



INFORMÁTICA HOJE

ANUÁRIO 2025

4

0
ANOS

**AS 250 MAIORES
A EMPRESA DO ANO
AS MAIS EFICIENTES
AS 10 QUE MAIS CRESCERAM
AS 10 MAIS RENTÁVEIS
O RANKING DOS INTEGRADORES
O INTEGRADOR DO ANO
OS NÚMEROS DAS MULTINACIONAIS
O MERCADO BRASILEIRO**

**O FUTURO
NÃO É ALGO
QUE APENAS
IMAGINAMOS.**

**É ALGO QUE
CONSTRUÍMOS
JUNTOS.**

Unimos ideias,
talentos e tecnologia.



Extreme Group

O ECOSISTEMA QUE ACELERA RESULTADOS

Somos a ponte entre oportunidade e execução, soluções digitais e resultados reais de negócio.

Com as empresas **EDS**, **EDX**, **Pointer** e **Beyond** atuando de forma complementar, impulsionamos modernização, dados e IA, automação, cloud e experiências digitais sob uma mesma diretriz estratégica.

Inspiramos e conectamos para que a evolução saia do plano e chegue à operação, com eficiência, governança e escala.

- Ecosistema completo, com serviços, produtos e tecnologias integradas.
- Parcerias estratégicas com as principais empresas globais de tecnologia do mercado.
- Times especialistas orientados à eficiência, crescimento e geração de valor.



Conheça
o Extreme
Group.



beyond co.



A decorative graphic on the left side of the page, consisting of a wireframe map of Brazil. The map is composed of numerous small white dots connected by thin white lines, forming the outline and internal structure of the country. It is positioned on the left side, partially overlapping the main text area.

A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL QUE **IMPULSIONA** AS EMPRESAS NO BRASIL

Com 29 anos de atuação, a Al maviva Solutions tornou-se um pilar do mercado de TI brasileiro, uma empresa que oferece soluções inovadoras baseadas em diferentes tecnologias para apoiar seus clientes na resolução de desafios de negócios.

Atendemos empresas de todo o país, abrangendo diferentes segmentos dos setores público e privado, oferecendo soluções que apoiam a modernização, a inovação e a transformação digital de cada cliente.



Inovação como inspiração



Almaviva
SOLUTIONS

CONHEÇA A ALMAVIVA SOLUTIONS

MARKETING@ALMAVIVASOLUTIONS.COM.BR



A TOTVS INOVA

todos os dias

para transformar

milhares de empresas,

no Brasil e lá fora.

Levamos inovação para quem **planta, produz, serve, entrega**. Para quem **cuida, educa, vende, constrói**. Para quem quer antecipar o amanhã.

Por meio de sistemas e plataformas,
criamos oportunidades e futuro.

Somos parceiros de um Brasil que não
para. Que gira, que torce, que cresce,
que faz.

As empresas que movem o país,
confiam na TOTVS.

O Brasil que faz **faz com TOTVS.**





Um compromisso de 40 anos

Se este editorial fosse orientado apenas pela emoção do autor, certamente poderia se resumir a estas palavras simplórias: é um enorme orgulho entregar a vocês, leitores, esta Edição Especial de 40 Anos do Anuário Informática Hoje! Afinal, não é nada trivial que uma publicação jornalística brasileira complete 40 anos. Ainda mais em se tratando de uma publicação especializada em tecnologia.

Mas não seria coerente com a trajetória do Anuário deixar de destacar seu papel de fonte de informações e análises fieis e independentes sobre o mercado brasileiro de Tecnologia da Informação. De fato, a credibilidade e o profissionalismo, que caracterizam essa inédita trajetória, são a essência do trabalho jornalístico executado pela equipe que produz o Anuário.

Uma história que começa em 1985, quando o Brasil vivia os turbulentos dias após a morte do presidente eleito Tancredo Neves: o Anuário Informática Hoje surgiu com a proposta de fazer a análise do desempenho econômico-financeiro do mercado brasileiro do que hoje chamamos de Tecnologia da Informação.

Além de fazer a análise dos balanços das empresas do setor, o Anuário se impôs o desafio de premiar as empresas com o melhor desempenho em seus respectivos segmentos de atuação. E, como deve fazer toda publicação jornalística que ousa atribuir prêmios, o Anuário sempre adotou



A capa da primeira edição, criação do saudoso gênio da colagem, **Tide Hellmeister**.

critérios claros e objetivos, que são explicitados logo nas primeiras páginas de cada edição. Com isso, se tornou em pouco tempo referência para o mercado brasileiro. A ponto de várias empresas terem sido compradas ou incorporadas por outras ou por grupos de investidores, justamente pelo fato de terem sido premiadas.

O Anuário tem sido testemunha da dinâmica meteórica da evolução da tecnologia. Nos anos recentes, surgiram muitas expressões da moda no mundo tecnológico – de algumas das quais nunca mais se ouviu falar. Agora, chegou a vez da Inteligência Artificial. Só que essa veio para ficar e transformar radicalmente o mundo em que a gente vive. E uma prova disso está em grande parte das reportagens das próximas páginas.

De fato, daqui para a frente, a IA vai estar em todos os processos corporativos, na educação, na medicina, na indústria, no urbanismo, no processo eleitoral – enfim, nenhuma área de atividade humana vai escapar.

E, se fosse preciso apontar ao menos uma preocupação crucial com o uso da IA, sem dúvida seria a segurança da informação. É aí que mora o perigo. Notícias falsas, vídeos adulterados, imagens fraudulentas já fazem parte da nossa rotina.

E, contra tudo isso, talvez a melhor ferramenta de proteção seja a produzida justamente... pelos próprios sistemas de IA.

Esta edição, como as demais 39 anteriores, mantém seu compromisso de fazer uma radiografia apurada e isenta do desempenho e das estratégias das empresas que atuam no setor de TI do Brasil. Revela, entre outras coisas, que o mercado brasileiro cresceu 19%: a receita líquida total passou de R\$ 265,7 bilhões em 2023 para R\$ 316 bilhões em 2024. Ainda que descontada a inflação de 4,83% do ano passado, o índice foi positivo em 14,17%, mais de quatro vezes o aumento do PIB do país, que foi de 3,4%. São números impressionantes, que comprovam a vitalidade e a resiliência de um mercado em constante evolução.

Por fim, é preciso lembrar que esta edição especial é lançada exatamente quando se celebram os 40 anos da redemocratização do Brasil – marco histórico de civilidade e símbolo da esperança de que o país se desenvolva com o respeito indelegável aos princípios de justiça social para o seu povo.

Que seja assim nos anos que vêm pela frente.

Wilson Moherdau
Publisher



INFORMÁTICA HOJE

ANUÁRIO 2025

12	O mercado brasileiro de TI
26	Os critérios de avaliação
28	O índice das 250 maiores
30	O ranking das 250 maiores
38	O ranking das multinacionais
40	A empresa do ano (Totvs))
43	Os destaques do ano em hardware
51	Os destaques do ano em software
63	Os destaques do ano em serviços
77	Os destaques do ano em serviços/telecom
91	Os destaques do ano em integração de sistemas
92	O ranking dos integradores
94	O integrador do ano (Simpres)
107	Os destaques do ano em canais de comercialização
120	As 10 empresas mais rentáveis
126	As 10 empresas que mais cresceram
131	O diretório de empresas

publisher
Wilson Moherdau

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

diretoras de publicidade
Sílvia Meurer • (silvia@forumeditorial.com.br) • + 55 11 97106-4131
Sônia Lopes • (sonia@forumeditorial.com.br) • + 55 11 97229 1202

representação comercial
SM+ Marketing & Business
+55 11 3251-3132 • (WhatsApp Business) • contato@smmais.com

O Anuário Informática Hoje é uma publicação anual da



Av. Brig. Luís Antônio, 2.344 cj. 116 • Jardim Paulista - São Paulo, SP
CEP 01402-900 • São Paulo - SP Brasil • www.forumeditorial.com.br
Não é permitida a reprodução total ou parcial do conteúdo deste Anuário sem a autorização expressa da Fórum Editorial.

jornalista responsável • Wilson Moherdau (MT 10.821)

impressão • Gráfica Cocktail



A SND é o Destaque do Ano no Setor de TI!



Celebramos a conquista do prêmio:

Destaque do Ano no segmento de Canais de Comercialização

O prêmio que reflete nosso equilíbrio empresarial, força e impulsão no mercado de tecnologia com resultados sólidos, caminhando lado a lado com as tendências mundiais.

Agora somamos **duas conquistas nacionais** que reforçam nossa liderança:



Destaque do Ano
Anuário Informática Hoje



Top of Mind Nacional
Infor Channel


Agradecemos aos nossos parceiros pelos reconhecimentos que refletem a evolução e a trajetória da SND no mercado de TI, ao longo de quase quatro décadas de história.


Conheça a SND e saiba como nossas **06 Divisões de Negócios**, podem colocar o futuro ao seu alcance:

 Cloud

 Locação

 Corporativo

 Serviços

 Enterprise

 Varejo



#vemprasnd



(11) 2187-8400



marketing@snd.com.br



snd.com.br

Escaneie o QR Code e
acesse nosso Portal



A IA contribui para um ano de crescimento vigoroso

O CRESCIMENTO DOS GASTOS COM NUVEM, OS INVESTIMENTOS EM SEGURANÇA E O ENORME INTERESSE PELA INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA) DERAM A TÔNICA DOS INVESTIMENTOS EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO DAS EMPRESAS BRASILEIRAS. LEVANTAMENTO DESTA EDIÇÃO ESPECIAL DE 40 ANOS DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE REVELA QUE O MERCADO REGISTROU O CRESCIMENTO DE 19% DA RECEITA LÍQUIDA TOTAL, QUE PASSOU DE R\$ 265,7 BILHÕES EM 2023 PARA R\$ 316 BILHÕES EM 2024. AINDA QUE DESCONTADA A INFLAÇÃO DE 4,83% NO ANO PASSADO, O ÍNDICE FOI POSITIVO EM 14,17%, MAIS DE QUATRO VEZES O AUMENTO DO PIB DO PAÍS, QUE FOI DE 3,4%.

INICIATIVAS COMO O REDATA, REGIME ESPECIAL CRIADO PELO GOVERNO FEDERAL PARA A INSTALAÇÃO DE DATA CENTERS, PREVISTO PARA ENTRAR EM OPERAÇÃO EM JANEIRO DE 2026, VÃO CONTRIBUIR PARA AUMENTAR A COMPETITIVIDADE DO PAÍS NA CORRIDA DIGITAL. O PROGRAMA BUSCA DESONERAR O INVESTIMENTO DE CAPITAL EM EQUIPAMENTOS E SERVIDORES E ANTECIPAR OS EFEITOS DA REFORMA TRIBUTÁRIA PARA O SETOR DE DATA CENTERS. A MP DO REDATA CONCEDE ISENÇÃO DE IMPOSTOS COMO PIS/PASEP, COFINS, IPI E IMPOSTO DE IMPORTAÇÃO QUANDO NÃO HOUVER SIMILAR NACIONAL. O IMPACTO É DIRETO: A AQUISIÇÃO DE SERVIDORES, SISTEMAS DE REDE, REFRIGERAÇÃO, ARMAZENAMENTO E DEMAIS COMPONENTES PODE REDUZIR OS CUSTOS EM ATÉ 30%.

"Hoje, 60% das cargas digitais em nuvem de empresas brasileiras são processadas no exterior, segundo o Ministério da Fazenda", afirma Luis Tossi, vice-presidente da Associação Brasileira de Data Center (ABDC). A MP tem o potencial de atrair investimentos de R\$ 1 trilhão para o Brasil até 2030. Hoje, segundo ele, de 15 a 20% do custo de um data center são obras civis e o restante, equipamentos: "Com a queda de preço da hospedagem de dados a partir do Redata, podemos competir de igual para igual, com a vantagem de termos recursos naturais com energia abundante e limpa".

Para Luciano Ramos, country manager da IDC Brasil, o Redata atrairá investimentos para infraestrutura digital, reduzirá a depen-

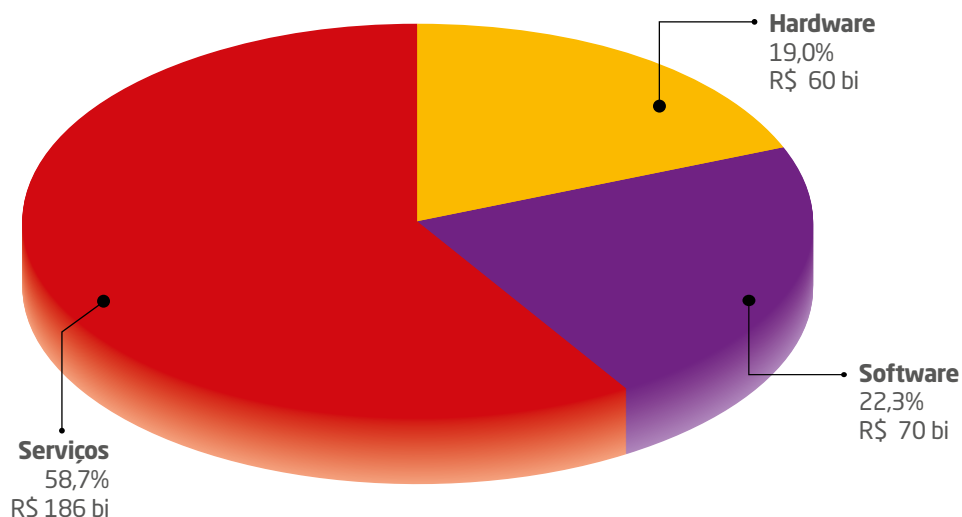
dência externa, e vai fortalecer a soberania digital e a segurança cibernética nacional.

O programa também favorece a descentralização geográfica, com ganho social em desenvolvimento científico e geração de empregos. Empresas instaladas nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste têm metas reduzidas para contrapartidas de mercado interno e P&D, estimulando a instalação de data centers fora dos grandes polos tradicionais. Cidades como São Paulo, Campinas e Jundiaí seguem liderando o mercado nacional, mas áreas como o Porto de Pecém, no Ceará, surgem como potenciais polos de atração, graças à proximidade com cabos submarinos e acesso à energia limpa.

Tossi, da ABDC, conta que a Virgínia do Norte (EUA) que adotou um programa para

O mercado do Anuário Informática Hoje em 2024

R\$ 316 bilhões (Receita Líquida)



atrair data centers, teve um retorno de US\$ 24 para cada US\$ 1 aplicado nos subsídios, com impactos na arrecadação de tributos diretos e até mesmo na geração de empregos.

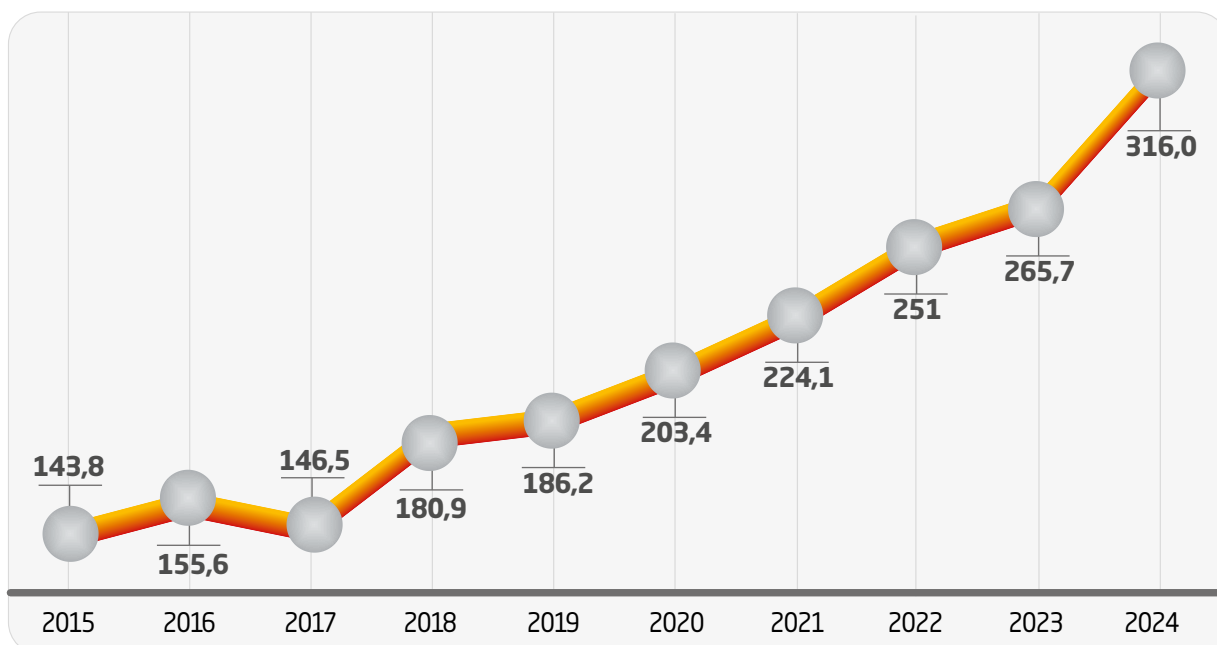
A reforma tributária também terá impactos importantes para o setor, especialmente em serviços. “A transição para um sistema mais simples e previsível tem potencial para reduzir o custo Brasil, mas ainda exige clareza regulatória e adaptação dos modelos de negócio”, aponta Matheus Rodrigues, sócio líder do Centro de Excelência em Engenharia de Telecomunicações da Deloitte. Soma-se a isso, de acordo com ele, a necessidade de planejamento estratégico para projetos de

capital intensivo em infraestrutura digital: “O Brasil tem um enorme potencial de expansão, mas o investimento precisa ser coordenado com a curva de adoção tecnológica e de geração de receita, para evitar superoferta ou colapsos futuros; taxas de juros e incertezas geopolíticas adicionam camadas de complexidade que demandam planejamento e visão de longo prazo”.

Os desafios para continuar a curva ascendente de crescimento do setor seguem os mesmos: falta de talentos, cenário de cyberataques mais complexo, silos e falta de governança de dados, explica Luciano. Segundo estudo da IDC, a IA generativa, juntamente com

Evolução do mercado

Receita Líquida em bilhões de R\$



A Fóton é **Destaque do Ano** no segmento de software, está entre as **Empresas Campeãs de Crescimento** e entre as **250 Maiores Empresas** do mercado brasileiro de TI, segundo o Anuário Informática Hoje 2025.

Nossa experiência de mais de 30 anos em tecnologia para automação bancária nos fez chegar até aqui.



APLICATIVOS MÓVEIS

BANCO DIGITAL

BIG DATA

AUTOATENDIMENTO

ANALYTICS

OMNI CHANNEL

USER EXPERIENCE

INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Conte conosco para transformar o presente e o futuro da sua instituição.



FÓTON

Iluminando seu caminho com
eficiência e inovação.

www.foton.la

divulgação



Com o Redata, o país tem potencial de atrair investimentos em infraestrutura de data centers de R\$ 1 trilhão até 2030

Luis Tossi, da ABDC

os agentes de IA, se tornou um dos temas mais estratégicos na visão das lideranças, apontado por 53% dos executivos entrevistados para a pesquisa. As empresas estão usando ou planejam usar IA em automação de tarefas, hiperpersonalização de produtos e serviços e o suporte à tomada de decisão. “O tema dos agentes de IA ainda vai demandar muita experimentação por parte das empresas e está diretamente ligado à necessidade de modernização de aplicações e plataformas que suportam os processos dentro das organizações”, afirma Luciano, da IDC.

A adoção da IA também é apontada por Matheus, da Deloitte, como responsável pelo bom desempenho das empresas em 2024 e 2025. De acordo com o relatório global De-

loitte TMT Predictions 2025, o investimento em IA cresceu mais de 35% no país, refletindo uma tendência de maturidade tecnológica. “As empresas do setor tiveram um papel decisivo no apoio aos clientes, oferecendo soluções de automação, plataformas em nuvem e serviços gerenciados, que aumentaram significativamente a eficiência operacional”, garante Matheus. Um exemplo foi a adoção de IA para tarefas de suporte, atendimento e análise preditiva, permitindo ganhos de produtividade que, em alguns casos, superaram 20% nos ciclos de entrega e operação.

Ele destaca que a digitalização de processos críticos em segmentos como finanças, indústria e telecomunicações estimulou investimentos em infraestrutura e segurança: “Um dos desafios é avançar na regulação em

divulgação



“O tema dos agentes de IA ainda vai demandar muita experimentação por parte das empresas”

Luciano Ramos, da IDC

divulgação



"Muitas empresas estão no início de sua jornada e precisam lidar com dúvidas sobre segurança, governança de dados e arquitetura tecnológica".
Matheus Rodrigues, da Deloitte

um contexto de tensão comercial e tecnológica com os Estados Unidos sobre as Big Techs e o fluxo internacional de dados". Outro desafio é humano: a adaptação das equipes à nova realidade tecnológica demanda programas intensivos de requalificação profissional, combinados com estratégias de retenção de talentos em meio a movimentos de redução de quadros. "Muitas empresas estão no início de sua jornada e precisam lidar com dúvidas sobre segurança, governança de dados e arquitetura tecnológica e isso se conecta diretamente ao debate sobre computação na borda, data centers locais e nuvem híbrida – temas centrais para casos de uso de missão crítica que exigem baixa latência, alta disponibilidade e integração entre conectividade e processamento", diz.

Para Alan Dias, sócio e líder de alianças & IA da PwC Brasil, a marca de 2024 foi a transição do discurso de transformação digital, termo já ultrapassado, para a execução pragmática com a tecnologias de automação com IA, gerando diferencial competitivo: "A busca por eficiência operacional, resiliência cibernética e produtividade também impulsionou os investimentos, assim como a corrida por talentos, que segue como um gargalo estrutural do setor". A falta de mão de obra qualificada foi apontada como a principal ameaça aos negócios por 30% dos CEOs brasileiros na 28ª Global CEO Survey da PwC ante 23% no mundo, ficando acima de riscos cibernéticos e instabilidade macroeconômica, segundo dados de janeiro de 2025.

divulgação

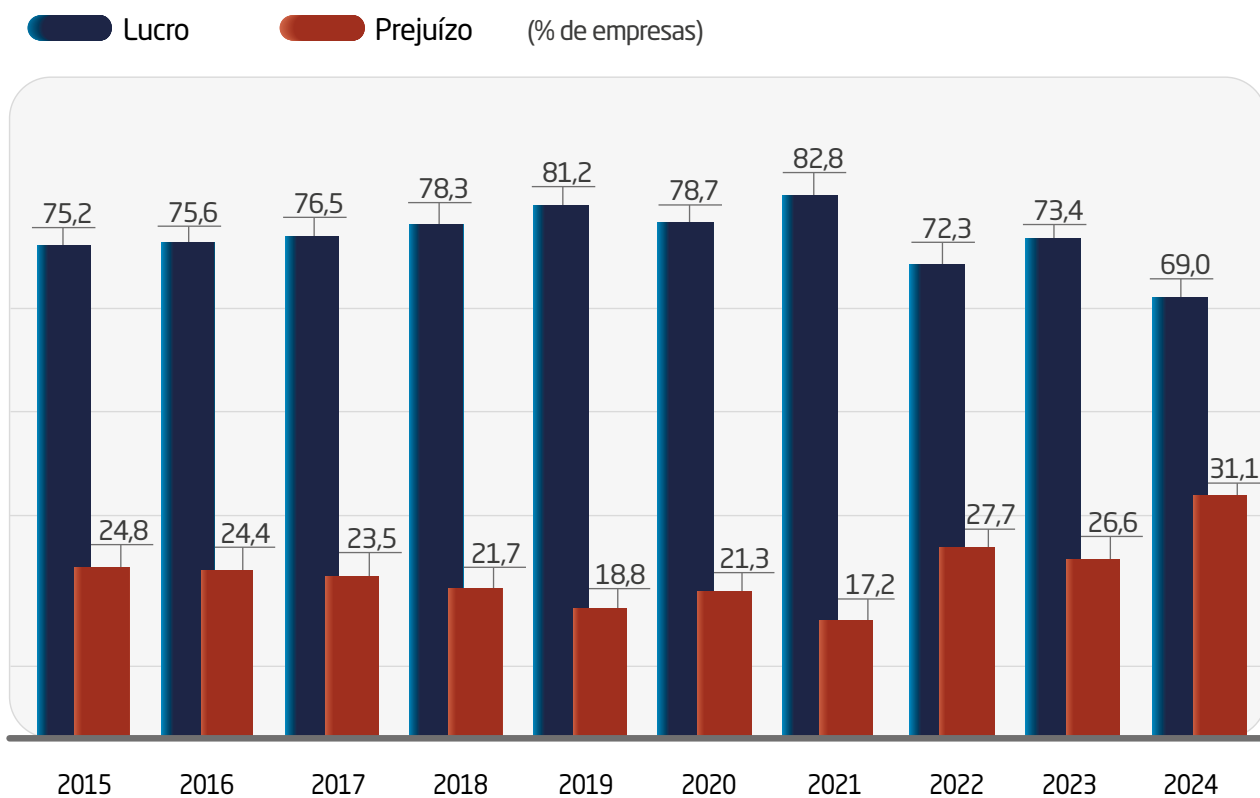


"A busca por eficiência operacional, resiliência cibernética e produtividade impulsionou os investimentos"
Alan Dias, da PwC Brasil

As perspectivas para 2026 apontam para a consolidação da era da inteligência aplicada – quando a IA deixa de ser inovação e passa a integrar a infraestrutura estratégica de negócio. “Veremos empresas com agentes de IA em processos críticos, cadeias produtivas digitalizadas e ecossistemas muito mais colaborativos, cenário que exige novos modelos de governança e mais investimento em segurança digital com foco na geração de valor”, afirma Alan.

Para superar o desafio da falta de profissionais qualificados, a SAP investe em programas de capacitação e parcerias com instituições educacionais, combinando investimento direto em programas como Capacity Delivery, que qualifica e atualiza profissionais do ecossistema SAP em competências críticas como nuvem, IA e soluções estratégicas. “Essas iniciativas reduzem o gap de competências ao promover requalificação de profissionais experientes

Lucro x Prejuízo



Universo: 218 empresas que enviaram informações

O FUTURO PRESENTE

MONTREAL



Com 39 anos e mais de 4 mil colaboradores, celebramos com orgulho o reconhecimento como **Empresa Destaque no Anuário Informática Hoje.**

Mais de 6 mil clientes já confiaram na Montreal para facilitar o meio para entregar o novo — um propósito que orienta nossa atuação.

Transformamos desafios complexos em soluções tecnológicas inovadoras, que conectam empresas, governo e cidadãos.

Montreal: tecnologia para um mundo mais seguro, eficiente e conectado.



montreal.com.br

e formar novos talentos”, diz o presidente da SAP, Rui Botelho.

Segundo ele, a adoção da computação em nuvem foi o principal fator de crescimento da SAP em 2024, resultado do aumento da migração de empresas de diferentes setores – como agronegócio, varejo, energia, serviços e tecnologia – para soluções de ERP: “Em 2025, as perspectivas seguem muito positivas com cada vez mais empresas migrando processos críticos para a nuvem – desde finanças e cadeia de suprimentos até gestão de pessoas –, buscando maior flexibilidade, visibilidade em tempo real e apoio à tomada de decisão com base em dados e IA”. A empresa incorporou capacidades generativas e de negócios nas

soluções como assistentes e agentes de IA integrados ao ERP e ao portfólio de nuvem para aumentar produtividade, automatizar processos e acelerar tomada de decisão.

Uma pesquisa da SAP divulgada em março aponta que o Brasil é o país mais otimista da América Latina com o potencial de uso da IA no ambiente de trabalho: 52% das empresas nacionais têm percepção totalmente positiva sobre o recurso, e outros 27% a enxergam de forma favorável, mas com alguma ressalva.

Os resultados globais da Dell em 2024, segundo o presidente Diego Puerta, foram impulsionados pelo Dell AI Factory, um conjunto de soluções e serviços que acelera a adoção da tecnologia nos clientes: “Nossa estratégia de crescimento está ligada à liderança em IA e à expansão de nosso portfólio de soluções”.

Internamente, a Dell usa IA/GenAI no suporte técnico para recomendações de solução de problemas, em vendas para otimizar interações com clientes, no desenvolvimento de produtos para aumentar a produtividade dos engenheiros, e na cadeia de suprimentos para orquestração de decisões, previsão de demanda e planejamento de peças. “A IA acelerou a inovação, ao colocar no radar a necessidade de soluções otimizadas, uma cadeia de suprimentos resiliente e a capacitação das empresas para desbloquear o valor da tecnologia”, diz Diego.

Apesar do cenário global instável, os resultados da HP ficaram dentro das expectativas e alinhados ao plano estratégico, que



divulgação

Iniciativas para reduzir o gap de competências, ao promover requalificação de profissionais experientes e formar novos talentos.

