga e a forma de pagamento dos assinantes impulsionou a iniciativa, que

Os números vencedores de 2024

Receita Líquida (R\$ mil)	25.447.930
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	26.404.636
Ativo Permanente (R\$ mil)	39.038.574
Lucro Bruto (R\$ mil)	13.554.815
Lucro Operacional (R\$ mil)	3.622.463
Lucro Líquido (R\$ mil)	3.153.881
Crescimento Receita Líquida (%)	6,73
Rentabilidade sobre patrimônio (%)	11,94
Rentabilidade sobre vendas (%)	12,39
Liquidez Corrente	0,99
Endividamento s/ Patrimônio (%)	113,32
Endividamento s/ Ativo (%)	5,39
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	-7,40
Retorno sobre investimentos (%)	5,60
Giro dos Ativos	0,45
Lucro Líquido por Funcionário (R\$ mil)	330,73



começou em agosto de 2025, para os usuários dos serviços pré-pagos. Os clientes podem fazer a recarga utilizando as carteiras digitais da Apple e do Google por meio da integração do aplicativo Meu TIM com as plataformas de pagamentos digitais, em parceria com a Bemobi, eliminando a necessidade de inserção manual de dados. Nas recargas via Pix, clientes com aparelhos Android podem concluir as recargas diretamente no Meu TIM, sem a necessidade de alternar entre diferentes apps, utilizando o recém-lançado Google Pay com Pix. A funcionalidade reforça o aplicativo como o principal canal da operadora para esse tipo de transação.

Favela 5G

Griselli faz questão de destacar as políticas ambientais, sociais e de governança. “Na dimensão ambiental e climática, a TIM continua sua transição energética, com mais de 65% da energia elétrica consumida proveniente de geração distribuída a partir de fontes renováveis. A operadora mantém 134 usinas de geração distribuída – solares, hídricas e de biogás – operadas por parceiros, que respondem por 65% do consumo. Também mantém operação 100% com energia renovável desde 2021: só em 2024, a economia estimada com o modelo foi de R\$ 40 milhões.

Na dimensão social a TIM investe em políticas de diversidade e inclusão, por meio de iniciativas de promoção da equidade de gênero e raça, com atenção especial às posições de liderança. Segundo Griselli, 37% são compostas por mulheres: “Fomentamos projetos sociais por meio do Instituto TIM, mantemos uma parceria com a Gerando Falcões, temos o TIM Black como produto

social e lançamos a primeira Favela 5G do Brasil”. A iniciativa Favela 5G, uma parceria da TIM com a IHS, tem a meta de estender a cobertura da Internet móvel 5G para comunidades de baixa renda, como as favelas do Rio de Janeiro. O projeto utiliza infraestruturas compactas, instaladas em imóveis residenciais, para criar uma rede com menor impacto visual, levando tecnologia e conectividade a áreas com pouca infraestrutura. A agenda ESG da TIM, segundo Griselli, é permanente: “A TIM figura há 17 anos no Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3 – ranking que lideramos este ano como a empresa mais sustentável do Brasil”. Internacionalmente, a operadora integra a A List do CDP (Carbon Disclosure Project) pelo segundo ano consecutivo, destacando-se entre mais de 20 mil empresas avaliadas globalmente por sua gestão das mudanças climáticas.

A TIM foi a operadora com melhor resultado na 8ª edição da pesquisa Quem Defende seu Dado, conduzida pelo InternetLab. A empresa apresentou progresso em comparação à edição anterior e se tornou a primeira empresa a cumprir o requisito de notificação aos usuários. As operadoras brasileiras foram avaliadas a partir de 42 parâmetros que levaram em consideração as exigências da legislação vigente (especialmente da Lei Geral de Proteção de Dados e do Marco Civil da Internet) e boas práticas internacionais em matéria de proteção à privacidade. Sobre o parâmetro de avaliação das notificações, o estudo analisou se as empresas prometem comunicar aos usuários sobre a entrega de dados cadastrais e dos registros de conexão, exceto se o sigilo da entrega for imposto por lei ou determinado em decisão judicial.



A Prysmian inova, para enfrentar a concorrência externa.

A indústria local de fibras e cabos ópticos para telecomunicações opera em um cenário desafiador. Na opinião de Sidney Marques, diretor de negócios de telecomunicações da América Latina da Prysmian, o mercado nacional tem sido fortemente impactado pelo aumento das importações asiáticas, ocorrendo em volumes recordes e com práticas de preços desleais como o dumping: “Esse cenário tem pressionado a competitividade da indústria local”.

Destaque pelo sétimo ano consecutivo, a Prysmian obteve um crescimento de 19% na receita líquida e registrou 5,4% de rentabilidade sobre as vendas.

O setor espera uma possível recuperação em 2026, com a expectativa de medidas antidumping que devem contribuir para a normalização dos preços. “Além disso, o avanço da implantação do 5G SA (*stand alone*) e a expansão de data centers devem impulsionar a demanda por redes ópticas, assim como os investimentos finais em infraestrutura FTTx,

para ampliar a cobertura nacional de banda larga”, afirma Sidney.

O desempenho do segmento de fibras e cabos ópticos foi marcado por grandes desafios, com impactos negativos em volumes e margens. Para enfrentar esse cenário, Sidney conta que a Prysmian fortaleceu o relacionamento com os clientes, investindo em melhorias nos serviços, como redução de prazos de entrega e atendimento personalizado para demandas específicas e urgentes: “Reforçamos nosso compromisso com a sustentabilidade, sendo pioneiros no desenvolvimento de cabos ópticos com composição sustentável – a linha Green, que utiliza biopolietileno de origem vegetal, em substituição ao polietileno fóssil –, inovação que contribui diretamente para a redução das emissões de CO₂ e para a descarbonização das redes de telecomunicações”.

A Prysmian investe em iniciativas voltadas à inovação, com a ampliação do portfólio Green, tendo como objetivo estender essa tecnologia sustentável para 100% das famílias de

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	PRYSMIAN CABOS	896.533	80.688	19,05	-3,97	5,40





Sidney Marques,
diretor de negócios de telecomunicações da América Latina
Pioneirismo no desenvolvimento de cabos ópticos com composição sustentável

cabos ópticos. Outra estratégia é a expansão do portfólio de soluções de conectividade, com destaque para o UC Connect – uma linha de cabeamento estruturado em cobre, desenvolvida para atender a demanda por redes escaláveis.

Os planos de expansão da produção de fibras e cabos ópticos, segundo Sidney, foram temporariamente suspensos em 2025, diante das condições adversas de mercado: “A imprevisibilidade econômica e as tarifas impostas nas exportações para os EUA afetaram diretamente os planos de internacionalização do segmento de fibras e cabos ópticos, tornando inviável a competitividade nesse mercado”.

Como alternativa, a empresa está avaliando novos destinos para exportação e buscando mercados com condições mais favoráveis para o produto nacional.

“O principal desafio do segmento de fibras e cabos ópticos, será manter a produção nas unidades nacionais em níveis economicamente sustentáveis, evitando a redução da capacidade instalada”, avalia. Sidney afirma que

a empresa está comprometida em preservar sua estrutura produtiva.

A Inteligência Artificial (IA) tem sido incorporada de forma crescente nos processos internos, contribuindo para eficiência e a agilidade em diversas atividades da indústria. “Nesse contexto, a Prysmian está preparada para atender às necessidades do mercado, seja com cabos de energia, seja com um portfólio completo de cabos ópticos e soluções de conectividade”, afirma.

A Prysmian adotou uma estratégia ESG pautada pela inovação sustentável, a exemplo do desenvolvimento dos cabos ópticos Green, e os esforços para ampliar o conceito para toda a linha de produtos. “Um exemplo dessa ampliação é o mais recente lançamento de Cabos HD Green, nossa linha de cabos LAN CAT6, que passa a incorporar inovações técnicas e sustentáveis”, diz Sidney. A energia utilizada no processo produtivo é proveniente de fontes renováveis, reforçando o compromisso da empresa com a redução da pegada de carbono e a sustentabilidade operacional.

	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
	13,78	1,56	0,00	210.492	16,90	1,21

Nuvem e streaming dão boas perspectivas à Datacom

Empresa nacional especializada em equipamentos de redes, a Datacom desenvolve produtos com tecnologia própria, incluindo switches, roteadores, sistemas DWDM, GPON e servidores, e é destaque pelo segundo ano consecutivo. Os negócios que obtiveram melhor desempenho foram os voltados para o mercado redes de provedores de serviços de telecomunicações, principalmente para as grandes operadoras e os provedores de acesso à Internet, garantindo à empresa 9,1% de rentabilidade sobre as vendas.

O presidente da Datacom, Antônio Carlos Porto, aposta em bons índices de crescimento das vendas em 2026, graças principalmente ao aumento na capilaridade das redes e na velocidade da banda larga, que demanda equipamentos mais complexos: “Os serviços em nuvem e os de streaming têm sido os grandes responsáveis pela demanda por equipamentos que suportam o aumento da capacidade de banda nas redes de comunicações”.

O lançamento de novos produtos, tanto na linha de switches como na de servidores, foi de-

terminante para superar as dificuldades de caixa. Sem planos de fusões ou aquisições, a estratégia, segundo Porto, é de crescimento orgânico.

Em setembro de 2024, o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) aprovou um financiamento no valor de R\$ 30 milhões para o plano de inovação 2024-2025 da Datacom, que destinou o montante ao desenvolvimento de novos produtos. Os recursos são provenientes do Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações (Funttel) e representam cerca de 89% do projeto da Datacom, cujo valor total é de R\$ 33,7 milhões. A empresa investiu na contratação de quadros qualificados para pesquisa e desenvolvimento (P&D), com a criação de novos postos de trabalho que formaram um quadro de 450 empregados, 103 dos quais dedicados à pesquisa.

Os recursos foram destinados ao desenvolvimento de novos produtos de redes, principalmente uma nova linha de switches voltados para as redes 5G, roteadores e evoluções no sistema operacional de rede, ampliando a participação da

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	DATAKOM	259.961	259.961	-4,60	-23,05	9,41



divulgação

Antônio Carlos Porto,

presidente

“Nossa estratégia de exportação é buscar novos mercados principalmente na América Latina e na Europa”

Datacom nos mercados de ISPs (provedores de acesso à Internet) e das operadoras.

Porto diz que a empresa sofre o reflexo indireto do tarifaço dos EUA, em virtude de certa deterioração no ambiente de negócios e da apreensão de alguns clientes com o cenário futuro: “Nossa estratégia de exportação é buscar novos mercados principalmente na América Latina e na Europa”.

Além da necessidade de se adequar à reforma tributária e à possível escalada das tensões com os EUA, Porto aponta outros desafios como o ingresso em novos mercados, a necessidade do desenvolvimento de novos produtos e a alta taxa de juros, que dificulta o crédito aos clientes.

“A IA tem um papel central na nossa estratégia de inovação, tanto em relação à otimização de processos quanto à aceleração do desenvolvimento de novos produtos, além de criar um ambiente de negócios mais favorável, devido ao aumento da demanda por largura de banda nas comunicações e à demanda por servidores de alta capacidade”, diz.

A Datacom está comprometida com os princípios ESG, com políticas de compliance, meio ambiente, saúde, segurança do trabalho, códigos de conduta e ética. “Buscamos realizar os seus negócios com atenção à sustentabilidade ambiental e empresarial, criando um ambiente de trabalho justo e igualitário atendendo às melhores práticas de governança e responsabilidade social”.

Fundada em 1998 em Eldorado do Sul, na região metropolitana de Porto Alegre (RS), a Datacom tem uma fábrica com 3 mil metros quadrados e capacidade de produção de mais de 30 mil equipamentos por mês. A empresa possui quatro softwares registrados no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual (INPI) e mantém parceria com instituições de todo o país, como a PUC-RS; o Instituto Nacional de Telecomunicações (Inatel), de Minas Gerais; o Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia do Ceará (IFCE) e o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações (CPqD).



Rent. s/
patrimônio (%)

Liquidez
corrente

Endiv. sobre
ativo (%)

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

Lucro Liq p/
Func (US\$ mil)

Giro dos Ativos

10,90

4,22

7,63

24.456

8,97

0,83



A Seccional investe em P&D para manter o desempenho

Destaque do Anuário Telecom nos últimos 19 anos, a Seccional – fabricante de torres e postes – encerrou 2024 e iniciou 2025 mantendo como prioridade investimentos em pesquisa e desenvolvimento. “Para 2026, acreditamos em um cenário de maior estabilidade e de retomada gradativa dos investimentos em infraestrutura, sobretudo nos setores de energia renovável e telecomunicações”, afirma o diretor superintendente Paulo Abreu. A meta é consolidar os projetos em andamento e ampliar a participação da Seccional em soluções sustentáveis, alinhadas aos objetivos globais de descarbonização.

“O bom desempenho obtido em 2024 foi resultado do nosso DNA inovador, do investimento contínuo em pesquisa e desenvolvimento e da diversificação de mercados”, diz ele. A estratégia da empresa, que obteve 28,8% de rentabilidade sobre as vendas, se pautou pela inovação, pela criação de soluções híbridas para energia renovável e pelo fortalecimento de parcerias com ecossistemas de inovação locais, como

o Vale do Pinhão – programa de desenvolvimento econômico e sustentável criado pela prefeitura de Curitiba (PR). “Mesmo diante das dificuldades econômicas, mantivemos a disciplina operacional e a proximidade com clientes estratégicos”, afirma Paulo.

Sem planos de fusões ou aquisições, a estratégia de expansão é centrada no crescimento orgânico e na consolidação de novas soluções em energia renovável. Paulo explica que em 2025 projeta um crescimento moderado, fruto das incertezas econômicas: “Em 2026, a expectativa é de retomada mais acelerada, acompanhando a melhora no ambiente de investimentos”.

A instabilidade fiscal e o cenário internacional, incluindo questões como o tarifação do governo Trump, influenciam diretamente os custos de produção, por isso a direção da empresa está ajustando estratégias para manter a competitividade.

“Buscamos aumentar a eficiência operacional, fortalecer nossa cadeia de suprimentos

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	SECCIONAL	36.142	12.650	-45,64	-56,15	28,83





divulgação

Paulo Abreu,
diretor superintendente
“Mantivemos a disciplina operacional e a proximidade com clientes estratégicos”

e ampliar a presença em mercados externos para reduzir a dependência de um único cenário econômico”, diz Paulo.

Segundo ele, a estratégia é apostar em inovação como vetor de competitividade, lançando soluções mais eficientes e sustentáveis para atender os clientes, além de estudar a abertura de uma unidade produtiva nos Estados Unidos.

A superação das barreiras macroeconômicas, o avanço em mercados retraídos e a manutenção de investimentos em inovação mesmo em períodos de instabilidade são, na opinião dele, alguns dos maiores desafios: “Outro ponto crítico será garantir mão de obra qualificada para sustentar a expansão em setores de tecnologia e energia renovável”.

A Inteligência Artificial é parte da estratégia de inovação da Seccional, especialmente na análise de dados, otimização de processos e no desenvolvimento de soluções de infraestrutura mais adequadas a cada mercado. A IA entrou no radar para acelerar a automação, re-

duzir custos operacionais e identificar novas oportunidades de negócio. “Nossa visão é que essa tecnologia é um diferencial competitivo para impulsionar a eficiência e apoiar o desenvolvimento de soluções sustentáveis nos próximos anos”, garante Paulo.

Em políticas sociais, ambientais e de governança, a empresa tem compromisso com os objetivos do desenvolvimento sustentável, referentes à agenda 2030 da ONU. Fabrica estruturas com até 40% menos aço que as convencionais, visando à redução na utilização dos recursos naturais não renováveis. Em logística, usa volumes compactos que demandam menos veículos para o transporte, diminuindo a emissão de gases poluentes; e conta com um plano de gerenciamento de resíduos, para a destinação correta de materiais.

Entre as iniciativas sociais, a Seccional conta com o Programa Aluno Nota 10. Desde 2002, a iniciativa acompanha o desempenho dos filhos dos colaboradores durante o ano letivo com estímulo acadêmico.

	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
	25,79	1,40	-	10.419	27,57	0,51



Novas parcerias consolidam a estratégia da Intelbras

O fortalecimento das frentes de segurança, conectividade e energia, com soluções que atendem desde pequenos negócios até grandes projetos corporativos e governamentais alavancaram as vendas da Intelbras em 2024. A estratégia garantiu à empresa crescimento de 17,6% da receita líquida e rentabilidade sobre as vendas de 11,8%.

Para se consolidar nos mercados corporativo e governamental, ampliou presença em setores como saúde, educação, indústrias e serviços financeiros, em parceria com os integradores e distribuidores. “Acreditamos que esses fatores são fundamentais para manter a Intelbras como referência e impulsionar continuamente nossa presença no mercado de redes corporativas”, afirma José Ricardo Garcia, diretor executivo de Tecnologia da Informação e Comunicação.

Ele atribui o bom desempenho das vendas à ampliação do portfólio, incluindo novas parcerias estratégicas firmadas nos últimos anos, o fortalecimento do suporte de pós-venda e da capilaridade comercial.

“A transição na liderança executiva, com a posse do novo CEO Henrique Fernandez, em abril, reforça o compromisso com a inovação e a governança”, diz José Ricardo.

O mercado de conectividade é bastante competitivo e vem sendo impulsionado pela digitalização de empresas e governos. A Intelbras, de acordo com ele, acompanha esse movimento com um portfólio voltado a projetos de todos os portes, especialmente em redes corporativas: “Atendemos a demanda em hospitais, indústrias e governos que necessitam de soluções de alta complexidade e missão crítica”.

Ele atribui o crescimento da receita à proximidade com o mercado, inovação e uma boa estrutura de governança: “Mesmo em cenários de instabilidade econômica, apostamos na diversificação do portfólio e na capacidade de adaptação rápida. Monitoramos continuamente a operação para ajustar estratégias e garantir competitividade”.

A estratégia, explica, é fortalecer o relacionamento comercial em toda a cadeia de valor e

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	INTELBRAS	462.988	101.857	17,69	-5,07	11,85





divulgação

José Ricardo Garcia,
diretor executivo de TI e Comunicação da
Intelbras

“Apostamos na diversificação do portfólio
e na capacidade de adaptação rápida”

investir em pesquisa e desenvolvimento, inovando em soluções personalizadas de projetos complexos às necessidades dos pequenos e médios negócios: “Ampliamos os serviços de suporte, manutenção e operação das redes corporativas, o que nos dá flexibilidade para responder de forma ágil às mudanças no ambiente econômico”.

Entre os principais desafios em 2026, José Ricardo aponta a volatilidade econômica global, a competição sempre acirrada com players internacionais e a necessidade de acelerar a digitalização da cadeia de produção: “Outro desafio é manter a formação de talentos, um recurso essencial para sustentar a estratégia de inovação”.

Para incentivar o desenvolvimento profissional, a Intelbras investe na Academia do Conhecimento (iTEC), que oferece 950 opções de cursos técnicos e comerciais em áreas como segurança eletrônica, redes, energia, controle de acesso, comunicação e gestão de negócios. Em 2024, foram mais de 363 mil qualificações rea-

lizadas em modalidades presenciais e on-line, profissionalizando os parceiros em diferentes níveis de conhecimento e demandas do mercado.

Em um cenário de transformação tecnológica acelerada, a empresa equilibra investimentos em pesquisa, desenvolvimento de talentos internos e profissionalização da rede de parceiros. A Intelbras investe cerca de 3% da receita líquida anual em pesquisa e desenvolvimento e conta com 670 profissionais dedicados exclusivamente a essa área, atuando em laboratórios próprios com mais de 3,2 mil metros quadrados de área técnica para testes mecânicos, segurança elétrica e desenvolvimento. “Em 2024, essa estrutura permitiu o lançamento de 296 novos produtos, incluindo tecnologias voltadas para cidades inteligentes, segurança integrada e mobilidade elétrica”, destaca José Ricardo.

Outro marco de 2024 foi a captação de R\$ 200 milhões junto ao BNDES para viabilizar o Plano de Inovação para o fortalecimento da cadeia nacional de telecomunicações apoiando o crescimento de micro, pequenos e médios provedores.



Rent. s/
patrimônio (%)

17,98

Liquidez
corrente

2,32

Endiv. sobre
ativo (%)

17,19

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

528.934

Lucro Liq p/
Func (US\$ mil)

14,25

Giro dos Ativos

0,84



Oakmont Group: avanços com a demanda por conectividade.

Com 25 anos de atuação em integração de redes e cibersegurança, a Oakmont Group registrou em 2024 crescimento de 4,9% e obteve rentabilidade sobre as vendas de 9%, sendo destaque pelo segundo ano consecutivo. Wilson Roberto Piedade, Chief Operating Business acredita num aumento expressivo das vendas nos próximos meses, especialmente pelo foco em parcerias estratégicas com empresas como Axon, Fortinet, Lumu, Illumio, Cato Networks e Opentext e o suporte a mais de 2 mil clientes: “Em 2026, vislumbramos a consolidação no mercado brasileiro, aproveitando a expansão da economia digital e iniciativas governamentais, como o Plano Nacional de Inteligência Artificial e a modernização da infraestrutura de telecomunicações”.

Além das parcerias, o bom desempenho da Oakmont, segundo Wilson, foi construído por meio de certificações que qualificaram a atuação no mercado de cibersegurança.

Para enfrentar desafios econômicos, a empresa investiu em projetos de alta comple-

xidade e diversificou serviços, aproveitando a demanda por conectividade e soluções em nuvem. “Com base no desempenho de 2025, e na diversificação de serviços – física, network, workload, aplicação e cloud avançado –, a expectativa é manter um crescimento sustentável, dependendo da superação de incertezas econômicas e da finalização de legislações pendentes, como a reforma tributária”, avalia Wilson.

Para expandir serviços, a empresa estuda novas parcerias ou aquisições estratégicas, além de fortalecer a presença em hubs tecnológicos como São Paulo e Rio de Janeiro. A previsão do crescimento da receita em 2026 é apoiada por contratos e investimentos em infraestrutura de dados. “Estamos apostando em hubs de IA generativa, com o objetivo de entregar maior visibilidade e decisões estratégicas para os clientes”, diz Wilson.

A imprevisibilidade econômica, incluindo o impacto de tarifas dos EUA sobre o Brasil,



Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
OAKMONT GROUP	115.478	115.478	4,94	-15,35	9,22





divulgação

Wilson Roberto Piedade,

Chief Operating Business

“Estamos apostando em hubs de IA generativa, com o objetivo de entregar maior visibilidade e decisões estratégicas para os clientes”.

gera riscos de elevação dos custos de importação de equipamentos, softwares e serviços, afetando diretamente a competitividade. “Medidas como o uso dos programas de serviços, volume de operação e parcerias locais reduzem o risco de importações e ajudam a mitigar esses efeitos, enquanto a diversificação de clientes e serviços garante resiliência”, diz Wilson

A estratégia, de acordo com ele, é incorporar IA como diferencial competitivo, e ter foco na expansão do portfólio de serviços, com previsão de crescer 30% nesse mercado: “Estão no radar oportunidades em smart cities, cibersegurança preditiva, parcerias com hubs de inovação com possíveis aquisições, e crescimento em P&D interno ampliando opções aos clientes”.

Ele acredita que a IA potencializa análises de segurança, automação de redes e otimização de serviços em nuvem, acelerando processos ao prever falhas, melhorando a eficiência e a personalização de soluções oferecidas aos clientes.

Entre 2024 e 2025 a companhia adotou práticas ESG voltadas à sustentabilidade, inclusão social e governança ética. As ações priorizaram o uso consciente de recursos, programas de capacitação e transparência nos processos.

A imprevisibilidade global e as tensões comerciais exigirão ajustes constantes na estratégia. “Em 2026, temos eleições que podem inibir investimentos estrangeiros e o aumento do custo do dinheiro deve impactar mercados estratégicos como agro e indústria”, completa Wilson.

A empresa é especializada em soluções de infraestrutura, segurança da informação e cloud, com sistemas personalizados para ambientes de missão crítica. Wilson destaca a atuação da Oakmont como parceiro estratégico de organizações que buscam adotar modelos de trabalho híbrido, migração para a nuvem e transformação digital com foco em performance, governança e redução de riscos cibernéticos.



Rent. s/
patrimônio (%)

51,29

Liquidez
corrente

1,29

Endiv. sobre
ativo (%)

7,78

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

10.644

Lucro Liq p/
Func (US\$ mil)

15,73

Giro dos Ativos

1,17

Infraestrutura e cibersegurança impulsionam os números da Add Value

O ano de 2025 foi marcado pela **consolidação de projetos**, principalmente em infraestrutura e cibersegurança impulsionados por Inteligência Artificial (IA). Nesse cenário, segundo o sócio Thiago Spósito, a Add Value se preparou para expandir operações: “Nossa estratégia é ampliar o portfólio com soluções que impulsionem competitividade em diferentes mercados”.

Destaque em Canais de Comercialização pelo segundo ano consecutivo, a Add Value figura também entre as dez empresas que mais cresceram, com o expressivo aumento de 89,5% em sua receita líquida, e entre as dez mais rentáveis, registrando o índice de 18,2% de rentabilidade sobre as vendas.

“Esse resultado veio da combinação entre disciplina operacional e visão de longo prazo: apostamos em inovação e mantivemos proximidade com os clientes, identificando rapidamente novas demandas”, diz Thiago.

Ele prevê um 2026 ainda mais desafiador por ser um ano de eleições e Copa do Mundo, o que pode afetar a estabilidade dos negócios:

“Ainda assim, acreditamos que nossos fundamentos estão sólidos e a expectativa é sustentar o ritmo de crescimento, com expansão orgânica e novas oportunidades em soluções baseadas em Inteligência Artificial, cada vez mais determinantes para nossos clientes”.

Para aumentar as vendas, prevê ampliar a capilaridade regional, saindo do eixo Rio-São Paulo. Com matriz em São Paulo (SP) e regionais no Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR), Belo Horizonte (MG) e Brasília (DF), a empresa atende todo o território nacional, além de participar em projetos no exterior.

Thiago reforça que o lançamento de soluções orientadas a dados e a incorporação de IA nos negócios marcaram o período. “O caminho foi não recuar diante das incertezas, mas transformá-las em oportunidades de geração de valor”.

Em 2025 e 2026, a estratégia é avaliar aquisições que façam sentido no ecossistema de soluções, especialmente em nichos que complementam a oferta. “A previsão é seguir

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	ADD VALUE HOLDING	125.472	125.472	89,50	52,85	18,23



divulgação

Thiago Spósito,

sócio

“A Inteligência Artificial não é mais opcional – está no centro da nossa estratégia de inovação”.

com crescimento sustentado, tanto por expansão orgânica quanto por movimentos inorgânicos”, afirma.

Sobre a instabilidade no cenário global e as tarifas dos EUA sobre o Brasil, Thiago opina que o impacto é inevitável, mas não será estrutural ou de longo prazo: “Já passamos por situações mais severas, como o efeito cascata do aumento do IOF, e demonstramos resiliência, pois temos musculatura para absorver percalços”.

A estratégia da Add Value é diversificar fornecedores, inovação constante e foco em soluções competitivas, independentemente do cenário externo. “A Inteligência Artificial (IA) não é mais opcional – está no centro da nossa estratégia de inovação, integrada em projetos para otimizar processos, gerar insights em tempo real e criar soluções escaláveis para os clientes em segurança cibernética avançada e novos modelos de desenvolvimento orientados a dados”, aponta.

Outro eixo estratégico, de acordo com ele, são as políticas ESG (ambientais, sociais e de

governança), voltadas à eficiência energética em operações e projetos de infraestrutura, principalmente com a ferramenta Nutanix, inclusão e desenvolvimento de pessoas, e governança transparente: “Entre 2024 e 2025, reduzimos a pegada energética em nossos data centers parceiros, ampliamos programas internos de capacitação em tecnologia e diversidade, e reforçamos práticas de compliance com clientes e fornecedores, que é parte da sustentabilidade do nosso crescimento”. A Add Value investe em causas sociais e apoia instituições de formação técnica de profissionais em áreas carentes, para inclusão no mercado de trabalho.

Entre os desafios de 2026, Thiago destaca a imprevisibilidade macroeconômica e política, sem perder o ritmo de inovação: “Precisamos acompanhar a velocidade das transformações tecnológicas – qualquer aplicação sem IA já pode ser considerada legado – e o equilíbrio entre investir em inovação, sustentar margens e atender à demanda crescente será o ponto central até 2026”.