Rui Botelho, da SAP

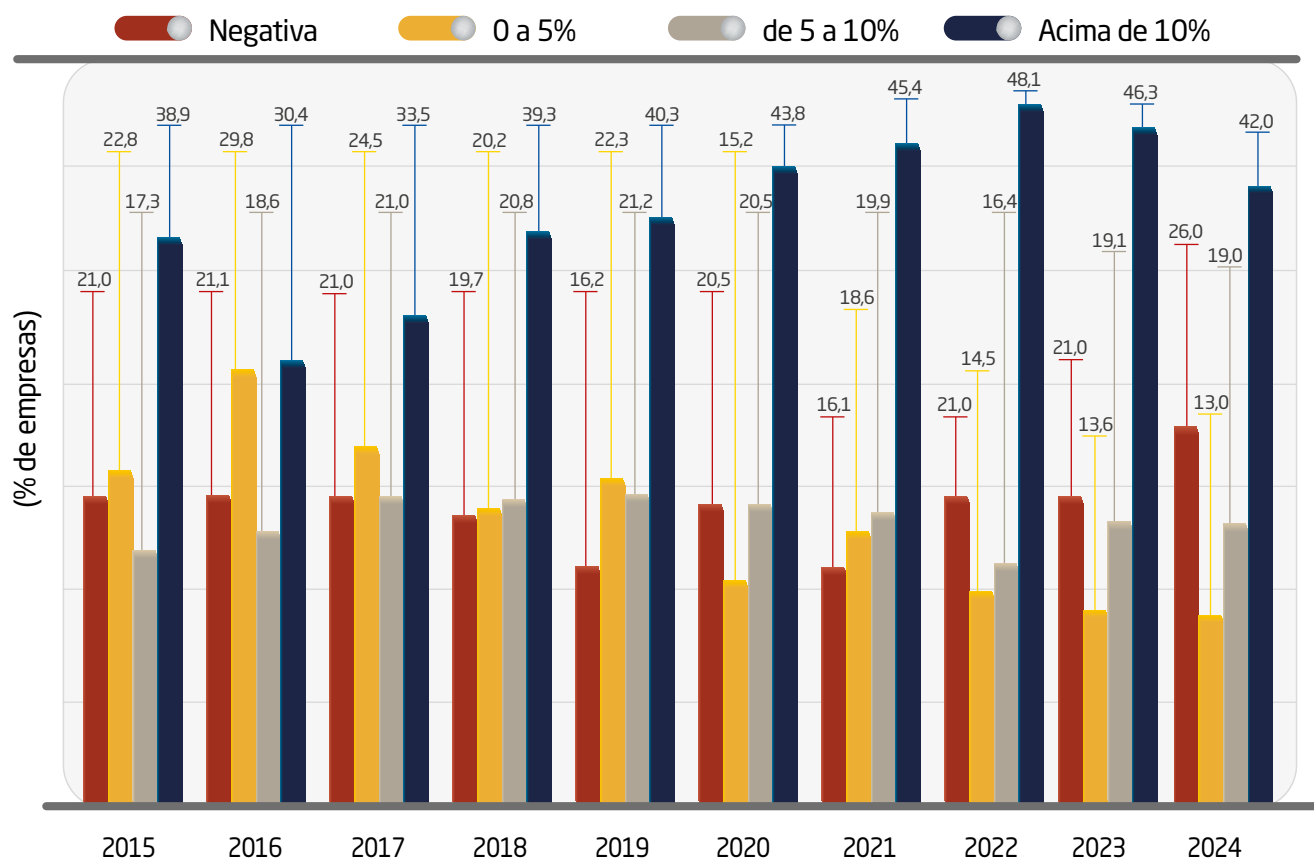
tem como foco o crescimento sustentável. “Entramos em 2025 com uma operação mais disciplinada, priorizando segmentos de maior valor agregado – especialmente o corporativo – e com uma nova onda de renovação, impulsionada por equipamentos com IA embarcada”, afirma o diretor geral da empresa, Ricardo Kamel. Ele destaca que mais do que um diferencial, a IA redefiniu o roadmap de produtos e serviços da HP: “Neste, ano os sinais continuam positivos, com aumento da demanda por soluções com IA embarcada,

tanto em computação pessoal quanto em impressão e serviços”.

A estratégia foi focar na produtividade interna e nos investimentos em áreas com alto potencial de impacto, como a ampliação dos programas de canal para impulsionar capilaridade, capacitação e recorrência nas vendas.

“Estamos expandindo a oferta de soluções de software e serviços, acelerando a adoção dos AI PCs e aprofundando parcerias com o ecossistema de canais, combinando produtividade, segurança e sustentabilidade”, diz.

Retorno sobre patrimônio líquido



Universe: 219 empresas que enviaram informações

divulgação



"Nossa estratégia de crescimento está ligada à liderança em IA e à expansão do portfólio de soluções".

Diego Puerta, da Dell

A IA, segundo ele, integra os sistemas de impressão da HP que automatizam diagnósticos, permitem reabastecimentos e otimização de performance: "O sistema remove conteúdo indesejado, para que as impressões saiam exatamente como pretendido, seja para trabalho, aprendizagem ou criação".

O segmento de software, que cresceu 9% e é responsável por cerca de 45% do faturamento, foi o principal motor do desempenho da IBM, com destaques para Red Hat (+12%), Automação (+15%) e Data & AI (+2%). "Nosso portfólio de IA generativa, com a plataforma watsonx, ultrapassou a marca de US\$ 5 bilhões em oportunidades acumuladas no período", afirma o CFO, Leonardo Dias.

O foco em 2026 é acelerar o uso responsável da IA generativa e da nuvem híbrida, ampliar a resiliência cibernética e reduzir o

déficit global de mão de obra qualificada em tecnologia.

Além da integração da IA em produtos e serviços, a IBM usa a tecnologia para otimizar operações, de finanças a RH, aprendizado autônomo e automação de processos. "A IA permite novos modelos de eficiência corporativa e inovação, acelerando as tomadas de decisão baseadas em dados, impulsionando nossa produtividade global", afirma Leonardo.

A adoção da IA faz com que as indústrias transformem seus processos produtivos, elevando performance e competitividade. Tecnologias como digital twins em tempo real possibilitam simulações operacionais precisas, tomadas de decisão ágeis e otimização contínua, lembra Matheus, da



Aumento da demanda por soluções com IA embarcada, tanto em computação pessoal quanto em impressão e serviços.

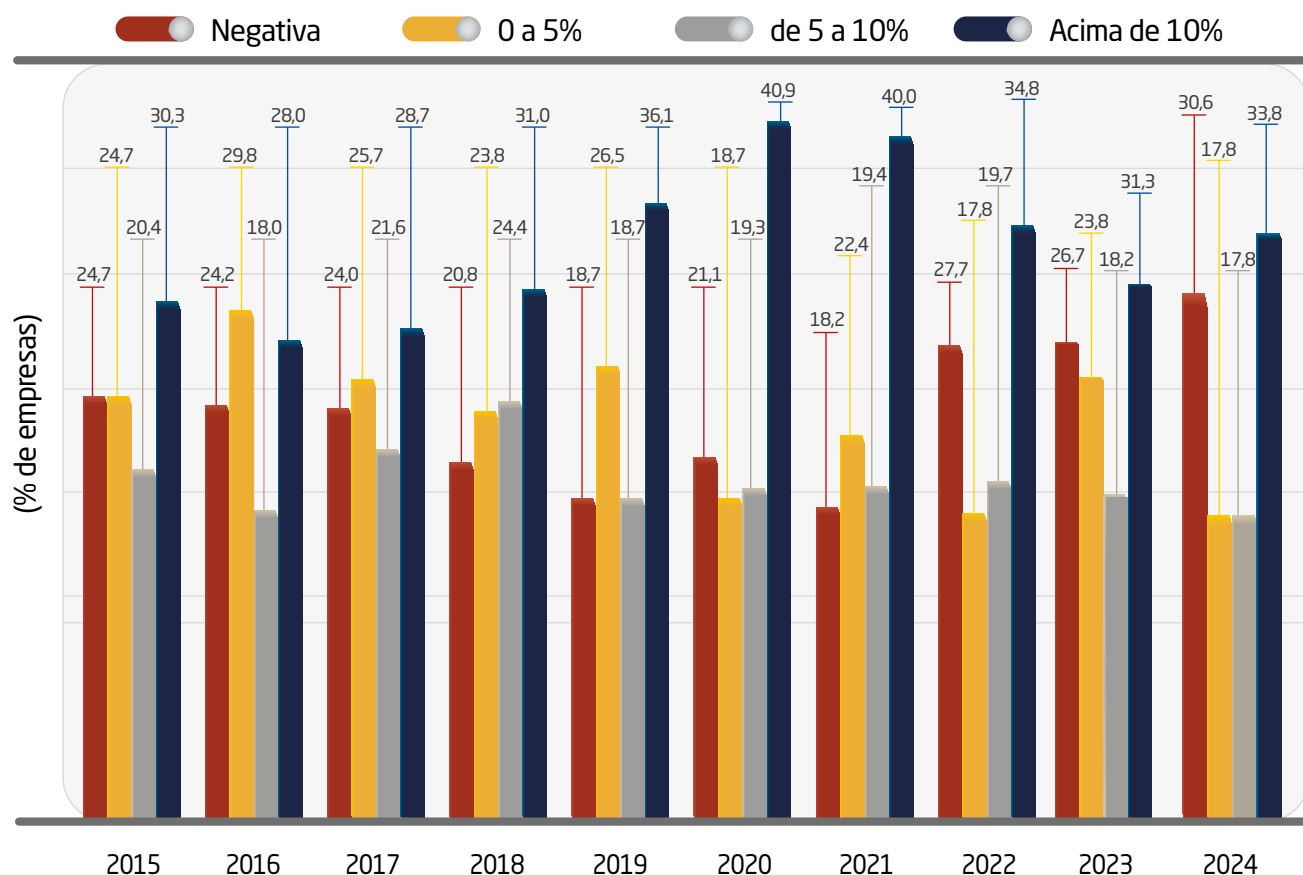
Ricardo Kamel, da HP

Deloitte. O uso estratégico de dados – desde cadeias de suprimentos até comportamento de consumo – já se tornou um diferencial competitivo em diversos segmentos, permitindo personalização em escala e ganhos expressivos de eficiência. Além disso, a IA tem desempenhado papel crescente em iniciativas ESG (políticas ambientais, sociais e de governança), apoiando empresas na redução de desperdícios, na melhoria de indicadores ambientais e na otimização de uso de recursos naturais. “Essas tendências estão em li-

nha com os estudos globais da Deloitte, que apontam que 75% das empresas líderes em transformação digital já incorporam IA em pelo menos uma dimensão de sua estratégia de sustentabilidade”, diz Matheus.

A IA, de acordo com ele, é potencializada pela conectividade trazida pelo 5G, que habilita novos modelos de negócios em todos os setores da indústria, saúde e agronegócio: “Embora o 5G seja um habilitador fundamental – com baixa latência, alta capacidade e possibilidade de redes privadas –, outras

Rentabilidade das vendas líquidas



Universe: 219 empresas que enviaram informações

tecnologias, como Wi-Fi 6, redes LPWAN e satélite, também desempenham papéis importantes, dependendo do ambiente e da necessidade do cliente”. O diferencial técnico do 5G está na capacidade de suportar aplicações críticas com confiabilidade e qualidade de serviço, essencial em setores como mineração, energia, logística, saúde.

As expectativas da indústria com a rede 5G são altas, segundo Alan, da PwC, mudando a lógica de operação, transformando dados em sensores de negócio, mesmo com pouco tempo em operação comercial no Brasil: “O 5G já deixou de ser promessa e está se transformando na base da infraestrutura digital, conectando desde smartphones, fábricas, veículos, equipamentos agrícolas e sistemas de energia”. Na prática, essa tecnologia tem se posicionado cada vez mais no centro de cadeias produtivas, trazendo maior eficiência, novos mecanismos para manutenção preditiva, monitoramento remoto e modelos de serviço baseados em conectividade e dados. “Entretanto, enquanto o Brasil consolida o 5G, a China já testa redes 6G com velocidades acima de 200 Gbps, os Estados Unidos aceleram o uso de redes privadas e edge computing e ao mesmo tempo, players como Starlink e Amazon Kuiper estão redesenhando o conceito de conectividade global – levando Internet de alta capacidade direto do espaço e pressionando o modelo tradicional das operadoras”, aponta Alan. Do ponto de vista econômico, o impacto do 5G será profundo. Segundo projeções da



Crescimento sustentável com a meta de liderar em IA no mercado corporativo

Leonardo Dias, da IBM

PwC e de parceiros globais, a tecnologia pode adicionar mais de US\$ 1,3 trilhão em valor à economia mundial até 2030, impulsionando setores como manufatura, saúde, logística e energia. O desafio no Brasil está em acelerar a cobertura e integrar a rede 5G com a nuvem, IA e edge computing, para que o ecossistema de inovação possa capturar esse valor de forma competitiva.

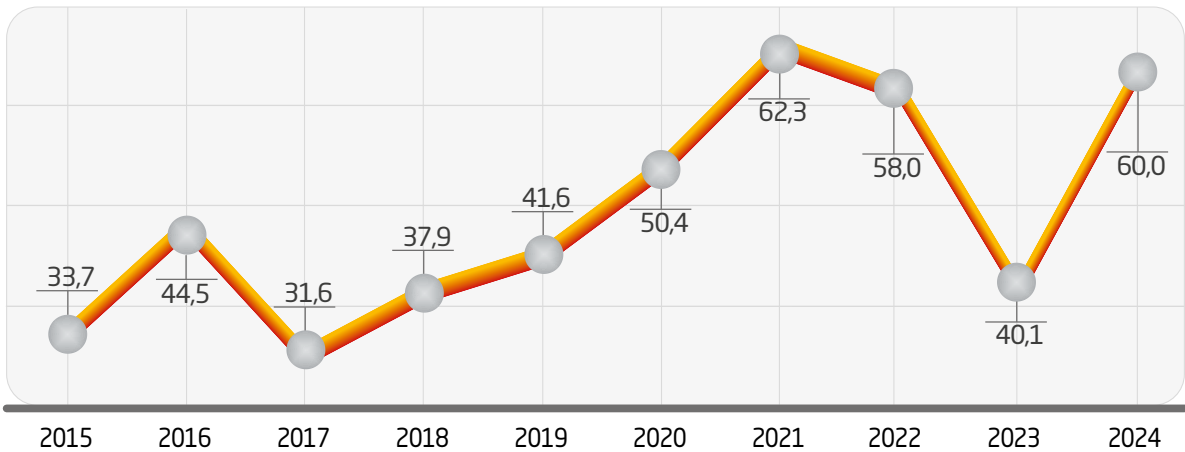
Outro desafio enfrentado pelas empresas será o desdobramento das tarifas impostas pelos Estados Unidos ao Brasil. Segundo Luciano, da IDC, a estratégia será priorizar fornecedores locais ou regionais, e reavaliar contratos de serviços gerenciados em nuvem ou conectividade de origem norte-americana, além de redefinir sistemas multi-cloud, priorizando neutralidade geopolítica e distribuição de risco.

A evolução do mercado por segmento

25

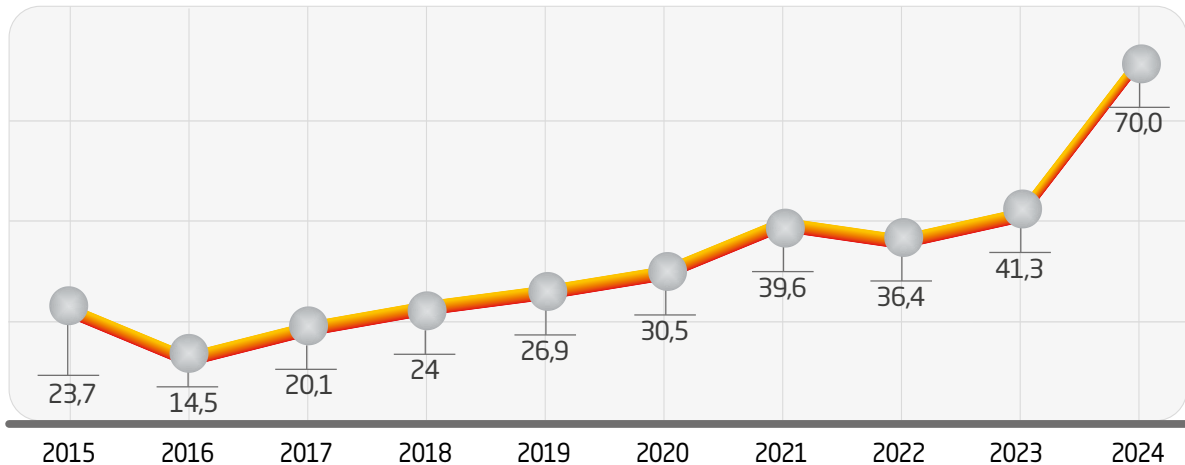
hardware

Receita Líquida em bilhões de R\$



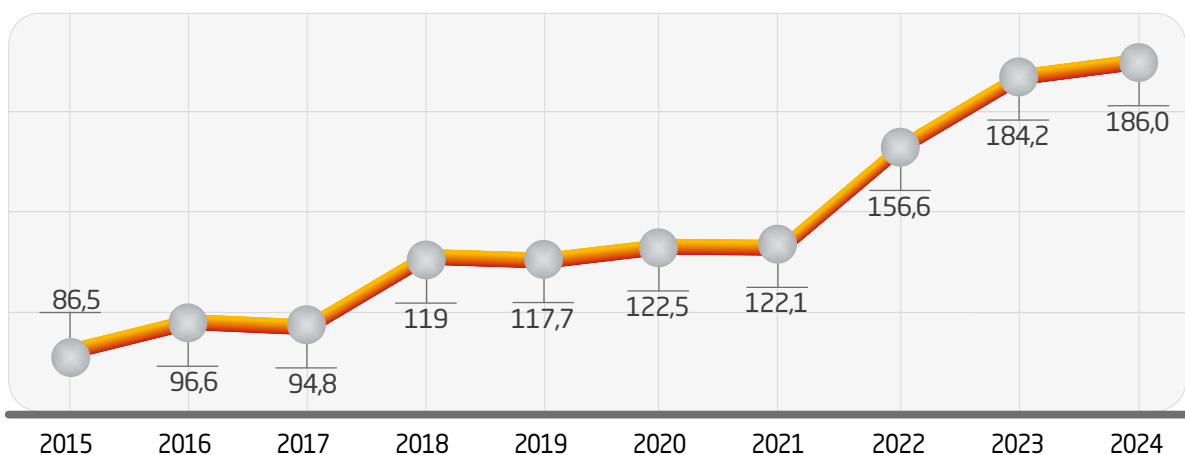
software

Receita Líquida em bilhões de R\$



serviços

Receita Líquida em bilhões de R\$



Critérios de avaliação

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

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

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

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 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 250 maiores.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A escolha dos destaques e das melhores de 2024

27

A escolha das empresas mais eficientes é resultado da análise econômico-financeira em seis grandes blocos de mercado: Hardware, Software, Integradores, Serviços, Serviços/Telecom e Canais de Comercialização (distribuidores e revendas).

As empresas foram divididas em seis faixas de receita. No caso dos produtores de hardware, foram definidas três faixas (*veja abaixo*).

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

Os critérios para a escolha dos Destaques do Ano se baseiam nos seguintes índices e respectivos pesos: A aplicação desses indicadores é o fator de pontuação final para classificação das empresas fabricantes de equipamentos, com exceção das empresas que terceirizam mais de 50% da produção.

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

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

Considera-se o lucro líquido em milhares de dólares. A metodologia escolhida leva em conta importantes indicadores da saúde econômico-financeira de uma empresa, como a rentabilidade e a capacidade de

saldar compromissos. Os pesos atribuídos procuram ressaltar a lucratividade, principalmente a margem existente sobre vendas. Uma empresa com vendas crescentes, margem elevada sobre vendas, boa rentabilidade sobre o patrimônio, liquidez superior a 1,0, nível reduzido de endividamento e valor elevado de lucro líquido por funcionário é uma empresa saudável.

Para a escolha dos Destaques foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos dois índices; e obtenção de, no mínimo, 10% da receita em um dos blocos, em 2024. E as empresas foram classificadas por porte da receita no segmento, com base na receita líquida proporcional nos respectivos blocos e enquadradas nas seguintes faixas:

FAIXA 1: ATÉ R\$ 49,99 MILHÕES
FAIXA 2: DE R\$ 50 A R\$ 99,9 MILHÕES
FAIXA 3: DE R\$ 100 A R\$ 199,99 MILHÕES
FAIXA 4: DE R\$ 200 A R\$ 449,99 MILHÕES
FAIXA 5: DE R\$ 450 A R\$ 799,99 MILHÕES
FAIXA 6: ACIMA DE R\$ 800 MILHÕES

As empresas produtoras de hardware foram enquadradas em faixas especiais:

FAIXA 1: ATÉ R\$ 99,99 MILHÕES
FAIXA 2: DE R\$ 100 A R\$ 199,99 MILHÕES
FAIXA 3: ACIMA DE R\$ 200 MILHÕES

A Empresa do Ano e a Integradora do ano são escolhidas por esses critérios, além de outros, como estratégia empresarial, investimentos, base instalada, geração de empregos, consolidação da marca e produtividade.

No caso dos rankings das dez empresas que mais cresceram e das dez empresas mais rentáveis, foi considerado o desempenho apenas das empresas que tiveram mais de 50% do faturamento em informática e que figuram no ranking das 250 Maiores.

As 250 maiores

A

ABC 71 (225)
ACCENTURE (15)
ACCESSTAGE (149)
ADD VALUE HOLDING (144)
ADVANTECH BRASIL (176)
AeC CONTACT CENTER (31)
AEVO (215)
AGIS DISTRIBUIÇÃO (37)
AGRES (180)
AGRINESS (199)
AKIYAMA (195)
ALARES (63)
ALGAR TECH (128)
ALGAR TELECOM (114)
ALLIED TECNOLOGIA (72)
ALMAVIVA EXPERIENCE (39)
ALMAVIVA SOLUTIONS (80)
ALTERDATA SOFTWARE (93)
AMD (26)
AMERICA NET (90)
APLIC (187)
APPLE (9)
ATECH (106)
ATENTO (27)
ATOS (97)
AUTOTRAC (113)
AVANTIA TECNOLOGIA (141)

B

BASIS (126)
BBTS (36)
BEMOBI (43)
BENNER SISTEMAS (148)
BRASIL TECPAR (55)
BR BPO (123)
BRASOFTWARE INFORMÁTICA (17)
BRISANET (49)
BROADCOM (13)
BRQ (71)
BRY (211)

C

CAMERITE (205)
CANON (51)
CAPGEMINI (79)
CAST (67)
CELEPAR (78)
CELLERE (209)
CERTISIGN (107)
CGI (116)
CH MASTER DATA - ASTREIN (227)
CHECK POINT SOFTWARE (219)
CHECKMOB (247)
CHIP INSIDE (226)
CI&T (40)
CIASC (118)
CINNECTA DO BRASIL (239)
CIRION (45)
CISCO (18)
CLARO TELECOM (3)
CLEAR SALE (84)
CLM (98)
COGEL (186)
COMPANHIA DE INFORMÁTICA DE JUNDIAÍ (174)
CONCERT (181)
CPQD (99)
CSU DIGITAL (73)
CTD (217)

D

DATA COM (109)
DATAINFO (167)
DATAMOB SISTEMAS (184)
DATAPREV (34)

DATORA (64)
DB1 (132)
DECATRON AUT. E TEC. DE INFORMAÇÃO (213)
DEDALUS PRIME (101)
DELL (11)
DELPHOS (202)
DESKTOP (53)
DIGICON (139)
DIGITAL SERVICES (32)
DIGITRO (165)
ZS (105)
DOOTAX SOFTWARE (204)
DPR TELECOMUNICAÇÕES (122)
DRAKA COMTEQ (143)
DYNAMOX (163)
DYNATRACE (117)

E

ECCOX SOFTWARE (164)
ECOTRACE (236)
ELEA DIGITAL (129)
EXTREME GROUP (89)
EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO (189)
ENGESOFTWARE (191)
ENGINEERING BRASIL (108)
EQUATORIAL TELECOM (173)
EQUINIX (50)
E-SAFER (171)
ETEG (224)
EWALLY (223)

F

FACILIT (218)
FINNET (150)
FÓTON INFORMÁTICA (131)

G

GALGO SISTEMAS (197)
GETNET (41)
GIGA + FIBRA (38)
GO2NEXT (201)
GOSAT TELECOM (237)
GRUPO LUME (221)

H

H.O.S SISTEMAS (233)
HP BRASIL (5)
HUAWEI DO BRASIL (35)

I

IBM DO BRASIL (7)
ICARO TECH (177)
IMA (182)
IMEDIADATA TECNOLOGIA (241)
INFOBASE (169)
INTEL (19)
INTELBRAS (57)
ISH TECNOLOGIA (81)
I-VALUE (170)

J

JUNIPER (68)

K

KEEGGO (151)

L

LIGGA TELECOM (70)
LIGHTERA (46)
LOCAWEB (48)
LOGICALIS (23)
LOGPYX (245)

M

MAIS SIMPLES (6)
MARKWAY (203)

MATERA SYSTEMS (88)
MEMORA PROCESSOS INOVADORES (161)
META (83)
MICROSOFT BRASIL (2)
MICROSTRATEGY (198)
MIRANTE TECNOLOGIA (156)
MLS WIRELESS (222)
MM TECNOLOGIA (206)
MOBICLOUD (246)
MONTREAL (77)
MOSAICO (142)
MOTOROLA SOLUTIONS (87)
MPS (172)
MULTILASER (42)
MV (75)

N

NASAJON SISTEMAS (183)
NEC (155)
NEO (193)
NEOVIA SOLUTIONS (207)
NEOWAY (121)
NESIC (242)
NEXANS (115)
NEXXERA (162)
NEXXTO (228)
NICE (100)
NOKIA SOLUTIONS (54)
NURIA (232)
NZN (220)

O

OAKMONT GROUP (147)
OCTEA (208)
OI (60)
OMNILINK (111)
OPEN LABS (179)
ORACLE BRASIL (10)
ORIZON (91)
OSAS TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (229)

P

PAGSEGURO UOL (4)
PERTO (104)
PETRONECT (166)
PIXEON (145)
POSITIVO TECNOLOGIA (29)
PROCEMPA (135)
PROCERGS (86)
PRODAM - AM (137)
PRODAM SP (82)
PRODATA MOBILITY (140)
PRODEB (120)
PRODEMGE (96)
PRODEPA (178)
PRODESAN (153)
PRODESP (30)
PROGNUM (200)
PROXXIMA (124)

Q

QUALITY DIGITAL (112)

R

RANKMYAPP (194)
RD STATION (85)
ROBBYSON (212)
RV TECNOLOGIA (95)

S

SAMSUNG (20)
SAP BRASIL (22)
SCALA DATA CENTERS (66)
SEAL SISTEMAS (175)
SELBETTI TECNOLOGIA (74)
SENIOR SISTEMAS (58)

SENSEIDIA (125)
SERPRO (21)
SERVICE INFORMÁTICA (119)
SIGMA (230)
SIMPRESS (47)
SISGRAPH (136)
SISPRO (216)
SKYONE (103)
SMARAPD (168)
SMARTGREEN (214)
SND DISTRIBUIÇÃO (65)
SOFTEXPERT SOFTWARE (130)
SOFTPLAN (69)
SOLINFTEC (102)
SONDA (28)
SQUADRA TECNOLOGIA (152)
STEFANINI (14)
STONE (240)
STOQUE (154)
SUPERLÓGICA TECNOLOGIA (94)
SYS EVOLUTION LICITAÇÕES (231)

T

T
TATA CONSULTANCY SERVICES (76)
TBL MANAGER (234)
TDS INFORMÁTICA (185)
TECBAN (25)
TECHDEC INFORMÁTICA (243)
TECHNE (158)
TECKEY SOLUTIONS (238)
TELEFÔNICA CLOUD (52)
TELEFÔNICA IOT (146)
TELEPERFORMANCE (44)
TELESPAZIO BRASIL (188)
TELSINC (133)
TELTEC SOLUTIONS (110)
TELTEX (157)
TEVEC (248)
3CORP TECHNOLOGY (127)
TIM (8)
TIVIT (33)
TLD TELEDATA (192)
TORABIT (249)
TOTVS (16)

U

UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES (61)
UNISYS (62)

V

V.TAL (12)
VELOS (250)
VELSIS (134)
VERO (56)
VERUS BRASIL (210)
VHSYS (196)
VINT_GLOBAL (244)
VISIONNAIRE (235)
VIVO (1)

W

WDC NETWORKS (92)
WECLIX TELECOM (138)
WECOM (190)

X

XEROX DO BRASIL (24)

Y

YSSY (160)
YSSY TECNOLOGIA (159)

Z

ZENVIA (59)



CLM | VAD de **VERDADE!**

Cequence, halcyon e Riverbed escolheram a CLM para crescer no Brasil e na América Latina. Porque quem entende, confia em quem entrega valor de verdade.



Aqui na CLM, a gente leva o “**value added**” a sério. Operação diferenciada, suporte técnico especializado, capacitação contínua e estratégia de canal que faz diferença no resultado.

Foi assim que ganhamos a confiança de **três líderes globais** — e de **outros 38** que compõem nosso portfólio. Se eles apostaram, talvez seja hora de você considerar fazer o mesmo.

Quer saber mais?



Acesse o portfólio completo e torne-se uma revenda!