Liquidez
corrente

2,18

Endiv. sobre
ativo (%)

0,00

Lucro Liq p/
Func (US\$ mil)

28,63

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

22.869

Rent. s/
patrimônio (%)

47,27

Giro dos Ativos

1,87



O cross-selling está na base do sucesso da **Octea**

Visão estratégica, integração e inovação marcaram o ano de 2024 da Octea, especializada na gestão inteligente para a redução de custos e eficiência em telecomunicações. Destaque pelo 12º ano consecutivo, a empresa obteve 32,3% de rentabilidade sobre as vendas, o que a colocou entre as 10 mais rentáveis do Anuário Telecom.

A empresa aprofundou a integração das operações na fusão da Via\W com a 4MapIT, que deu origem à Octea no final de 2023. A estratégia contemplou a consolidação de processos, equipes e culturas organizacionais para garantir eficiência, aproveitar complementariedades entre os segmentos e criar modelos de negócios e a integração de portfólio e cross-selling: oferta de soluções combinadas para clientes das duas empresas. “O objetivo foi expandir a proposta de valor, atingindo novos públicos e aumentando o ticket médio”, afirma Gabriel Formaggio, diretor de vendas e marketing.

O investimento em inovação foi motor do crescimento, incluindo digitalização, auto-

mação e inteligência de dados para otimizar operações, além do lançamento de produtos e serviços a partir de união das expertises das duas empresas. “Investimos em campanhas de comunicação, fortalecemos a marca e a reputação para nos posicionarmos como um player inovador, estratégico e especialista para o mercado”, garante Gabriel.

Para obter sucesso, segundo ele, a empresa busca conciliar o resultado financeiro com a responsabilidade social: “Nossa meta é criar bases sólidas que devem apoiar essas políticas”, afirma.

Gabriel destaca a preocupação da empresa com o planejamento cuidadoso de curto, médio e longo prazos e ajustes de rota sempre que necessário. Para difundir esse propósito entre os 200 colaboradores, promove reuniões trimestrais de desempenho para alinhar metas e aprofundar o trabalho em equipe: “Buscamos sempre o foco do cliente, no lugar do foco no cliente, para assim conseguirmos nos anteci-

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	
	OCTEA	20.545	20.545	-9,15	-26,72	32,36	



divulgação

Gabriel Formaggio,
diretor de vendas e marketing
“O objetivo foi expandir a proposta de valor,
atingindo novos públicos e aumentando o
ticket médio”

par em algumas situações e transformar crises em oportunidades”.

Para manter a rentabilidade e aumentar a receita, que em 2024 encolheu 9%, os planos para 2026 incluem expansão geográfica, entrando em novos nichos e regiões antes inexploradas, além de aquisições complementares ou parcerias estratégicas.

Ele prevê a retomada do crescimento da receita em 2025 e em 2026, apesar da imprevisibilidade do cenário econômico: “Conhecer e ser especialista nos segmentos de telecomunicações e tecnologia da informação faz com que consigamos nos antecipar a algumas turbulências que aparecem no caminho”.

Como consultores e trusted advisors, a transparência, na opinião dele, é um dos principais pilares da Octea: “O tarifaço do governo Trump afeta diretamente nossos clientes e fornecedores, e nosso papel é manter a simetria de conhecimento técnico, fortalecendo a parceria e o propósito da empresa”.

Entre os clientes da Octea estão empresas como Stone, P&G, Ambev, Totvs e C&A.

A estrutura da Octea contempla uma diretoria de Planejamento Estratégico, Produtos e Inovação e conta com 15 desenvolvedores. “A inteligência Artificial está no nosso dia a há dois anos, como parte de processos e ferramenta de suporte para as lideranças, além de embarcada em nosso sistema, tanto em análise preditiva quanto em machine learning”, diz Gabriel.

Em políticas ESG, a Octea focou na governança, atuando nos clientes de forma consultiva e internamente por meio de processos estruturados. “Entre as iniciativas sociais, temos como meta fazer um projeto pro bono por ano, escolhendo uma instituição onde mapeamos os contratos atuais, garantimos reduções dos valores pagos, melhoria técnica, governança e recursos jurídicos, e o cliente se beneficia dessa poupança financeira”, afirma. Entre as instituições apoiadas estão o Graac, a AACD e a Gerando Falcões.

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	1,22	0,00	6,82	6.649	71,59	1,54



A adoção de GenAI fortalece as entregas da BRQ

A diversificação de clientes e a eficiência interna, a partir da utilização de agentes de Inteligência Artificial Generativa (GenAI), além do foco em serviços digitais críticos, contribuíram em 2024 para os resultados da BRQ, que registrou 10,8% de rentabilidade sobre as vendas líquidas.

A expectativa para os próximos anos, segundo o CEO, Rodrigo Frizzi, é crescer explorando o mercado de transformação digital, que deve alcançar US\$ 388 bilhões com CAGR (Taxa de Crescimento Anual Composta) acima de 18% em 2026, segundo estudo da IDC. “Nos posicionamos para capturar esse movimento com soluções de GenAI, nuvem e dados, consolidando nossa presença em setores como finanças, saúde, telecomunicações e varejo”, afirma Rodrigo.

A incorporação do Fusion BRQ, sistema próprio de IA, levou a tecnologia para múltiplos processos de clientes, fortalecendo entregas. Rodrigo destaca a retenção dos clientes de longo prazo, com média de 12 anos de relacionamento, e a atuação em serviços digitais de ponta a ponta: “Esse movimento foi potencializado por alianças

estratégicas com players globais como AWS, Microsoft, Google e Salesforce, além da expansão da nossa presença nacional e internacional”.

A direção da BRQ vê oportunidades em aquisições para complementar seu portfólio e expandir sua atuação. Em agosto de 2025, anunciou a fusão com a weme, fundada há mais de oito anos, especializada em desenvolver estratégias e produtos digitais centrados na experiência do usuário. “É um passo importante para o nosso crescimento, pois fortalece a presença internacional e amplia a capacidade de entregar soluções combinando tecnologia, design e estratégia digital”, afirma Rodrigo. Com a fusão, o plano de ambas as empresas é aumentar a oferta de soluções hiperpersonalizadas, unindo tecnologia e design e aperfeiçoando a experiência do cliente por meio de GenAI e análise de dados, serviços centrais na estratégia da BRQ.

“Atuamos em duas frentes complementares com o mesmo objetivo: acelerar a evolução digital com GenAI com ganho de escala, redução de custo e assertividade; e o uso da ferramenta

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	
	BRQ	581.866	581.866	-11,62	-28,71	10,83	



divulgação

Rodrigo Frizzi,
CEO

“Nosso objetivo é garantir que a IA esteja presente em cada etapa da jornada dos clientes”

Fusion BRQ, que gerou um ganho de 38% em eficiência operacional e 55% de redução de erros nos desenvolvimentos”, diz Rodrigo.

Ele assinala que a IA também dá suporte em áreas como recrutamento, marketing, setor jurídico e vendas: “Além dos ganhos operacionais, a IA nos trouxe uma camada inédita de inteligência de negócio, com dashboards executivos conectados a ferramentas como Salesforce – radar executivo de vendas em um agente inteligente – e Power BI, que mostram resultados em tempo real, antecipam riscos e oportunidades, permitindo decisões mais rápidas e assertivas, acompanhando a performance e eficiência financeira, identifica pontos fortes, prevê riscos e facilita o redirecionamento dos recursos de forma rápida”.

Recentemente, a empresa captou R\$ 100 milhões do BNDES para ampliar aplicações em GenAI tanto no Fusion BRQ quanto nos demais serviços. Outra iniciativa é o fortalecimento de sua estrutura de talentos, com mais de 200 novas contratações em andamento, sendo 60

delas dedicadas exclusivamente ao Centro de Excelência em GenAI. A empresa assinou um Strategic Collaboration Agreement (SCA) com a Amazon Web Services (AWS), com o compromisso de investimentos conjuntos ao longo dos próximos três anos, para acelerar a adoção de GenAI entre os clientes, com foco em eficiência, inovação e impacto direto nos negócios.

“Mais do que acompanhar tendências, nosso objetivo é liderar essa transformação e garantir que a IA esteja presente em cada etapa da jornada dos clientes: da concepção de soluções até sua escalabilidade com segurança e impacto real nos resultados, além de mais governança, eficiência e rapidez no desenvolvimento”, aponta Rodrigo.

Essa estratégia, segundo ele, acelerou o design de produtos digitais, automação de negócios em escala, hiperpersonalização e desenvolvimentos mais eficientes: “A GenAI é o pilar dessa jornada, acelerando nossos processos internos e transformando a forma como nossos clientes inovam”.

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	2,19	0,06	-	62.996	27,59	1,48



A Radiante prioriza a eficiência operacional. E se dá bem.

A eficiência operacional, impulsionada pelo uso de tecnologias de gestão de campo e de dados para tomada de decisões, foi determinante para o bom desempenho da Radiante. “Nossa meta é expandir ainda mais os negócios com diversificação de carteira, aproveitando a capilaridade e o momento de crescimento da rede promovido principalmente pelo 5G”, afirma o CEO, Jhone dos Reis Penha.

“Conseguimos vencer os obstáculos graças a ajustes estratégicos na gestão, aliados à evolução tecnológica”, diz. Uma das iniciativas, segundo Jhone, foi o ajuste do quadro de líderes à nova realidade de mercado, buscando uma operação mais enxuta e pautada em dados para a tomada de decisão. Isso, segundo ele, foi acompanhado pela diversificação de clientes e pela busca de uma melhor performance operacional e financeira: “Com as taxas de juros em patamares históricos, é imperativo fazer mais com menos, e nossa estratégia foi nessa direção”.

Para crescer nos próximos anos, a estratégia é a expansão orgânica. “Pre vemos um crescimento de 10% na receita em 2025 em relação ao faturamento de 2024 e, para 2026, projetamos um aumento adicional de 15%”, afirma Jhone. Ele baseia essa perspectiva otimista na análise da demanda reprimida em construção e infraestrutura de telecomunicações: “Acreditamos que 2026 trará um volume maior de projetos e obras, impulsionando os resultados; o crescimento será alcançado através da otimização das operações e da conquista de novas oportunidades, sem depender de fusões ou aquisições”.

A imprevisibilidade econômica, incluindo o tarifaço do governo Trump, impacta indiretamente os negócios nas telecomunicações. Jhone observou um aumento nos custos de equipamentos e componentes importados, maior volatilidade cambial nos projetos e, principalmente, maior cautela dos clientes em relação a novos investimentos em infraestrutura de rede: “Para mitigar essa situação e

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	
	RADIANTE	137.441	75.593	-10,88	-28,12	0,53	



divulgação

Jhone dos Reis Penha,

CEO

“Acreditamos que 2026 trará um volume maior de projetos e obras, impulsionando os resultados”.

garantir resiliência, adotamos medidas com o uso intensivo da tecnologia para a gestão preditiva, ganhando eficiência nas operações de campo, reduzindo custos e aumentando a produtividade”. A estratégia incluiu a nacionalização da cadeia de suprimentos, qualificando parceiros e fornecedores locais e diversificando a origem dos insumos. para minimizar a dependência de mercados voláteis. “De forma complementar, adotamos uma gestão austera e rigorosa de custos, essencial para manter a sustentabilidade financeira”, explica.

A Inteligência Artificial já é uma ferramenta indispensável em diversos setores da Radiante, auxiliando nas tarefas diárias e acelerando os processos de inovação. Na área comercial, por exemplo, a IA é empregada na análise de editais de licitação, reduzindo o tempo de leitura e otimizando a tomada de decisão; e o departamento jurídico utiliza a tecnologia para aprimorar tarefas rotineiras. “Estamos com projetos avançados para integrar a

IA nos nossos sistemas internos e aprimorar outras áreas da empresa, incluindo a aplicação no setor financeiro para uma análise mais profunda das despesas; na gestão de frotas, com checklists inteligentes e processamento de imagens para inspeções; e no operacional, com a análise de ordens de serviço relacionadas às nossas rotas de atendimento, garantindo maior eficiência e precisão”, afirma Jhone.

Desde 2014, a Radiante apresenta relatórios de sustentabilidade elaborados com base nas normas internacionais do GRI – Global Reporting Initiative, demonstrando seu compromisso com as políticas ambientais, sociais e de governança (ESG).

Em 2024 a empresa recebeu o Selo ESG em Foco, do Sesi. “No pilar ambiental, somos a única empreiteira de telecomunicações a manter uma unidade exclusiva dedicada à reciclagem, com um espaço físico de 10 mil metros quadrados na região metropolitana de Curitiba (PR)”, garante Jhone.



Liquidez
corrente

1,46

Endiv. sobre
ativo (%)

48,20

Lucro Liq p/
Func (US\$ mil)

0,13

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

730

Rent. s/
patrimônio (%)

4,41

Giro dos Ativos

2,24

Combo de serviços, com 5G e fibra, aceleram o desempenho da Vivo.

A expansão da rede de fibra óptica que hoje cobre mais de 30 milhões de domicílios, conectando 7,4 milhões de clientes, e a rede 5G, presente em 633 cidades, com 65,3% da população coberta, foram responsáveis pela manutenção dos bons resultados da Vivo tanto em desempenho operacional quanto financeiro. A operadora cresceu 3,1% em receita líquida e obteve 10,3% de rentabilidade sobre as vendas.

A principal estratégia comercial da empresa, segundo Flavia Carneiro, diretora de marketing B2C, é o Vivo Total, que une vários serviços em uma única oferta, combinando a rede móvel com 5G e a cobertura de fibra, reduzindo a evasão de assinantes. A operadora conta com 2,9 milhões de clientes do serviço, sendo que 86% das novas adições de fibra nas lojas são em Vivo Total.

“Paralelamente, os novos negócios digitais – com soluções em diferentes setores, como educação, serviços financeiros, entretenimento, saúde e bem-estar, casa inteligente e serviços B2C, além de cloud, cibersegurança, venda

e aluguel de equipamentos de TI, IoT e Big Data, no segmento B2B – ganham escala e vêm ocupando cada vez mais espaço no faturamento da Vivo. A operadora conta com cerca de 1,8 mil lojas em todo o país e mais de 84 milhões de acessos mensais no app Vivo.

Flavia prevê um bom ritmo de crescimento em 2026, com a consolidação da plataforma de serviços digitais, e ampliação da cobertura de fibra e 5G: “A integração da FiBrasil, agora controlada em 75,01% pela Vivo, permite aumentar a cobertura, alcançando mais clientes, fortalecendo a convergência no Vivo Total, nossa principal estratégia comercial”.