CLM

Value
added
distributor

ARG | BRA | CH | COL | PER | USA

As 250 maiores

	Class.	Class.	Empresa	Principal Atividade	Partic	Rec Líq.	Rec Líq.	Rec Líq.	Cresc	Patrimônio
	Atual	Anterior		de Negócios	Info.	Proporc	(R\$ mil)	(US\$ mil)	Rec. Líq. R\$	líquido
					(%)	(R\$ mil)			(%)	(R\$ mil)
1	1		VIVO (SP) ²	Serviços Gerais	58,00	31.164.441	53.731.794	881.3692	3,13	69.729.582
2	4		MICROSOFT BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	100,00	19.752.336	19.752.336	3.240.000	42,47	-
3	2		CLARO TELECOM (SP) ²	Serviços Gerais	40,00	19.565.958	48.914.896	8.023.571	6,88	11.432.575
4	3		PAGSEGURO UOL (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	15.955.673	15.955.673	2.617.229	-1,10	9.785.957
5	5		HP BRASIL (SP)	Fabricante de Hardware	100,00	15.194.058	15.194.058	2.492.300	23,61	-
6	-		MAIS SIMPLES (MG) ²	Fabricante de Software	100,00	13.529.272	13.529.272	2.219.223	-	4.944.711
7	6		IBM DO BRASIL (SP) ^{1,2}	Serviços Gerais	100,00	13.351.116	13.351.116	2.190.000	25,51	-
8	7		TIM (RJ) ²	Serviços Gerais	43,20	10.993.506	25.447.930	4.174.255	6,73	26.404.636
9	17		APPLE (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	60,00	9.542.573	15.904.288	2.608.800	26,46	-
10	9		ORACLE BRASIL (SP)	Fabricante de Software	100,00	8.444.733	8.444.733	1.385.200	31,42	-
11	8		DELL (RS) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	100,00	7.955.802	7.955.802	1.305.000	7,88	-
12	11		VTAL (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	7.750.616	7.750.616	1.271.343	33,11	25.872.676
13	14		BROADCOM (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	100,00	7.315.680	7.315.680	1.200.000	62,68	-
14	26		STEFANINI (SP)	Integrador	100,00	7.155.531	7.155.531	1.173.731	82,23	1.925.291
15	10		ACCENTURE (SP) ^{1,2}	Serviços Gerais	90,00	5.976.000	6.640.000	1.089.167	1,22	-
16	13		TOTVS (SP)	Fabricante de Software	100,00	5.224.007	5.224.007	856.900	2,10	4.681.352
17	15		BRASOFTWARE INFORMÁTICA LTDA (SP)	Canal de Comercialização	100,00	4.745.108	4.745.108	778.346	7,72	182.814
18	16		CISCO (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	100,00	4.579.006	4.579.006	751.100	10,79	-
19	22		INTEL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	100,00	4.487.560	4.487.560	736.100	21,49	-
20	19		SAMSUNG (AM)	Fabricante de Hardware	48,00	4.078.080	8.496.000	1.393.609	15,00	-
21	21		SERPRO (DF)	Serviços Gerais	100,00	3.925.711	3.925.711	643.939	22,11	2.727.899
22	20		SAP BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	100,00	3.698.152	3.698.152	606.612	9,00	-
23	-		LOGICALIS (SP) ²	Integrador	100,00	2.789.879	2.789.879	457.627	-	573.875
24	25		XEROX DO BRASIL (RJ)	Serviços Gerais	100,00	2.735.028	2.735.028	448.630	9,35	-
25	23		TECBAN (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	2.588.690	2.588.690	424.626	-9,97	962.269
26	33		AMD (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	100,00	2.586.093	2.586.093	424.200	40,92	-
27	24		ATENTO (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	2.460.151	2.460.151	403.542	-	115.015
28	32		SONDA (SP)	Integrador	100,00	2.343.780	2.343.780	384.453	-	1.203.545
29	28		POSITIVO TECNOLOGIA S.A. (PR)	Fabricante de Hardware	63,00	2.323.645	3.688.326	605.001	-	1.635.829
30	27		PRODESP (SP)	Serviços Gerais	100,00	2.231.634	2.231.634	366.058	-18,75	868.887
31	31		AeC CONTACT CENTER (MG)	Serviços Gerais	100,00	2.204.228	2.204.228	361.562	-	302.035
32	-		DIGITAL SERVICES (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	2.074.436	2.074.436	340.272	-	(7.930)
33	34		TIVIT (SP) ²	Integrador	100,00	1.968.941	1.968.941	322.968	12,12	1.127.794
34	30		DATAPREV (DF)	Serviços Gerais	100,00	1.929.605	1.929.605	316.515	-	2.241.214
35	42		HUAWEI DO BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	75,00	1.762.500	2.350.000	385.473	22,29	-
36	44		BBTS (DF) ²	Serviços Gerais	100,00	1.761.792	1.761.792	288.989	25,26	528.523
37	43		AGIS DISTRIBUIÇÃO (SP)	Canal de Comercialização	100,00	1.736.583	1.736.583	284.854	20,92	247.453
38	-		GIGA + FIBRA (CE) ²	Serviços Gerais	100,00	1.683.211	1.683.211	276.099	-	1.424.510
39	37		ALMAVIVA EXPERIENCE (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	1.648.436	1.648.436	270.395	2,87	989.986
40	41		CI&T (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	1.639.134	1.639.134	268.869	6,96	378.264
41	35		GETNET (RS) ²	Serviços Gerais	100,00	1.580.282	1.580.282	259.216	-9,43	3.147.905
42	38		MULTILASER (SP) ²	Fabricante de Hardware	45,00	1.524.824	3.388.498	555.820	-3,16	2.891.745
43	128		BEMOBI (RJ) ²	Serviços Gerais	100,00	1.498.065	1.498.065	245.729	0,00	1.166.497
44	46		TELEPERFORMANCE (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	1.413.256	1.413.256	231.818	7,14	190.335
45	40		CIRION (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	1.409.169	1.409.169	231.148	-8,35	1.226.068
46	-		LIGHTERA (PR)	Fabricante de Hardware	100,00	1.393.454	1.393.454	228.570	-0,30	547.264
47	48		SIMPRESS (SP)	Integrador	100,00	1.390.535	1.390.535	228.091	7,18	906.295
48	49		LOCAWEB (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	1.380.000	1.380.000	226.363	6,75	-
49	50		BRISANET (CE) ²	Serviços Gerais	90,00	1.285.015	1.427.794	234.203	-	1.517.175
50	53		EQUINIX (SP) ^{1,2}	Serviços Gerais	100,00	1.277.500	1.277.500	209.550	6,80	-
51	57		CANON (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	100,00	1.261.955	1.261.955	207.000	32,97	-
52	55		TELEFÔNICA CLOUD (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	1.244.499	1.244.499	204.137	28,32	25.113
53	83		DESKTOP (SP)	Serviços Gerais	100,00	1.128.842	1.128.842	185.165	14,44	1.348.244
54	51		NOKIA SOLUTIONS (SP) ²	Serviços Gerais	75,00	1.122.839	1.497.118	245.574	-6,99	1.079.968
55	64		BRASIL TECPAR (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	1.097.526	1.097.526	180.029	44,59	344.877
56	58		VERO (SP) ²	Serviços Gerais	60,00	996.517	1.660.862	272.433	81,10	3.044.385
57	60		INTELBRAS (SC)	Fabricante de Hardware	22,30	995.246	4.462.988	732.069	17,69	2.941.909
58	61		SENIOR SISTEMAS (SC) ²	Fabricante de Software	99,00	966.198	975.958	160.088	16,82	540.656
59	62		ZENVIA (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	959.680	959.680	157.417	18,83	771.415
60	18		OI (RJ) ²	Serviços Gerais	30,00	954.126	3.180.421	521.688	-67,27	(16.316.375)
61	66		UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES S/A (SC)	Serviços Gerais	80,13	821.636	1.025.379	168.194	16,10	1.197.858

Ativo permanente (R\$ mil)	Lucro bruto (R\$ mil)	Lucro operacional (R\$ mil)	Lucro líquido (R\$ mil)	Rent./ patr (%)	Rent./ vendas (%)	Liquidez corrente (%)	Endiv patr (%)	Endiv ativo (%)	Desp.Fin. s/ vendas (%)	Retorno s/invest (%)	Giro dos Ativos	Lucro Liq. por Func. (R\$ mil)
95.970.269	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
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
69.109.118	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	-
6.241.902	15.955.673	1.289.672	1.023.846	10,46	6,42	0,98	617,17	54,47	0,00	1,46	0,23	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
5.404.584	13.408.507	5.032.857	4.963.436	100,38	36,69	1,02	38,07	0,00	-0,65	72,70	1,98	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
39.038.574	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
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
24.731.138	2.257.764	1.306.783	864.359	3,34	11,15	1,07	36,45	16,28	-0,20	2,45	0,22	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
1.660.905	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
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
4.982.236	3.629.858	827.943	735.443	15,71	14,08	2,42	75,72	1,48	-0,94	8,62	0,61	-
3.098	361.171	267.223	181.597	99,33	3,83	1,20	807,31	10,05	-0,15	10,95	2,86	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
896.868	1.664.204	795.158	685.156	25,12	17,45	2,54	80,68	0,00	4,69	13,90	0,80	90,99
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
157.330	770.128	-27.953	-23.319	-4,06	-0,84	1,37	280,67	13,88	-6,76	-1,07	1,28	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
1.951.581	581.823	-13.198	700	0,07	0,03	0,97	180,58	43,03	-4,07	0,03	0,96	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
304.854	160.751	-21.493	-19.464	-16,92	-0,79	1,05	1.401,38	7,14	-4,51	-1,13	1,42	-
752.497	269.344	56.548	4.848	0,40	0,21	1,42	122,82	19,34	-2,36	0,18	0,87	-
733.438	924.037	102.136	85.038	5,20	2,31	1,97	172,44	28,72	-5,62	1,90	0,83	10,91
509.469	284.101	147.589	101.258	11,65	4,54	1,30	139,75	0,00	0,65	4,86	1,07	-
581.648	338.719	157.550	112.011	37,09	5,08	1,28	345,35	30,82	-1,00	8,33	1,64	2,08
1.425.033	507.344	-151.166	-145.326	1.832,61	-7,01	0,87	(28.511,88)	3,01	-12,93	-6,43	0,92	-
2.302.767	362.529	37.202	24.260	2,15	1,23	1,08	177,90	22,80	-5,08	0,77	0,63	-
314.822	946.870	707.837	508.245	22,68	26,34	3,89	32,28	0,00	8,49	17,14	0,65	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
363.275	554.944	256.542	172.347	32,61	9,78	1,57	125,10	8,15	0,43	14,49	1,48	-
19.281	194.804	30.581	26.557	10,73	1,53	1,41	230,85	17,35	-1,89	3,24	2,12	-
3.420.533	870.146	6.628	44.871	3,15	2,67	1,15	262,01	59,32	-19,32	0,87	0,33	-
452.023	490.815	169.795	146.086	14,76	8,86	2,61	42,11	0,19	-1,37	10,38	1,17	-
784.808	417.968	147.746	105.070	27,78	6,41	0,82	305,89	25,10	-1,05	6,84	1,07	-
988.654	1.502.027	733.008	588.466	18,69	37,24	1,03	2.189,48	0,31	0,00	0,82	0,02	-
524.092	786.280	-254.087	-321.233	-11,11	-9,48	2,31	83,58	12,20	-6,89	-6,05	0,64	-
495.932	344.608	164.290	120.163	10,30	8,02	2,63	39,19	0,00	2,95	7,38	0,92	-
339.317	345.445	5.597	-17.112	-8,99	-1,21	1,22	373,26	0,00	-3,68	-1,90	1,57	(0,62)
1.466.012	401.443	-11.406	-7.183	-0,59	-0,51	1,28	66,31	0,00	-8,67	-0,35	0,69	(6,18)
300.090	264.552	-196.928	-203.645	-37,21	-14,61	1,83	111,26	27,02	-8,44	-17,61	1,21	(137,69)
639.709	374.282	167.470	144.455	15,94	10,39	1,80	95,78	0,00	-0,10	8,14	0,78	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
3.065.101	601.088	78.955	60.794	4,01	4,26	1,12	165,13	8,31	-7,98	1,51	0,35	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
255.560	68.271	21.894	7.812	31,11	0,63	1,07	3.648,76	29,71	0,08	0,83	1,32	-
2.694.591	701.980	160.809	100.074	7,42	8,87	1,53	158,86	38,38	-17,49	2,85	0,32	22,24
5.460	296.874	85.075	61.623	5,71	4,12	2,36	70,56	0,00	4,42	3,35	0,81	-
2.357.721	717.267	-19.910	-15.224	-4,41	-1,39	0,78	736,97	40,45	-28,15	-0,50	0,36	-
5.805.500	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)
1.526.542	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
496.198	650.532	247.503	194.501	35,98	19,93	2,35	60,96	0,42	1,74	22,24	1,12	-
1.335.946	294.773	-128.034	-154.658	-20,05	-16,12	0,47	126,02	7,28	-13,68	-8,87	0,55	(161,78)
6.497.272	-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	-
1.555.485	520.518	215.547	174.566	14,57	17,02	1,47	90,56	24,07	-4,32	7,65	0,45	48,60

As 250 maiores

Class.	Class.	Empresa	Principal Atividade de Negócios	Partic. Info. (%)	Rec Líq. Proporc (R\$ mil)	Rec Líq (R\$ mil)	Rec Líq (US\$ mil)	Cresc Rec. Líq. R\$ (%)	Patrimônio líquido (R\$ mil)
62	67	UNISYS (RJ) ²	Serviços Gerais	100,00	812.415	812.415	133.261	10,44	468.838
63	-	ALARES (CE) ²	Serviços Gerais	100,00	753.596	753.596	123.613	-	519.606
64	65	DATORA (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	719.447	719.447	118.012	-	236.936
65	70	SND DISTRIBUIÇÃO (SP)	Canal de Comercialização	87,80	673.116	766.647	125.754	21,12	79.582
66	76	SCALA DATA CENTERS (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	668.340	668.340	109.629	30,14	4.332.723
67	71	CAST (DF) ²	Fabricante de Software	100,00	632.803	632.803	103.799	9,63	52.262
68	73	JUNIPER (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	100,00	621.833	621.833	102.000	14,24	-
69	75	SOFTPLAN (SC) ²	Serviços Gerais	100,00	599.850	599.850	98.394	16,69	96.886
70	-	LIGGA TELECOM (PR) ²	Serviços Gerais	100,00	585.433	585.433	96.029	-	735.544
71	69	BRQ (SP)	Fabricante de Software	100,00	581.866	581.866	95.444	-11,62	228.332
72	63	ALLIED TECNOLOGIA (SP)	Canal de Comercialização	13,80	581.517	4.213.894	691.210	-28,03	1.588.986
73	74	CSU DIGITAL (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	567.639	567.639	93.111	7,05	477.140
74	80	SELBETTI TECNOLOGIA (SP) ²	Integrador	100,00	564.247	564.247	92.554	16,09	98.656
75	-	MV (PE)	Fabricante de Software	100,00	560.770	560.770	91.984	-	161.189
76	77	TATA CONSULTANCY SERVICES (SP)	Serviços Gerais	50,00	548.700	1.097.400	180.008	7,00	-
77	82	MONTREAL (MG)	Integrador	100,00	547.502	547.502	89.807	18,04	165.508
78	88	CELEPAR (PR)	Fabricante de Software	100,00	494.676	494.676	81.142	19,38	538.445
79	79	CAPGEMINI (SP) ^{1,2}	Serviços Gerais	100,00	494.000	494.000	81.031	-0,80	-
80	87	ALMAVIVA SOLUTIONS (SP) ²	Integrador	100,00	492.990	492.990	80.866	14,35	157.603
81	86	ISH TECNOLOGIA (ES)	Serviços Gerais	100,00	487.425	487.425	79.953	11,98	35.525
82	91	PRODAM SP (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	486.486	486.486	79.799	28,30	128.087
83	81	META (SP)	Fabricante de Software	100,00	477.281	477.281	78.289	-1,58	90.531
84	78	CLEAR SALE (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	474.576	474.576	77.845	-5,86	704.683
85	89	RD STATION (SC) ²	Serviços Gerais	100,00	463.530	463.530	76.033	14,85	152.294
86	84	PROCERGS (RS) ²	Fabricante de Software	100,00	439.416	439.416	72.078	-1,83	145.043
87	112	MOTOROLA SOLUTIONS (SP) ²	Fabricante de Hardware	100,00	428.818	428.818	70.340	34,44	189.871
88	92	MATERA SYSTEMS (SP)	Fabricante de Software	100,00	418.742	418.742	68.687	20,68	300.378
89	96	EXTREME GROUP (PE)	Integrador	100,00	404.037	404.037	66.275	28,30	58.095
90	121	AMERICA NET (SP) ²	Serviços Gerais	60,00	396.331	660.552	108.351	110,74	1.255.265
91	99	ORIZON (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	376.381	376.381	61.738	28,91	303.967
92	85	WDC NETWORKS (SP) ²	Canal de Comercialização	44,00	368.667	837.880	137.438	-4,06	-
93	93	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	Fabricante de Software	100,00	353.913	353.913	58.053	8,56	108.179
94	97	SUPERLÓGICA TECNOLOGIA (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	352.477	352.477	57.817	13,84	368.742
95	100	RV TECNOLOGIA (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	351.593	351.593	57.672	22,52	47.821
96	94	PRODEMGE (MG)	Serviços Gerais	100,00	350.204	350.204	57.444	8,20	156.642
97	72	ATOS (SP)	Serviços Gerais	100,00	342.000	342.000	56.099	-40,00	-
98	98	CLM (SP)	Canal de Comercialização	100,00	338.795	338.795	55.573	10,81	-
99	107	CPQD (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	334.618	334.618	54.888	36,34	270.216
100	110	NICE (SP) ^{1,2}	Serviços Gerais	100,00	332.863	332.863	54.600	42,35	-
101	95	DEDALUS PRIME (SP)	Serviços Gerais	100,00	301.369	301.369	49.434	-6,59	-
102	-	SOLINFTEC (SP)	Fabricante de Software	100,00	290.077	290.077	47.582	-	(31.085)
103	118	SKYONE (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	281.627	281.627	46.196	47,63	69.896
104	90	PERTO (RS)	Fabricante de Hardware	85,00	280.590	330.106	54.148	-29,94	1.103.696
105	101	ZS (SP) ²	Integrador	100,00	275.673	275.673	45.219	-0,22	52.264
106	104	ATECH (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	271.250	271.250	44.493	5,78	286.504
107	-	CERTISIGN (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	270.330	270.330	44.343	-	-
108	103	ENGINEERING BRASIL (SP)	Fabricante de Software	100,00	268.465	268.465	44.037	0,99	101.862
109	102	DATACOM (RS)	Fabricante de Hardware	100,00	259.961	259.961	42.642	-4,60	224.285
110	115	TELTEC SOLUTIONS (SC)	Integrador	100,00	259.394	259.394	42.549	27,03	-
111	113	OMNILINK (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	257.665	257.665	42.265	15,74	158.585
112	109	QUALITY DIGITAL (RJ)	Serviços Gerais	100,00	255.611	255.611	41.928	7,54	104.149
113	108	AUTOTRAC (DF) ²	Serviços Gerais	80,00	253.288	316.610	51.934	6,10	178.734
114	29	ALGAR TELECOM (MG)	Serviços Gerais	15,00	251.943	1.679.620	275.510	-	1.159.636
115	120	NEXANS (SP) ²	Fabricante de Hardware	20,00	199.600	998.000	163.703	5,27	-
116	39	CGI (SP) ^{1,2}	Serviços Gerais	100,00	195.085	195.085	32.000	-87,36	-
117	127	DYNATRACE (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	191.853	191.853	31.470	20,40	54.634
118	122	CIASC (SC)	Fabricante de Software	100,00	191.505	191.505	31.413	6,63	36.449
119	123	SERVICE INFORMATICA LTDA (SP)	Integrador	100,00	188.693	188.693	30.952	5,40	12.507
120	130	PRODEB (BA)	Serviços Gerais	100,00	185.116	185.116	30.365	23,85	119.512
121	124	NEOWAY (SC) ²	Fabricante de Software	100,00	181.071	181.071	29.701	3,86	8.112
122	111	DPR TELECOMUNICAÇÕES (SP) ²	Integrador	100,00	177.836	177.836	29.171	-22,34	(1.039)
123	135	BR BPO (DF)	Fabricante de Software	100,00	172.269	172.269	28.258	21,65	43.742

Ativo permanente (R\$ mil)	Lucro bruto (R\$ mil)	Lucro operacional (R\$ mil)	Lucro líquido (R\$ mil)	Rent./ patr (%)	Rent./ vendas (%)	Liquidez corrente (%)	Endiv patr (%)	Endiv ativo (%)	Desp.Fin. s/ vendas (%)	Retorno s/invest (%)	Giro dos Ativos	Lucro Liq. por Func. (R\$ mil)
24930	376.187	283.085	185.819	39,63	22,87	2,58	238,68	0,00	1,94	11,70	0,51	-
1.878.977	392.454	-115.084	-100.516	-19,34	-13,34	1,02	351,11	14,96	-27,81	-4,29	0,32	-
16.104	50.863	5.784	36.497	15,40	5,07	1,05	176,96	18,84	-1,18	5,56	1,10	-
30.092	124.508	7.849	11.519	14,47	1,50	1,36	339,08	10,42	-1,36	3,30	2,19	-
9.500.932	174.689	-35.654	-71.158	-1,64	-10,65	1,64	153,37	0,00	-3,96	-0,65	0,06	-
93.275	124.536	39.727	28.448	54,43	4,50	1,13	613,83	23,74	-3,92	7,66	1,70	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
332.491	445.906	26.144	23.731	24,49	3,96	1,54	596,32	49,48	-5,20	3,48	0,88	-
1.421.345	294.405	-2.480	-15.776	-2,14	-2,69	1,11	242,53	6,45	-30,08	-0,63	0,23	-
92.909	210.942	89.620	62.996	27,59	10,83	2,19	70,43	0,06	0,04	16,07	1,48	-
829.889	612.970	101.029	145.532	9,16	3,45	1,80	116,99	14,67	-2,08	4,22	1,22	131,58
488.538	239.389	128.673	91.177	19,11	16,06	1,22	45,91	0,24	-0,35	13,10	0,82	-
354.067	158.134	39.393	29.842	30,25	5,29	0,82	471,06	42,70	-3,34	5,30	1,00	-
189.063	369.024	85.794	75.422	46,79	13,45	0,60	272,96	2,51	1,06	12,55	0,93	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
38.019	111.258	55.024	42.173	25,48	7,70	1,86	76,26	6,80	1,10	14,46	1,88	-
133.411	239.496	359.469	338.988	62,96	68,53	2,04	33,16	0,00	16,82	47,28	0,69	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
14.931	150.919	125.032	84.365	53,53	17,11	1,90	116,51	0,00	0,33	24,72	1,44	-
63.894	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)
76.779	89.332	-30.597	-33.970	-26,52	-6,98	1,37	142,19	0,00	1,07	-10,95	1,57	-
25.948	139.590	51.310	36.111	39,89	7,57	1,97	148,50	28,38	-1,59	15,82	2,09	-
337.077	162.106	-40.782	-28.610	-4,06	-6,03	3,32	23,39	0,19	7,17	-3,29	0,55	-
110.099	351.002	7.443	94.931	62,33	20,48	0,37	71,98	0,00	0,21	36,25	1,77	-
46.288	82.684	-15.331	-16.593	-11,44	-3,78	1,67	108,70	0,00	2,56	-5,48	1,45	-
171.134	88.620	-13.663	-17.492	-9,21	-4,08	2,42	231,57	0,00	-10,98	-2,78	0,68	-
134.165	171.999	86.861	55.854	18,59	13,34	2,52	89,47	0,09	5,81	9,59	0,72	-
22.702	101.271	48.320	34.337	59,10	8,50	1,48	193,58	23,20	-0,95	20,13	2,37	-
1.723.518	322.625	-28.147	-14.496	-1,15	-2,19	1,15	79,75	24,17	-22,62	-0,64	0,29	-
238.590	121.477	-11.258	-18.432	-6,06	-4,90	1,56	46,28	0,00	2,50	-4,15	0,85	-
-	-	-	-	5,50	4,30	1,76	118,60	39,90	15,60	2,50	0,58	0,06
27.191	216.176	70.612	45.796	42,33	12,94	1,35	39,46	0,18	2,54	30,36	2,35	-
177.060	270.453	18.090	13.855	3,76	3,93	1,12	157,53	0,00	1,32	1,46	0,37	-
96.364	187.277	10.310	-14.329	-29,96	-4,08	0,98	1.483,10	17,20	-6,91	-1,89	0,46	-
42.111	105.026	52.821	37.565	23,98	10,73	2,38	72,93	0,00	3,65	13,87	1,29	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
-	-	-	-	0,99	62,17	17,44	6,19	1,50	1,98	68,97	0,00	-
343.298	89.660	4.950	1.231	0,46	0,37	1,35	105,74	13,42	0,35	0,22	0,60	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
214.028	190.739	-18.927	-18.927	60,89	-6,52	0,81	(1.507,10)	79,91	-20,51	-4,33	0,66	-
57.420	173.812	13.095	13.164	18,83	4,67	1,42	204,66	30,33	-0,01	6,23	1,33	-
562.687	85.983	176.504	164.594	14,91	49,86	2,90	16,66	0,00	23,94	12,78	0,26	-
1.384	61.107	20.136	11.358	21,73	4,12	1,43	225,99	1,72	-0,70	6,67	1,62	-
97.814	88.413	82.514	73.894	25,79	27,24	2,34	52,21	0,00	12,34	16,94	0,62	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
36.679	93.299	9.833	7.053	6,92	2,63	1,48	113,39	0,00	-4,22	3,24	1,24	-
36.599	114.520	25.618	24.456	10,90	9,41	4,22	40,26	7,63	1,85	7,77	0,83	54,71
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
192.132	127.863	40.061	22.902	14,44	8,89	1,73	135,92	35,41	-9,19	6,12	0,69	-
147.745	67.771	27.196	25.746	24,72	10,07	1,30	168,43	29,26	-3,63	9,21	0,91	-
79.396	173.277	104.273	75.263	42,11	23,77	1,95	46,94	8,04	-0,58	28,64	1,20	-
4.355.347	644.791	-345.145	-331.150	-28,56	-19,72	0,86	396,28	67,08	-18,81	-5,75	0,29	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
1.050	191.853	606	-1.255	-2,30	-0,65	2,85	55,08	0,00	-0,72	-1,48	2,26	-
75.616	26.714	-13.702	-13.702	-37,59	-7,15	0,90	222,11	0,00	1,01	-11,67	1,63	-
4.901	53.946	11.182	6.941	55,50	3,68	3,45	1.301,96	5,26	-6,69	3,96	1,08	-
64.984	62.322	30.711	18.635	15,59	10,07	5,20	41,52	0,00	3,38	11,02	1,09	-
35.147	67.666	-36.265	-77.746	-958,41	-42,94	0,93	1.396,78	0,00	0,36	-64,03	1,49	-
16.531	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)
10.444	50.949	24.028	15.744	35,99	9,14	1,48	151,60	37,79	-3,37	14,31	1,57	-

As 250 maiores

Class.	Class.	Empresa	Principal Atividade de Negócios	Partic. Info. (%)	Rec Líq. Proporc (R\$ mil)	Rec Líq (R\$ mil)	Rec Líq (US\$ mil)	Cresc Rec. Líq. R\$ (%)	Patrimônio líquido (R\$ mil)
124	142	PROXIMA (PB) ²	Serviços Gerais	100,00	171.773	171.773	28.176	43,95	89.030
125	125	SENSEDIA (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	171.155	171.155	28.075	2,49	(36.240)
126	126	BASIS (DF) ²	Fabricante de Software	100,00	168.753	168.753	27.681	3,52	60.596
127	131	3CORP TECHNOLOGY (SP)	Canal de Comercialização	100,00	168.187	168.187	27.588	13,63	19.962
128	119	ALGAR TECH (MG) ²	Integrador	45,00	165.989	368.865	60.505	-12,69	137.303
129	-	ELEA DIGITAL (RJ)	Serviços Gerais	100,00	162.457	162.457	26.648	-	160.764
130	139	SOFTEXPERT SOFTWARE (SC)	Fabricante de Hardware	100,00	155.007	155.007	25.426	18,70	94.914
131	146	FÓTON INFORMÁTICA (DF)	Fabricante de Software	100,00	154.139	154.139	25.284	38,56	22.352
132	144	DB1 (PR)	Fabricante de Software	100,00	148.471	148.471	24.354	31,52	125.060
133	148	TELSINC (SP) ²	Integrador	100,00	142.955	142.955	23.449	29,64	106.800
134	133	VELSIS (PR) ²	Fabricante de Software	100,00	142.689	142.689	23.405	-2,05	78.356
135	138	PROCEMPA (RS)	Serviços Gerais	100,00	139.907	139.907	22.949	6,32	-
136	156	SISGRAPH (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	136.963	136.963	22.466	14,43	378.751
137	141	PRODAM - AM (AM) ²	Serviços Gerais	100,00	136.010	136.010	22.310	9,51	25.157
138	132	WECLIX TELECOM (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	135.360	135.360	22.203	-7,18	(76.383)
139	149	DIGICON (RS) ²	Fabricante de Hardware	100,00	132.037	132.037	21.658	19,96	498.421
140	140	PRODATA MOBILITY (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	131.609	131.609	21.588	5,20	59.010
141	151	AVANTIA TECNOLOGIA (SP) ²	Integrador	100,00	131.403	131.403	21.554	30,68	47.965
142	-	MOSAICO (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	130.230	130.230	21.362	-	707.065
143	145	DRAKA COMTEQ (SC) ²	Fabricante de Hardware	20,00	128.027	640.137	105.002	13,64	171.034
144	173	ADD VALUE HOLDING (SP)	Canal de Comercialização	100,00	125.472	125.472	20.581	89,50	48.375
145	-	PIXEON (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	124.674	124.674	20.450	-	84.270
146	154	TELEFÔNICA IOT (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	124.498	124.498	20.422	27,72	109.236
147	-	OAKMONT GROUP (SP)	Integrador	100,00	115.478	115.478	18.942	4,94	20.752
148	152	BENNER SISTEMAS (SP)	Fabricante de Software	100,00	115.302	115.302	18.913	17,16	39.623
149	155	ACCESSTAGE (SP)	Fabricante de Software	100,00	110.288	110.288	18.091	13,88	28.095
150	158	FINNET (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	106.029	106.029	17.392	20,57	33.647
151	201	KEEGGO (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	104.629	104.629	17.162	284,31	86.31
152	163	SQUADRA TECNOLOGIA (BH) ²	Fabricante de Software	100,00	103.615	103.615	16.996	24,91	35.035
153	225	PRODESAN (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	102.351	102.351	16.789	12,56	(250.772)
154	-	STOQUE (MG) ²	Serviços Gerais	100,00	100.462	100.462	16.479	-	10.127
155	129	NEC (SP) ²	Integrador	40,00	95.906	239.765	39.329	-39,49	23.030
156	161	MIRANTE TECNOLOGIA (DF)	Fabricante de Software	100,00	94.879	94.879	15.563	8,38	30.585
157	159	TELTEX (SP) ²	Integrador	100,00	94.286	94.286	15.466	7,31	80.809
158	168	TECHNE (SP)	Fabricante de Software	100,00	93.558	93.558	15.346	24,04	22.104
159	-	YSSY TECNOLOGIA (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	93.351	93.351	15.312	-	90.156
160	143	YSSY (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	91.754	91.754	15.051	-	65.927
161	167	MEMORA PROCESSOS INOVADORES (DF) ²	Serviços Gerais	100,00	90.238	90.238	14.802	18,29	10.177
162	162	NEXXERA (SC) ²	Serviços Gerais	100,00	89.048	89.048	14.607	2,79	18.386
163	175	DYNAMOX (SC) ²	Fabricante de Software	100,00	88.331	88.331	14.489	44,79	72.331
164	-	ECCOX SOFTWARE (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	83.184	83.184	13.645	-	14.236
165	164	DIGITRO (SC) ²	Fabricante de Software	100,00	77.989	77.989	12.793	-5,09	34.682
166	153	PETRONECT (RJ) ²	Serviços Gerais	100,00	75.037	75.037	12.308	-23,69	35.125
167	165	DATAINFO (SC)	Fabricante de Software	100,00	73.412	73.412	12.042	-9,65	45.597
168	-	SMARAPD (SP)	Fabricante de Software	80,00	72.365	90.456	14.838	-	31.436
169	170	INFOBASE (RJ)	Integrador	100,00	71.243	71.243	11.686	3,99	669
170	169	I-VALUE (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	70.647	70.647	11.588	2,87	(33.840)
171	211	E-SAFER (SP)	Canal de Comercialização	100,00	69.092	69.092	11.333	253,72	5.292
172	176	MPS (PR)	Fabricante de Software	100,00	65.902	65.902	10.810	9,94	58.810
173	174	EQUATORIAL TELECOM (MA) ²	Serviços Gerais	100,00	61.810	61.810	10.139	1,23	67.648
174	187	COMPANHIA DE INFORMÁTICA DE JUNDIAÍ (SP)	Serviços Gerais	100,00	60.098	60.098	9.858	65,52	19.727
175	160	SEAL SISTEMAS (SP)	Fabricante de Software	100,00	57.433	57.433	9.421	-34,50	4.326
176	179	ADVANTECH BRASIL (SP)	Fabricante de Hardware	100,00	55.390	55.390	9.086	25,87	22.590
177	172	ICARO TECH (SP)	Integrador	81,00	54.331	67.075	11.002	0,66	23.715
178	178	PRODEPA (PA) ²	Serviços Gerais	100,00	52.470	52.470	8.607	3,91	93.654
179	177	OPEN LABS (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	51.490	51.490	8.446	-12,90	81.757
180	-	AGRES (PR) ²	Fabricante de Hardware	100,00	49.277	49.277	8.083	-	30.511
181	184	CONCERT (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	45.430	45.430	7.452	13,32	33.419
182	182	IMA (SP) ²	Serviços Gerais	40,00	45.332	113.329	18.590	12,43	142.850
183	180	NASAJON SISTEMAS (RJ)	Serviços Gerais	100,00	44.563	44.563	7.310	8,19	9.530
184	192	DATAMOB SISTEMAS (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	42.895	42.895	7.036	35,70	7.296
185	193	TDS INFORMÁTICA (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	41.705	41.705	6.841	36,99	13.326

Ativo permanente (R\$ mil)	Lucro bruto (R\$ mil)	Lucro operacional (R\$ mil)	Lucro líquido (R\$ mil)	Rent./ patr (%)	Rent./ vendas (%)	Liquidez corrente (%)	Endiv patr (%)	Endiv ativo (%)	Desp.Fin. s/ vendas (%)	Retorno s/invest (%)	Giro dos Ativos	Lucro Liq. por Func. (R\$ mil)
263.979	92.039	15.854	11.995	13,47	6,98	0,63	273,63	23,99	-13,21	3,61	0,52	9,83
1.722	84.074	-11.726	-6.763	18,66	-3,95	0,98	(241,74)	0,00	-8,50	-13,17	3,33	-
635	168.753	24.888	16.450	27,15	9,75	5,62	32,99	7,15	0,70	20,41	2,09	-
7.283	61.595	8.217	3.363	16,85	2,00	1,62	272,04	18,99	-0,19	4,53	2,26	-
69.136	25.966	-21.839	-22.077	-16,08	-5,99	1,72	71,77	0,00	-0,77	-9,36	1,56	-
774.742	68.648	4.274	-10.539	-6,56	-6,49	0,73	478,02	68,59	-49,92	-1,13	0,17	-
24.917	51.662	40.468	33.743	35,55	21,77	7,90	30,14	0,00	2,10	27,32	1,25	-
4.444	27.158	16.788	10.023	44,84	6,50	1,76	145,98	0,00	1,10	18,23	2,80	-
124.692	81.543	19.617	18.101	14,47	12,19	1,53	37,81	4,48	2,71	10,50	0,86	-
30.862	29.972	32.894	24.754	23,18	17,32	1,29	59,34	2,50	3,00	14,55	0,84	-
75.656	57.912	34.500	22.358	28,53	15,67	1,46	129,93	17,58	-2,38	12,07	0,77	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
335.909	53.585	30.150	23.531	6,21	17,18	2,32	10,13	0,00	4,63	5,64	0,33	-
12.095	28.736	-6.191	-9.750	-38,76	-7,17	1,21	307,34	0,00	0,83	-9,51	1,33	-
341.239	69.144	-19.907	-35.980	47,10	-26,58	0,10	(594,83)	17,63	-24,30	-9,52	0,36	-
378.826	50.515	87.925	85.716	17,20	64,92	7,90	20,81	0,00	8,26	14,24	0,22	-
64.107	38.624	-624	-2.307	-3,91	-1,75	1,37	129,15	1,19	-6,57	-1,71	0,97	-
66.199	57.537	4.669	-1.634	-3,41	-1,24	1,62	186,43	37,14	-6,45	-1,14	0,91	-
80.588	100.680	42.670	33.516	4,74	25,74	15,10	6,43	0,00	45,58	4,45	0,17	-
9.601	44.636	55.170	38.501	22,51	6,01	1,69	122,52	0,00	0,20	10,12	1,68	-
25.903	48.073	27.200	22.869	47,27	18,23	2,18	39,03	0,00	3,81	34,00	1,87	174,57
94.247	70.410	9.587	7.342	8,71	5,89	0,80	68,98	22,87	-0,99	5,16	0,88	-
28.502	53.275	24.442	16.631	15,22	13,36	2,36	51,27	0,00	5,50	10,06	0,75	-
1.927	30.309	17.291	10.644	51,29	9,22	1,29	373,91	7,78	-0,97	10,82	1,17	95,89
11.229	47.895	9.698	6.496	16,39	5,63	2,15	65,59	10,37	-6,09	9,90	1,76	-
19.770	52.873	5.645	3.230	11,50	2,93	3,35	144,45	25,27	-0,91	4,70	1,61	-
33.012	77.475	9.754	7.961	23,66	7,51	1,35	99,09	0,00	-0,25	11,88	1,58	-
5.329	21.800	-4.036	-2.388	-27,67	-2,28	1,09	595,86	48,41	-2,50	-3,98	1,74	-
9.364	37.756	21.799	17.761	50,70	17,14	3,22	82,43	19,39	-0,64	27,79	1,62	-
89.848	25.472	66.742	66.742	-26,61	65,21	1,17	(150,74)	0,00	58,74	52,46	0,80	-
57.820	50.132	2.651	1.474	14,56	1,47	0,78	932,91	55,18	-7,80	1,41	0,96	-
9.467	49.294	-41.729	-41.729	-181,19	-17,40	1,22	748,55	35,72	-4,23	-21,35	1,23	-
5.830	94.371	13.421	9.295	30,39	9,80	3,28	128,37	2,97	1,83	13,31	1,36	-
6.810	51.195	23.195	21.920	27,13	23,25	2,16	85,49	0,00	0,00	14,62	0,63	-
1.085	54.100	6.573	4.642	21,00	4,96	2,64	57,87	0,00	-0,09	13,30	2,68	-
42.600	17.185	-6.726	-4.863	-5,39	-5,21	0,87	101,58	9,23	-10,12	-2,68	0,51	-
29.731	17.053	-5.413	-2.871	-4,35	-3,13	0,81	121,07	11,51	-10,19	-1,97	0,63	-
8.373	22.462	2.088	1.530	15,03	1,70	1,48	470,17	39,68	-6,86	2,64	1,56	-
79.765	55.617	11.589	10.691	58,15	12,01	0,38	567,49	54,84	-3,07	8,71	0,73	-
5.449	71.575	27.811	23.601	32,63	26,72	5,47	25,09	7,35	1,86	26,08	0,98	-
2.250	23.329	7.500	4.729	33,22	5,68	1,47	257,78	47,79	-4,21	9,28	1,63	-
17.992	62.796	5.045	3.273	9,44	4,20	2,72	54,94	14,34	3,02	6,09	1,45	-
959	24.992	8.596	5.299	15,09	7,06	2,94	51,94	0,00	4,60	9,93	1,41	-
28.855	20.218	12.575	12.553	27,53	17,10	2,78	52,08	0,00	-0,95	18,10	1,06	-
29.291	29.615	14.449	10.712	34,08	11,84	1,66	62,77	14,05	-0,38	20,93	1,77	-
-	29.236	14.873	6.412	958,45	9,00	1,46	1.153,96	23,41	-1,12	76,43	8,49	-
19.348	39.255	-9.513	-9.466	27,97	-13,40	0,15	(173,22)	45,33	-7,56	-38,21	2,85	-
5.905	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
3.107	65.902	24.025	16.255	27,64	24,67	7,75	13,97	0,00	7,19	24,25	0,98	-
80.279	26.563	-11.163	-11.163	-16,50	-18,06	1,44	56,23	20,46	-11,90	-10,56	0,58	-
13.424	27.106	12.363	8.265	41,90	13,75	2,17	27,71	0,00	0,87	32,81	2,39	-
3.806	19.899	-1.845	-1.845	-42,65	-3,21	1,25	486,87	0,00	-2,37	-7,27	2,26	(14,41)
580	16.231	5.110	3.946	17,47	7,12	2,61	60,44	0,00	6,93	10,89	1,53	-
3.510	22.145	4.118	3.823	16,12	5,70	2,44	70,69	5,83	0,74	9,44	1,66	11,41
55.958	-48.051	-104.018	-3.840	-4,10	-7,32	4,55	35,03	0,00	-1,65	-3,04	0,41	-
12.821	19.184	9.534	7.248	8,87	14,08	7,16	12,62	0,00	-0,47	7,87	0,56	-
16.408	21.181	-18.182	-12.000	-39,33	-24,35	1,56	214,64	57,19	-21,72	-12,50	0,51	-
33.114	15.230	9.331	8.960	26,81	19,72	1,55	58,76	15,53	-5,03	16,89	0,86	-
7.998	28.369	-8.017	-8.017	-5,61	-7,07	0,92	136,64	0,00	-5,30	-2,37	0,34	-
4.102	44.563	6.892	4.800	50,37	10,77	2,21	73,45	15,22	1,89	29,04	2,70	-
9.854	38.831	29.959	25.048	343,31	58,39	3,34	120,07	0,55	-0,56	156,00	2,67	-
16.912	9.416	18.561	13.740	103,11	32,95	0,60	67,35	4,05	-0,71	61,61	1,87	-

As 250 maiores

Class.	Class.	Empresa	Principal Atividade de Negócios	Partic. Info. (%)	Rec Líq. Proporc (R\$ mil)	Rec Líq (R\$ mil)	Rec Líq (US\$ mil)	Cresc Rec. Líq. R\$ (%)	Patrimônio líquido (R\$ mil)
186	183	COGEL (BA) ²	Serviços Gerais	100,00	41.133	41.133	6.747	2,02	(20.591)
187	189	APLIC (MG) ²	Canal de Comercialização	96,00	38.716	40.329	6.615	16,18	5.173
188	208	TELESPAZIO BRASIL (RJ) ²	Serviços Gerais	30,00	37.807	126.024	20.672	14,66	47.615
189	190	EMPRO TEC. E INFORMACÃO (SP)	Fabricante de Software	98,26	36.120	36.760	6.030	5,79	10.819
190	202	WECOM (RS) ²	Integrador	100,00	35.728	35.728	5.861	38,70	7.719
191	157	ENGESOFTWARE (DF) ²	Fabricante de Software	100,00	35.145	35.145	5.765	-61,16	21.155
192	-	TLD TELEDATA (SP)	Integrador	100,00	33.967	33.967	5.572	-	9.367
193	188	NEO (SP) ²	Serviços Gerais	7,00	33.554	479.342	78.627	-7,36	105.653
194	185	RANKMYAPP (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	32.690	32.690	5.362	-17,53	7.825
195	220	AKIYAMA (PR) ²	Fabricante de Software	100,00	31.786	31.786	5.214	93,23	32.184
196	195	VHSYS (PR) ²	Fabricante de Software	100,00	31.411	31.411	5.152	7,10	32
197	196	GALGO SISTEMAS (SP)	Serviços Gerais	100,00	30.798	30.798	5.052	6,58	29.505
198	204	MICROSTRATEGY (SP)	Fabricante de Software	100,00	28.409	28.409	4.660	16,36	-
199	200	AGRINESS (SC) ²	Fabricante de Software	100,00	27.905	27.905	4.577	2,50	52.277
200	205	PROGNUM (RJ)	Fabricante de Software	100,00	27.066	27.066	4.440	12,14	6.052
201	197	GO2NEXT (SP)	Integrador	100,00	27.002	27.002	4.429	-3,04	6.667
202	210	DELPHOS (RJ) ²	Serviços Gerais	100,00	24.910	24.910	4.086	26,92	7.163
203	191	MARKWAY (RJ)	Integrador	100,00	24.676	24.676	4.048	-23,85	2.019
204	216	DOOTAX SOFTWARE (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	22.580	22.580	3.704	28,63	7.493
205	215	CAMERITE (SC) ²	Fabricante de Hardware	100,00	22.574	22.574	3.703	27,58	5.145
206	203	MM TECNOLOGIA (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	21.948	21.948	3.600	-14,24	(595)
207	206	NEOVIA SOLUTIONS (SP)	Integrador	100,00	21.119	21.119	3.464	-7,67	(12.764)
208	207	OCTEA (SP)	Serviços Gerais	100,00	20.545	20.545	3.370	-9,15	9.288
209	219	CELLERE (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	19.834	19.834	3.253	18,31	8.123
210	-	VERUS BRASIL (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	19.405	19.405	3.183	-	4.013
211	221	BRY (SC) ²	Serviços Gerais	100,00	17.869	17.869	2.931	15,20	9.547
212	223	ROBBYSON (MG) ²	Fabricante de Software	100,00	17.199	17.199	2.821	15,74	5.146
213	-	DECATRON AUT. E TECNOLOGIA DE INF. (RJ)	Canal de Comercialização	100,00	16.658	16.658	2.732	-	7.323
214	194	SMARTGREEN (PR) ²	Integrador	100,00	16.506	16.506	2.708	-44,25	6.023
215	228	AEVO (ES) ²	Serviços Gerais	100,00	16.024	16.024	2.628	22,00	6.501
216	214	SISPRO (RS) ²	Fabricante de Software	80,00	15.315	19.144	3.140	7,41	1.812
217	234	CTD (PR) ²	Serviços Gerais	100,00	15.261	15.261	2.503	75,07	2.712
218	236	FACILIT (PE) ²	Fabricante de Software	100,00	15.147	15.147	2.485	77,30	1.152
219	227	CHECK POINT SOFTWARE (SP)	Fabricante de Hardware	100,00	14.900	14.900	2.444	6,07	-
220	217	NZN (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	14.333	14.333	2.351	-17,97	7.386
221	224	GRUPO LUME (PR)	Serviços Gerais	100,00	12.824	12.824	2.104	-12,99	8.828
222	241	MLS WIRELESS (RJ) ²	Serviços Gerais	100,00	12.674	12.674	2.079	62,90	(1.198)
223	213	EWALLY (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	12.061	12.061	1.978	-34,73	5.727
224	229	ETEG (MG) ²	Fabricante de Software	100,00	11.572	11.572	1.898	-8,97	2.762
225	230	ABC 71 (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	11.478	11.478	1.883	-0,50	(2.142)
226	239	CHIP INSIDE (RS) ²	Serviços Gerais	100,00	11.469	11.469	1.881	39,00	846
227	248	CH MASTER DATA - ASTREIN (SP)	Fabricante de Software	50,20	10.844	21.601	3.543	-	2.884
228	242	NEXXTO (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	10.676	10.676	1.751	39,43	4.155
229	232	OSAS TECNOLOGIA DA INFORMACÃO (MG) ²	Fabricante de Software	100,00	9.372	9.372	1.537	-15,02	3.458
230	218	SIGMA (PR) ²	Fabricante de Software	100,00	8.163	8.163	1.339	-52,97	2.874
231	249	SYS EVOLUTION LICITAÇÕES (SP)	Fabricante de Software	100,00	7.830	7.830	1.284	71,35	3.232
232	240	NURIA (MG) ²	Fabricante de Software	100,00	7.478	7.478	1.227	-6,98	175
233	243	H.O.S SISTEMAS (RS) ²	Fabricante de Software	100,00	7.425	7.425	1.218	1,14	1.366
234	-	TBL MANAGER (SP)	Fabricante de Software	100,00	7.065	7.065	1.159	-	5.498
235	-	VISIONNAIRE (PR) ²	Fabricante de Software	100,00	7.029	7.029	1.153	-	1.993
236	245	ECOTRACE (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	5.931	5.931	973	-10,33	3.591
237	235	GOSAT TELECOM (MG) ²	Serviços Gerais	100,00	5.888	5.888	966	-31,91	838
238	-	TECKEY SOLUTIONS (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	5.659	5.659	928	-	127
239	238	CINNECTA DO BRASIL (MG) ²	Serviços Gerais	100,00	5.517	5.517	905	-33,46	2.862
240	12	STONE (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	5.052	5.052	829	-99,91	4.847
241	247	IMEDIADATA TECNOLOGIA (SP) ²	Serviços Gerais	100,00	4.861	4.861	797	-8,25	1.956
242	212	NESIC (SP) ²	Integrador	100,00	4.050	4.050	664	-78,84	7.915
243	222	TECHDEC INFORMATICA S.A (RS)	Serviços Gerais	30,03	3.780	12.588	2.065	-18,56	31.280
244	-	VINT_GLOBAL (CE)	Fabricante de Software	100,00	3.635	3.635	596	-	10.110
245	250	LOGPYX (MG) ²	Fabricante de Software	100,00	3.543	3.543	581	-12,50	(893)
246	-	MOBICLOUD (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	3.416	3.416	560	-	1.752
247	-	CHECKMOB (PR) ²	Fabricante de Software	100,00	3.190	3.190	523	27,86	839
248	-	TEVEC (SP)	Serviços Gerais	100,00	3.032	3.032	497	-19,13	(3.146)
249	-	TORABIT (SP)	Serviços Gerais	100,00	2.676	2.676	439	-17,79	617
250	-	VELOS (SP) ²	Fabricante de Software	100,00	2.360	2.360	387	27,36	(365)

Ativo permanente (R\$ mil)	Lucro bruto (R\$ mil)	Lucro operacional (R\$ mil)	Lucro líquido (R\$ mil)	Rent./ patr (%)	Rent./ vendas (%)	Liquidez corrente (%)	Endiv patr (%)	Endiv ativo (%)	Desp.Fin. s/ vendas (%)	Retorno s/invest (%)	Giro dos Ativos	Lucro Liq. por Func. (R\$ mil)
3.742	41.133	-348	-572	2,78	-1,39	0,39	(130,67)	0,00	-5,93	-9,06	6,51	-
58.571	40.329	6.079	1.350	26,10	3,35	0,38	1.186,06	0,00	-19,40	2,03	0,61	-
38.907	18.889	5.771	4.447	9,34	3,53	2,01	223,82	0,00	0,21	2,88	0,82	98,82
3.912	13.593	7.811	6.005	55,50	16,34	2,78	36,30	0,33	0,54	40,72	2,49	-
2.563	21.215	8.428	6.000	77,73	16,79	1,21	315,20	39,20	-2,53	18,72	1,11	-
8.188	10.233	9.515	8.681	41,04	24,70	3,00	277,34	5,33	4,10	10,87	0,44	-
17	12.652	7.297	7.297	77,90	21,48	1,56	215,74	10,49	-0,82	24,67	1,15	32,43
152.643	67.259	17.435	14.935	14,14	3,12	1,24	186,53	16,02	-1,78	4,93	1,58	-
1.660	15.143	-477	-1.350	-17,25	-4,13	1,64	100,92	0,00	-0,64	-8,50	2,06	-
15.430	18.089	23.242	17.140	53,26	53,92	2,40	43,42	14,86	-3,02	37,13	0,69	-
3.403	23.038	1.432	1.284	4012,50	4,09	0,71	36.309,38	0,00	-0,48	11,02	2,70	-
23.765	22.043	1.521	-2.678	-9,08	-8,70	3,46	28,34	0,00	4,72	-7,07	0,81	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
48.584	13.939	8.576	8.541	16,34	30,61	4,22	26,72	15,26	2,85	12,89	0,42	-
5.190	24.149	17.150	14.028	231,79	51,83	1,70	20,46	0,00	-0,06	192,43	3,71	-
118	6.842	1.269	1.085	16,27	4,02	1,01	189,70	17,42	0,99	5,62	1,40	12,76
1.306	10.610	850	483	6,74	1,94	2,45	54,40	0,00	0,45	4,37	2,25	-
56	24.676	5.898	5.898	292,12	23,90	2,30	74,54	0,00	0,08	167,37	7,00	-
2.896	19.795	5.703	4.103	54,76	18,17	3,34	27,60	2,88	0,37	42,91	2,36	-
2.678	7.280	1.213	1.213	23,58	5,37	1,87	75,59	0,00	1,25	13,43	2,50	-
1.662	14.677	-3.174	-3.217	540,67	-14,66	1,66	(1.764,54)	22,12	-4,01	-32,48	2,22	-
13.042	12.087	3.639	-425	3,33	-2,01	0,35	(253,57)	6,43	-10,34	-2,17	1,08	-
8.405	15.507	8.972	6.649	71,59	32,36	1,22	43,97	0,00	-9,04	49,72	1,54	41,56
7	11.378	2.296	2.379	29,29	11,99	3,11	46,35	0,00	1,87	20,01	1,67	-
1.902	6.266	4.250	2.829	70,50	14,58	2,90	28,68	6,14	0,05	54,78	3,76	-
7.473	3.431	1.044	1.035	10,84	5,79	1,18	40,18	11,37	-0,77	7,73	1,34	-
6.577	2.881	-3.312	-3.343	-64,96	-19,44	1,31	133,73	0,00	-0,52	-27,79	1,43	-
601	6.691	3.413	2.277	31,09	13,67	7,45	13,05	0,00	2,94	27,50	2,01	-
25.018	6.845	1.782	2.733	45,38	16,56	0,45	618,05	73,42	-12,34	6,32	0,38	-
369	12.698	510	393	6,05	2,45	2,40	66,70	0,00	3,29	3,63	1,48	-
4.680	3.206	-673	-234	-12,91	-1,22	0,60	577,92	35,01	-1,67	-1,90	1,56	-
17.482	3.079	-722	-722	-26,62	-4,73	0,69	647,16	0,00	-2,27	-3,56	0,75	-
1.246	9.213	1.261	1.261	109,46	8,33	1,26	224,39	13,91	-3,10	33,74	4,05	-
-	-	-	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	0,00	0,00	0,00	-
28.398	2.096	-31.073	-31.041	-420,27	-216,57	3,24	427,24	0,00	6,58	-79,71	0,37	-
3.667	4.756	1.470	1.667	18,88	13,00	2,74	34,20	6,78	3,46	14,07	1,08	-
3.682	9.338	1.115	753	-62,85	5,94	0,54	(866,69)	19,00	-10,14	8,20	1,38	-
3.288	6.416	-21	-17	-0,30	-0,14	1,09	1.208,40	0,00	0,00	-0,02	0,16	-
399	5.027	-423	-423	-15,31	-3,66	3,03	36,17	0,00	1,35	-11,25	3,08	-
82	1.825	-92	-92	4,30	-0,80	0,57	(183,52)	93,18	-3,08	-5,14	6,42	-
5.593	9.428	474	244	28,84	2,13	1,85	1.819,74	28,88	-9,66	1,50	0,71	-
2.596	13.588	4.642	1.038	35,99	4,81	1,06	145,35	0,07	0,68	14,67	3,05	-
2.609	6.799	2.576	2.186	52,61	20,48	1,52	66,79	0,00	2,00	31,54	1,54	-
3.439	8.689	400	693	20,04	7,39	1,40	216,43	42,49	-1,69	6,33	0,86	-
604	2.677	150	151	5,25	1,85	1,59	564,79	34,24	-0,93	0,79	0,43	-
319	4.211	884	599	18,53	7,65	4,13	28,81	0,00	3,03	14,39	1,88	-
2.168	5.166	-1.282	-1.292	-738,29	-17,28	0,62	2.337,71	0,00	-3,45	-30,29	1,75	-
1.256	1.813	227	227	16,62	3,06	1,08	98,46	14,75	-0,51	8,37	2,74	-
805	2.784	1.517	1.517	27,59	21,47	15,46	22,52	0,00	0,00	22,52	1,05	-
133	4.749	1.830	1.241	62,27	17,66	5,11	22,73	0,00	2,59	50,74	2,87	-
6.011	4.593	-226	-238	-6,63	-4,01	0,73	167,84	7,33	-0,74	-2,47	0,62	-
236	4.331	4.029	3.370	402,15	57,24	13,15	4.442,00	0,00	0,80	8,85	0,15	-
120	5.307	-43	-46	-36,22	-0,81	1,01	557,48	0,00	-0,14	-5,51	6,78	-
446	2.044	-3.005	-371	-12,96	-6,72	1,67	87,67	9,76	7,00	-6,91	1,03	-
-	3.880	1.187	1.186	24,47	23,48	1,02	3.329,96	0,00	0,00	0,71	0,03	-
735	4.044	504	400	20,45	8,23	4,23	19,33	0,00	2,22	17,14	2,08	-
246	-420	-1.651	-1.651	-20,86	-40,77	3,97	81,90	0,00	-4,17	-11,47	0,28	-
8.694	10.627	3.404	3.529	11,28	28,03	2,03	161,31	18,93	2,03	4,32	0,15	-
545	3.635	-1.515	-1.090	-10,78	-29,99	3,50	140,15	37,84	0,06	-4,49	0,15	-
249	2.119	-1.688	-874	97,87	-24,67	1,13	(299,66)	101,91	-5,31	-49,02	1,99	-
4	2.341	319	238	13,58	6,97	2,02	21,35	0,00	-0,29	11,19	1,61	-
168	3.190	623	432	51,49	13,54	4,12	25,63	0,00	-0,22	40,99	3,03	-
-	976	-2.846	-2.846	90,46	-93,87	16,02	(239,16)	0,00	-0,03	-65,01	0,69	-
2	598	-583	-583	-94,49	-21,79	4,61	27,55	0,00	1,46	-74,08	3,40	-
37	1.607	-1.026	-1.026	281,10	-43,47	0,62	(203,01)	100,00	-5,68	-272,87	6,28	-

Ranking das Multinacionais

38

Class. Atual	Empresa	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US\$ mil)	Ativo Permanente (US\$ mil)
1	Apple Inc.	391.035.000	2,02	56.950.000	45.680.000
2	Microsoft Corporation	245.122.000	15,67	268.477.000	297.008.000
3	Samsung Electronics Co.Ltd.	220.726.499	11,34	287.351.926	177.739.718
4	Dell Technologies Inc.	88.425.000	-13,56	(2.404.000)	33.149.000
5	IBM Corporation and Subsidiary Companies	62.753.000	1,44	27.307.000	82.081.000
6	Cisco Systems, Inc.	53.803.000	-5,61	45.457.000	71.969.000
7	Hewlett Packard Enterprise Company	53.559.000	-0,30	(1.323.000)	11.541.000
8	Intel Corporation	53.101.000	-2,08	99.270.000	141.686.000
9	Oracle Corporation	52.961.000	-25,17	8.704.000	90.656.000
10	Broadcom Inc.	51.574.000	43,99	67.678.000	140.977.000
11	Tata Consultancy Services	29.411.095	5,54	10.848.829	2.384.035
12	Advanced Micro Devices, Inc.	25.785.000	13,69	57.568.000	46.343.000
13	CGI Inc.	19.835.318	87,85	12.742.249	14.896.458
14	Motorola Solutions, Inc. and Subsidiaries	10.817.000	8,41	1.703.000	5.932.000
15	Teleperformance Group	10.682.976	15,85	4.734.596	8.393.618
16	American Tower Corporation and Subsidiaries	10.127.200	-9,13	3.382.200	53.388.800
17	Equinix	8.748.000	0,00	13.553.000	27.589.000
18	Xerox Holdings Corporation	6.221.000	-9,66	1.076.000	2.669.000
19	Autodesk Inc.	5.497.000	9,83	1.855.000	4.404.000
20	Juniper Networks, Inc.	5.073.600	-8,82	4.784.200	5.002.700
21	Indra Sistemas S/A and Subsidiaries	5.032.697	4,87	1.348.006	1.624.109
22	Nexans Group	4.524.326	0,00	1.937.620	3.112.617
23	Nice Ltd. and Its Subsidiaries	2.735.272	15,05	3.589.742	2.359.389
24	Check Point Software Technologies Ltd.	2.565.000	6,22	2.789.400	1.977.900
25	Unisys Corporation	2.008.400	-0,35	(283.400)	543.900
26	Microstrategy Incorporated	463.456	-6,61	18.229.984	23.990.260
27	VTEX Group	226.709	12,50	255.745	44.421
28	Huawei Investment & Holding Co., Ltd.	118.101	19,18	74.583	59.237

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

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

Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operacional (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. s/ Patrim. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos
180.683.000	123.216.000	93.736.000	164,59	23,97	0,87	540,88	26,48	-	25,68	1,07
171.008.000	109.433.000	88.136.000	32,83	35,96	1,27	90,77	9,64	-	17,21	0,48
83.859.704	27.286.917	25.274.382	8,80	11,45	2,43	28,68	3,33	1,24	6,70	0,58
20.869.000	3.887.000	3.195.000	(132,90)	3,61	0,74	(3.510,73)	31,67	(1,50)	3,89	1,08
35.551.000	7.668.000	6.023.000	22,06	9,60	1,04	402,03	40,08	(2,73)	4,39	0,46
34.828.000	12.540.000	10.320.000	22,70	19,18	0,91	173,69	24,89	0,67	8,29	0,43
11.818.000	3.279.000	2.775.000	(209,75)	5,18	0,72	(3.116,55)	24,23	(1,01)	6,95	1,34
17.345.000	(11.210.000)	(19.233.000)	(19,37)	(36,22)	1,33	92,13	25,45	0,88	(9,79)	0,27
37.818.000	11.839.000	10.467.000	120,26	19,76	0,72	1.513,52	61,62	(6,64)	7,42	0,38
32.509.000	9.510.000	5.895.000	8,71	11,43	1,17	144,75	40,79	(7,66)	3,56	0,31
12.166.793	7.547.747	5.526.862	50,94	18,79	2,45	60,92	5,48	(0,32)	31,48	1,68
12.725.000	1.841.000	1.641.000	2,85	6,36	2,62	20,25	2,49	(0,36)	2,37	0,37
3.257.948	3.096.298	2.287.762	17,95	11,53	1,36	76,98	16,11	(0,19)	10,14	0,88
5.512.000	2.461.000	1.582.000	92,89	14,63	1,28	756,08	41,09	(2,10)	10,84	0,74
2.034.754	872.928	543.502	11,48	5,09	1,12	165,01	-	(2,35)	4,33	0,85
7.552.800	3.247.200	2.280.200	67,42	22,52	0,45	1.520,57	60,71	(12,53)	3,73	0,17
4.281.000	1.008.000	815.000	6,01	9,32	1,63	158,88	1,85	(3,66)	2,32	0,25
2.066.000	(1.211.000)	(1.316.000)	(122,30)	(21,15)	1,12	656,23	40,63	(1,70)	(15,73)	0,74
4.986.000	1.136.000	906.000	48,84	16,48	0,82	434,34	23,04	0,15	9,14	0,55
2.981.500	282.200	287.900	6,02	5,67	1,46	109,19	16,14	-	2,88	0,51
1.234.835	401.402	291.267	21,61	5,79	1,15	280,69	10,68	(0,96)	5,66	0,98
648.016	264.562	188.514	9,73	4,17	1,17	326,09	24,98	(1,04)	2,28	0,55
1.825.748	604.826	442.588	12,33	16,18	1,70	47,16	8,90	2,15	8,36	0,52
2.245.700	972.100	845.700	30,32	32,97	1,13	106,30	-	3,75	14,70	0,45
585.900	65.500	(193.400)	68,24	(9,63)	1,56	(755,68)	26,07	(1,59)	(10,33)	1,07
333.988	(1.937.852)	(1.166.661)	(6,40)	(251,73)	0,71	41,76	27,83	(18,31)	(4,51)	0,02
167.291	9.661	11.995	4,69	5,29	3,51	43,39	-	(0,19)	3,27	0,62
52.411	9.708	8.572	11,49	7,26	1,64	136,94	20,53	(0,96)	4,85	0,67

A TOTVS é a empresa do ano

UMA DAS MAIORES EMPRESAS DE SOFTWARE DO PAÍS, A TOTVS CONSOLIDOU UM CICLO DE CRESCIMENTO EM 2024, ATENDENDO TODOS OS MERCADOS E MANTENDO A CURVA ASCENDENTE DE VENDAS EM 2025, SEGUNDO SEU PRESIDENTE, DENNIS HERSZKOWICZ.