Em 2024, a Vivo investiu R\$ 9,2 bilhões, principalmente na expansão da rede de fibra e ampliação do 5G.

Além dos investimentos em cobertura, qualidade e ampliação dos serviços, o caixa também foi direcionado para aquisições como a da integradora Vita IT (Vivo Vita), a IPNet e, mais recentemente, a I2Go e a FiBrasil. “A lógica é complementar capacidades e acelerar o

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	VIVO	53.731.794	53.731.794	3,13	-16,81	10,33



divulgação

Flavia Carneiro,
diretora de marketing B2C
“A lógica é complementar capacidades e
acelerar o crescimento em verticais digitais de
maior valor agregado”

crescimento em verticais digitais de maior valor agregado”, diz Flavia.

A i2GO oferece acessórios para smartphones, reforçando a estratégia de diversificação em eletrônicos e dispositivos para casa conectada. A ampliação da participação na FiBrasil fortalece a expansão da fibra e demonstra o apetite por movimentos de consolidação em um mercado altamente fragmentado. “O Brasil tem mais ISPs do que cidades, o que torna a competição em fibra intensa, e, desse modo, a consolidação é necessária”, afirma Flavia.

De acordo com ela, o avanço da Inteligência Artificial e sua integração no cotidiano e em diversas aplicações alcançaram a Vivo já experiente na tecnologia: “Nossa trajetória com IA tem mais de oito anos, com uso já tradicional em soluções de bots que tinham como principal foco a eficiência operacional e, com o surgimento, da IA Generativa, ampliamos nossa ambição de ser uma empresa AI Driven, ou seja, orientada por IA”.

Em 2023, a Vivo apresentou a Vivo GPT, que habilita o uso da tecnologia com segurança, sem

compartilhamento de dados internos e estratégicos para o mundo da internet. “Em julho deste ano, lançamos internamente uma plataforma de agentes para construção de soluções que usam IA Generativa, podem tomar decisões e realizar ações de forma autônoma”, explica Flavia.

A Vivo adota a IA Generativa no desenvolvimento de software, com o desenvolvimento de uma solução própria para o levantamento de requisitos e homologação de sistemas que tornou o procedimento 40% mais ágil.

Outro exemplo de aplicação da tecnologia é no processo de pré-vendas para a participação em licitações. Nesse caso, os agentes de IA leem, analisam e extraem informações de editais – documentos longos e complexos –, propõem o melhor portfólio e avaliam se vale ou não a pena a participação da Vivo.

A empresa prioriza iniciativas de pesquisa e desenvolvimento com destaque para a parceria com a Universidade Federal de Goiás e o Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações (CPQD).

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	0,91	16,52	6,83	5.547.948	7,96	0,44



A Almaviva Experience se destaca com o perfil full service

Mostrar aos clientes como a experiência pode ser redesenhada com tecnologia, sem desconsiderar o fator humano, foi a missão da Almaviva Experience em 2024. O papel do vice-presidente Marcelo Coppini no período foi garantir o crescimento da operação brasileira e sua relevância para o grupo italiano: “Investimos em inovação aplicada, ampliando soluções digitais de experiência do cliente (CX – Customer Experience), cobrança e relacionamento omnichannel”.

O objetivo é consolidar a Almaviva Experience como referência em Customer Experience e Debt Collection (cobrança) no Brasil, auxiliado pela Inteligência Artificial como diferencial competitivo. “A meta é sustentar um crescimento consistente com escala, inovação e personalização, ampliando a oferta em setores estratégicos como bancos, seguros, telecom e e-commerce, reconhecidos não apenas pela eficiência operacional, mas pela capacidade de gerar valor estratégico em cada interação com o cliente final”, diz Marcelo.

Com rentabilidade sobre as vendas de 8,8% em 2024, segundo o levantamento do Anuário Telecom, a empresa atua como full service, oferecendo da cobrança à gestão omnichannel, com análise de dados à automação com IA. “Essa combinação nos posiciona de forma única frente à concorrência”, garante Marcelo.

O bom desempenho de 2024, segundo ele, vem da capacidade de operar com disciplina e inovação. Nos últimos anos, lembra, a Almaviva ampliou presença regional em Fortaleza (CE) e Teresina (PI), e aumentou o número de clientes em diversos mercados: “Nosso foco é aumentar a capacidade operacional em regiões estratégicas e expandir o uso de soluções digitais baseadas em automação, dados e IA”.

A expectativa é sustentar crescimento, não apenas em volume, mas em valor agregado. A operação de call center é apoiada no ecossistema Rocco e na IA Velvet, da Almaviva, que faz parte do grupo Almaviva. Rocco é o acrônimo de Resolute Operation for Customer Centric Outstanding, um ecossistema de solu-

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	
	ALMAVIVA EXPERIENCE	1.648.436	1.648.436	2,87	-17,03	8,86	



divulgação

Marcelo Coppini,

vice-presidente

Foco no uso de soluções digitais baseadas em automação, dados e IA.

ções digitais com IA embarcada, voltado à gestão, à eficiência operacional e à interação com o cliente final.

Entre as estratégias para ter sucesso nesse período, segundo Marcelo, está a renegociação de contratos, a automação de processos e a diversificação de fornecedores, além da adoção de soluções proprietárias que reduzem a exposição ao câmbio: “Isso nos permite proteger margens e manter a competitividade, mesmo em um ambiente volátil”.

Ele admite que não faltam desafios como a velocidade da transformação tecnológica, principalmente com a evolução da IA generativa e competitividade em custos, em um mercado cada vez mais pressionado. A atração e retenção de talentos digitais, especialmente em IA e sistemas analíticos, é outro obstáculo a ser enfrentado. “Superaremos esses desafios com inovação prática, escala operacional e proximidade constante com os clientes”, afirma.

A IA é prática diária na AlmavivA, adota-

da para detectar fraudes em tempo real, otimizar cobrança digital, prever churn (métrica da perda de clientes em determinado período) e apoiar os agentes.

Marcelo afirma que a sustentabilidade é parte integrante da operação e do relacionamento com o mercado: “Nossa abordagem conecta aspectos sociais, ambientais e de governança, tanto na oferta de serviços ao cliente quanto na gestão da empresa, permitindo uma transição digital ética, inclusiva e ambientalmente correta”.

A empresa faz coleta seletiva, gestão do consumo energético e iniciativas voltadas à redução da pegada de carbono. No social, investe em políticas de gestão de pessoas, inclusão e diversidade, ampliando, por exemplo, o número de mulheres em cargos de liderança. Na governança, fortalece práticas de segurança da informação e privacidade, políticas anticorrupção e gestão responsável de fornecedores e parceiros, assegurando a conformidade com a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados).



Liquidez
corrente

2,61

Endiv. sobre
ativo (%)

0,19

Lucro Liq p/
Func (US\$ mil)

-

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

146.086

Rent. s/
patrimônio (%)

14,76

Giro dos Ativos

1,17

Ao chegar a mercados emergentes, a e-Safer obtém crescimento explosivo.

Crescer acima da média do mercado em um cenário global desafiador tem sido a meta da e-Safer, especializada em cibersegurança. Isso se confirmou em 2024 de forma significativa, quando a empresa registrou incríveis 253,7% de crescimento em sua receita líquida, o que a colocou no topo do ranking das dez empresas que mais cresceram do Anuário Telecom. Apoiada na estratégia de expandir a participação em setores estratégicos, fortalecer parcerias e avançar no desenvolvimento de soluções proprietárias, a e-Safer obteve 6,8% de rentabilidade sobre as vendas. De acordo com seu CEO, William Bergamo, a empresa apostou na internacionalização progressiva, aproveitando oportunidades em mercados emergentes, além das fusões e aquisições estratégicas, ampliando portfólio e a base de clientes: “Queremos nos consolidar como líder nacional e expandir presença em ecossistemas globais de cibersegurança”.

Para 2026, ele projeta um ciclo de expansão sustentado por ofertas baseadas em Inteli-

gência Artificial (IA) e automação em mercados que exigem eficiência e redução de custos. Bergamo garante que o portfólio da e-Safer cobre toda a jornada de cibersegurança, do diagnóstico, passando pela prevenção até a resposta a incidentes: “Nossa receita é inovação local com código nacional; soluções proprietárias adaptadas à realidade regulatória e de mercado, além de maior competitividade ao ofertar produtos e serviços com custos em reais”.

Ele atribui o bom desempenho à disciplina na execução do planejamento estratégico e à diversificação de portfólio em serviços de SOC (Security Operations Center), CTI (Computer Telephony Integration), SIEM (Security Information and Event Management) e GRC (Governança, Risco e Conformidade), além de consultoria especializada.

A aquisição das empresas 3Elos e RiskOne fortaleceu a posição de fornecedor de soluções proprietárias de cibersegurança e GRC. Com a RiskOne, por exemplo, a e-Safer quer ampliar sua presença no setor público, já que os órgãos

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	E-SAFER	69.092	69.092	253,72	185,31	6,86



divulgação

William Bergamo,
CEO

“Queremos nos consolidar como líder nacional e expandir presença em ecossistemas globais de cibersegurança”.

governamentais demandam frameworks de governança de TI, defesa e auditorias.

Para continuar crescendo, segundo Bergamo, a e-Safer investe na diversificação do portfólio, atendendo todos os setores da economia com eficiência operacional e foco na execução de projetos que garantem rentabilidade: “Acompanhamos de perto a gestão financeira, protegendo as margens, mesmo em cenários de câmbio adverso e desafiador, além de manter parcerias sólidas com fornecedores globais, permitindo condições diferenciadas”.

Ele destaca que os projetos construídos com base em produtos próprios dão flexibilidade comercial e margem operacional, ajustando modelos de contratação à realidade do cliente. As fusões e aquisições estratégicas no segmento de cibersegurança, IA e GRC continuam no radar da empresa.

A imprevisibilidade do cenário internacional gera pressão de custos, volatilidade cambial e eficiência para mitigar os eventuais impactos. No caso do tarifaço dos Estados Uni-

dos sobre o Brasil, há impacto direto nos custos de importação de tecnologia. “No entanto, respondemos com negociação global, nacionalização de soluções próprias e otimização de contratos fortalecendo nossa independência tecnológica”, diz Bergamo.

Nesse sentido, a e-Safer desenvolveu internamente soluções de SIEM e se vale de parcerias locais que reduzem a dependência de fornecedores externos, além de estratégias de hedge cambial e negociação financeira.

Entre os desafios de 2026, além do aumento da sofisticação dos ataques cibernéticos e da competição global, Bergamo destaca a escassez de talentos em cibersegurança e o ambiente regulatório em constante evolução, exigindo adaptação contínua: “A Inteligência Artificial é central em nossa estratégia de inovação, aplicada na detecção preditiva de ameaças em SOC e CTI, proteção de APIs (Application Programming Interfaces), automação de processos repetitivos de resposta a incidentes e otimização de compliance e GRC com análise de risco”.

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	2,47	17,99	11,78	4.739	89,55	1,14

A aposta na rede 5G acelera o crescimento da Vero

O fortalecimento do modelo de negócios com foco em rentabilidade e crescimento sustentável se refletiu nos bons resultados da Vero em 2024. Com o impressionante aumento de 81% na receita líquida, a empresa ficou entre as dez empresas que mais cresceram do Anuário Telecom. “Esse desempenho reflete não só a captura de sinergias do processo de fusão com a América Net, que ultrapassou 162% do planejado, mas também a solidez da empresa”, afirma destaca Fabiano Ferreira, CEO da Vero.

O processo de integração alavancou o crescimento da base de assinantes, alcançando quase 1,4 milhão de clientes.

O ano de 2025 começou com bons indicadores: no primeiro trimestre, a Vero alcançou lucro líquido ajustado de R\$ 48,2 milhões, e manteve a margem Ebitda em 51,5%. “Lançamos um novo portfólio ainda mais completo, que nos posiciona como um hub digital”, destaca Fabiano. Para além de soluções, a Vero tem opções tanto para o público B2C quanto para o B2B, por meio da Vero Empresas, que já representa 15% da receita.

A estratégia para os próximos meses, segundo Fabiano, é manter o crescimento sustentável com foco em eficiência operacional, ampliação da base de clientes e aumento do ARPU (receita média por usuário), por meio de serviços cada vez mais integrados e personalizados.

A telefonia móvel, de acordo com ele, foi um importante vetor de crescimento em 2024 e segue como uma das apostas para os próximos anos. Conta com mais de 200 mil clientes atuando como operadora móvel virtual (MVNO) em parceria com uma empresa com cobertura 5G: “Essa atuação é especialmente relevante em cidades do interior, reforçando nosso compromisso com a inclusão digital; hoje, a rede 5G é pilar essencial na nossa estratégia e fortalece ainda mais nossa atuação em fibra, tanto no B2C quanto no B2B”.

A empresa aposta na rede de 5ª geração para abrir caminho em aplicações nas áreas de saúde, indústria, agronegócio e cidades inteligentes.

A Vero tem adotado a Inteligência Artificial – incluindo a generativa – como instru-

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	VERO	1.660.862	1.660.862	81,10	46,07	-1,40



divulgação

Fabiano Ferreira,
CEO

“Lançamos um novo portfólio ainda mais completo, que nos posiciona como um hub digital”.

mento estratégico para transformar a jornada do cliente, aumentar eficiência e acelerar a evolução do portfólio. A empresa, segundo Fabiano, já analisa 100% das interações digitais e de voz com clientes, por meio de IA combinada com automação e processamento em larga escala: “Isso nos permite mapear com profundidade a jornada do cliente, aumentando a precisão de decisões e impulsionando a criação de soluções hiperpersonalizadas”.

“Estamos em fase final de ampliação e modernização do nosso Core de Dados Móvel, o que nos permitirá expandir a operação MVNO e, com isso, incorporar de forma definitiva as redes privadas ao nosso portfólio. As redes privadas são um mercado com enorme capacidade de geração de valor e a empresa estará posicionada para capturá-lo com soluções flexíveis e altamente customizadas”, garante.

Mesmo diante de um cenário econômico desafiador, a Vero manteve um bom desempenho operacional sustentado por disciplina na alocação de capital e gestão ativa do passivo.