DE ACORDO COM O LEVANTAMENTO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE, A EMPRESA OBTVEU RECEITA LÍQUIDA DE R\$ 5,2 BILHÕES EM 2024, COM UM CRESCIMENTO DE 16,7% E RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS DE 14%. O MOTOR DESSA TRAJETÓRIA, SEGUNDO DENNIS, É A OFERTA DE UM ECOSISTEMA COMPLETO DE TECNOLOGIA PARA AS EMPRESAS. ESSA INTEGRAÇÃO DAS OFERTAS, DIZ, FOI POSSÍVEL COM A CONSOLIDAÇÃO DAS TRÊS UNIDADES DE NEGÓCIO - TOTVS GESTÃO, RD STATION E TOTVS TECHFIN -, DIVERSIFICANDO O PORTFÓLIO E AUMENTANDO PRESENÇA NOS CLIENTES: "ALÉM DISSO, A CRESCENTE DEMANDA POR SOLUÇÕES DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E SOLUÇÕES FISCAIS, IMPULSIONADA PELA REFORMA TRIBUTÁRIA, NOS DÃO UMA BASE SÓLIDA PARA MANTERMOS ESSA CURVA DE CRESCIMENTO EM 2025". A EVOLUÇÃO DA BASE DE CLIENTES DURANTE 2024 E 2025 REFLETIU A EXPANSÃO DO ECOSISTEMA. "HOJE ATENDEMOS MAIS DE 70 MIL EMPRESAS, E ESSE NÚMERO TEM CRESCIDO DE FORMA CONSISTENTE", GARANTE DENNIS. O DESEMPENHO É RESULTADO DA ATRAÇÃO DE NOVOS MERCADOS E DO AUMENTO DOS PROJETOS EM CLIENTES DA BASE, ATUANDO POR MEIO DE ESTRATÉGIAS DE VENDAS DE CROSS E UPSELL.

Em períodos de incerteza, ele lembra, o mercado busca ainda mais eficiência e produtividade, o que aumenta a demanda por tecnologia: "Nosso papel como trusted advisor se fortalece nesse cenário, pois ajudamos nossos clientes a navegar por esses desafios, oferecendo soluções que otimizam a gestão, impulsionam as vendas e facilitam o acesso a serviços financeiros".

O desempenho dos últimos anos proporcionou a base para lidar com a imprevisibilidade do cenário atual. "Atingimos um patamar de receita recorrente superior a 91%, o que nos confere previsibilidade financeira, e essa solidez nos permite continuar investindo de forma consistente em pesquisa e desenvolvimento, e em aquisições estratégicas, que absorveram mais de R\$ 3 bilhões nos últimos cinco anos", afirma Dennis.

Os investimentos em 2024 e 2025 foram destinados ao fortalecimento do ecossistema de produtos e serviços e aquisições. No final de 2024 a Totvs adquiriu a VarejoOnline e anunciou, em julho de 2025, a assinatura do contrato para aquisição da Linx. "Após a aprovação dos órgãos competentes como o Cade (Conselho Administrativo de Defesa Econômica), vamos ampliar nossa presença no varejo", antecipa Dennis.

Dennis Herszkowicz, presidente:

"Atingimos um patamar de receita recorrente superior a 91%, o que nos confere previsibilidade financeira".



Em novos serviços, ele destaca a incorporação de IA em diversos produtos do portfólio, além do anúncio dos Agentes de IA Totvs. A popularização da IA tem um impacto direto na transformação da oferta da Totvs e é um pilar da estratégia de inovação, com investimentos em várias soluções.

Para Dennis, o verdadeiro equilíbrio nasce quando a inteligência humana (IH) e a Inteligência Artificial (IA) caminham juntas, ou seja, a tecnologia potencializando as capacidades humanas: "Temos trabalhado de forma consistente e estruturada e essa questão é central da nossa cultura (IA + IH), em um processo que evoluiu nos últimos meses".

Um exemplo de desenvolvimento foi o lançamento de um assistente de IA para o segmento jurídico, o LD Assist, criado para acelerar a produtividade e a eficiência operacional em escritórios de advocacia e departamentos jurídicos. O LD Assist está disponível nas soluções Totvs Gestão Jurídica - Linha Sisjuri e o Totvs Departamentos Jurídicos. Concebida sob o conceito de "copiloto do advogado", a ferramenta foi projetada para aumentar a capacidade humana, otimizando tarefas e processos, mas mantendo o profissional no centro da análise estratégica. Para garantir a máxima a segurança dos dados, a solução roda integralmente no

OS NÚMEROS VENCEDORES (2024)

Receita Líquida Total (R\$ mil)	5.224.007
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	4.681.352
Ativo Permanente (R\$ mil)	4.982.236
Lucro Bruto (R\$ mil)	3.629.858
Lucro Operacional (R\$ mil)	827.943
Lucro Líquido (R\$ mil)	735.443
Crescimento Receita Líquida (R\$ mil) (%)	2,10
Rentabilidade sobre Patrimônio (%)	15,71
Rentabilidade sobre Vendas (%)	14,08
Liquidez Corrente	2,42
Endividamento sobre Patrimônio (%)	75,72
Endividamento sobre Ativo (%)	1,48
Despesas Financeiras sobre Vendas (%)	-0,94
Retorno sobre Investimento (%)	8,62
Giro dos Ativos	0,61

ambiente de cloud da Totvs. O novo assistente de IA permite que o usuário interaja com o sistema de gestão por meio de comandos em linguagem natural. A solução conta com funcionalidades como lançamento automático de timesheets, consulta de saldo de contratos, consulta de faturas de clientes e leitura inteligente de documentos.

Outro destaque, entre os contratos de 2025, foi a prestação de serviços terceirizados para o Grupo Liderança, em Recife (PE). O grupo adotou um conjunto de soluções integradas para automatizar rotinas, eliminar controles manuais e aumentar a eficiência em todas as áreas do negócio. Agora, a informação está centralizada, com fluxo definido e visível para todos, o que facilita muito a gestão. O impacto positivo também alcançou a área comercial. Com o novo sistema, o tempo de criação de propostas comerciais — que antes podia levar até 15 dias — foi reduzido. A centralização das informações trouxe mais controle ao faturamento e eliminou falhas recorrentes.

“A expansão da rede 5G e a Internet das Coisas (IoT) no Brasil é um vetor que observamos com grande atenção, pois ele potencializa diretamente o valor das nossas soluções”, diz Dennis. Embora não ofereçam a infraestrutura, os sistemas da Totvs são a camada de inteligência que permite que as empresas tirem proveito dessa conectividade. Ele destaca o segmento de manufatura, onde o 5G viabiliza a indústria

4.0 com comunicação ultrarrápida entre máquinas. “É algo que nossas soluções de chão de fábrica estão preparadas para gerenciar”, garante. Na logística, a combinação de IoT e 5G permite o rastreamento de cargas em tempo real com uma precisão inédita, otimizando rotas através de sistemas que passam pela Totvs. No agro-negócio, essas tecnologias permitem a gestão remota e automatizada de safras e rebanhos. “Nossas soluções para o setor são a plataforma que consolida e transforma esses dados em decisões estratégicas”, afirma Dennis.

Ele diz que as perspectivas para 2026 são promissoras para a Totvs: “Será um ano decisivo para a economia brasileira, com o início da transição da reforma tributária, e a implementação das novas regras criará uma demanda massiva por adaptação de sistemas fiscais e de gestão, e a Totvs está posicionada de forma única para liderar esse movimento”.

Em 2026, a empresa manterá a integração das unidades de negócio e vai intensificar a aplicação de IA para gerar mais produtividade aos clientes.

“Para o futuro, seguimos com o plano estratégico de M&A, que se baseia em quatro pilares: reforçar nosso core business de ERP, aprofundar a especialização nos 12 segmentos em que atuamos, fortalecer nossa capacidade de ofertas cross-sell e expandir atuação em novos mercados, com foco especial na RD Station e na Totvs Techfin”, conclui Dennis.

PERTO, DIGICON E ADVANTECH FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FABRICANTES DE HARDWARE NAS TRÊS FAIXAS DE RECEITA CONSIDERADAS (VEJA EM CRITÉRIOS, NA PÁGINA 26), DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2025.

Com aquisição inédita, a **Perto** amplia a base de clientes.

A entrada em novos negócios e a aquisição de uma empresa foram fundamentais para a Perto, do grupo Digicon, ampliar sua base de clientes. A Perto obteve a expressiva rentabilidade de 49,8% sobre as vendas líquidas, o que a colocou entre as 10 empresas mais rentáveis do Anuário Informática Hoje. “Esse resultado é fruto da diversificação dos negócios, com novas linhas de produtos nos mercados de varejo, rodovias e parking, e o avanço da exportação para as Américas”, explica Marco Aurélio Freitas, diretor de operações da Perto.

Os investimentos em 2024 e 2025 foram direcionados à atualização do parque fabril, às plataformas de suporte às áreas de atendimento ao cliente. A estratégia, segundo ele, é de verticalização, cuidando desde o desenvolvimento do projeto, passando pela manufatura e o serviço de pós-venda: “O foco é entregar soluções na medida das necessidades dos clientes, como

a plataforma de gestão do negócio para o varejo”.

Para a Perto, a rede 5G teve impacto indireto na oferta de soluções de infraestrutura de comunicações para clientes como bancos, rodovias, parking e mobilidade urbana, com o transporte público. Em Inteligência Artificial, a empresa tem desenvolvido iniciativas para o mercado de varejo e parking.

Mirando a expansão internacional, em outubro de 2024 a Perto adquiriu a WPS, que desenvolve tecnologias para cancelar em shoppings, aeroportos e estacionamentos privados. É, como lembra Freitas, a primeira aquisição do grupo Digicon em 47 anos: “Com esse movimento, a Perto passou a ter no Brasil 2.270 sites de estacionamentos atendidos com suas tecnologias e serviços, e mais de 60% dos shopping centers têm a marca WPS e Perto”.

A adoção de pagamentos virtuais, a segmentação de vagas e os estacionamentos

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)
PERTO	330.106	-29,94	-43,49	49,86	14,91

automatizados focados no reconhecimento da placa do veículo estão em expansão, criando oportunidades para empresas na oferta de soluções free flow para estacionamentos instalados em shoppings, clubes e centros de compras. Com a aquisição da WPS, a meta é elevar o faturamento em 20% em 2025, com a ampliação dos negócios e ganhos de sinergia. Desde 2015, a WPS era controlada pelo fundo de private equity holandês Egeria, além de dois sócios brasileiros.

A WPS conta com sistemas instalados nos 26 estados e, com a aquisição, a Perto avança na estratégia de operar fora do Brasil - a empresa já atua no Uruguai. O objetivo, segundo Freitas, é ir além e alcançar outros países da América Latina como Paraguai, Peru e Argentina.

A WPS e a Perto atuam também na venda direta aos operadores de tags - adesivos colados nos vidros dos carros para o pagamento das passagens. Além de sistemas para estacionamentos, a Perto é fabricante de terminais de autoatendimento para venda e recarga de créditos para uso no transporte urbano, PIN Pad, terminais POS, self-check-



Divulgação

Marco Aurélio Freitas, diretor de operações:
Novas linhas de produtos nos mercados de varejo, rodovias e parking.

kouts, totens, tesoureiros recicladores de cédulas e moedas, cofres inteligentes, depositário de moedas, cancelas, estações de pagamento com cédulas, moedas e cartões para diversas finalidades, inclusive praças de pedágio em rodovias.

Liquidez corrente	Endividamento sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Giro dos Ativos
2,90	-	164.594	-	0,26

O foco em aeroportos faz a **Digicon** decolar

Novos contratos para sistemas de controle de tráfego, soluções voltadas a aeroportos e aplicações aeronáuticas foram responsáveis pelos resultados da Digicon, Destaque pelo terceiro ano consecutivo, e que ficou entre as 10 empresas mais rentáveis do Anuário Informática Hoje, com a superlativa marca de 64% de rentabilidade sobre as vendas e um crescimento de 19,9% na receita líquida.

“Temos crescido de forma consistente nos segmentos de mobilidade urbana, segurança eletrônica e aeronáutica”, afirma João Luís Diniz, diretor de operações da Digicon.

Ele atribui o desempenho aos investimentos em inovação, tecnologia de produtos e aprimoramento de processos, para oferecer uma linha de equipamentos competitiva, tanto para o mercado interno quanto para exportação, além de ações comerciais e de marketing, como a participação em feiras nacionais e internacionais.

“Em 2026, prevemos uma ampliação do portfólio e a participação em 17 feiras nacionais e três internacionais”, antecipa Diniz.

A empresa, segundo ele, priorizou investimentos no desenvolvimento de produtos, engenharia e modernização da planta fabril, além de um trabalho comercial e técnico direcionado às necessidades dos clientes: “Nos últimos anos, apostamos no mercado dos Estados Unidos, levando nossos produtos de controle de acesso que se mostraram bastante competitivos”. O novo cenário econômico da aplicação de tarifas dos EUA em produtos brasileiros, no entanto, impactou negativamente as expectativas de crescimento no país. “A estratégia é seguir fortalecendo nossa atuação nos mercados da América Latina e da Europa, com os quais mantemos um bom relacionamento há vários anos”, diz ele.

O bom desempenho dos anos anteriores deu musculatura à modernização da in-

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)
DIGICON	132.037	19,96	-3,24	64,92	17,20

fraestrutura, da engenharia de produtos e da diversificação do portfólio, para manter o crescimento sustentável e superar eventuais dificuldades do mercado.

Em 2024, a Digicon dirigiu recursos para capacitação da equipe, aumento da capacidade de produção para atender ao crescimento das vendas, e ampliação do time de engenharia voltado a pesquisa e desenvolvimento, especialmente relacionadas à Inteligência Artificial. Nesse período, adquiriu máquinas, operatrizes e ferramentas de automação para aprimorar a qualidade, a produtividade e a eficiência dos processos.

“Na área de serviços, investimos na contratação de técnicos em quatro novas regiões do país, ampliando nossa cobertura de atendimento e fortalecendo a proximidade com os clientes, além de oferecer soluções de software como serviço (SaaS) hospedadas em nuvem, que permitem às empresas monitorarem seus equipamentos em tempo real”, explica Diniz. “Estão em estudos o uso de conectividade avançada para monitoramento remoto, integração de dispositivos em tempo real e melhoria na eficiência operacional das soluções oferecidas”.



Divulgação

João Luís Diniz, diretor de operações:

“A estratégia é seguir fortalecendo nossa atuação nos mercados da América Latina e da Europa”

A IA, segundo ele, já é um diferencial na linha de sistemas de controle de acesso: “O DFlow e o DPass incorporam, desde sua concepção, recursos de IA baseados em machine learning”.

Liquidez corrente	Endividamento sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Giro dos Ativos
7,90	-	85.716	-	0,22

Advantech: foco em diversificação de portfólio e parcerias.

A retomada de projetos em manufatura, cidades inteligentes, transporte e energia impulsionou os resultados da Advantech, Destaque pelo segundo ano consecutivo do Anuário Informática Hoje.

As vendas nas linhas de edge computing e Inteligência Artificial, a diversificação de portfólio e o fortalecimento de parcerias locais foram responsáveis por esse desempenho, segundo Rosane Roverelli, general manager: "A consistência nas vendas é resultado da combinação entre estratégia de valor agregado, suporte técnico especializado e proximidade com o cliente".

No ano passado, a Advantech aumentou o número de clientes ativos, reflexo dos investimentos na equipe, organização enxuta e campanhas de marketing, especialmente para os mercados de energia, agronegócio e cidades inteligentes. Rosane prevê manter o ritmo de expansão nesses mercados, com

o fortalecimento do ecossistema de inovação e a popularização da Internet das Coisas (IoT) no país.

A Advantech, segundo ela, tem apostado especialmente em eficiência operacional: "Adotamos práticas de planejamento de demanda, otimização de estoques e renegociação com fornecedores globais, mitigando o impacto de incertezas e volatilidade cambial". Fez parte da estratégia a integração entre as equipes de vendas e engenharia, garantindo respostas rápidas às mudanças do mercado para reforçar a credibilidade entre os clientes.

Rosane explica que os resultados positivos em 2024 deram resiliência financeira e organizacional para atravessar períodos de incerteza: "Fortalecemos a estrutura de suporte local e adotamos estratégias de diversificação, que reduzem riscos de concentração em setores específicos e nos permitem

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)
ADVANTECH	55.390	25,87	1,53	7,12	17,47

Tecnologia que conecta pessoas e transforma cidades

Soluções digitais para municípios
mais eficientes, inteligentes e humanos.

Oferecemos soluções
inovadoras que
impulsionam a
transformação digital,
tornando a gestão
pública mais eficiente e
conectada ao futuro.

continuar investindo e crescendo”.

A Advantech priorizou investimentos em capacitação e desenvolvimento de pessoas, ampliou o suporte da pré e pós-venda, expandiu o portfólio de edge computing, gateways industriais e soluções de IA embarcada. “Reforçamos parcerias com universidades e escolas técnicas, fomentando a formação de novos talentos e o desenvolvimento de soluções locais”, afirma.

Nos mercados de redes 5G e IoT, diz, a Advantech apoia projetos de monitoramento remoto, automação de frotas e gestão de energia, com hardware e plataformas que integram dados em tempo real: “Essas tecnologias também impulsionaram nosso crescimento em edge IA permitindo aos clientes processar dados localmente e reduzir custos com conectividade e nuvem”.

A IA é integrada aos produtos e soluções em dispositivos com capacidade de inferência na borda, usados em aplicações como inspeção de qualidade por visão computacional, manutenção preditiva e análise de vídeo inteligente. “Nossos clientes se beneficiam de plataformas abertas que facilitam o desenvol-



Rosane Roverelli, general manager:

Otimização de estoques e renegociação com fornecedores globais

vimento de algoritmos próprios com suporte local da Advantech”, garante.

Globalmente, a Advantech segue avaliando oportunidades de fusões e aquisições estratégicas que ampliem o portfólio e fortaleçam a presença em nichos específicos.

Liquidez corrente	Endividamento sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Giro dos Ativos
2,61	-	3.946	-	1,53

software

MV, ALTERDATA, FÓTON, DATAINFO E PROGNUM FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FORNECEDORAS DE SOFTWARE NAS SEIS FAIXAS DE RECEITA CONSIDERADAS (*VEJA EM CRITÉRIOS, NA PÁGINA 26*), DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2025. A TOTVS FOI TAMBÉM ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO DE TODO O SETOR (*VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 40*).

softwaresoftwaresoftware

A MV cresce com a digitalização da saúde

O avanço da digitalização da saúde alavancou os resultados da MV, especializada nesse mercado. A empresa obteve rentabilidade de 13,4% sobre as vendas, resultado atribuído pelo CEO, Paulo Magnus, à busca de eficiência e sustentabilidade: “A transformação digital é central para otimizar custos e gerar valor em toda a cadeia da saúde”.

A MV alcança hoje 5.620 unidades de saúde espalhadas pelo Brasil e mais 13 países. “A partir de 2024, ampliamos o nosso portfólio de soluções e de clientes, com a chegada em novos países como a Costa Rica e os Estados Unidos”, diz ele.

No ano passado, a MV ampliou a base de clientes em 10% e em 2025 passou a atender também clientes finais como médicos, cirurgiões e dentistas, que não eram alvo da empresa, que só vendia para instituições de saúde.

“Aplicamos anualmente cerca de R\$ 80 milhões em pesquisa e desenvolvimento, com impacto na inovação de produtos e serviços, e somos reconhecidos como parceiro estratégico na busca por um atendimento mais personalizado aos pacientes”, diz Paulo.

O desempenho de 2024 permitiu à empresa acelerar investimentos em P&D e Inteligência Artificial e continuar inovando em clientes como Unimed Sorocaba, Hospital Português do Recife, Moinhos de Vento, no Rio Grande do Sul. “Em 2024 reforçamos o compromisso com a integração de tecnologias, segurança de dados e transcrição automática e IA na saúde. Avançamos na adoção da IA não como um agente isolado, mas integrada às nossas soluções”, afirma. Um exemplo é o Prontuário Eletrônico do Paciente que traz o apoio da voz e faz transcrição automática,

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
MV	560.770	0,00	0,00	13,45	0,60

para que o médico ganhe tempo e produtividade no atendimento.

Entre os novos serviços, Paulo destaca a aquisição da Spincare, uma empresa focada no mercado de home care; e o med.ai, uma plataforma que reduz burocracias, ao transcrever automaticamente consultas médicas, organizando informações captadas por voz e sugerindo diagnósticos para apoiar os médicos: “Essa solução foi a primeira IA a ter o registro na Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária)”.

Entre as conquistas nessa área, ele destaca o desenvolvimento de uma IA própria, a MaVi, e investimentos na Sofya, startup brasileira de IA aplicada à saúde: “Outro dos nossos diferenciais foi a incorporação da Oncoaudit e da Dr. Tis ao nosso ecossistema, fortalecendo a área oncológica e a medicina diagnóstica”.

Por meio de uma joint venture com a Bidweb, a MV criou a Bidhealth, nova empresa dedicada à cibersegurança.

A meta da empresa, segundo Paulo, é chegar a R\$ 1 bilhão em faturamento até 2027, levando em conta as fusões e aqui-



divulgação

Paulo Magnus, CEO:

“Reforçamos o compromisso com a integração de tecnologias, segurança de dados e transcrição automática e IA na saúde”

sição: “Analisamos opções variadas que possam atender a novas necessidades dos nossos clientes e complementar o nosso ecossistema”.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro Líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2,51	-	75.422	46,79	0,93

A capilaridade fortalece a atuação da **Alterdata**

Especializada em suítes ERP, a Alterdata tem 50% dos clientes na área contábil e ampliou sua atuação nos segmentos de indústria e varejo. Essa diversificação e a capilaridade das 110 unidades de venda presentes em todo o país se refletiram na rentabilidade de 12,9% sobre as vendas e no crescimento da receita líquida de 8,5% em 2024, segundo o levantamento do Anuário Informática Hoje.

De acordo com o CEO, Ladmir Carvalho, 2024 e 2025 foram mesmo anos excepcionais para a Alterdata em vendas de produtos e serviços, principalmente com IA e ambiente de nuvem. Ele destaca também o desempenho dos serviços agregados, como vendas e treinamento, sempre voltados para o mercado-alvo: as pequenas e médias empresas.

A suíte ERP é composta por vários produtos integrados, desenvolvidos para cada mercado. "Abrimos cerca de 5 mil novos leads por mês com a conversão de 900

clientes nesse período", comemora Ladmir.

A partir de 2023, diz, a Alterdata acelerou a digitalização dos processos, transformando sua estrutura comercial, vendas, eventos e apresentação de produtos, com impacto nos resultados dos anos subsequentes: "Em 36 anos, passamos por quatro reinvenções, uma espécie de autodestruição criativa nos aspectos comerciais, que transformou nossa forma de atendimento ao cliente".

Em paralelo ao atendimento de lojas, supermercados e atacadistas, Ladmir destaca o crescimento, na carteira de clientes, dos restaurantes, que hoje representam quase 30% do faturamento.

Para difundir a cultura digital e treinar funcionários, a empresa conta com a Universidade Corporativa Alterdata, que atende 90 mil pessoas por ano. "O treinamento em produtos e métodos de gestão para aprender a lidar com a informação faz muita

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
ALTERDATA	353.913	8,56	-12,4	12,94	1,35

diferença nos negócios dos clientes”, explica Ladmir. Um dos desafios, segundo ele, é o fato de que muitas vezes um pequeno comércio, por exemplo, não está conectado ou preparado para adotar a tecnologia por desconhecimento: “Aí entra o trabalho da Universidade Corporativa como solução cultural, incumbida de abrir os olhos dos empresários sobre o que pode de fato transformar sua empresa”.

Entre os principais projetos da Alterdata estão os sistemas desenvolvidos com IA para análises preditivas de apoio a decisões, tanto para os clientes quanto internamente, no modelo de atendimento, vendas e programação. Um deles é o de interpretação do nível de felicidade do cliente, analisado por algoritmo. Conforme o número e a qualidade das interações, medida por uma série de parâmetros, o sistema apresenta o nível de satisfação, permitindo aos vendedores agirem antes que o cliente decida romper o contrato.

Entre os novos projetos está o desenvolvimento de modelos de IA para interações conversacionais em lojas, por meio de aplicativo.



divulgação

Ladmir Carvalho, CEO:

“O treinamento em produtos e métodos de gestão, para aprender a lidar com a informação, faz muita diferença nos negócios dos clientes”.

Desde 89 quando foi fundada, a Alterdata, com sede em Teresópolis (RJ), adquiriu cinco e analisa novas opções para completar o portfólio. Um dos mercados de interesse, segundo Ladmir, é o de educação.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
0,18	-	45.796	42,33	2,35

O setor financeiro turбина o crescimento da Fóton

A Fóton - especializada no desenvolvimento de soluções digitais para bancos e instituições financeiras - viveu um ciclo de crescimento expressivo em 2024. Segundo o levantamento do Anuário Informática Hoje, obteve um aumento de 38,5% da receita líquida, o que a colocou entre as dez empresas que mais cresceram pelo segundo ano consecutivo. "Os resultados foram impulsionados principalmente pela confiança dos nossos clientes de longa data que ampliaram seus contratos e trouxeram novos projetos de grande porte", afirma Mário Malagutti, diretor de negócios da Fóton.

Em 2025, de acordo com ele, a empresa passa por um novo momento de expansão: "Além de fortalecer relacionamentos já existentes, estamos conquistando novos clientes estratégicos, ampliando nossa presença no setor financeiro e diversificando a operação". A empresa superou a marca de mil

colaboradores e manteve o ritmo de crescimento das vendas.

A Inteligência Artificial é pilar estratégico na atuação da Fóton, aplicada na transformação de produtos e processos internos. "Utilizamos a IA para otimizar o ciclo de desenvolvimento de software, acelerando testes, desenvolvimento, manutenção e suporte; e, para reforçar essa operação, firmamos parcerias estratégicas com provedores de cloud e plataformas de dados alimentadas por IA", diz Mário. As alianças, segundo o ele, reforçaram a capacidade técnica em soluções em nuvem, Business Intelligence e análise de dados, ampliando o portfólio e abrindo novas linhas de receita. À medida em que os bancos e instituições clientes avançam na adoção da IA em suas operações internas, a meta da Fóton, ele reforça, é fazer parte dessa jornada, oferecendo conhecimento especializado, supor-

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
FÓTON	154.139	38,56	11,76	6,50	1,76

te técnico e soluções práticas que acelerem essa transição. Ele destaca o papel da Fóton como parceiro de confiança e know-how, apoiando o setor bancário em aplicações de IA com segurança e eficiência nos resultados.

A estratégia em 2026 é ampliar investimentos em inovação, talentos e parcerias, com soluções seguras e escaláveis.

A Fóton atua há mais de 30 anos como fornecedora de produtos de automação bancária e de fábrica de software para o setor financeiro, oferecendo desde plataformas de core bancário digital até serviços customizados de integração, modernização e inovação tecnológica. “Nosso propósito é impulsionar a transformação digital das instituições financeiras, unindo eficiência operacional, segurança e experiência do cliente”, garante Mario.