“Para mitigar os impactos da volatilidade macroeconômica, — incluindo, por exemplo, reajustes de energia e serviços, que elevam custos indiretos, ou ainda os efeitos do tarifaço, que impactam a economia como um todo —, seguimos executando iniciativas que nos dão previsibilidade e flexibilidade financeira”, afirma Fabiano.

Em agosto, a Vero concluiu a 5ª emissão de debêntures incentivadas, captando R\$ 300 milhões em condições favoráveis, alinhadas ao plano de expansão de infraestrutura, manutenção de redes e aceleração de ativações. Essa captação faz parte de uma estratégia de refinanciamento antecipado, que evita concentração de vencimentos em períodos críticos e reduz riscos de exposição a ciclos de alta de juros. “Além disso, mantemos disciplina na priorização de projetos com maior retorno sobre o capital investido, otimizamos prazos e condições de contratos com fornecedores e preservamos o caixa, medidas que nos permitem seguir investindo de forma seletiva e consistente”, diz Fabiano.



Liquidez
corrente

1,26

Endiv. sobre
ativo (%)

5,78

Lucro Liq. P/
Func. (US\$ mil)

-0,59

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

-23.287

Rent. s/
patrimônio (%)

-0,76

Giro dos Ativos

0,23

A Cirion reestrutura as áreas de negócios para ganhar agilidade

Para responder aos desafios de transformação digital dos clientes corporativos de forma mais eficaz, a Cirion, destaque pelo quarto ano consecutivo, reestruturou áreas de negócio, aumentando a especialização no atendimento de diferentes mercados, com a criação de duas unidades, uma de Data Center e outra de Conectividade. A primeira atende serviços relacionados a colocation, cross connections, hosting, bare metal, private clouds e managed services dos equipamentos de TI. A unidade de Conectividade ficou com os produtos de infraestrutura IP e transporte de dados, segurança de redes, soluções de comunicação unificada e contact center. “A criação das duas áreas, com a total separação das equipes de vendas e operações de cada segmento, permite à Cirion focar estratégias específicas para que os clientes desenvolvam a infraestrutura digital de acordo com suas preferências”, explica Rodrigo Oliveira, que lidera a unidade de negó-

cios de Data Center. A unidade de Conectividade é neutra em relação ao data center escolhido pelo cliente, conectando com fibra Cirion mais de 160 centros de dados em toda a América Latina de diferentes fornecedores. Já a unidade de negócios de Data Center, segundo Rodrigo, é carrier neutral, e conta com mais de 100 opções de operadoras atendendo aos 18 sites da América Latina, permitindo que o cliente escolha o fornecedor de sua preferência: “Para a Cirion é importante que o mercado entenda os conceitos de neutralidade, porque é chave na liberdade de escolha adequada às suas necessidades”.

A nova estrutura prioriza a especialização, dá mais autonomia às unidades e capacidade de resposta a demandas específicas. “É um movimento que traz desafios operacionais, mas abre espaço para maior foco e eficiência no Brasil e em toda a América Latina, com investimentos em expansão de rede e data centers, automação e inteligência de dados para

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	GRUPO LUME	12.824	12.824	-12,99	-29,82	13,00



divulgação

Rodrigo Oliveira,
diretor sênior de vendas da unidade de Data Center
“É importante que o mercado entenda os conceitos de neutralidade, porque é chave na liberdade de escolha adequada às suas necessidades”.

atender setores como financeiro, varejo e indústria”, afirma Rodrigo. A expectativa, diz, é fechar novos contratos e parcerias no segundo semestre, reforçando a posição da empresa como fornecedora de conectividade corporativa: “Em 2026, esperamos colher os frutos desse trabalho, com a expansão da malha de fibra, a integração com plataformas digitais e o uso intensivo de Inteligência Artificial para atender a transformação digital das empresas brasileiras”.

A unidade de Data Center atende as demandas de infraestrutura das empresas locais e internacionais para colocation, interconexões e serviços digitais, como o hosting.

Em 2024, o negócio de data center foi reforçado com a operação da unidade de São Paulo (Cotia) e com o anúncio da aquisição do terreno para construção do segundo data center no Rio de Janeiro, com capacidade de 60 MW e já projetado para workloads de IA.

“Nossa previsão é de retomada do crescimento em 2025, com aceleração em 2026, à medida em que aumenta a demanda por infraestrutura para novos projetos”, prevê Rodrigo.

Ao longo de 2024 e 2025, a empresa investiu no SAC2, nova fibra submarina, ampliando a oferta de tráfego entre Brasil e Estados Unidos. Investiu ainda em fibra para abordar mais de 70 data centers de diferentes marcas no Brasil e mais de 160 em toda a América Latina.

A unidade de Data Center vai ganhar novas instalações em Lima (Peru), Santiago (Chile), Rio de Janeiro, e na expansão da operação em São Paulo, apostando na demanda pela adoção de IA. Os data centers carrier-neutral colocam mais de 100 provedores à disposição dos clientes, além das opções OnRamp (serviço de interconexão direta, definido por software, que permite a qualquer empresa conectar sua própria infraestrutura às principais clouds públicas ou a ambientes privados).

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos	
	2,74	6,78	-	1.667	18,88	1,08	

A Brisanet planeja ampliar sua atuação para além do Nordeste

Para expandir sua presença no segmento móvel 4G/5G na região Nordeste, a Brisanet fortaleceu os canais de vendas, com destaque para as ofertas de combo, unindo banda larga, móvel e serviços adicionais. Paralelamente, segue aumentando a base de clientes em fibra óptica, aproveitando a capilaridade da infraestrutura.

Hoje, a rede móvel da empresa cobre cerca de 14 milhões de habitantes, e 12 milhões estão em áreas já liberadas para venda devido ao intervalo entre construção e ativação comercial. O plano de expansão inclui novas capitais, com Teresina já 100% coberta e Maceió, além de cidades médias e eixos rodoviários como Juazeiro-BA a Petrolina-PE.

“Em 2026, daremos mais um passo para cumprir nosso propósito de conectar pessoas; além de solidificarmos a nossa presença no Nordeste, vamos expandir atuação para a região Centro-Oeste, com foco na oferta do serviço móvel 5G”, afirma José Roberto Roberto, CEO da Brisanet.

Destaque do Ano, a Brisanet registrou

crescimento de 3,9% na receita líquida e obteve 5,9% de rentabilidade sobre as vendas. “Nosso bom desempenho é fruto de mais de duas décadas superando desafios e acumulando aprendizados, que nos consolidaram como a maior empresa de banda larga fixa do Nordeste”, afirma Roberto.

Em julho de 2021, a empresa realizou seu IPO na B3 e, em novembro, ganhou o leilão de 5G promovido pela Anatel.

Em 2024, segundo Roberto, investiu R\$ 1 bilhão, principalmente na implantação da rede 5G, com o objetivo de ativá-la em todos os estados do Nordeste: “Paralelamente, intensificamos nossas campanhas de marketing para impulsionar as vendas do serviço móvel e manter o crescimento constante da fibra óptica”. Outra estratégia foi otimizar o canal de vendas digital e ampliar o portfólio de produtos voltados ao mercado B2G (*Business to Government*).

Após dois anos de preparação, iniciou a operação do 5G. “A integração entre as tecnologias de fibra óptica e 5G é a chave do nosso

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	BRISANET	1.427.794	1.427.794	16,28	-6,21	4,26



divulgação

José Roberto Nogueira,
CEO

“A integração entre as tecnologias de fibra óptica e 5G é a chave do nosso sucesso”

sucesso, nos permitindo alcançar, em julho de 2025, a marca de mais de 600 mil clientes ativos no segmento móvel e mais de 1,5 milhão de clientes de banda larga fixa”, diz Roberto.

A previsão dele é encerrar 2025 com um investimento total de R\$ 700 milhões, focado mais uma vez na expansão da rede 5G, reforçando o compromisso com a inovação e a conectividade de alta performance: “Os resultados do 5G seguem em trajetória de crescimento consistente e esse avanço tende a impactar positivamente a receita da companhia nos próximos períodos”.

Em 2025 e 2026, a estratégia é dar continuidade à expansão no Nordeste e iniciar atuação na região Centro-Oeste, voltada para o segmento móvel (5G).

Para minimizar os impactos dos juros elevados no cenário macroeconômico, a empresa adota uma gestão financeira conservadora, privilegiando linhas de baixo custo e olhando para o alongamento do endividamento. “Ao longo dos últimos 18 meses, contratamos cerca de R\$1 bilhão em financiamentos por meio

de linhas de crédito subsidiadas, o que tem nos permitido reduzir significativamente o custo financeiro”, diz Roberto.

Ele destaca que esses recursos, que ainda estão sendo parcialmente desembolsados, garantem o capital de giro necessário às operações e aos planos de expansão.

Em 2026, segundo Roberto, o desafio será aumentar o *market share* no segmento móvel e manter a liderança no segmento de banda larga no Nordeste, assegurando os padrões de qualidade.

A Inteligência Artificial é central na estratégia de inovação da Brisanet e está presente em áreas como otimização de rotas, detecção de falhas na rede e atendimento ao cliente. Em parceria com o Google, a empresa vai ampliar o uso da IA para acelerar processos, automatizar tarefas e extrair insights de dados complexos.

“A tecnologia também impulsiona novas frentes, como manutenção preditiva, ofertas personalizadas e experiências mais intuitivas para o usuário”, conclui Roberto.



Liquidez
corrente

1,12

Endiv. sobre
ativo (%)

165,13

Lucro Liq. P/
Func. (US\$ mil)

7,13

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

60.794

Rent. s/
patrimônio (%)

4,01

Giro dos Ativos

0,35



Com boa gestão de indicadores, a Teledata garante resiliência.

A Teledata consolidou a transformação iniciada em 2014, quando deixou de ser apenas uma prestadora de serviços para se tornar uma integradora de tecnologia. Conta hoje com mais de 230 colaboradores, três filiais e um portfólio que cobre Customer Experience, Inovação & Soluções, Network e Cibersegurança.

A empresa registrou em 2024 21,4% de rentabilidade sobre as vendas, ficando entre as dez mais rentáveis do Anuário Telecom. O CEO André Kalinowski Silva atribui o bom desempenho à combinação de resiliência, gestão eficiente e capacidade de adaptação às mudanças do mercado: “A chave foi investir em gestão de indicadores, controle de custos e foco em contratos estratégicos, e essa disciplina nos permitiu atravessar períodos de crise sem perder nossa essência e, ao mesmo tempo, criar bases sólidas para crescer”.

A expectativa para 2025 é manter o crescimento de forma sustentável, ampliando a participação em grandes contas e em projetos de

alto valor agregado. Para isso, a empresa aposta em Inteligência Artificial aplicada ao atendimento, à automação e à segurança. “Os planos para 2025 e 2026 incluem fortalecer a cultura interna, aumentar a eficiência operacional e consolidar parcerias estratégicas com fornecedores globais”, diz André.

A Teledata projeta um ciclo de aceleração sustentado pela expansão das unidades de negócio em customer experience e cibersegurança, com soluções desenvolvidas na área de inovação, para ampliar a participação em projetos de transformação digital de grande porte, reforçando seu posicionamento de integradora estratégica para clientes que demandam soluções completas em tecnologia e segurança.

Para 2026, André destaca o crescimento sustentável da receita com equipes capacitadas, proximidade com o cliente, foco em projetos de alto valor agregado e a capacidade de transformar tecnologia em resultados concretos para os negócios. A boa rentabilidade tam-

SERVIÇOS DE INTEGRAÇÃO

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	
	TLD - TELEDATA	33.967	33.967	-	-	21,48	



divulgação

André Kalinowski Silva,

CEO

“Dentro da nossa unidade de Customer Experience, oferecemos atendimentos mais rápidos, contextuais e personalizados”.

bém é atribuída à diversificação do portfólio, incluindo a criação de unidades de negócio em Inovação & Soluções e Cibersegurança, além da consolidação da área de Customer Experience e Network.

A estratégia de expansão para os próximos anos é ancorada no fortalecimento das unidades de negócio e em grandes projetos de transformação digital, intensificando parcerias e investindo em soluções de IA e segurança.

André acredita na rápida consolidação das novas unidades de negócio e no aumento da demanda em mercados como o financeiro, telecomunicações, varejo e setor público.

A IA, segundo André, tem papel central na estratégia de inovação da empresa e está diretamente ligada ao seu posicionamento como integradora: “Dentro da nossa unidade de Customer Experience, por exemplo, oferecemos atendimentos mais rápidos, contextuais e personalizados, criando jornadas mais fluidas e aumentando a satisfação dos

usuários finais”, afirma André. A IA também é aplicada na área de automação e cibersegurança, permitindo antecipar riscos, identificar vulnerabilidades e responder às ameaças de forma assertiva. “Essa tecnologia também está no centro dos nossos planos futuros, guiando decisões sobre novos produtos, parcerias e investimentos”.

A imprevisibilidade do cenário econômico, especialmente em um setor tão globalizado como o de TIC, naturalmente gera impactos na cadeia de suprimentos e na precificação de equipamentos e serviços. Segundo André, o caminho para enfrentar esses desafios passa por três pilares: planejamento estratégico, eficiência operacional e diversificação: “Trabalhamos com planejamento financeiro rigoroso e avaliação constante de riscos, o que nos permite mitigar oscilações cambiais e de custos, além de diversificar fornecedores e fortalecer parcerias internacionais para reduzir a dependência de um único mercado”.



Liquidez
corrente

1,56

Endiv. sobre
ativo (%)

10,49

Lucro Liq. P/
Func. (US\$ mil)

5,32

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

7.297

Rent. s/
patrimônio (%)

77,90

Giro dos Ativos

1,15



A Claro avança com as ofertas convergentes

A Claro investe em ofertas convergentes

que combinam serviços residenciais e móveis, priorizando a fidelização da base de clientes.

O crescimento de 6,8% na receita líquida em 2024, segundo o Anuário Telecom, é um dos resultados atribuídos pelo presidente, José Antonio Félix, à liderança na portabilidade, ao aumento da base de pós-pago e ao incremento da receita média por usuário, entre outros fatores.

Em serviços fixos, Félix destaca o crescimento da banda larga residencial: “Aumentamos a base de assinantes com quase 20% de participação de mercado em maio de 2025, e, no segmento de ultra-high speeds (a partir de 500 Mbps), mantemos a liderança por vários anos seguidos”. Considerando todas as tecnologias de banda larga fixa, ao final do 2º trimestre de 2025 a operadora estava presente em 512 municípios e 41,8 milhões de homes passed (HPs).

No segmento B2B, de acordo com ele, a estratégia é crescer em soluções digitais com

ofertas multicloud para gestão de ambientes híbridos, com modelos de fornecimento e implementação flexíveis: “O objetivo é ampliar a infraestrutura digital de clientes e intensificar a cultura de inovação para empresas de todos os tipos e tamanhos”.

Félix acredita que a Claro está preparada para enfrentar a pressão inflacionária, as mudanças no cenário geopolítico, a situação desafiadora das contas públicas e a aproximação das eleições presidenciais, que podem criar um ambiente de incertezas: “A consistência da performance da Claro, já há tanto tempo no país, nos dá a certeza de que os desafios serão superados, e os bons resultados continuarão sendo entregues”.

Na visão dele, o cenário em 2026 seguirá desafiador exigindo inovação acelerada, eficiência e adaptação: “Atrair, desenvolver e reter talentos em um mercado cada vez mais disputado será essencial para sustentar nossa capacidade de inovação”.

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	
	CLARO	48.914.896	48.914.896	6,88	-13,79	-2,67	



divulgação

José Antonio Félix,

presidente

“O objetivo é ampliar a infraestrutura digital de clientes e intensificar a cultura de inovação para empresas de todos os tipos e tamanhos”.

Em setembro de 2025, a Claro anunciou novas ofertas de conectividade fixa e móvel, além de novidades em TV por assinatura. A operadora adicionou a tecnologia XGS-PON à sua rede de fibra, com capacidade de até 10 Gbps, acompanhada do Wi-Fi 7 nos roteadores fornecidos ao cliente. Outra novidade foi a estreia da rede 5.5G, também chamada 5G Advanced, em arenas e grandes eventos. O objetivo é melhorar a experiência dos assinantes em shows e eventos esportivos, com maior capacidade de upload e possibilidade de novas aplicações, como transmissão de vídeo ao vivo por influenciadores e emissoras conectadas por meio da rede móvel. As redes nas arenas são implantadas pela própria Claro, com equipamentos de fornecedores como Ericsson, Huawei e Nokia.

Outro anúncio foi um novo modelo de Claro Box TV, desenvolvido em parceria com a dinamarquesa Bang & Olufsen, com som Dolby Atmos e sistema de speakers surround sem fio.

“Firmamos também uma parceria estratégica com a OpenAI, que abre novas possibilidades em Inteligência Artificial e experiência do cliente, além de transformarmos o modelo de entrega de conteúdo com a Claro tv+, que representa um avanço na forma como nossos clientes consomem entretenimento”, diz Félix.

A adoção da IA, segundo ele, vai além do uso em suas operações, aplicando a experiência em novos produtos e serviços para o mercado corporativo, desenvolvidos pelo Centro de Excelência em IA da Claro.

Félix faz questão de destacar a redução de 12% nas emissões de CO2 em relação a 2023; mais de 70% da energia consumida em operações próprias já é proveniente de fontes renováveis, e reciclagem de 250 toneladas de resíduos eletrônicos por meio da logística reversa. Os investimentos em energia renovável resultaram em mais de 110 usinas de fonte solar, eólica e biogás, que abastecem a maior parte do consumo energético das operações.



Liquidez
corrente

0,63

Endiv. sobre
ativo (%)

10,07

Lucro Liq. P/
Func. (US\$ mil)

-

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

-1.306.614

Rent. s/
patrimônio (%)

-11,43

Giro dos Ativos

0,47



As 10 empresas mais rentáveis

Manter a rentabilidade em um ambiente econômico desafiador exigiu flexibilidade para se abrir a novos mercados, digitalização de processos, diversificação da carteira de clientes, aquisições e retenção de mão de obra qualificada – recurso cada vez mais valorizado nas empresas.

A Octea, Destaque em Consultoria e Projeto, obteve rentabilidade de 32,3%, resultado da consolidação de processos, equipes e culturas organizacionais para garantir eficiência e aproveitar complementariedades entre as duas empresas – Via/W e 4MapIT –, agora sob uma nova marca. Entre as razões para a alta rentabilidade, segundo Gabriel Formaggio, diretor de vendas e marketing, está a integração de portfólio e cross-selling ou a oferta de soluções combinadas para clientes das duas empresas para expandir a proposta de valor, atingindo novos públicos e aumentando o ticket médio. O investimento em inovação foi motor do crescimento, incluindo digitalização, automação e inteligência de dados, para otimizar operações, além do lançamento de produtos e serviços, a partir da união das expertises das duas empresas. Para manter a rentabilidade e aumentar a receita, os planos para 2026 incluem expansão geográfica, entrando em no-

vos nichos e regiões antes inexploradas, além de aquisições complementares ou parcerias estratégicas.

A estrutura da Octea contempla uma diretoria de Planejamento Estratégico, Produtos e Inovação e conta com 15 desenvolvedores. A IA não é novidade na empresa: faz parte do dia a dia há dois anos, como parte de processos e ferramenta de suporte para as lideranças, além de estar embarcada no sistema como ferramenta preditiva e de machine learning (aprendizado de máquina).

Destaque do Anuário Telecom nos últimos 19 anos, a Seccional – fabricante de torres e postes – mantém como prioridade investimentos em pesquisa e desenvolvimento. “Para 2026, acreditamos em um cenário de maior estabilidade e de retomada gradativa dos investimentos em infraestrutura, sobretudo nos setores de energia renovável e telecomunicações”, afirma o diretor superintendente Paulo Abreu. A meta é consolidar os projetos em andamento e ampliar a participação da Seccional em soluções sustentáveis, alinhadas aos objetivos globais de descarbonização.

“O bom desempenho obtido em 2024 foi resultado do nosso DNA inovador, do investimento contínuo em pesquisa e desenvolvimento e

As campeãs da rentabilidade

Classificação no Ranking	As 10 Empresas Mais Rentáveis	Rentabilidade s/ vendas (%)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)
89	DATAMOB SISTEMAS	58,39	42.895	7.036
95	OCTEA	32,36	20.545	3.370
100	SECCIONAL	28,83	36.142	5.928
69	BTT TELECOMUNICAÇÕES	24,09	187.898	30.821
37	TELMEX DO BRASIL	22,43	1.036.697	170.051
91	TLD TELEDATA	21,48	33.967	5.572
76	ADD VALUE HOLDING	18,23	125.472	20.581
41	UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES	17,02	1.025.379	168.194
90	WECOM	16,79	35.728	5.861
96	CELLERE	11,99	19.834	3.253

da diversificação de mercados”, diz ele. A estratégia da empresa, que obteve 28,8% de rentabilidade sobre as vendas, se pautou pela inovação, pela criação de soluções híbridas para energia renovável e pelo fortalecimento de parcerias com ecossistemas de inovação locais, como o Vale do Pinhão – programa de desenvolvimento econômico e sustentável criado pela prefeitura de Curitiba (PR).

A Inteligência Artificial é parte da estratégia de inovação da Seccional, especialmente na análise de dados, otimização de processos e no desenvolvimento de soluções de infraestrutura mais adequadas a cada mercado. A IA entrou no radar para acelerar a automação, reduzir custos operacionais e identificar novas oportunidades de negócio. “Nossa visão é que essa tecnologia é um diferencial competitivo para impulsionar a eficiência e apoiar o desenvolvi-

mento de soluções sustentáveis nos próximos anos”, garante Paulo.

A ampliação do portfólio com soluções para impulsionar a competitividade em diferentes mercados e a combinação entre disciplina operacional e visão de longo prazo garantiram 32,3% de rentabilidade à Add Value que também figura entre as dez empresas que mais cresceram e é Destaque do Ano em Canais de Comercialização.

Thiago Spósito, sócio da Add Value, reforça que o lançamento de soluções orientadas a dados e a incorporação de IA foram fundamentais para os negócios. A estratégia para os próximos anos, segundo Thiago, é avaliar aquisições que façam sentido no ecossistema de soluções, especialmente em nichos que complementam sua oferta com crescimento sustentado, tanto por expansão orgânica quanto por movimentos inorgânicos.



IA como centro de inovação

Outra estratégia que alavancou o crescimento e a rentabilidade contempla a diversificação de fornecedores, a inovação constante e o foco em soluções competitivas, independentemente do cenário externo. Tudo isso tendo a IA como centro de inovação, integrada em projetos para otimizar processos, gerar insights em tempo real e criar soluções escaláveis para os clientes em segurança cibernética e novos modelo de desenvolvimento orientados a dados.

Faz parte do dia a dia da Add Value a valorização das políticas ambientais, sociais e de governança voltada à eficiência energética em operações e projetos de infraestrutura, inclusão, desenvolvimento de pessoas e governança transparente. Nos últimos dois anos a empresa reduziu a pegada energética nos data centers parceiros, ampliou programas internos de capacitação em tecnologia e diversidade, e reforçou práticas de compliance com clientes e fornecedores. Além disso, investe em causas sociais e apoia instituições de formação técnica de profissionais em áreas carentes para inclusão no mercado de trabalho.

Alcançando uma rentabilidade de 21% sobre as vendas, a Teledata, Destaque do Ano em Serviços de Integração, se consolidou como prestadora de serviços, combinando gestão eficiente e capacidade de adaptação às mudanças do mercado. Para chegar a esse resultado, de acordo com o CEO, André Kalinowski Silva, a empresa investiu em gestão de indicadores, controle de custos e foco em contra-

tos estratégicos. A diversificação do portfólio também teve peso importante nessa conquista, além da criação de unidades de negócio em Inovação & Soluções e Cibersegurança e a consolidação da área de Customer Experience e Network.

A perspectiva para os próximos anos, segundo o CEO, é ampliar a participação em grandes contas e em projetos de alto valor agregado, com investimentos em IA aplicada ao atendimento, à automação e à segurança. A empresa fortaleceu parcerias com fornecedores globais e expandiu projetos com clientes estratégicos. A rentabilidade também é atribuída à diversificação do portfólio, incluindo a criação de novas unidades de negócio. A Teledata projeta um ciclo de aceleração sustentado pela expansão das unidades de negócio em customer experience (sistemas que apoiam a melhor experiência do cliente) e cibersegurança, com soluções desenvolvidas na área de inovação. O objetivo é ampliar a participação em projetos de transformação digital de grande porte, reforçando seu posicionamento de integradora estratégica para clientes que demandam soluções completas em tecnologia e segurança.

Segundo André, o diferencial da Teledata está na combinação de tradição e inovação com mais de 38 anos de história, investimentos em parcerias globais, uso de IA, projetos em cibersegurança e network. A estratégia de expansão para os próximos anos é ancorada no fortalecimento das unidades de negócio e em grandes projetos de transformação digital.



40 ANOS

DE ANÁLISES DO MERCADO BRASILEIRO DE TI

Começa a circular em novembro a **Edição Especial de 40 anos do Anuário Informática Hoje**. Lançado em 1985, o Anuário é produzido pela equipe de jornalistas especializados em TI e telecomunicações que também é responsável pela publicação deste Anuário Telecom, há 35 anos.

O **Anuário Informática Hoje** faz há 40 anos ininterruptos uma radiografia isenta e aprofundada do desempenho econômico-financeiro das empresas nacionais e multinacionais que atuam no mercado brasileiro de tecnologia. E atribui os prêmios de Destaque do Ano em cada um dos segmentos em que se divide o mercado e ainda de Empresa do Ano de todo o setor.

O Anuário traz ainda o ranking das 250 maiores empresas de TI em atuação no Brasil e destaca as 10 empresas mais rentáveis e as 10 que mais cresceram no ano anterior.



Acesse este link para conhecer as últimas edições do **Anuário Informática Hoje**:
<https://www.forumeditorial.com.br/anuario-informatica-hoje-publicacoes-realizadas/>

Entre em contato conosco e coloque sua empresa em evidência:
silvia@forumeditorial.com.br e sonia@forumeditorial.com.br
SM+ Marketing & Business • +55 11 3251-3132 (WhatsApp Business)

E não perca a Edição Especial de 40 anos!



As 10 empresas que mais cresceram

A combinação de resiliência em mercados competitivos, investimento no relacionamento de longo prazo com clientes e apostas no mercado de segurança foram importantes indicadores entre as empresas que alcançaram o maior crescimento no ranking do Anuário Telecom.

A internacionalização progressiva, aproveitando oportunidades em mercados emergentes, fusões e aquisições estratégicas, a ampliação do portfólio e da base de clientes foram, segundo o CEO, William Bergamo, os principais responsáveis pelo impressionante crescimento de 253,7% da receita líquida em 2024 da E-Safer, Destaque do Ano em Serviços de Cloud Computing. A aquisição das empresas 3Elos e RiskOne fortaleceu a posição de fornecedor de soluções proprietárias de cibersegurança e GRC. Segundo Bergamo, o relacionamento próximo com clientes de diferentes setores permite se adaptar e inovar rapidamente para atender a necessidade de cada segmento: “Os projetos construídos com base em produtos próprios dão flexibilidade comercial e margem operacional, ajustando modelos de contratação à realidade do cliente”.

A captura de sinergias do processo de fusão com a América Net, a gestão financeira responsável e investimentos no atendimento ao cliente garantiram à Vero – Destaque em Serviços de Dados Corporativos – um crescimento de 81% na receita líquida no ano passado. O CEO, Fabiano Ferreira, destaca o atendimento ao B2C pela Vero, e o B2B por meio da Vero Empresas, que já repre-

senta 15% da receita. A estratégia, segundo Fabiano, é manter o crescimento sustentável com foco na ampliação da base de clientes e no aumento do ARPU (receita média por usuário) com serviços personalizados. A telefonia móvel foi um importante vetor de crescimento em 2024 e segue como uma das apostas para os próximos anos.

A diversificação de receitas com ofertas de dados e cibersegurança e o fortalecimento da presença internacional foram importantes estratégias para o crescimento de 47,6% na receita líquida da Skyone, também impulsionada pelas aquisições, que ampliaram a base de clientes de nuvem no Brasil e no exterior (a empresa está presente em 35 países). “Em paralelo, a inovação em IA começou a se consolidar como um novo vetor de crescimento”, afirma o CEO, Ricardo Brandão. Em 2025, a empresa lançou oficialmente o Skyone Studio, plataforma para construção e gestão de agentes de IA. “O sistema permite governança na criação e uso de agentes de IA conectados aos dados das empresas”, explica Ricardo.