A empresa atende bancos, cooperativas e bancos digitais em serviços de integração de centrais de atendimento, gestão de redes de atendimento, gestão de cartões, Internet banking, mobile banking, agência móvel, conformidade de transações e opera-



divulgação

Mário Malagutti, diretor de negócios:

Contratos ampliados com a base de clientes e novos projetos de grande porte

ções e débito direto automatizado. A fábrica de software desenvolve aplicativos móveis sob encomenda e soluções de apoio à tomada de decisão.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	10.023	44,84	2,80

A estratégia da **Datainfo** vai além do setor público

A redefinição de estratégias e a mudança para um novo prédio, o Datainfo Tech, em Blumenau (SC), marcaram um novo capítulo na história da Datainfo, segundo o CEO, Márcio Gonçalves. Especializada em outsourcing em TI nas frentes de desenvolvimento de software, sustentação de sistemas, data & analytics, consultoria, cibersegurança, DevOps, infraestrutura e nuvem, a empresa obteve rentabilidade de 17% sobre as vendas, segundo o Anuário Informática Hoje.

Com uma equipe de 700 pessoas, atende cerca de 520 empresas em todo o Brasil e nos últimos anos aumentou a oferta de soluções nos próprios clientes.

Além do setor público, a Datainfo ampliou presença no setor privado a partir da reformulação nos processos e no time de produtos.

Márcio atribui o bom desempenho à eficiência na gestão dos contratos, ao equi-

líbrio entre setor público e privado e à especialização técnica: “Mantivemos a estabilidade financeira com contratos de longo prazo no setor público e crescemos no privado com atuação estratégica de canais e vendas diretas”.

Mesmo diante dos desafios do cenário econômico, a empresa priorizou a produtividade e o investimento em inovação.

Em 2024, segundo Márcio, os investimentos foram direcionados para infraestrutura e inovação, e em 2025 mudaram para a nova sede, um ambiente tecnológico, pensado para integrar equipes, acelerar projetos e conectar os clientes ao ecossistema de TI: “Paralelamente, inovamos com o desenvolvimento do Portal Cloud, uma plataforma que transforma nosso modelo de comercialização de serviços e produtos, permitindo contratação mais ágil e escalável das soluções”.

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
DATAINFO	73.412	-9,65	-27,13	17,10	2,78

Ele reforça que a expansão do 5G e das redes de IoT ampliou a demanda por conectividade, integração de dados e modernização de sistemas. Com isso, a Datainfo fortaleceu serviços de integração de sistemas legados com ambientes em nuvem, montou squads especializados em automação, APIs e governança de dados, e soluções que suportam alto volume e velocidade de informações. “Mais do que projetos pontuais em 5G ou IoT, o foco é criar a base tecnológica para que nossos clientes adotem essas tecnologias com eficiência e sustentabilidade”, aponta Márcio.

Outro vetor de evolução foi a IA, tanto na oferta de serviços quanto na maneira como a empresa opera internamente. “Do lado dos clientes, ampliamos soluções de documentação de sistemas que aceleram aplicações complexas, reduzem retrabalho e garantem mais precisão na transferência de conhecimento”, diz Márcio.

Internamente, segundo ele, a empresa conta com um comitê de IA que vem implementando a tecnologia em diferentes áreas: “Um dos exemplos mais relevantes está no



divulgação

Márcio Gonçalves, CEO:

Novo modelo de comercialização de serviços e produtos

desenvolvimento de software, em que o uso de IA tem aumentado a produtividade das equipes, automatizando tarefas repetitivas e elevado a qualidade das entregas”.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	12.553	27,53	1,06

A Prognum aposta em soluções para o crédito imobiliário

A Prognum – criadora de um sistema de gestão de crédito imobiliário utilizado por bancos e instituições financeiras – fechou 2024 com a expressiva marca de 51,3% de rentabilidade sobre as vendas, o que a colocou entre as dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje. “No ano passado, enfrentamos muitos desafios como mudanças regulatórias, que exigiram adaptações no sistema e na integração dos clientes, além de impactos fiscais que consumiram cerca de 10% da nossa margem”, explica o CEO, Vinicius Vieira. Mesmo com esses obstáculos, a Prognum ganhou clientes e investiu em um novo produto de concessão de crédito, terminando o ano com crescimento de vendas acima da média histórica.

A base de contratos se manteve estável. “A entrega simultânea em várias frentes exigiu esforço redobrado das equipes, com

união e capacidade de execução”, afirma.

A empresa reforçou a diretoria em áreas-chave e a parceria com clientes de longa data, o que ajudou a atravessar o período de alta demanda.

“O crédito imobiliário continuou resiliente, mesmo com juros elevados, permitindo projetar um dos melhores resultados da nossa história em 2025”, aposta Vinicius.

Um dos trunfos para 2026 é a consolidação da oferta Esteira Digital, solução de financiamento 100% on-line que automatiza todas as etapas do processo de concessão de crédito, desde a simulação até a contratação e liberação de recursos. O produto agiliza a aprovação, reduzindo o tempo do processo de meses para poucos dias com um sistema que inclui simulação, envio e acompanhamento de documentos, e comunicação direta com o cliente.

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
PROGNUM	27.066	12,14	-9,55	51,83	1,70

Datacom.

Tecnologia brasileira para telecomunicações e TI.



Com mais de duas décadas de experiência, a Datacom se destaca no mercado brasileiro, oferecendo um portfólio abrangente de soluções tecnológicas para atender às demandas crescentes de TI e telecomunicações.

NOSSO PORTFÓLIO INCLUI:

- Switches Ethernet de alta performance
- Soluções DWDM para transmissão de dados de longa distância
- Servidores energeticamente eficientes
- Transceivers de alta flexibilidade
- Tecnologia GPON para redes de fibra óptica
- Roteadores WiFi de última geração



Desenvolvemos e fabricamos nossos produtos no Brasil, garantindo qualidade, confiabilidade e suporte local. Nossa equipe de P&D trabalha constantemente para trazer ao mercado as melhores soluções tecnológicas.

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



“Há dois anos, investimos na Esteira Digital, que redefiniu a forma de vender crédito imobiliário e teve a adoção de grandes instituições financeiras como o BRB e Inter”, diz Vinicius.

Segundo ele, a Inteligência Artificial agilizou sensivelmente as operações da Prognum: “Nossos times consultam funcionalidades dos sistemas com linguagem natural para acelerar respostas a clientes; na área de desenvolvimento, reduzimos prazos, dando rapidez à produção e validação de código, encurtando entregas que levavam meses para poucas semanas”.

Ele demonstra otimismo com 2026, prevendo um crescimento do mercado imobiliário acima dos últimos dois anos: “Os clientes estão ampliando o uso de Crédito com Garantia de Imóvel (CGI) e temos conversas avançadas com bancos que ainda não atendemos”.

Quanto aos planos de expansão, Vinicius destaca que a empresa segue focada em crescimento orgânico, atendendo o mercado com recursos próprios.



divulgação

Vinicius Vieira, CEO:

“A entrega simultânea em várias frentes exigiu esforço redobrado das equipes”

A Prognum oferece ainda sistema de gerenciamento de crédito, home equity, FGTS e solução para o mercado de capitais.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro Líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	14.028	231,79	3,71

serviços serviços serviços serviços

serviços

VERO, MONTREAL, ATECH, PRODEB, CIJUN E OCTEA FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS NAS SEIS FAIXAS DE RECEITA CONSIDERADAS (VEJA EM CRITÉRIOS, NA PÁGINA 26), DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2025.

A Vero tira proveito da integração com a Americanet

A consolidação do modelo de negócios orientado à rentabilidade, em meio ao processo de integração de operações, foi o desafio enfrentado pela Vero e que reforçou sua capacidade de crescer de forma sustentável. A provedora de serviços de digitais encerrou 2024 registrando aumento da receita líquida de 81% comparado ao ano anterior, segundo o levantamento do Anuário Informática Hoje.

Mesmo em meio a um processo de integração complexo – a fusão com a Americanet –, o CEO Fabiano Ferreira considera o crescimento resultado direto das sinergias capturadas na fusão e da disciplina financeira. Em abril de 2025, a empresa lançou um portfólio mais completo, que a posicionou como um hub digital tanto para o público B2C quanto para o B2B por meio da Vero Empresas, que hoje já representa 14% da receita.

A estratégia para os próximos meses,

segundo ele, é o crescimento sustentável, com foco em eficiência operacional e aumento do ARPU (receita média por usuário) com serviços personalizados: “Seguimos ampliando nossa base de clientes com foco em rentabilidade e qualidade”. A Vero soma 1,4 milhão de usuários em banda larga, e o serviço móvel vem ganhando relevância no portfólio com mais de 250 mil assinantes. Fabiano destaca ainda a trajetória ascendente do ARPU: desde o início de 2024 alcançou R\$ 113,80 – o maior da história da Vero –, impulsionado pelo novo portfólio lançado em abril, tanto no B2C quanto no B2B. “Nesse período mantivemos um churn (taxa de rotatividade dos clientes) saudável de 1,87%, e um ticket médio de R\$ 129,40, indicadores que refletem a boa aceitação dos nossos produtos e a capacidade de gerar mais valor e fidelização junto aos assinantes”.

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas(%)	Liquidez corrente
VERO	1.660.862	81,10	46,07	(1,40)	1,26

“Em agosto, concluímos nossa quinta emissão de debêntures incentivadas, captando R\$ 300 milhões em condições favoráveis, alinhadas ao nosso plano de expansão de infraestrutura, manutenção de redes e aceleração de ativações”, explica Fabiano.

A captação, de acordo com ele, 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, priorizamos projetos com maior retorno sobre o capital investido, otimizamos prazos e condições de contratos com fornecedores e preservamos um caixa robusto”. Essas medidas, diz, permitem seguir investindo de forma seletiva, preservando margens e capacidade de crescimento, mesmo em um ambiente de incerteza e custos financeiros mais elevados.

A meta é oferecer soluções integradas que unem Internet, telefonia móvel e serviços digitais, tanto para o público residencial quanto corporativo. Nas ofertas para o B2C, a Vero combinou conectividade, mobilidade e entretenimento, e ampliou o portfólio



divulgação

Fabiano Ferreira, CEO:

Hub digital tanto para o público B2C quanto para o B2B

para o público B2B, indo além da conectividade com soluções em nuvem, redundância, Wi-Fi com publicidade, e gerenciamento de dispositivos.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
5,78	-0,59	(23.287)	(0,76)	0,23

A diversificação garante solidez ao Grupo Montreal

Com foco na prestação de serviços de TI, o Grupo Montreal teve um crescimento de 18% na receita líquida e rentabilidade sobre as vendas de 7,7% em 2024, ampliando a venda de projetos na base de clientes e reforçando sua trajetória de expansão sustentável. “Mantivemos os contratos de 2024 e 2025 e projetamos um aumento de 10% para 2026”, diz Eduardo Coutinho, CEO da Montreal.

Ele destaca a implantação de uma política de caixa mínimo, garantindo reservas financeiras capazes de absorver impactos oriundos de cenários de imprevisibilidade, reforçando a resiliência e estabilidade da empresa: “Até o momento, o tarifaço não gerou impactos relevantes no desempenho do grupo, uma vez que a empresa atua como prestadora de serviço e conta com uma gama de negócios diversificada, que contribui para mitigar eventuais efeitos adversos de mudanças econômicas setoriais”.

Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento deram origem a novos serviços como impressão de segurança, biometria facial e o desenvolvimento de softwares relacionados a Inteligência Artificial, com impacto em novas ofertas, principalmente às da área de biometria.

A estratégia de expansão é apoiada pela criação do núcleo de Corporate Venture Capital (Montreal Ventures), para investir em soluções e empresas que tenham sinergia com seu negócio.

Desde sua fundação em 1986, como Montreal Informática, a empresa já atendeu mais de 6 mil clientes. Hoje, oferece soluções de identificação e autenticação segura, infraestrutura e continuidade operacional, gestão inteligente e automação, inovação e desenvolvimento ágil.

Entre os projetos conduzidos pela empresa está a modernização da infraestrutura de um galpão do Aeroporto Internacio-

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas(%)	Liquidez corrente
MONTREAL	547.502	18,04	-4,79	7,70	1,86

nal do Rio de Janeiro (RIOgaleão), uma das principais portas de entrada do país. Com a chegada da operação logística da Shopee, o aeroporto precisava de infraestrutura de conectividade segura para suportar o crescimento das atividades no novo espaço. A Montreal, por meio da subsidiária PC Service, desenvolveu e executou o projeto de conectividade de rede, implantando um sistema de cabeamento estruturado para pontos de rede e câmeras de segurança, assegurando alta disponibilidade e continuidade operacional, além de garantir o posicionamento estratégico das câmeras para a cobertura e monitoramento contínuo do novo espaço. O sistema reduziu riscos de falhas na rede, permitindo maior performance e confiabilidade da infraestrutura.

Outro projeto conduzido pela Montreal foi a prestação de serviços na criação de uma metodologia estruturada de desenvolvimento de software para a Secretaria da Fazenda do Estado do Maranhão (Sefaz-MA). O sistema permitiu à Sefaz uniformidade e rastreabilidade dos sistemas, controle dos projetos e gestão das demandas, assegurando transparência e eficiência na



divulgação

Eduardo Coutinho, CEO:

Novas ofertas, com ênfase na área de biometria.

alocação de recursos. Outros ganhos foram a rapidez nas entregas, maior previsibilidade financeira e de prazos, e acompanhamento detalhado do esforço de desenvolvimento, além da padronização da documentação por meio de processos com metodologia ágil.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
6,80	-	42.173	25,48	1,88

A escolha das parcerias faz a Atech decolar

A estratégia da Atech, empresa do grupo Embraer, para enfrentar os desafios econômicos, foi pautada por diversificação de mercados, investimentos em inovação e eficiência operacional. Em 2024, obteve um crescimento de 5,7% na receita líquida e 27,2% de rentabilidade sobre as vendas, de acordo com o Anuário Informática Hoje. “Reforçamos nossa atuação em segmentos estratégicos e ampliamos o uso de tecnologias nacionais, o que nos permitiu mitigar riscos e manter a competitividade”, afirma Fabio Cocchi Eiras, diretor de novos negócios e estratégias.

Atuando como system house, a empresa é especializada no desenvolvimento e integração de sistemas de gerenciamento de tráfego aéreo, comando e controle, sistemas embarcados, instrumentação e controle, defesa cibernética, vigilância integrada, simulação e treinamento, além de soluções para segurança pública. “Seguimos com foco

na internacionalização e com o objetivo de dobrar a empresa até 2030”, aposta Cocchi.

Ele destaca o crescimento consistente nas vendas e na entrega de projetos estratégicos em 2025: “A consolidação de parcerias com clientes nacionais e internacionais, aliada à nossa capacidade de adaptação tecnológica, foi essencial para esse resultado”.

A empresa desenvolve tecnologias voltadas à segurança das operações militares e a proteção de infraestruturas críticas, com foco em inovação e sistemas de apoio à tomada de decisão, e teve uma evolução gradual na base de clientes. “Nossas soluções para os setores de defesa e gerenciamento de tráfego aéreo contribuíram para atrair novos parceiros, além de fortalecer os vínculos com clientes já existentes”, afirma.

De acordo com ele, o desempenho obtido em 2024 proporcionou a base financeira e operacional, permitindo maior resiliência

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas(%)	Liquidez corrente
ATECH	271.250	5,78	-14,68	27,24	2,34

frente às incertezas de 2025: “Para este ano, mantemos uma perspectiva otimista, com foco na expansão do nosso portfólio e integração de sistemas”.

Entre as estratégias, ele cita investimentos em tecnologia, inovação, capacitação de equipes e parcerias estratégicas para entrega de soluções de alto valor agregado, mesmo em um ambiente volátil.

Os investimentos se concentraram em plataformas digitais, Inteligência Artificial e mobilidade aérea para integração da gestão aérea de eVTOLs – o carro voador da Embraer – e drones voltados à modernização do gerenciamento do espaço aéreo.

A expansão da rede 5G e da Internet das Coisas (IoT) alavancou o desenvolvimento de soluções mais conectadas. “Nossos sistemas de comando e controle estão sendo aprimorados com sensores IoT e conectividade 5G, permitindo maior precisão, velocidade e segurança nas operações críticas”, afirma Cocchi.

Outro catalisador de inovação, ele lembra, é a IA incorporada em sistemas de apoio à decisão, análise preditiva e automação de processos: “Um exemplo é o uso de algorit-



divulgação

Fabio Cocchi da Silva Eiras, diretor de novos negócios e estratégias:

“Nossos sistemas de comando e controle estão sendo aprimorados com sensores IoT e conectividade 5G”

mos de machine learning em soluções de defesa e simulação, que permitem identificar padrões em tempo real e responder de forma proativa”.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	73.894	25,79	0,62

A Prodeb unifica os serviços de governo digital

Com serviços voltados para hospedagem e virtualização de servidores, conectividade e soluções em nuvem, o bom desempenho da Companhia de Processamento de Dados da Bahia - Prodeb se deve especialmente à gestão de dados e ao monitoramento de ambientes críticos e plataformas digitais, garantindo maior escalabilidade para órgãos públicos.

“Esse desempenho é fruto de investimentos em infraestrutura, segurança cibernética e modernização, ampliando a oferta de serviços”, afirma José Muniz Rebouças, diretor executivo da Prodeb.

Cloud computing, virtualização e soluções de conectividade impulsionaram a rentabilidade. O BA.GOV.BR, plataforma única para acesso a serviços públicos digitais do Estado da Bahia, também teve destaque. “O portal unifica diversos serviços em um único local (site, aplicativo ou WhatsApp), e aproxima o cidadão do governo, ao permitir

a realização de serviços digitais a partir de qualquer canal, no momento que lhe convém e de acordo com a sua necessidade”, garante Rebouças. A plataforma conta com 5,6 milhões de usuários cadastrados e 41,4 milhões de atendimentos, com uma média de 200 mil acessos por dia e cerca de 530 serviços digitais disponíveis.

Entre 2024 e 2025, a Prodeb intensificou iniciativas de inovação, incluindo projetos com Inteligência Artificial aplicados a segurança da informação, automação de processos e análise preditiva para gestão de infraestrutura. “Essas soluções trouxeram eficiência operacional, redução de riscos e melhoria na tomada de decisão, impactando diretamente os resultados”, diz Rebouças.

Os planos da Prodeb para 2026, segundo ele, incluem a expansão dos serviços baseados em IA, o fortalecimento de soluções de cibersegurança, a adoção de computação

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas(%)	Liquidez corrente
PRODEB	185.116	23,85	-0,1	10,07	5,20

em nuvem híbrida e as plataformas de interoperabilidade para o governo digital: “As tendências apontam para serviços orientados à análise e governança de dados, automação inteligente e parcerias estratégicas para inovação”.

A empresa mantém uma política contínua de capacitação, com programas de atualização, cursos especializados em segurança da informação e computação em nuvem, além de workshops sobre IA e inovação.

Para incentivar a inovação, a Prodeb mantém programas de pesquisa e desenvolvimento, parcerias com fornecedores de tecnologia e colaboração com ecossistemas de inovação. “Avançamos em parcerias com startups para rever fluxos operacionais, oxigenar equipes e processos, criar oportunidade de novos negócios e trazer soluções inovadoras, capazes de simplificar as atividades, otimizar resultados e acelerar a transformação digital”, diz Rebouças.

Na capital e na região metropolitana de Salvador, a Prodeb tem uma rede óptica de cerca de mil quilômetros, com duas redes interligadas: a Infovia Digital da Bahia, que



divulgação

José Muniz Rebouças, diretor executivo:

“O portal aproxima o cidadão do governo, ao permitir a realização de serviços digitais a partir de qualquer canal”.

conecta 700 órgãos na capital, e a Rede Governo 4, que leva conectividade a mais de 2,6 mil pontos no interior, estrutura suportada por um data center em Salvador.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	18.635	15,59	1,09

A Cijun dá um salto com a criação do ecossistema Jundi.AI

Destaque do Anuário Informática Hoje pelo quarto ano consecutivo, a Cijun - Companhia de Informática de Jundiaí vive um período de virada estratégica. Entre 2024 e 2025, iniciou uma transformação estrutural e tecnológica, deixando de ser uma área de suporte de TI para se tornar o motor da transformação digital de Jundiaí, no interior de São Paulo. “Implantamos o novo planejamento estratégico 2025-2028 e demos início ao ecossistema Jundi.AI, um superaplicativo com Inteligência Artificial voltado ao cidadão”, destaca Michel Macahiba Domingues, presidente da Cijun.

2024 marcou o reposicionamento da empresa com revisão de processos e a criação de produtos próprios, como plataformas de cidade inteligente e soluções de interoperabilidade na saúde. “Para 2025, a perspectiva é de crescimento sustentável, com foco em inovação, eficiência e geração de receita própria”, afirma Michel.

A Cijun figura entre as dez empresas que mais cresceram do Anuário Informática Hoje com um aumento de 65,5% na receita líquida e rentabilidade de 13,7%. “O crescimento vem da mudança de mentalidade: passamos de prestadores de serviço para geradores de valor público; e o novo portfólio digital, o uso de IA e parcerias estratégicas com BigTechs e GovTechs impulsionaram resultados, mesmo com restrições orçamentárias”, diz Michel.

A Cijun começou a expandir suas fronteiras e, além de atender Jundiaí, segundo Michel, alcança outros municípios e consórcios públicos interessados nas soluções: “Nosso objetivo é exportar tecnologia feita em Jundiaí para todo o país”.

A empresa apostou na inovação, digitalização de processos e uso intensivo de dados para decisões estratégicas, a fim de reduzir custos operacionais, com revisão de contratos, e viabilizar uma migração parcial

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas(%)	Liquidez corrente
CIJUN	60.098	65,52	33,51	13,75	2,17

para a nuvem, liberando recursos para investimento em novas tecnologias.

“Com planejamento, governança e flexibilidade, implementamos metodologias como OKRs e Balanced Scorecard, que permitem ajustar o rumo rapidamente sem perder o foco estratégico, operando com mentalidade de startup pública: ágil, orientada a resultados e conectada ao cidadão”, explica Michel.

Os investimentos do período, ele lembra, incluíram a modernização do data center, no início de migração para nuvem híbrida, fortalecimento da cibersegurança e a criação da Força-Tarefa de Inovação e Transformação Digital: “Lançamos também o novo app Jundi.AI, o início do hub de interoperabilidade municipal e soluções de análise de dados com IA”.

Para Michel, a conectividade avançada é o alicerce da cidade inteligente e o 5G e a Internet das Coisas potencializam o uso da rede metropolitana de fibra, que permite aplicações em segurança, mobilidade e saúde digital.

A IA é o núcleo da estratégia – desde o Jundi.AI, que oferece atendimento inte-



divulgação

Michel Macahiba Domingues, presidente:

“Nosso objetivo é exportar tecnologia feita em Jundiá para todo o país”.

ligente ao cidadão, até análises preditivas em políticas públicas. “Estamos nos tornando referência nacional em IA aplicada ao setor público, posicionando Jundiá como uma cidade exemplo em inovação 2026”, orgulha-se Michel.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	8.265	41,90	2,39

O cross-selling leva a Octea a novos públicos

Visão estratégica, integração e consolidação de processos, equipes e culturas organizacionais garantiram à Octea - especializada em eficiência operacional e gestão de custos para empresas - o prêmio de Destaque do Ano, com o aumento da rentabilidade, que alcançou 32,3% em 2024, ficando entre as dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje.

Gabriel Formaggio, diretor de vendas e marketing, explica o resultado pelo planejamento cuidadoso dos custos de médio e longo prazos.

Criada a partir da fusão da Via\W com a 4MapIT, nos últimos dois anos a Octea consolidou processos e integrou equipes e culturas organizacionais, para garantir eficiência e aproveitar complementariedades entre os segmentos que resultaram em novos modelos de negócios.

Um dos movimentos importantes, segundo Gabriel, foi a integração de portfólio e cross-selling - oferta de soluções combinadas para clientes das duas empresas: "Essa estratégia garantiu o alcance a novos públicos e aumentou o ticket médio".

Ele destaca que nesse período a Octea reforçou investimentos em inovação, incluindo digitalização, automação e inteligência de dados, para otimizar operações, e reforçou campanhas de comunicação para o fortalecimento da marca, além do lançamento de produtos e serviços a partir de união das expertises das duas empresas: "A meta é crescer de forma sustentável, buscando conciliar o resultado financeiro com a responsabilidade social".

Para manter a rentabilidade e aumentar a receita, os planos para 2026 incluem expansão geográfica, entrando em novos nichos e

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas(%)	Liquidez corrente
OCTEA	20.545	-9,15	-26,72	32,36	1,22

Na SONDA, tornamos realidade a visão do seu **Negócio**.

SONDA[®]
make it easy

Conhecemos os desafios e as demandas da região e contamos com um amplo portfólio de soluções empresariais especializadas nas principais indústrias do mercado.

13

Países em que
estamos presentes.

+10.000

Profissionais de TI fazem
parte da nossa equipe.

+650.000

Usuários utilizam nossos
serviços.

+5.000

Clientes confiam em nós.

+15.000

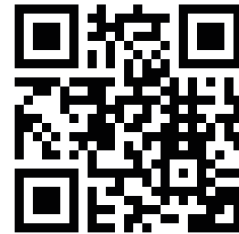
Colaboradores em toda a
região.



Acesse nosso
PodCast!



Acesse nosso
Instagram!



Acesse
sonda.com

sonda.com

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

Com cerca de 200 colaboradores, a Oc-tea conta com uma diretoria de Planejamento Estratégico, Produtos e Inovação e 15 desenvolvedores. A Inteligência Artificial faz parte do dia da empresa há dois anos, integrada em processos e ferramentas de suporte para as lideranças, além de embarcada no sistema principal.

Gabriel destaca que o tarifaço aplicado pelos Estados Unidos aos produtos brasileiros afeta diretamente seus clientes e fornecedores: “Nosso papel é manter a simetria de conhecimento técnico, fortalecendo a parceria e o propósito da empresa no apoio à otimização das operações desses clientes, dando mais agilidade às decisões”.

A vantagem competitiva da Oc-tea, segundo Gabriel, é agir preventivamente como consultores dos clientes, antecipando obstáculos: “Como trusted advisors, a transparência é um dos nossos principais pilares”.

Ele destaca que a Oc-tea adotou a cultura de “ter menos heróis e mais processos”:



divulgação

Gabriel Formaggio, diretor de vendas e marketing:

“Como trusted advisors, a transparência é um dos nossos principais pilares”.

“Planejamento de curto, médio e longo prazos é constante para ajustarmos as rotas sempre que necessário e modular o propósito da empresa”.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	6,82	6.649	71,59	1,54

serviços/telecom

AEC, GRUPO DATORA, DATACOM, PROXXIMA, ICARO TECH E TECHDEC FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS DE SERVIÇOS DE TELECOMUNICAÇÕES NAS SEIS FAIXAS DE RECEITA CONSIDERADAS (VEJA EM CRITÉRIOS, NA PÁGINA 26), DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2024.

A AeC centra o foco no aumento da produtividade

Combinando expansão física e consolidação nas frentes de dados, automação, Inteligência Artificial e segurança cibernética, a AeC, especializada em teleatendimento e gestão de processos de relacionamento com o cliente, obteve crescimento da receita de 16,5%, em 2024. “Foi o ano do maior Capex da empresa, resultado da capacidade de se adaptar a contextos econômicos distintos, sem perder competitividade”, afirma Raphael Duailibi, CEO.

A evolução da base de clientes foi qualitativa, com o crescimento em número absoluto de contratos. “Em 2024, consolidamos parcerias estratégicas com grandes empresas nos segmentos de serviços financeiros, telecomunicações e negócios nativos digitais, que passaram a ver a AeC não apenas como uma prestadora de serviços, mas como uma parceira de transformação”, explica Raphael.

A estratégia, segundo ele, é aprofundar integrações tecnológicas, expandir atuação em soluções digitais e analytics e fortalecer a presença em setores de alta complexidade.

A empresa investiu na diversificação geográfica, com unidades no interior do país, onde há abundância de talentos e custos estruturais mais equilibrados. A automação e os sistemas analíticos reduziram o custo por interação e aumentaram a produtividade. “Fizemos a gestão ativa de contratos e custos críticos e apostamos em inovação e formação de pessoas”, diz Raphael. O bom desempenho de 2024, segundo ele, deu musculatura e flexibilidade para enfrentar um ambiente mais volátil, com uma estrutura de capital sólida, portfólio diversificado de clientes e uma base de talentos preparada para mudanças rápidas.

A Inteligência Artificial é o motor da transformação. Entre as iniciativas nessa área está o desenvolvimento da platafor-

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
AEC	2.204.228	16,55	-5,99	5,08	1,28

ma Tela AeC de Inovação, estruturada em seis campos de atuação – da experiência do cliente à multicanalidade e desenvolvimento de talentos –, e que resultou em ganhos de produtividade, melhoria da experiência e redução de custos.

A AeC usa IA para analisar automaticamente a qualidade das interações (detectando emoções, intenções e conformidade), para criar assistentes digitais que orientam os operadores em tempo real, automatizar e melhorar processos de recrutamento, seleção e integração de novos colaboradores. Está desenvolvendo também agentes de IA que vão atuar como coaches digitais, apoiando líderes e equipes em tomadas de decisão. “Esses recursos não substituem pessoas – apenas ampliam sua capacidade de agir, aprender e entregar valor”, explica Raphael.

Além do atendimento, a IA faz parte do fluxo de trabalho da empresa: do planejamento, previsão de demanda, monitoramento de performance, segurança cibernética à comunicação interna. “É um uso transversal e estratégico que muda a forma como operamos e geramos resultados”, afirma.



divulgação

Raphael Duailibi, CEO:

A estratégia é aprofundar integrações tecnológicas e fortalecer a presença em setores de alta complexidade

“Acreditamos que a próxima fronteira competitiva não será apenas tecnológica, mas humano-digital – empresas capazes de integrar dados, empatia e propósito vão liderar a próxima década”, prevê Raphael.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
30,82	0,34	112.011	37,09	1,64

O Grupo Datora aposta na operação global

Um dos pioneiros na oferta de serviços de VoIP (voz por IP) e MVNO (Mobile Virtual Network Operator) e com mais de três décadas de história, o Grupo Datora, nascido no Brasil, alcançou operação global, expandindo operações para os Estados Unidos, Argentina, Colômbia, França e Israel. “Nosso foco é conectar pessoas, empresas e mercados por meio de soluções completas em voz, dados e interconexão internacional”, afirma o CEO, Thomas Fuchs. Hoje a empresa atua tanto no varejo quanto no atacado, oferecendo telefonia fixa, voIP, SMS corporativo, dados, co-location e trânsito internacional.