Em 2026, o foco, segundo ele, será ampliar o alcance e a entrega do Skyone Studio por meio de parceiros: “Acreditamos que o futuro da tecnologia passa pela colaboração e pela criação de ecossistemas, tendência que deve acelerar a adoção de agentes de IA em diferentes setores”.

Diante do cenário global instável, medidas como o aumento de tarifas de importação podem aumentar a pressão de custos para diversas empresas. “É justamente nesse contexto que nossas

As campeãs do crescimento

Classificação no Ranking	As 10 Empresas que mais Cresceram	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)
84	E-SAFER	253,72	69.092	11.333
76	ADD VALUE HOLDING	89,50	125.472	20.581
20	VERO	81,10	1.660.862	272.433
97	CTD	75,07	15.261	2.503
100	MLS WIRELESS	62,90	12.674	2.079
38	VOGEL TELECOM	49,23	1.027.557	168.551
63	SKYONE	47,63	281.627	46.196
36	BRASIL TECPAR	44,59	1.097.526	180.029
71	PROXXIMA	43,95	171.773	28.176
60	NICE	42,35	332.863	54.600

soluções ganham ainda mais relevância: ajudamos as organizações a reduzir despesas operacionais, otimizar processos e trazer previsibilidade para a gestão de seus negócios”, afirma Ricardo.

A venda de sistemas de banda larga fixa FTTH especialmente voltada para o público B2C e para pequenas e médias empresas sustentou parte relevante do crescimento de 43,9% da Proxxima, mas não apenas isso. “Desde 2023, fizemos investimentos que nos permitiram consolidar uma planta em Wi-Fi 6 e soluções em mesh com foco na experiência do cliente e na qualidade da cobertura em residências e empresas”, afirma o diretor presidente, Leonardo Gomes.

Ele destaca que, no segmento B2B, a reformulação do time trouxe resultados expressivos em 2024 e 2025. Essa unidade de negócios ampliou a receita com soluções que vão de links dedicados a projetos customizados, como Wi-Fi corporativo, intranets privadas e SD-WAN com sistemas moldados às necessidades de cada cliente. “Um marco simbólico foi sermos novamente forne-

cedores de soluções para o São João de Campina Grande: além de toda a conectividade para o evento, comerciantes e visitantes, estruturamos um amplo sistema de monitoramento eletrônico com câmeras de reconhecimento facial, em uma festa que reúne quase 100 mil pessoas por dia durante todo o mês de junho”, conta Leonardo.

Plataforma de integração

“Com fusões e aquisições de empresas, a Proxxima adicionou acessos e capturou sinergias e se firmou como uma plataforma de integração capaz de multiplicar resultados, à medida que novas operações são incorporadas”, diz ele.

Os investimentos em CX (experiência do cliente) e CS (sucesso do cliente), segundo Leonardo, trouxeram ganhos concretos nos dois últimos anos, consolidando fluxos de autoatendimento: “O próximo passo é que a Inteligência Artificial torne esses processos ainda mais fluidos e intuitivos, e permita a adoção de ferramentas capazes



de prever cenários, antecipar demandas e surpreender o usuário em soluções proativas com ferramentas para diagnosticar, ajustar e receber recomendações personalizadas”.

Mesmo para um mercado comoditizado como o B2C, a Proxima vai oferecer redes convergentes e redundantes, cobertura plena de Wi-Fi, proteção e firewall, além de serviços que ampliem conveniência e segurança.

As principais tendências, segundo Leonardo, são a massificação do XGS-PON, a gestão inteligente do Wi-Fi em casas e empresas, e a convergência de serviços digitais, como segurança e streaming, em um só ambiente.

A oferta de soluções completas de sistemas de experiência do cliente com Inteligência Artificial, capazes de acompanhar toda a jornada do consumidor, do front office ao back office, em um ecossistema integrado, foi um dos principais vetores de crescimento da Nice, que registrou um aumento de 42,3% na receita líquida.

Entre os destaques, segundo Luiz Camargo, general manager da Nice para a América Latina, está a plataforma CXOne Mpower que reúne automação, analytics, IA generativa e orquestração omnicanal: “Mais do que um contact center omnicanal, é um ambiente inteligente que permite prever necessidades, resolver demandas de forma proativa e oferecer continuidade em qualquer canal escolhido pelo cliente”.

Outro vetor importante de crescimento veio da oferta de soluções de WEM (Workforce Engagement Management), que incluem WFM (Workforce Management), Quality Management com IA e Analytics preditivo. “Esses recursos ajudaram nossos clientes a otimizar a gestão de pessoas e processos, elevando efi-

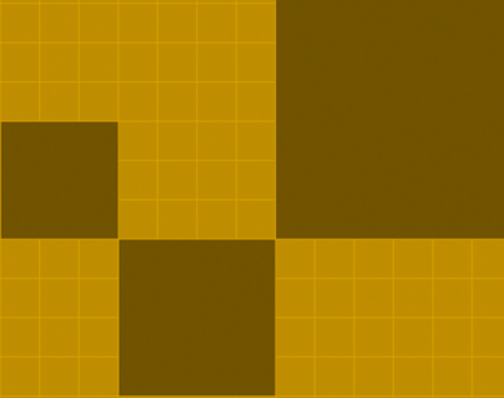
ciência operacional e o engajamento das equipes”, explica Luiz.

“As soluções em nuvem tiveram um robusto, com alta de 24% no trimestre e 25% no ano, chegando a quase US\$ 2 bilhões em receita anual, além de ampliarmos nossa rentabilidade”, diz.

Os setores que mais se destacaram, segundo ele, foram aqueles com operações intensivas de contato, que precisaram escalar atendimento sem renunciar à performance. “Esses clientes viram na Nice a parceira ideal para acelerar sua maturidade digital e transformar jornadas de relacionamento”. No Brasil, a Nice ampliou a cobertura geográfica, conquistando clientes nas regiões Sul, Centro-Oeste e Nordeste, além de se expandir em mercados como saúde, educação, utilities, varejo, comércio eletrônico, BPO (Business Process Outsourcing), fintechs e indústria.

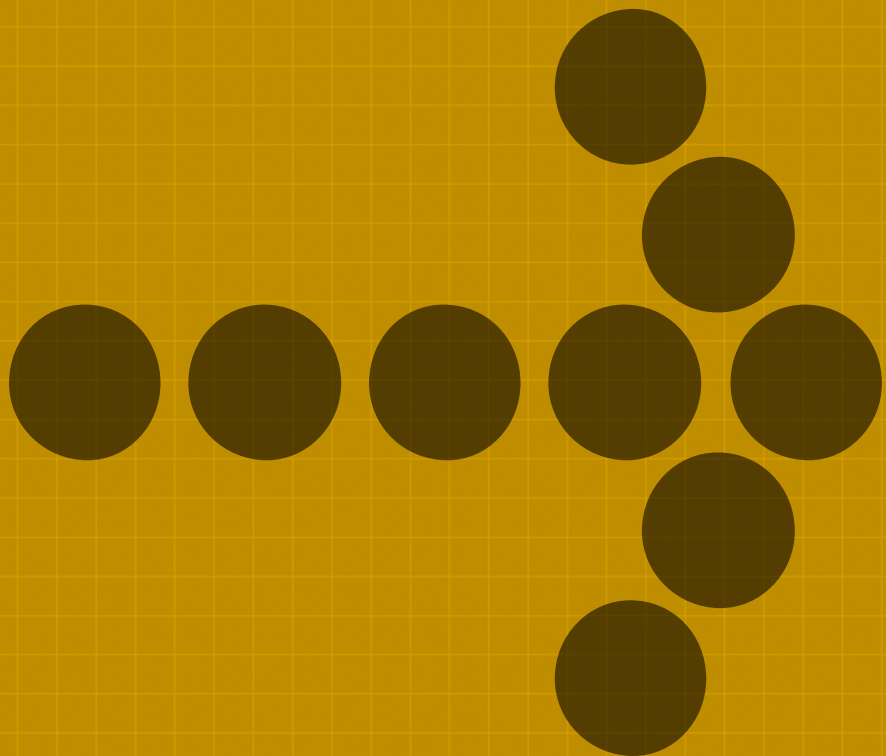
Entre as tendências, ele vê 2025 e 2026 como um momento de expansão para novas frentes, abrindo espaço para novos modelos de negócio em automação fim a fim, o avanço do analytics preditivo e IA aplicada à experiência do cliente: “Em 2026 vamos acelerar nossa entrada em novos segmentos de mercado, fortalecendo a expansão da empresa, com a aquisição da Cognigy, referência em IA conversacional, que ampliou nosso portfólio tanto para a base já existente de clientes quanto em ofertas standalone”. Ele destaca que esse movimento da Nice acelerou a adoção global da IA aplicada à experiência do cliente e permite que empresas operem de forma mais ágil e integrada.

Outra estratégia foi o fortalecimento de parcerias com empresas como ServiceNow, AWS e Salesforce, que ampliam o alcance e a integração das soluções da Nice.



guia de empresas

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÁ A RELAÇÃO
DAS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DO
ANUÁRIO TELECOM 2025.





. ABILITY

1. Ability Tecnologia e Serviços S/A
2. 11 3039-6400
3. São Paulo / SP;
4. ability@abilitytecnologia.com.br;
5. www.abilitytecnologia.com.br;

. ACCENTURE

1. Accenture do Brasil Ltda
2. 11 5188-3000;
3. São Paulo / SP;
4. maria.cristina.mazza@accenture.com;
5. www.accenture.com.br;

. ADD VALUE HOLDING

1. Add Value Holding Ltda;
2. 11 4130-9832;
3. Barueri / SP;
4. cadastro@addvalue.com.br;
5. www.addvalue.com.br;

. AeC CONTACT CENTER

1. AeC Centro de Contatos S/A;
2. 31 3515-7000;
3. Belo Horizonte / MG;
4. dadoscadastrais@aec.com.br;
5. www.aec.com.br;

. ALARES

1. Triple Play Brasil Participações S/A;
2. 85 2010-1010;
3. Fortaleza / CE;
5. www.alaresinternet.com.br;

. ALGAR TECH

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

. ALGAR TELECOM

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

. ALLIED TECNOLOGIA

1. Allied Tecnologia S/A;
2. 11 5503-9999;
3. São Paulo / SP;
4. ri@alliedbrasil.com.br;
5. www.alliedbrasil.com.br;

. ALMAVIVA EXPERIENCE

1. Almoviva Experience S/A;
2. 0800-941-8482;
3. São Paulo / SP;
5. www.almavivado brasil.com.br;

. AMERICAN TOWER DO BRASIL

1. American Tower do Brasil Com Multimidia Ltda;
2. 11 4766-4100;
3. São Paulo / SP;
5. www.american tower.com.br;

. AMERICAN TOWER DO BRASIL INFRA

1. American Tower do Brasil Cessão de Infraestruturas S/A;
3. São Paulo / SP;

. APPLE

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

. ATENTO

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

. AUTOTRAC

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

. BEMOBI

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

. BRASILSAT HARALD

1. Brasisat Harald S/A;
2. 41 2103-0511;
3. Curitiba / PR;
4. brasilsat@brasilsat.com.br;
5. www.brasilsat.com.br;

. BRASIL TECPAR

1. Brasil Tecnologia e Participações S/A;
3. São Paulo / SP;
5. www.brasiltecpa.com.br;

. BRISANET

1. Brisanet Serviços de Telecomunicações S/A;
2. 88 92141-7847;
3. Pereiro / CE;
4. falecomri@grupobrisanet.com.br;
5. ri.brisanet.com.br;

. BRQ

1. BRQ Soluções em Informática S/A;
2. 11 2126-7000;
3. Barueri / SP;
4. documentacaobrq@brq.com;
5. www.brq.com;

. BTT TELECOMUNICAÇÕES

1. BTT Telecomunicações Ltda;
3. Belo Horizonte / MG;

. CELLERE

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

. CIRION

1. Cirion Technologies do Brasil Ltda;
2. 0800-7714747;
3. São Paulo / SP;
4. contato.br@ciriontechnologies.com;
5. www.ciriontechnologies.com;

. CISCO

1. Cisco do Brasil S/A;
3. São Paulo / SP;
5. www.cisco.com.br;



. CLARO

1. Claro Telecom Participações S/A;
2. 11 4313-2019;
3. São Paulo / SP;
5. www.claro.com.br;

. CLARO NXT

1. Claro NXT Telecomunicações Ltda;
2. 13 99111-5629;
3. Praia Grande / RJ;

. CLEMAR ENGENHARIA

1. Clemar Engenharia Ltda;
2. 48 3331-3000;
3. Florianópolis / SC;
4. dcl@clemar.com.br;
5. www.clema.com.br;

. CPQD

1. Fundação CPQD Centro de Pesq Des em Telecomunicações;
2. 0800-702-2773;
3. Campinas / SP;
4. contactcenter@cpqd.com.br;
5. www.cpqd.com.br;

. CTD

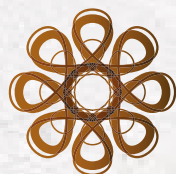
1. Companhia de Tecnologia e Desenvolvimento S/A;
2. 43 3379-3300;
3. Londrina / PR;
4. miriam.vallim@sercomtel.net.br;
5. www.sercomtelcontactcenter.com.br;

DATAKOM

. DATAKOM

A Datacom é referência no mercado de telecomunicações e TI do Brasil há mais de 20 anos, oferecendo soluções avançadas como switches Ethernet, DWDM, servidores, transceivers, GPON e roteadores WiFi. Com desenvolvimento e fabricação nacional, asseguramos produtos de alta qualidade e suporte excepcional.

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



EXPERIENCE
Lounge

Torne qualquer evento uma experiência transformadora para sua equipe!

Soluções personalizadas que conectam propósito, pessoas e performance.



Na Plataforma Experience Lounge, acreditamos que os melhores resultados nascem de experiências autênticas e bem planejadas. Por isso, nos especializamos em criar team buildings inovadores e estratégicos, onde cada momento em uma oportunidade de crescimento!

Pronto para elevar sua empresa a um novo patamar?
Vamos criar juntos a experiência perfeita para sua equipe.