“2024 foi um ano de consolidação e crescimento para o grupo, com resultados consistentes e ganhos de eficiência que reforçam nossa posição no setor”, garante Thomas.

O aumento na demanda por serviços de voz, SMS e interconexão contribuiu para expandir a carteira de clientes, tanto no

Brasil quanto no exterior. “Para 2025, a projeção é de crescimento contínuo, impulsionado pela ampliação de parcerias regionais e pelo fortalecimento da estrutura de atendimento a provedores de médio e grande portes”, diz Thomas.

De acordo com ele, o bom desempenho da Datora é resultado de uma gestão prudente, diversificação de receitas e disciplina financeira. A empresa manteve foco na eficiência operacional, no controle de custos e na expansão de contratos internacionais, o que permitiu reduzir a exposição às oscilações cambiais e ao impacto das tarifas locais.

“Priorizamos investimentos em infraestrutura e modernização tecnológica, assegurando estabilidade e alta disponibilidade de rede, fatores essenciais para sustentar o crescimento, mesmo em cenários econômicos desafiadores, combinando governança sólida e planejamento de longo prazo”, afirma.

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
GRUPO DATORA	719.447	0,00	0,00	5,07	1,05

Os resultados obtidos nos últimos anos fortaleceram a resiliência financeira e operacional da Datora. Thomas garante que a empresa entra em 2025 com estrutura enxuta, contratos de longo prazo e portfólio diversificado, com maior previsibilidade de receita e segurança diante das flutuações do mercado: “A experiência internacional e a robustez da infraestrutura permitem à Datora se adaptar rapidamente às mudanças regulatórias ou econômicas, mantendo sua competitividade em um setor cada vez mais dinâmico”.

Os principais investimentos da empresa se concentram na expansão da infraestrutura de rede, melhoria de data centers e atualização tecnológica das plataformas de voz e SMS, acompanhado da modernização dos sistemas de gestão de tráfego internacional e co-location, ampliando ofertas de voz IP e interconexão. O foco em 2026 é o crescimento orgânico e sustentável, fortalecendo a operação de atacado em telecomunicações e ampliação da presença no mercado B2B com soluções integradas para empresas e provedores regionais.



divulgação

Thomas Fuchs, CEO:

Ampliação de parcerias regionais e fortalecimento da estrutura de atendimento a provedores de médio e grande portes

Em paralelo, a empresa consolidou sua entrada no segmento B2C (Business to Consumer) após a incorporação de clientes de telefonia fixa da Oi atendidos por tecnologia WLL (Wireless Local Loop).

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
18,84	-	36.497	15,40	1,10

Datacom: sucesso com o aumento da velocidade da banda larga.

Com forte presença em projetos de infraestrutura nas operadoras de telecomunicações, a Datacom obteve 9,4% de rentabilidade sobre as vendas, segundo o levantamento do Anuário Informática Hoje.

A empresa desenvolve, produz e comercializa equipamentos para redes de telecomunicações e data centers, incluindo switches, roteadores, servidores, sistemas DWDM e GPON em sua maioria com tecnologia própria. O presidente, Antônio Carlos Porto, se mostra confiante na repetição do bom desempenho da empresa, que a levou a conquistar o prêmio de Destaque do Ano: "A partir do desempenho das vendas e da demanda das operadoras, a expectativa para este ano de 2025 é de um crescimento e um resultado expressivos".

Ele explica que a base de clientes da Datacom tem crescido em torno de 10% ao ano, acompanhando a curva do mercado de

telecomunicações, impulsionada pelo aumento na capilaridade das redes e velocidade da banda larga, impulsionando a demanda por equipamentos de maior capacidade: "Os serviços em nuvem e de streaming, que exigem maior velocidade da banda larga, são responsáveis pelo aumento da demanda por equipamentos de infraestrutura de grande capacidade".

A Datacom atende esse mercado com o lançamento de uma nova linha de switches e servidores, responsáveis diretos pelo aumento da rentabilidade.

"O ambiente de negócios, que já era bastante competitivo, apresenta hoje novos elementos de instabilidade, principalmente relacionados às disputas comerciais e geopolíticas entre Estados Unidos e China", afirma Porto.

O bloqueio americano a produtos chineses tem levado a uma maior competição

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
DATAKOM	259.961	-4,60	-23,05	9,41	4,22

nos outros países, em especial no Brasil. Além disso, lembra, a disputa pelo mercado de semicondutores tem o potencial de afetar novos negócios, principalmente relacionados à Inteligência Artificial: “Para lidar com as incertezas sobre aspectos que não podemos controlar, tentamos melhorar o que podemos, enfatizando a estratégia da oferta de bons produtos, bons serviços e preços competitivos”.

Os principais investimentos no período foram dirigidos a pesquisa e desenvolvimento de novos produtos com o desembolso de R\$ 40 milhões em 2024, mesmo valor em 2025.

“A expansão da rede 5G teve impacto nos resultados: embora a empresa não conte com a produção de estações radiobase, temos inúmeros produtos e soluções para o backhaul das redes”, garante Porto.

A IA já desempenha um papel central na estratégia de inovação da Datacom, tanto em relação aos processos quanto em produtos. “A tecnologia acelera o desenvolvimento de sistemas e otimiza inúmeros proces-



divulgação

Antônio Carlos Porto, presidente:
Os serviços em nuvem e de streaming exigem cada vez mais equipamentos de grande capacidade

sos, além de criar um ambiente de negócios mais favorável aos nossos produtos, devido ao aumento da demanda por largura de banda nas comunicações e da procura por servidores de alta capacidade”, diz Porto.

	Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	7,63	8,97	24.456	10,90	0,83

Com aquisições, a Proxima acelera o crescimento.

Aoperadora de telecomunicações Proxima, focada em banda larga fixa de alta performance, conectando residências e empresas em mais de 200 cidades do Nordeste, teve um crescimento de 43,9% na receita líquida em 2024, ficando entre as dez empresas que mais cresceram do Anuário Informática Hoje. O diretor presidente Leonardo Gomes atribui os bons resultados às aquisições estratégicas, que geraram sinergias rápidas, expansão orgânica e investimentos contínuos em qualidade de rede e experiência do cliente.

Criada em 2021, com a consolidação entre diversos ISPs - Cpnet, Dataconnection, Enteriw, Netjat, Netmark, Netonline, Ondanet e ToolsNET -, com atuação no Ceará, Paraíba, Rio Grande do Norte e Pernambuco, a Proxima fez mais uma aquisição em 2024: a MGnet, do Rio Grande do Norte, passou a fazer parte da empresa adicionando em torno de 28 mil novos clientes no estado.

Além da conectividade, a Proxima atua como uma plataforma de soluções digitais, oferecendo serviços de Wi-Fi, segurança eletrônica, redundância de acesso e integração de serviços corporativos. “O propósito é levar conectividade para regiões que historicamente careciam de infraestrutura de qualidade”, explica Leonardo.

A base de clientes, segundo ele, cresceu tanto pela expansão geográfica quanto pela melhoria de retenção e aumento de velocidade média contratada: “As aquisições integradas em 2024 adicionaram escala, e os programas de CX (Customer Experience) e CS (Customer Success) reduziram a rotatividade entre clientes e elevaram o engajamento”.

Em 2025, o crescimento segue apoiado em ofertas de maior valor agregado e na densificação das redes já implantadas. Até agosto de 2024, a Proxima somava 210 mil assinantes de banda larga, figurando como

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
PROXIMA	171.773	43,95	16,11	6,98	0,63

17º entre os maiores provedores do país.

A estratégia, segundo Leonardo, foi equilibrar a consolidação por meio de fusões e aquisições com gestão rigorosa de custos e produtividade, além de políticas de hedge e contratos de longo prazo.

O desempenho de 2024 fortaleceu a estrutura de capital e a resiliência operacional da Proxima, e a empresa entrou em 2025 com processos mais automatizados e indicadores de satisfação apurados. Os principais investimentos concentraram-se em infraestrutura óptica, modernização de ativos, eficiência energética e ampliação da rede com tecnologia XGS-PON que permite velocidades multigigabit. “Ampliamos presença nas pequenas e médias empresas em conectividade gerenciada com redundância fixa-móvel, e a expansão do 5G e das redes com Internet das Coisas complementa nosso modelo, pois aumenta a demanda por backhaul de alta capacidade e conectividade redundante”, diz Leonardo.

A Proxima é parceira em projetos que integram sensores IoT e câmeras inteli-



divulgação

Leonardo Gomes, diretor presidente:
Processos mais automatizados e indicadores de satisfação apurados

gentes em redes urbanas e rurais, atuando como backbone e provedora de soluções completas.

A estratégia é continuar com foco no Nordeste, ampliando a densificação das redes existentes.

	Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	23,99	1,61	11.995	13,47	0,52

Icaro Tech: bons resultados com o aumento da base de clientes.

A oferta de consultoria, desenvolvimento, integração e serviços gerenciados, com foco em eficiência operacional e Inteligência Artificial aplicada, alavancou o desempenho da Icaro Tech em 2024. O CEO, Laerte Sabino atribui os bons resultados à ampliação da carteira de clientes e aos projetos estratégicos de longo prazo.

A empresa oferece soluções de TI em Operações, CSC e Atendimento a Clientes, combinando otimização e automação de processos, IA, cloud, gestão de serviços e desenvolvimento de produtos digitais.

“As perspectivas de 2025 são positivas, com projetos estratégicos e mais longos, nos dando estabilidade para manter o crescimento”, afirma Laerte.

A aposta na eficiência operacional, segundo ele, deu resultado, em um mercado especialmente desafiador: “Em 2024, novos clientes representaram cerca de 13%

do total, e em 2025 esse percentual já alcança 25%, refletindo o reconhecimento do mercado”.

O desempenho de 2024, segundo o CEO, reforçou a resiliência da empresa, entrando em 2025 com uma estrutura sólida de pessoal, relacionamentos de longo prazo e ofertas maduras em automação e IA.

Os principais investimentos da Icaro Tech estão concentrados em IA aplicada – tanto para impulsionar os resultados dos clientes, quanto para aumentar a eficiência e qualidade dos próprios serviços. “Temos explorado soluções que incorporam IA generativa, Agentic AI e automação de processos, com ganhos reais em produtividade, agilidade e qualidade, tanto em atividades de desenvolvimento e integração, quanto em serviços gerenciados”, diz Laerte.

O foco das operadoras de telecomunicações no mercado B2B, assim como a au-

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
ICARO TECH	67.075	0,66	-18,81	5,70	2,44

tomação associada à Internet das Coisas, demanda revisão de processos e estruturas, e aumento de eficiência operacional. “A consolidação do mercado de ISPs e as redes neutras demandam maior infraestrutura e organização, e esses movimentos geram oportunidades bastante alinhadas com a nossa missão”, afirma.

A IA aplicada, de acordo com ele, permeia todas as ofertas da Icaro Tech: “Práticas que unem machine learning, IA Generativa e Agentic AI, embutidas nas várias soluções, auxiliam no ganho de produtividade, na melhor tomada de decisão e experiência de clientes e colaboradores; e podemos dizer que em 2025 tivemos um aumento muito significativo dos resultados com a aplicação de IA”.

As perspectivas para 2026, segundo o CEO, são positivas, pois os resultados de 2024 e 2025 colocaram a Icaro Tech em uma posição ainda mais competitiva: “Seguiremos crescendo de forma sustentável,



divulgação

Laerte Sabino, CEO:

“Temos explorado soluções que incorporam IA generativa, Agentic AI e automação de processos”

com a evolução dos serviços e modelos de engajamento para que os clientes tenham maior eficiência digital e operacional nas diversas áreas de negócio”.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
5,83	1,87	3.823	16,12	1,66

Educação e agronegócio fortalecem a atuação da TechDEC

Serviços para os mercados de educação e agronegócio foram determinantes nos resultados da TechDEC, que atua em consultoria e infraestrutura de TI. A empresa registrou rentabilidade sobre as vendas de 28%, o que a colocou entre as dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje. De acordo com o CEO, Ruben Ariel Rein, a maximização dos recursos, a diminuição dos custos financeiros, a previsão acurada do fluxo de caixa e uma receita recorrente estável contribuíram para o bom desempenho: “Em 2025, reforçamos a estrutura em Santa Catarina e começamos a atuar em São Paulo, e os resultados já começaram a aparecer”.

Na oferta de serviços, a empresa inovou com a venda de ferramentas com recursos de Inteligência Artificial.

“Por trabalharmos no mercado de TI, a inovação está entranhada em nosso negócio e, nestes 29 anos de atuação, muitas soluções foram criadas internamente por

nossos próprios colaboradores”, diz.

Em 2024, a TechDEC estreitou parcerias com startups e deve firmar novos contratos até 2026.

O cenário global instável e as tarifas aplicadas ao Brasil pelos Estados Unidos tiveram influência na operação da empresa, que é parceira de fornecedores norte-americanos. “O modelo dos grandes fabricantes de tecnologia é desenvolver os produtos nos EUA e fabricar na Ásia, e a taxação do governo americano aos países asiáticos está nos afetando no Brasil”, lamenta Ruben. A empresa é parceira de fornecedores como Netscope, Extreme, Tenable, Epson, Ricoh, Veeam, Datamars, Axis, NetApp, Exagrid, entre outros. Atende com soluções de segurança, redes wireless, links de rádio, comunicação unificada, armazenamento de dados, outsourcing de impressão, servidores e suporte técnico para os mercados de saúde, educação, governo e finanças.

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
	TECHDEC	12.588	-18,56	-34,3	28,03	2,03



TELTEX
TECNOLOGIA

TRANSFORMANDO DESAFIOS EM SOLUÇÕES INTELIGENTES.

Em um mundo em que cada segundo conta, a Teltex Tecnologia é a força invisível por trás das operações que não podem falhar. Com mais de 30 anos de excelência, a empresa é referência em segurança inteligente, conectividade crítica e automação avançada, sustentando portos, aeroportos, redes de energia, telecomunicações e cidades inteligentes com precisão milimétrica.

www.teltex.com.br



No segmento de educação, a TechDEC foi responsável pelo sistema do Senac-RS, do Grupo Fecomercio, com a implantação de uma solução de backup de dados que garante proteção em caso de um evento de ransomware. Outro contrato foi com a Universidade de Caxias do Sul que necessitava de assistência técnica de sua infraestrutura de informática, além de atualizar parte de seu parque, incluindo o modelo de locação de equipamentos.

No setor público, modernizou a Prefeitura de Caxias (RS), em parceria com a Extreme Networks, com a implantação de 126 Km de fibra óptica para a conexão de cerca de 200 unidades administrativas. Hoje, a rede é composta por dez pontos interligados de distribuição ao longo do município, formando um anel óptico que permite a comunicação das unidades por meio de dois caminhos, mantendo ativa a distribuição de informação entre os pontos, caso haja rompimento em um deles. O projeto conta com cabos de fibra óptica, anel óptico redundante e switches gerenciáveis. Uma rede 100% própria, única e integrada permite a interconexão das unidades administrativas.



divulgação

Ruben Ariel Rein, CEO:

"Muitas soluções foram criadas internamente por nossos próprios colaboradores"

Para atuar no mercado de saúde, a TechDEC possui certificação Himss (Healthcare Information and Management Systems Society), consultoria norte-americana que apoia a transformação digital na área.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
18,93	-	3.529	11,28	0,15

integraçãointegraçãointegração

integração

SIMPRESS (INTEGRADOR DO ANO), ALMAVIVA SOLUTIONS, EXTREME, TELSINC/SONDA, TELTEX E MARKWAY FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS INTEGRADORAS DE SISTEMAS NAS SEIS FAIXAS DE RECEITA CONSIDERADAS (VEJA EM CRITÉRIOS, NA PÁGINA 26), DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2025.

integraçãointegraçãointegraçãointegração

Ranking dos Integradores

Class 2024	Class Atual Geral	Empresa	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Receita Líquida (mil US\$)	Crescimento Rec. Líq. R\$ (%)	Patrimônio Líquido (R\$ mil)	Ativo Permanente (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)
1	14	STEFANINI (SP)	7.155.531	7.155.531	1.173.730,56	82,23	1.925.291	1.660.905	2106762
2	23	LOGICALIS (SP) ²	2.789.879	2.789.879	457.627,29	-	573.875	157.330	770128
3	28	SONDA (SP)	2.343.780	2.343.780	384.453,12	-	1.203.545	752.497	269344
4	33	TIVIT (SP) ²	1.968.941	1.968.941	322.967,82	12,12	1.127.794	2.302.767	362529
5	47	SIMPRESS (SP)	1.390.535	1.390.535	228.091,17	7,18	906.295	639.709	374282
6	74	SELBETTI TECNOLOGIA (SP) ²	564.247	564.247	92.554,13	16,09	98.656	354.067	158134
7	77	MONTREAL (MG)	547.502	547.502	89.807,43	18,04	165.508	38.019	111258
8	80	ALMAVIVA SOLUTIONS (SP) ²	492.990	492.990	80.865,76	14,35	157.603	14.931	150919
9	89	EXTREME GROUP (PE)	404.037	404.037	66.274,69	28,30	58.095	22.702	101271
10	105	2S (SP) ²	275.673	275.673	45.218,98	-0,22	52.264	1.384	61107
11	110	TELTEC SOLUTIONS (SC) ²	259.394	259.394	42.548,68	27,03	NI	NI	NI
12	119	SERVICE INFORMÁTICA (SP)	188.693	188.693	30.951,55	5,40	12.507	4.901	53946
13	122	DPR TELECOMUNICAÇÕES (SP) ²	177.836	177.836	29.170,66	-22,34	-1.033	16.531	34173
14	128	ALGAR TECH (MG) ²	165.989	368.865	60.505,38	-12,69	137.303	69.136	25966
15	133	TELSINC (SP) ²	142.955	142.955	23.449,08	29,64	106.800	30.862	29972
16	141	AVANTIA TECNOLOGIA (SP) ²	131.403	131.403	21.554,20	30,68	47.965	66.199	57537
17	147	OAKMONT GROUP (SP)	115.478	115.478	18.942,00	4,94	20.752	1.927	30309
18	155	NEC (SP) ²	95.906	239.765	39.328,95	-39,49	23.030	9.467	49294
19	157	TELTEX (SP)	94.286	94.286	15.465,85	7,31	80.809	6.810	51195
20	169	INFOBASE (RJ)	71.243	71.243	11.686,08	3,99	669	-	29236
21	177	ICARO TECH (SP)	54.331	67.075	11.002,39	0,66	23.715	3.510	22145
22	190	WECOM (RS) ²	35.728	35.728	5.860,51	38,70	7.719	2.563	21215
23	192	TLD TELEDATA (SP)	33.967	33.967	5.571,65	-	9.367	17	12652
24	201	GO2NEXT (SP)	27.002	27.002	4.429,17	-3,04	6.667	118	6842
25	203	MARKWAY (RJ)	24.676	24.676	4.047,63	-23,85	2.019	56	24676
26	207	NEOVIA SOLUTIONS (SP)	21.119	21.119	3.464,18	-7,67	-12.764	13.042	12087
27	214	SMARTGREEN (PR) ²	16.506	16.506	2.707,50	-44,25	6.023	25.018	6845
28	242	NESIC (SP) ²	4.050	4.050	664,33	-78,84	7.915	246	-420

Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. s/patrimônio (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/patrim. (%)	Endiv. s/ativo (%)	Despesas Fin. s/vendas (%)	Rent. s/invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro liq. por Func. (R\$ mil)
964.508	674.635	35,04	9,43	1,34	132,56	6,04	-0,97	15,07	1,60	21,08
(27.953)	(23.319)	-4,06	-0,84	1,37	280,67	13,88	-6,76	-1,07	1,28	-
56.548	4.848	0,40	0,21	1,42	122,82	19,34	-2,36	0,18	0,87	-
37.202	24.260	2,15	1,23	1,08	177,90	22,80	-5,08	0,77	0,63	-
167.470	144.455	15,94	10,39	1,80	95,78	0,00	-0,10	8,14	0,78	-
39.393	29.842	30,25	5,29	0,82	471,06	42,70	-3,34	5,30	1,00	-
55.024	42.173	25,48	7,70	1,86	76,26	6,80	1,10	14,46	1,88	-
125.032	84.365	53,53	17,11	1,90	116,51	0,00	0,33	24,72	1,44	-
48.320	34.337	59,10	8,50	1,48	193,58	23,20	-0,95	20,13	2,37	-
20.136	11.358	21,73	4,12	1,43	225,99	1,72	-0,70	6,67	1,62	-
NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
11.182	6.941	55,50	3,68	3,45	1.301,96	5,26	-6,69	3,96	1,08	-
(71.222)	(47.575)	4.605,52	-26,75	0,88	(26.243,27)	79,79	-20,86	-17,62	0,66	(135,93)
(21.839)	(22.077)	-16,08	-5,99	1,72	71,77	0,00	-0,77	-9,36	1,56	-
32.894	24.754	23,18	17,32	1,29	59,34	2,50	3,00	14,55	0,84	-
4.669	(1.634)	-3,41	-1,24	1,62	186,43	37,14	-6,45	-1,14	0,91	-
17.291	10.644	51,29	9,22	1,29	373,91	7,78	-0,97	10,82	1,17	95,89
(41.729)	(41.729)	-181,19	-17,40	1,22	748,55	35,72	-4,23	-21,35	1,23	-
23.195	21.920	27,13	23,25	2,16	85,49	0,00	0,00	14,62	0,63	-
14.873	6.412	958,45	9,00	1,46	1.153,96	23,41	-1,12	76,43	8,49	-
4.118	3.823	16,12	5,70	2,44	70,69	5,83	0,74	9,44	1,66	11,41
8.428	6.000	77,73	16,79	1,21	315,20	39,20	-2,53	18,72	1,11	-
7.297	7.297	77,90	21,48	1,56	215,74	10,49	-0,82	24,67	1,15	32,43
1.269	1.085	16,27	4,02	1,01	189,70	17,42	0,99	5,62	1,40	12,76
5.898	5.898	292,12	23,90	2,30	74,54	0,00	0,08	167,37	7,00	-
3.639	(425)	3,33	-2,01	0,35	(253,57)	6,43	-10,34	-2,17	1,08	-
1.782	2.733	45,38	16,56	0,45	618,05	73,42	-12,34	6,32	0,38	-
(1.651)	(1.651)	-20,86	-40,77	3,97	81,90	0,00	-4,17	-11,47	0,28	-

A SIMPRESS é o integrador do ano

ALÉM DE SERVIÇOS DE OUTSOURCING – INCLUINDO VENDA E LOCAÇÃO –, A SIMPRESS OFERECE GESTÃO COMPLETA, COM O SUPORTE E O MONITORAMENTO DOS DISPOSITIVOS DE TI. “TEMOS AINDA UMA FORTE ATUAÇÃO EM LOGÍSTICA E SUSTENTABILIDADE, COM A NEUTRALIZAÇÃO DO CARBONO EMITIDO E A REVITALIZAÇÃO DE EQUIPAMENTOS, COM A VENDA DE PRODUTOS SUSTENTÁVEIS SEMINOVOS DIRETAMENTE AO CONSUMIDOR FINAL POR MEIO DA LOJA ONLINE”, GARANTE O CEO, VITTORIO DANESI.

A ALTA DEMANDA POR ESSES SERVIÇOS TEVE IMPACTO NO CRESCIMENTO DA RECEITA E NA RENTABILIDADE, RENDENDO À SIMPRESS O TÍTULO DE INTEGRADORA DO ANO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE. EM 2024 REGISTROU UM CRESCIMENTO DE 7,1% NA RECEITA LÍQUIDA E OBTVEU 10,3% DE RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS. “ALCANÇAMOS 706 MIL DISPOSITIVOS SOB GESTÃO – UM AUMENTO DE 17%, RESULTADO IMPULSIONADO PRINCIPALMENTE PELO CRESCIMENTO DE 23% NAS FRENTES SIMMOBILE E SIMPC. ESSE RESULTADO É O REFLEXO DA MIGRAÇÃO DO MODELO DE COMPRA (CAPEX) PARA SERVIÇO (OPEX) E DA ACELERAÇÃO DIGITAL EM SETORES COMO VAREJO, SAÚDE, EDUCAÇÃO E GOVERNO”, DIZ VITTORIO.

A SIMPRESS MANTEVE O RITMO ACELERADO DE VENDAS EM 2025. O NÚMERO DE DISPOSITIVOS SOB GESTÃO SALTOU DE MENOS DE 200 MIL EM 2019 PARA 706 MIL EM 2024, E 760 MIL EM 2025, UM CRESCIMENTO DE 27% APENAS NO PRIMEIRO SEMESTRE. “O OUTSOURCING DEIXOU DE SER VISTO APENAS COMO UMA OPÇÃO E PASSOU A SER ENTENDIDO COMO UMA SOLUÇÃO INDISPENSÁVEL”, AFIRMA.

De acordo com ele, em 2025 a empresa passou a atender 3 mil clientes, incluindo 60 das 100 maiores companhias do país: “Estamos presentes em 4,2 mil municípios – cerca de 75% das cidades brasileiras, uma prova da amplitude da nossa capilaridade”.

A tendência de migração de Capex para Opex entre os clientes se mostrou uma vantagem competitiva importante da Simpress, oferecendo economia e previsibilidade financeira em meio aos custos de importação. Além disso, segundo Vittorio, o foco em sustentabilidade e economia circular fortaleceu o posicionamento da empresa diante de um cenário econômico desafiador.

Ele destaca que o crescimento em 2024 pavimentou a estrutura financeira e operacional da Simpress, dando fôlego aos investimentos em logística para descentralizar operações, frota própria e aplicação de IA na gestão: “Nosso histórico de crescimento e a expansão da base instalada nos garantem escala e previsibilidade de receita, reduzindo os impactos da volatilidade cambial e do aumento das tarifas de importação”.

Entre os destaques do ano, Vittorio aponta a implantação de projetos de descentralização

Vittorio Danesi, CEO:

"O outsourcing deixou de ser visto apenas como uma opção e passou a ser entendido como uma solução indispensável"

logística – com a implantação de hubs e mini-hubs. São quatro novos hubs e 50 mini-hubs logísticos em cidades como Curitiba (PR), Porto Alegre (RS), Fortaleza (CE), Salvador (BA) e Recife (PE), para descentralizar a operação e acelerar entregas. "Nos últimos anos, à medida em que a empresa cresce de forma acelerada, multiplicando seu faturamento e o número de equipamentos alocados nos clientes, a Simpress desenhou um projeto de descentralização da operação logística, que ganha força com a inauguração desses novos espaços", explica.

O hub logístico de Recife, por exemplo, foi inaugurado em agosto de 2025, para agilizar trocas e manutenções de dispositivos na região. Com a estrutura local, a maior parte dos chamados técnicos passa a ser resolvida com mais agilidade, reduzindo o tempo de resposta para clientes locais. Com essa inauguração e o anúncio da abertura da unidade de logística de Salvador, no mesmo mês, a Simpress amplia sua rede de centros de distribuição regionais com hubs distribuídos por cidades de relevância estratégica para a operação. Recife tem se destacado como polo de inovação: em 2025, o Porto Digital registrou aumento de 18% no número de empresas de tecnologia, fortalecendo



OS NÚMEROS VENCEDORES (2024)

Receita Líquida Total (R\$ mil)	1.390.535
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	906.295
Ativo Permanente (R\$ mil)	639.709
Lucro Bruto (R\$ mil)	374.282
Lucro Operacional (R\$ mil)	167.470
Lucro Líquido (R\$ mil)	144.455
Crescimento Receita Líquida (R\$ mil) (%)	7,18
Rentabilidade sobre Patrimônio (%)	15,94
Rentabilidade sobre Vendas (%)	10,39
Liquidez Corrente	1,80
Endividamento sobre Patrimônio (%)	95,78
Endividamento sobre Ativo (%)	0,00
Despesas Financeiras sobre Vendas (%)	-0,10
Retorno sobre Investimento (%)	8,14
Giro dos Ativos	0,78

a vocação da cidade como epicentro tecnológico do Nordeste. Esse avanço, segundo Vittorio, impulsiona a demanda por soluções que exigem respostas rápidas e excelência no atendimento: “O Nordeste representa um mercado estratégico para a Simpress, e Recife, com seu ecossistema de inovação, é um ponto central em nossa estratégia de expansão”.

Outro movimento para ampliar a capacidade logística foi a inauguração do Simpress Service Center II, em Santana de Parnaíba, na Grande São Paulo, que permite a personalização de até 1,7 mil dispositivos novos e sustentáveis por dia, segundo o CEO.

A empresa registrou ainda um aumento de 87,6% na expedição de equipamentos sustentáveis dentro do modelo de outsourcing, saltando de 8,9 mil unidades em 2023 para 16,7 mil em 2024. “Nosso programa de neutralização de carbono até 2030 já compensou 45,8 toneladas de CO² e reflorestou 71 mil árvores entre março de 2023 e setembro de 2025”, diz.

Outro marco importante do período, de acordo com ele, foi a criação da Simpress Shop, a loja on-line para venda de produtos seminovos no mercado B2C: “A aceleração digital e o avanço tecnológico nos mercados de varejo, logística e saúde – que dependem fortemente de conectividade e automação – impulsionaram nossas soluções, especialmente nas frentes de automação e mobilidade”.

A procura por tablets e smartphones, que fazem parte do portfólio SimMobile, foi ala-

vancada com a expansão da rede 5G, que traz mais velocidade e eficiência nas operações dos clientes. E a popularização das redes de Internet das Coisas (IoT) teve impacto na demanda por serviços de outsourcing e gestão de dispositivos conectados.

A Inteligência Artificial é parte do dia a dia da Simpress no planejamento de estoques e logística, com sistemas que equilibram automaticamente os estoques dos hubs e mini-hubs, reduzindo custos e aumentando a agilidade. “O suporte aos clientes de IA e cloud computing aumenta a demanda pelo modelo de outsourcing de TI e transforma o mercado”, avalia Vittorio. A empresa usa IA para gestão de estoques e planejamento logístico, assegurando que os hubs e micro hubs estejam sempre preparados para atender a demanda local. “A IA permite balancear estoques de forma automática, sem intervenção manual, otimizando a reposição e evitando excessos ou faltas”, explica Vittorio.