. DATAMOB SISTEMAS

1. Datamob Sistemas S/A;
2. 16 99758-9974;
3. Ribeirão Preto / SP;
4. contato@datamob.com.br;
5. www.datamob.com.br;



. DEDALUS PRIME

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

. DESKTOP

1. Desktop S/A;
2. 19 3514-3100;
3. Sumaré / SP;
4. ri@desktop.net.br;
5. www.desktop.com.br;

. DPR TELECOMUNICAÇÕES

1. DPR Telecomunicações Ltda;
2. 11 3934-1966;
3. Sorocaba / SP;
4. maarketingr@dpr.com.br;
5. www.dpr.com.br;

. DRAKA COMTEQ

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

. DTCOM

1. DTCOM Direct To Company S/A;
2. 0800-942-4109;
3. Quatro Barras / PR
5. www.dtcom.com.br;

. EQUATORIAL TELECOM

1. Equatorial Telecomunicações S/A;
2. 0800 082 0116;
3. São Luís / MA;
5. www.equatorialtelecom.com.br;

. EQUINIX

1. Equinix do Brasil Soluções de Tecnologia em Inform;
2. 11 3524-4300;
3. São Paulo / SP;
4. infobr@equinix.com;
5. www.equinix.com.br;

. ERICSSON

1. Ericsson Telecomunicações Ltda;
3. São Paulo / SP;
5. www.ericsson.com;

. E-SAFER

1. E-Safer Cybersecurity Soluções e Ser. Seg. da Inf;
2. 11 99806-2660;
3. Barueri / SP;
4. financeiro@e-safer.com.br;
5. www.e-safer.com.br;

. GIGA + FIBRA

1. Giga Mais Fibra Telecomunicações Ltda;
2. 103 53;
3. Fortaleza / CE;
4. aloha@loures.com.br;
5. www.gigamaisfibra.com.br;

. GOSAT

1. Gosat Telecom S/A;
2. 3003-1112;
3. Belo Horizonte / MG;
4. comercial@gosat.org;
5. web.gosat.org;

. GO2NEXT

1. Go2next Cynet Teleinformática Ltda;
2. 11 5051-3200;
3. Jandira / SP;
4. murilo.serrano@go2next.com.br;
5. www.go2next.com.br;

. GRUPO DATORA

1. Datora Participações e Serviços S/A;
3. Nova Lima / MG;
5. www.datora.net;

. HISPAMAR SATÉLITES

1. Hispamar Satélites S/A;
2. 21 2555-4800;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. cgonzalez@hispamar.com.br;
5. www.hispamar.com.br;

. HUAWEI DO BRASIL

1. Huawei do Brasil Telecomunicações Ltda;
2. 11 5105-5105;
3. São Paulo / SP;
4. brterminal@huawei.com;
5. www.huawei.com.br;

. ICARO TECH

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

. IMEDIADATA TECNOLOGIA

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

. INTEL

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

. INTELBRAS

1. Intelbras S/A Ind. de Telecom. Eletr. Brasileira;
2. 48 3281-9523;
3. São José / SC;
4. suporte@intelbras.com.br;
5. www.intelbras.com/pt-br/;

. ISH TECNOLOGIA

1. ISH Tecnologia S/A
2. 27 3334-8900;
3. Vitória / ES;
5. www.ish.com.br;

. I-SYSTEMS

1. I-Systems Soluções de Infraestrutura S/A;
2. 11 4210-6503;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@i-systems.com;
5. www.ihstowers.com/br-pt/i-systems;

. JUNIPER

1. Juniper Networks Brasil Ltda;
2. 11 3818-8999;
3. São Paulo / SP;
4. jessica@junipernetworks.com.br;
5. www.juniper.net;

. LIGGA TELECOM

1. Ligga Telecomunicações S/A;
2. 0800-410011;
3. Curitiba / PR;

. LIGHTERA

1. Lightera Latam S.A.;
2. 41 3341-3952;
3. Curitiba / PR;
4. lightera@latam.lightera.com;
5. www.lightera.com;

. LOCABEB

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

. LOGICALIS

1. PromonLogicalis Tecnologia e Participações;
2. 11 3573-7300;
3. São Paulo / SP;
4. contato@br.logicalis.com;
5. www.la.logicalis.compt-br;

. MLS WIRELESS

1. MLS Wireless S/A;
2. 21 2538-8400;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. www.mls.com.br;

. MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions Ltda;
2. 11 5171-9228;
3. São Paulo / SP;
4. https://www.motorolasolutions.com/pt_xl/contact-us-form.html;
5. www.motorolasolutions.com/pt_xl.html;

. NEC

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

. NEOVIA SOLUTIONS

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

. NESIC

1. Nestic Brasil S/A;
2. 11 2065-2202;
3. São Paulo / SP;
4. renato.teixeira@nesic.com.br;
5. www.nesic.com.br;

. NEXANS

1. Nexans Brasil S/A;
2. 11 3084-1600;
3. São Paulo / SP;
4. nexans.brazil@nexans.com;
5. www.nexans.com.br;

. NICE

1. Nice Systems Technologies Brasil Ltda;
3. São Paulo / SP;

. NOKIA DO BRASIL

1. Nokia do Brasil Tecnologia Ltda;
2. 11 5508-0630;
3. São Paulo / SP;
5. www.nokia.com.br;

. NOKIA SOLUTIONS

1. Nokia Solutions and Networks do Brasil Telecom Lt;
2. 11 4833-9079;
3. São Paulo / SP;
5. www.nokiasiemensnetworks.com;

. NURIA / CM TECNOLOGIA

1. Nuria S/A;
2. 31 2535-4023;
3. Belo Horizonte / MG;
4. dpo@nuria.com.br;
5. www.nuria.com.br;

. OAKMONT GROUP

1. Advanta Sistemas Telecom e Serv Informática Ltda;
2. 11 99524-8976;
3. Barueri / SP;
4. cadastro@oakmontgroup.com.br;
5. www.oakmontgroup.com.br;

. OCTEA

1. Octea Tecnologia e Serviços S.A.;
2. 11 2894-0222;
3. São Paulo / SP;
4. contato@octea.com.br;
5. www.octea.com.br;

. OI

1. Oi S/A;
2. 21 98766-9730;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. ines.landeira@oi.net.br;
5. www.oi.com.br;

. OMNILINK

1. Zatix Tecnologia S/A;
2. 11 4196-1100;
3. Barueri / SP;
5. www.omnilink.com.br;

. OPEN LABS

1. Open Labs S/A;
2. 11 3888-2600;
3. São Paulo / SP;
4. comercial.brasil@openlabs.com.br;
5. www.openlabs.com.br;

. PADTEC

1. Padtec S/A;
2. 19 2104-9700;
3. Campinas / SP;
4. padtec@padtec.com.br;
5. www.padtec.com.br;

. POSITIVO TECNOLOGIA S.A.

1. Positivo Tecnologia S/A;
2. 41 3316-7700;
3. Curitiba / PR;
4. imprensa@positivo.com.br;
5. www.positivotecnologia.com.br;

proxima

. PROXXIMA

A Proxxima oferece soluções robustas em conectividade para empresas: Links dedicados, transporte de dados e proteção contra ataques DDoS. Tecnologia de ponta para garantir segurança, estabilidade e alta performance ao seu negócio.

1. Proxxima Telecomunicações;
2. 0800 083 1155;
3. Campina Grande/PB
4. falecom@proxxima.net
5. www.proxxima.net

. PRYSMIAN CABOS

1. Prysmian Cabos e Sistemas do Brasil S/A;
2. 15 3235-9000;
3. Sorocaba / SP;
4. marcelo.braz@prysmian.com;
5. https://br.prysmiangroup.com;

. QMC TELECOM

1. QMC Telecom do Brasil C. de Infraestrutura S/A;
2. 11 5157-6610;
3. São Paulo / SP;
5. www.qmctelecom.com.br;

. RADIANTE ENG. DE TELECOMUNICAÇÕES

1. Radiante Eng de Telecomunicações S.A.;
2. 41 3311-9466;
3. Curitiba / PR;
4. radiante@radiante.com.br;
5. www.radiante.com.br;

. RV TECNOLOGIA

1. RV Tecnologia e Sistemas S/A;
2. 31 2128-0002;
3. Belo Horizonte / MG;
4. atendimento@rvdigitalbrasil.com.br;
5. www.rvdigitalbrasil.com.br;

. SCALA DATA CENTERS

1. Scala Data Centers S/A;
2. 11 4040-6516;
3. Barueri / SP;
4. contato@scaladatacenters.com;
5. www.scaladatacenters.com;

. SECCIONAL

1. Seccional Brasil S/A;
2. 41 3318-2300;
3. Curitiba / PR;
4. seccional@seccional.com.br;
5. https://www.seccional.com.br/;

. SERPRO

1. Serviço Federal de Processamento de Dados;
2. 61 98117-8700;
3. Brasília / DF;
4. joanna.cunha@serpro.gov.br;
5. www.serpro.gov.br;

. SISGRAPH

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

. SISPRO

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

. SKYONE

1. Skyone Tecnologia em Software S/A;
2. 11 2193-1961;
3. São Paulo / SP;
5. www.skyone.solutions;

. STEFANINI

1. Stefanini Participações S/A;
2. 11 3094-6174;
3. Barueri / SP;
4. stefanini@stefanini.com;
5. www.stefanini.com;

. TCR TELECOM

1. TCR Telecomunicações da Cidade do Rio S/A
2. 21 3218-1427;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. www.tcrtelcom.net;

. TECHENABLER

1. Weselltech Serviços de Desenv de Sist de Inf de Consultoria e Instalação Ltda;
2. 11 3042-1656;
3. São Paulo / SP;
4. contato@techenabler.com.br;
5. www.techenabler.com.br;

. TELEBRAS

1. Telecomunicações Brasileiras S/A;
2. 61 2027-1000;
3. Brasília / DF;
5. www.telebras.com.br;

. TELEFÔNICA CLOUD

1. Telefônica Cloud e Tecnologia do Brasil S/A;
3. Santana do Parnaíba / SP;
5. www.vivoplataformadigital.com.br/cms/pt

. TELEFÔNICA IOT

1. Telefônica IOT, Big Data e Tecnologia do Brasil;
3. Barueri / SP;

. TELEPERFORMANCE

1. Teleperformance CRM S/A;
2. 11 91423-2562;
3. São Paulo / SP;
5. www.tp.com;

. TELESPIAZIO BRASIL

1. Telespazio Brasil S/A;
2. 21 2141-3100;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. bruna.galo@telespazio.com;
5. www.telespazio.com;

. TELMEX DO BRASIL

1. Telmex do Brasil S/A;
3. São Paulo / SP;

. 3CORP TECHNOLOGY

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


. TIM

1. Tim S/A;
2. 21 4119-8899;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. tim@timbrasil.com.br;
5. www.tim.com.br;

. TIVIT

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

. TLD TELEDATA

1. TLD TELEDATA TECNOL CONECTIVIDADE LTDA;
2. 41 3313-5000;
3. Barueri / SP;
4. teledata@teledatabrasil.com.br;
5. www.teledatabrasil.com.br;

. TRÓPICO

1. Trópico Sistemas e Telecoms da Amazônia Ltda;
2. 19 3707-3401;
3. Campinas / SP;
4. tropico@tropiconet.com;
5. www.tropiconet.com;


. UNIFONE TELECOMUNICAÇÕES

Reconhecida pela Anatel como a melhor internet do Sul do Brasil, a Unifone conecta pessoas, empresas e governos com soluções em fibra óptica, telefonia móvel 5G e fixa, data center, cloud, segurança digital, saúde digital e diversos outros serviços. Presente no Sul do Brasil, alia tecnologia a um atendimento próximo e humano, com a missão de facilitar a vida das pessoas.

1. Unifone Telecomunicações S/A;
2. 105 80;
3. Timbó / SC;
4. faleconosco@redeunifone.com.br;
5. www.unifone.com.br

. V.TAL

1. V.TAL - Rede Neutra de Telecomunicações;
3. São Paulo / SP;
5. www.vtal.com;


. VERO

A Vero é uma empresa de telecom que atende o mercado residencial e empresarial com produtos de banda larga fixa, voz, dados móveis e soluções que vão muito além da conexão. Com presença em mais de 425 cidades, a companhia leva a cultura do foco no cliente para 1,4 milhão de assinantes no Sul, Sudeste e Centro-Oeste por meio de uma infraestrutura robusta e de alta performance.

1. Vero;
2. 10385
3. São Paulo / SP;
5. www.querovero.com.br

. VIVO

1. Telefônica Brasil S/A;
2. 11 3430-4669;
3. São Paulo / SP;
4. imprensa@telefonica.com;
5. www.telefonica.com;

. VMT TELECOMUNICAÇÕES

1. VMT Telecomunicações S/A;
3. São Paulo / SP;
5. www.commsshop.com.br;

. VOGEL TELECOM

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

. WDC NETWORKS

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

. WECLIX TELECOM

1. Weclix Telecom S/A;
2. 16 4072-0092;
3. Ribeirão Preto / SP;
5. www.weclix.com.br;

. WECOM

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

. YSSY&CO

1. Yssy Serviços Ltda;
2. 11 4134-8000;
3. Barueri / SP;
4. contato@yssy.com.br;
5. www.yssy.com.br;

. YSSY TELECOM

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

. ZENVIA

1. Zenvia Mobile Serviços Digitais S/A;
3. São Paulo / SP;
5. www.zenvia.com;

SOLUÇÕES DATACOM PARA DATACENTERS

Servidores, Switches e DCI para implementação de soluções baseadas em nuvem



SERVIDORES DM-SV

Servidores de alta performance para ambientes de computação e armazenamento em nuvem.



SWITCHES DM4700 E DM4800

Switches Ethernet com interfaces desde 10GE até 400GE, prontos para implementação de arquiteturas Spine & Leaf para conectividade de alto desempenho.

A Datacom oferece uma base sólida para projetos, unindo elementos fundamentais para operação e expansão do seu datacenter.

Desenvolvimento e fabricação própria, integração simplificada e suporte direto do fabricante — tudo em uma só base tecnológica.

DATACOM



Acompanhe-nos
nas redes sociais

Entre em contato com o gerente de
contas da sua região pelo WhatsApp em
www.datacom.com.br/pt/vendas





TIM: ELEITA A MELHOR EMPRESA DE TELECOM DO ANO.

A TIM tem orgulho de ser reconhecida como a melhor empresa do setor pelo Anuário Telecom 2025. Um resultado que reflete o nosso compromisso em investir, inovar e seguir oferecendo sempre o melhor para cada cliente.