Ele vislumbra boas perspectivas para 2026: “Pretendemos capturar a crescente demanda por PCs e notebooks as a service – um mercado que deve dobrar até 2026, segundo a IDC, chegando a 637 mil novas unidades anuais; e vamos consolidar o equilíbrio entre as nossas operações de impressão e as novas frentes de negócio, expandindo ainda mais a presença nacional da Simpress”.

A Simpress é parte do Grupo HP e conta com mais de 2,4 mil funcionários e 17 filiais nas principais cidades do país.

Parcerias estratégicas dão força à **Almaviva Solutions**

O fortalecimento de parcerias estratégicas nos setores público e privado, o investimento em inovação e a capacitação de equipes foram responsáveis pelos bons resultados da Almaviva Solutions, do grupo italiano Almaviva, que registrou crescimento de 14,3% na receita líquida e rentabilidade sobre as vendas de 17,1%. “Para 2025, seguimos com perspectivas de crescimento de dois dígitos, impulsionado pela expansão do portfólio que apoia a transformação digital das organizações”, afirma Adriano Dias, CEO da Almaviva Solutions. A empresa é resultado da aquisição, em abril de 2024, por R\$ 350 milhões, de 51% da Magna Sistemas, com 29 anos de experiência no desenvolvimento de software e serviços, e que era liderada por Adriano.

Nesse primeiro ano de atuação com a nova marca, ele destaca a expansão da base de clientes, alavancada pela demanda por

soluções digitais, automação e Inteligência Artificial nos setores público e privado: “Registramos um crescimento sólido no número de contratos ativos, com destaque para projetos de modernização de aplicações legadas, migração para ambientes cloud e soluções voltadas à indústria”.

A empresa priorizou projetos de alto valor agregado e a ampliação da presença em setores estratégicos.

De acordo com Adriano, parcerias sólidas e a cultura de colaboração permitem à empresa atender diversos mercados e atuar em ambientes heterogêneos. A Almaviva Solutions é especializada no desenho da solução composta por softwares de mercado, desenvolvimento e customizações segundo as necessidades de cada negócio, suportando processos de missão crítica, inovação e modernização de processos.

Conta com as unidades de negócio

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
ALMAVIVA SOLUTIONS	492.990	14,35	-7,77	17,11	1,90

Smart Solutions, Infraestrutura de TI, Serviços de Tecnologia, Information Technology Outsourcing, Transporte e Logística, Centro de Excelência em Gestão de Projetos e Agilidade, Internet of Things - IoT e Solução de Customer Experience para os mercados de segurança pública, mobilidade e transformação digital. É parceira estratégica da Google Data Management para a gestão e governança de dados, analytics, automação e IA, capacitando empresas em tecnologias de nuvem. Em 2025, recebeu o prêmio Google Cloud Public Sector Partner of the Year para a América Latina, pelos contratos de migração para a nuvem no setor público.

Segundo Adriano, a empresa aposta em IA e computação em nuvem para continuar crescendo: “Nos últimos anos, ampliamos nossa presença em setores como transporte e mobilidade, portos, defesa e utilities, oferecendo soluções digitais que combinam automação, análise de dados e IA”.

A expansão da rede 5G e das redes IoT impulsionou soluções baseadas em conectividade, análise de dados em tempo real



divulgação

Adriano Dias, CEO:

Projetos de modernização de aplicações legadas, migração para ambientes cloud e soluções para a indústria

e automação avançada. “Um dos principais exemplos está em nossas soluções voltadas para cidades inteligentes, que incluem monitoramento urbano e gestão de mobilidade em tempo real, além de aplicações em segurança pública digital, infraestrutura crítica e automação de processos industriais”, diz Adriano. A empresa, de acordo com ele, conta com uma unidade dedicada a IoT, que nasceu da integração de diversas áreas e hoje atua em setores como zeladoria urbana e transporte.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	84.365	53,53	1,44

Extreme: expansão baseada em aquisições e spin offs.

O Extreme Group vem crescendo de forma acelerada nos últimos anos, seguindo a estratégia de aquisição de empresas complementares ao portfólio, e do spin off de uma das principais unidades de negócios da EDS como uma nova organização, a EDX, concluído em 2023. Além de Destaque do Ano, a EDS, do grupo Extreme, ficou entre as dez empresas que mais cresceram do Anuário Informática Hoje, com um aumento de 28,3% na receita líquida.

“Historicamente, nossa unidade de Professional Services é a maior e mais representativa do grupo, e nos últimos três anos imprimimos um viés de inovação nos projetos com melhorias reais para a vida dos cidadãos”, diz Gustavo Rabelo, CEO da Extreme.

Outro ponto de destaque, segundo ele, foi o fortalecimento das unidades de negócio de Integração e Observabilidade, e de Ciência de Dados e Inteligência Artificial, que con-

solidaram a atuação da Extreme em áreas chave da transformação digital dos clientes. Um dos exemplos é o App Rede Mulher, desenvolvido em parceria com a Polícia Civil do Estado do Rio de Janeiro, que oferece serviços e recursos de emergência para mulheres vítimas de violência doméstica.

Outro desenvolvimento foi o Absens, solução da Beyond Co. criada em parceria com a Prefeitura de Recife, que reduz o absenteísmo em consultas e exames na rede pública de saúde – solução já implementada nos Estados do Rio de Janeiro e Amazonas, além de outras prefeituras.

“Nosso histórico de atuação em ambientes complexos, especialmente no setor público, nos deu resiliência e adaptabilidade, permitindo manter eficiência operacional e foco no cliente mesmo em períodos de imprevisibilidade”, completa Gustavo.

Ao longo de 2024 e 2025 a Extreme

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
EDS	404.037	28,30	3,49	8,50	1,48

destaque do ano

priorizou investimentos na qualificação das equipes e no crescimento das bases de atuação. “Hoje temos escritórios novos e maiores no Rio de Janeiro (RJ), Recife (PE), Brasília (DF), São Paulo (SP), Belo Horizonte (MG), além da nossa subsidiária norte-americana, no estado de Delaware”, afirma Gustavo. A maioria dos ambientes foi modernizada e adaptada para as novas necessidades do trabalho híbrido e conectado. “Temos nossa força de trabalho atuando de maneira muito próxima, frequentando nossos espaços físicos, na frequência e no formato que cada função exige, de forma que extraímos o melhor possível das equipes e de cada colaborador individual”, avalia.

Ainda no eixo de pessoas, a empresa reforçou o compromisso com formação e inclusão por meio de programas como o Skill Up, desenvolvido em parceria com o Porto Digital, em Recife (PE), que capacitou mais de 500 jovens em tecnologias como ServiceNow, Red Hat e Dynatrace.

No início de 2024, criou uma unidade de negócios dedicada a dados, e, com a expan-

Extreme Group



divulgação

Gustavo Rabelo, CEO:

“Nosso histórico de atuação em ambientes complexos, especialmente no setor público, nos deu resiliência e adaptabilidade”.

são da IA, ampliou atuação na área. “Hoje a IA permeia todos os nossos projetos, seja para automatizar processos, acelerar entregas, aprimorar a experiência digital ou desenvolver soluções”, garante Gustavo.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
23,20	-	34.337	59,10	2,37

SONDA/Telsinc: foco bem sucedido na especialização.

A estratégia de crescimento da SONDA/Telsinc se apoia no desenvolvimento e integração de soluções para os mercados de cidades inteligentes e mobilidade, bancos e seguros, saúde, varejo, utilities, telecom, setor público, mineração, educação, agronegócio, manufatura e óleo e gás. A empresa registrou crescimento de 29,6% da receita e obteve 17,3% de rentabilidade sobre as vendas, segundo levantamento do Anuário Informática Hoje.

Ricardo Scheffer, CEO da SONDA, destaca que todas as regiões geográficas em que a empresa opera registraram crescimento de dois dígitos: Região Andina, Brasil, América do Norte e Região do Cone Sul.

As perspectivas até 2026, segundo ele, estão previstas no Plano Estratégico 2025-2027. “Estamos seguindo diretrizes para um crescimento sustentável e rentável nos próximos anos, incluindo aprofundar nossa especialização por verticais, fortalecer a execução de projetos e avançar em serviços

de alto valor tecnológico; o crescimento do pipeline demonstra que o plano está gerando a tração esperada”.

Ele atribui o desempenho da SONDA ao fortalecimento da especialização em verticais da indústria. “Isso nos permite gerar soluções digitais que atendem às necessidades específicas de cada cliente”. Outra estratégia importante foi o aprofundamento da atuação em geografias como Chile, Brasil, México e Colômbia.

Em Mobilidade e Transporte, por exemplo, a empresa fez um projeto de eletromobilidade de instalação e gestão de eletrocarregadores para transporte público no México. No Chile, habilitou um sistema de pagamento aberto com a EFE Trenes de Chile (via QR Code e cartões); e em Buenos Aires, o sistema de pagamento EMV foi implementado em mais de 7 mil ônibus. Em 2025, a empresa Nación Servicios contratou a SONDA para instalar mais de 4 mil

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
SONDA/TELSINC	142.955	29,64	4,57	17,32	1,29

destaque do ano

validadores em trens, incorporando pagamentos abertos. Ricardo destaca ainda a integração de uma hyperscale no data center chileno. “Em 2025, conquistamos contratos estratégicos de migração para a nuvem com grandes clientes como fintechs, mercado de energia e seguros no Chile”.

No Brasil, a SONDA foi responsável pelo projeto de digitalização do estado de Goiás para implementar uma rede de fibra óptica de 9,3 mil km, no valor de US\$ 79 milhões, que se soma ao contrato da Infovia Digital no Mato Grosso do Sul.

Um projeto de outsourcing de impressão com uma empresa de petróleo, em um contrato de US\$ 7,55 milhões, dará suporte a soluções em SAP, analytics e agile coach. Em transformação digital industrial, Ricardo destaca o projeto de US\$ 3,2 milhões com a Softys para digitalizar processos de manutenção em plantas de produção, usando um aplicativo SaaS, com expectativa de redução de retrabalho em mais de 50% e melhoria na eficiência operacional em 3%.

A IA é contemplada de forma estratégica no portfólio de soluções da SONDA em



divulgação

Ricardo Scheffer, CEO:

Meta é avançar em serviços de alto valor tecnológico

segurança, agronegócio e no varejo. Para o agronegócio, por exemplo, a empresa desenvolveu uma solução para identificar e monitorar diferentes grupos de pragas nas lavouras, oferecendo informações precisas para sua eliminação.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2,50	-	24.754	23,18	0,84

A Teltex mira na expansão das cidades inteligentes

A integradora de soluções Teltex ganhou eficiência operacional a partir de estratégias de governança, inovação e diversificação de mercados. Além de Destaque do Ano, a empresa figura entre as dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje, com 23,2% de rentabilidade sobre as vendas em 2024. “A perspectiva para 2025 é de expansão internacional e aumento da participação no mercado de cidades inteligentes e infraestruturas críticas, impulsionados pela maturação de contratos estratégicos e integração de novas tecnologias de Inteligência Artificial e Internet das Coisas nas plataformas”, antecipa o presidente, Valmor Fernandes. A base de clientes no Brasil, de acordo com ele, apresentou crescimento em mercados que exigem tecnologias e serviços de alto valor agregado: “A Teltex ampliou sua atuação junto a autoridades portuárias, empresas de energia, operadoras de transporte e telecomunicações, com novos contratos de integração, além de parcerias públi-

co-privadas (PPP) em desenvolvimento”. A estratégia de crescimento baseou-se em eficiência operacional e engenharia nacional, reduzindo exposição cambial e dependência de importação em um contexto de tarifas elevadas e volatilidade. “Fazemos investimentos contínuos em P&D, com centros de inovação dedicados à IA e à análise de vídeo inteligente”, diz Valmor.

Outra estratégia foi diversificar mercados e modelos de contrato, privilegiando projetos com receita recorrente (as a service) e a exportação de tecnologia para países parceiros.

Valmor destaca ainda que em 2024 a Teltex conquistou a ISO 9001, e até o final de 2025 ganhará as certificações ISO 27000 e ISO 27001, além de ter sido nomeada pelo Ministério da Defesa como Empresa Estratégica de Defesa.

Os investimentos se concentraram em centros de integração tecnológica no Sul,

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
TELTEX	94.286	7,31	-13,44	23,25	2,16

destaque do ano

Sudeste e Nordeste em P&D voltado à IA aplicada à segurança e à infraestrutura crítica. Novos serviços incluem plataformas integradas de análise de vídeo por IA, torres inteligentes autônomas (Smart Totem), sistemas de comando e controle portuário e soluções de cibersegurança para redes 5G e ambientes IoT. “A expansão do 5G e das redes IoT tem sido um catalisador de inovação, com o desenvolvimento de totens e postes inteligentes conectados em baixa latência via 5G, integrando câmeras PTZ, painéis LED, sensores ambientais e sistemas de alerta público”, explica Valmor. Em parceria com operadoras e integradores, esses dispositivos estão sendo adotados por concessionárias de transporte e empresas de energia para ampliar a segurança e eficiência operacional. Segundo Valmor, a Teltex foi uma das pioneiras a aplicar IA embarcada em video-monitoramento e em segurança urbana: “Hoje, algoritmos próprios de machine vision fazem reconhecimento facial, leitura de placas, detecção de anomalias e padrões comportamentais com alta precisão e con-



divulgação

Valmor Fernandes, presidente:

“Hoje, algoritmos próprios de machine vision fazem reconhecimento facial, leitura de placas, detecção de anomalias e padrões comportamentais com alta precisão”.

formidade com a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) e são incorporados em sistemas de manutenção preditiva, otimizando custos e reduzindo falhas operacionais”.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	21.920	27,13	0,63

A MarkWay investe na fidelização. E se dá bem.

A consistência nas entregas, o bom relacionamento com parceiros e o foco na qualidade foram fundamentais para a manutenção dos contratos e geração de novas oportunidades de vendas da MarkWay em 2024, mesmo enfrentando um cenário econômico desafiador. Destaque pelo segundo ano consecutivo, ficou entre as dez mais rentáveis com 23,9% de rentabilidade sobre as vendas, segundo o Anuário Informática Hoje.

Para alcançar esse resultado, o CEO, Jackson Schemes, destaca os investimentos em governança e inovação, com destaque para a conquista do Selo CertGov em compliance, e o avanço em parcerias estratégicas com plataformas de integração e inteligência de dados como Red Hat, Tecnisys e WSO2.

Com 34 anos de operações, a MarkWay investiu na fidelização e abriu novas oportunidades em projetos com clientes estratégicos. “A expectativa é ampliar a presença no mercado por meio da consolidação des-

sas parcerias e da prospecção ativa em setores com alto potencial de transformação digital”, afirma Jackson. Ele aponta que os investimentos feitos no relacionamento com clientes, inovação tecnológica e compliance serão fundamentais para colher resultados mais expressivos e fortalecer sua posição no mercado.

O cenário econômico, diz, apresentou desafios, exigindo atenção redobrada na manutenção da credibilidade na base de clientes: “O foco em atendimento de qualidade, escuta ativa e presença consultiva nos projetos foram diferenciais importantes para a manutenção dos contratos e abertura de novas oportunidades”.

Com base nesse relacionamento de confiança, a empresa segue com perspectivas positivas de crescimento em 2025, impulsionadas pela ampliação de parcerias e investimento na qualificação da equipe comercial, governança e inovação. “Destaco

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
MARKWAY	24.676	-23,85	-38,58	23,90	2,30

nesse período a estruturação do Programa de Compliance, culminando na conquista do selo CertGov – certificação que atesta a conformidade de uma empresa com boas práticas éticas e de compliance, para a participação em licitações e negócios com o setor público –, reforçando nosso compromisso com a transparência nos processos”, diz Jackson.

A empresa, segundo ele, também investiu na capacitação da equipe técnica para atuar com as plataformas de parceiros, voltadas a inteligência e integração de dados: “Esse movimento abriu caminho para a oferta de soluções mais robustas e integradas aos nossos clientes, alinhadas às demandas da transformação digital”.

A expansão da rede 5G e o avanço das tecnologias de Internet das Coisas impulsionaram a demanda por soluções mais robustas de armazenamento e gerenciamento inteligente de dados. Para atender esse mercado, a MarkWay intensificou a parceria com a NetApp, com serviços voltados à infraestrutura de dados com alto desempenho e escalabilidade. “A adoção



Jackson Schemes, CEO:

“Escuta ativa e presença consultiva nos projetos foram diferenciais importantes para a manutenção dos contratos”

crescente da IA impactou positivamente os processos internos, integrada às estratégias de vendas e marketing digital, otimizando fluxos de trabalho, ampliando a visibilidade de ofertas”, explica Jackson.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	5.898	292,12	7,00

canais

**BRASOFTWARE, SND, CLM, ADD
VALUE, E-SAFER E DECATRON FORAM
OS DESTAQUES DO ANO ENTRE
OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO
NAS SEIS FAIXAS DE RECEITA
CONSIDERADAS (*VEJA EM CRITÉRIOS,*
NA PÁGINA 26), DE ACORDO COM OS
DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS
ANALISADOS PELO ANUÁRIO
INFORMÁTICA HOJE 2025**

A Brasoftware amplia a oferta com IA e cibersegurança

O fortalecimento da presença no mercado de projetos voltados a migração, produtividade, serviços gerenciados, Inteligência Artificial e segurança garantiu à Brasoftware o prêmio de Destaque em Canais de Comercialização pelo segundo ano consecutivo.

“Ampliamos atuação em regiões como Norte e Nordeste, Sul e Minas Gerais e esperamos crescer em 2025 na casa de 20% em faturamento, o que representa quase R\$ 1 bilhão a mais em nosso resultado”, prevê o presidente da Brasoftware, Jorge Sukarie.

Ele atribui o crescimento à ampliação do portfólio de serviços, incluindo as soluções com IA, projetos de cibersegurança, infraestrutura e serviços em nuvem: “Atendemos projetos de transformação digital em verticais como varejo, manufatura, serviços e setor público, finanças, educação e telecomunicações como parceiro de soluções fim a fim”.

Uma das apostas nos últimos anos, segundo Jorge, foi a expansão na oferta de

serviços em nuvem, especialmente por meio da plataforma Microsoft Azure: “Isso representou um ponto de inflexão para nossos negócios, com a demanda por soluções crescendo exponencialmente, à medida que mais empresas reconhecem os benefícios da flexibilidade, escalabilidade e segurança da infraestrutura”. O fortalecimento de parcerias estratégicas com fornecedores como Adobe e Autodesk permitiu a diversificação de ofertas, com impacto em projetos de eficiência operacional e segurança da informação.

“A área de Inovação, em especial, experimentou um aumento da demanda por serviços, impulsionada pela busca de soluções com IA generativa em apps de automação de processos, tendência que reflete a necessidade dos clientes de otimizar suas operações e ganhar competitividade”, diz Jorge.

A Brasoftware investe em soluções baseadas em Inteligência Artificial Generativa

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
BRASOFTWARE	4.745.108	14,81	-7,40	3,83	1,20

(GenAI), especialmente no uso do Microsoft Copilot e novos serviços do Azure, além de ofertas da Adobe, Autodesk e Citrix. A expansão da rede 5G e das redes IoT atualizou serviços voltados à infraestrutura em nuvem, automação e integração de dados em tempo real. “Com a baixa latência do 5G, ampliamos ofertas de monitoramento contínuo de ambientes corporativos como servidores, dispositivos móveis e redes híbridas, essencial para empresas que operam com infraestrutura distribuída, como filiais conectadas por IoT”, explica Jorge

A área de integração de dispositivos inteligentes como sensores, câmeras e equipamentos industriais foi alavancada por projetos de mobilidade corporativa com o Microsoft Azure IoT Hub. “Com o aumento da conectividade via 5G, vimos um aumento na procura por serviços de análise de dados em tempo real, integrando fontes IoT com Power BI e Azure Synapse Analytics”, afirma.

Jorge conta ainda que a empresa desenvolveu uma metodologia própria, a Brasoftware AI Journey, que contempla os passos de uma jornada estruturada, desde o apoio na adoção da IA, entendimento e qualifi-



Silvio Simões

Jorge Sukarie, presidente:

“Com a baixa latência do 5G, ampliamos ofertas de monitoramento contínuo de ambientes corporativos”.

cação de dados, estrutura de segurança, capacitação de times e usuários, até a escolha da melhor tecnologia e a gestão de serviços gerenciados.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
10,05	-	181.597	99,33	2,86

A SND dá um salto com as vendas corporativas

A distribuidora SND está colhendo os resultados do fortalecimento das vendas corporativas, da ampliação do portfólio e da base de atuação. A empresa, que completa 39 anos em 2025, registrou crescimento de 21% na receita líquida em 2024, refletindo um trabalho de longo prazo, segundo o presidente, José Bublitz: “Em 2023, já contávamos com uma estrutura consolidada em divisões de Negócios Varejo, Corporativo, Nuvem, Enterprise e Locação, o que nos permitiu acelerar o crescimento”.

Ele atribui esse desempenho ao investimento contínuo em pessoas, com treinamentos direcionados a cada linha de negócios e foco nas necessidades dos parceiros e de seus clientes: “O destaque do ano foi a Divisão de Negócios Enterprise, em especial a parceria com a Huawei, que deve registrar crescimento superior a 100% em relação a 2024”. A área de Locação também teve bom desempenho, impulsionada pela oferta de produtos e serviços no modelo OPEX, por meio da FSrental.

Outro fator essencial, de acordo com Bublitz, foi o marketing, que desempenhou importante papel estratégico na geração de oportunidades e fortalecimento das marcas: “Em 2024, foram realizadas cerca de 252 ações, incluindo webinars, eventos com fabricantes, participação em feiras, blitz comerciais e ativações junto a parceiros e seus clientes”.

Com a consolidação da estrutura de atendimento em cada divisão de negócios, a SND direcionou o programa de canais, que resultou em um melhor desempenho junto aos clientes atendidos pelos revendedores. Isso se refletiu no aumento da base atendida: em 2024, a SND alcançou 19 mil clientes, e em 2025 atingiu 21,1 mil, um crescimento de 11%. “Esse resultado comprova a eficiência do nosso modelo de atuação e a proximidade que mantemos com o ecossistema de parceiros em todo o Brasil”, comemora Bublitz. Em 2024 e 2025, a SND intensificou os in-

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
SND	766.647	21,12	-2,30	1,50	1,36

vestimentos em pessoas, especialmente nas áreas técnicas das divisões de Enterprise e Nuvem, com profissionais certificados e, ao mesmo tempo, promoveu capacitação e certificação dos colaboradores. “Lançamos neste segundo semestre o Sentinella, um SOC 24x7 (Centro de Operações de Segurança), para que nossos revendedores possam ofertar o serviço para seus clientes, ampliando o portfólio de soluções de valor agregado”, afirma Bublitz.

Ele menciona ainda a popularização da IA, que tem transformado os modelos de trabalho em todas as empresas: “Estamos trabalhando em nosso CRM recém-implantado, para criar agentes automatizados com IA e apoiar nossos revendedores nas ofertas para seus clientes”.

Outra área de destaque na SND é o desenvolvimento de soluções baseadas no Wi-Fi 6, 6E e preparativos para 7G, além da integração com redes 5G. “As empresas têm percebido que, com a evolução das redes externas, o gargalo de performance migrou para dentro da infraestrutura interna, exigindo upgrades e novas arquiteturas de rede”, diz Bublitz. Em muitos projetos,



divulgação

José Bublitz, presidente:

Agentes automatizados com IA para apoiar os revendedores nas ofertas para os clientes

segundo ele, especialmente aqueles que envolvem IoT e automação, é essencial que os dispositivos respondam em tempo real – e isso só é possível com infraestruturas internas robustas e de alta eficiência.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
10,42	-	11.519	14,47	2,19

Com soluções para data centers, a CLM amplia as margens.

Atuando como distribuidora de valor agregado (VAD), especializada em soluções de cibersegurança, hiperconectividade e infraestrutura para data centers, a CLM cresceu com a ascensão desses mercados. A empresa registrou crescimento de 10% na receita líquida e ficou entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Informática Hoje com o expressivo índice de 62% de rentabilidade sobre as vendas.

“Nosso objetivo é manter uma operação financeiramente saudável, com margens sólidas e reservas para reinvestimento contínuo, o que nos garante estabilidade e capacidade de reação em cenários adversos”, afirma Fernando Camargo, CMO.

A CLM tem operações em toda a América Latina – no Brasil, Chile, Colômbia, Peru, Estados Unidos e mais recentemente chegou também à Argentina. Seu diferencial, segundo Fernando, é a oferta de suporte

técnico especializado, capacitação contínua dos parceiros e agilidade nos processos para agregar valor à cadeia de distribuição e ao ecossistema de canais: “Hoje podemos afirmar que a CLM já figura entre os principais distribuidores de valor agregado em cibersegurança da América Latina”. Ele projeta crescimento da receita acima de 40% em 2025, impulsionado pela expansão dos canais e pela chegada de novos fabricantes globais ao portfólio. Esse resultado se apoia na ampliação do número de revendas ativas, na entrada em novos segmentos corporativos e governamentais e no crescimento das vendas na base atual de parceiros. Para isso, investe em programas de capacitação técnica e geração de demanda conjunta para reforçar a fidelização.

“Nosso modelo de marketing cooperado com canais e fabricantes foi essencial para sustentar o crescimento e gerar resultados

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
CLM	338.795	10,81	-10,63	62,17	17,44

consistentes, mesmo em períodos de volatilidade”, afirma Fernando.

Os principais investimentos no período, segundo ele, focaram na automação de processos, qualificação de canais e ampliação de serviços: “Com a inauguração da Central de Serviços Gerenciados, passamos a oferecer suporte técnico 7 x 24, gestão de licenciamento e programas de capacitação técnica, consolidando o modelo de distribuição de valor agregado que nos diferencia”. Outra estratégia é o investimento na integração regional das operações latino-americanas, para garantir escala, eficiência e uniformidade na experiência dos parceiros.

O avanço do 5G e da Internet das Coisas alavancou a demanda por soluções de conectividade segura, visibilidade de rede e proteção de endpoints distribuídos. “Essa transformação impulsionou tecnologias de fabricantes do nosso portfólio como Cato Networks, Fortinet, Thales, Allied Telesis e Nozomi Networks, que oferecem recursos voltados à segurança de ambientes críticos, redes industriais e conectividade inteligente”, indica Fernando.



divulgação

Fernando Camargo, CEO:

“Nosso modelo de marketing cooperado com canais e fabricantes foi essencial para sustentar o crescimento”

As soluções de cibersegurança e observabilidade da CLM integram IA em aplicações de detecção, resposta automatizada a ameaças (XDR e SOAR), análise comportamental e preditiva em ambientes complexos.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
1,50	-	0	0,99	0,00

A Add Value cresce, graças à oferta de segurança digital.

A demanda por eficiência e segurança digital impulsionou os resultados da Add Value, especializada em soluções de infraestrutura, cibersegurança, nuvem e automação de operações de TI. Além de Destaque do Ano, ficou entre as dez empresas que mais cresceram com o impressionante índice de 89,5% de crescimento da receita e 18,2% de rentabilidade sobre as vendas.

“Em 2025, seguimos confiantes, com o avanço de projetos ligados a Inteligência Artificial, observabilidade e automação inteligente”, afirma Thiago Spósito, sócio da Add Value.

Ele atribui o crescimento à capacidade de antecipar tendências e oferecer soluções completas, e não apenas produtos: “Tivemos um aumento expressivo na base de clientes, especialmente em setores como varejo, indústria e serviços financeiros, que se deve à confiança no nosso modelo de en-

trega, que combina expertise técnica com acompanhamento próximo e estratégico”.

O foco da empresa, segundo Thiago, é manter a operação eficiente e o portfólio relevante: “O tarifaço, bem como a volatilidade cambial do fim do ano passado, exigiram disciplina financeira e renegociação inteligente de contratos com custos bastante pressionados, mas também abriram espaço para reforçarmos o valor da integração local e da engenharia própria”.

A estratégia foi investir em pessoas e automação para reduzir custos operacionais, sem comprometer a qualidade.

A Add Value ampliou investimentos em automação de operações (IAOps), segurança gerenciada e observabilidade, e em 2025 reforçou a oferta de Managed Services com foco em IA, além de expandir o portfólio de soluções para ambientes híbridos e multi-cloud. “Apostamos em capacitação técnica

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
ADD VALUE	125.472	89,50	52,85	18,23	2,18

e na modernização da nossa infraestrutura interna, além de fortalecer nossa capilaridade com escritórios nos estados do Ceará, Espírito Santo, Goiás, Minas Gerais, Paraná e Rio de Janeiro”, diz Thiago.

Apesar de a atuação em rede não ser o foco do negócio da Add Value, Thiago destaca a criação de um ecossistema que facilita a chegada de novos serviços aos clientes para potencializar as soluções de infraestrutura. “O 5G e o IoT aceleraram a demanda por edge computing e segurança distribuída”, explica. A empresa tem ofertas de monitoramento inteligente e conectividade para ambientes industriais e urbanos, incluindo soluções de vídeo e análise preditiva. A IA já é parte central da estratégia em serviços de observabilidade, automação de incidentes e análise de vulnerabilidades, além de otimizar consumo de nuvem e prever falhas em ambientes críticos.

Thiago destaca planos de expansão orgânica e via aquisições seletivas, analisando oportunidades em empresas de segurança, automação e nuvem, para complementar o portfólio e acelerar o crescimento sus-



divulgação

Thiago Spósito, sócio:

Capacidade de antecipar tendências e oferecer soluções completas, e não apenas produtos.

tentável: “Vamos continuar investindo em inovação, parcerias estratégicas e serviços recorrentes, reforçando nossa posição como integrador de tecnologia cada vez mais próximo aos nossos clientes”.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	28,63	22.869	47,27	1,87

A e-Safer amplia a base e cresce com segurança

Atuando no fornecimento de serviços e tecnologias de cibersegurança, o crescimento da e-Safer foi apoiado na ampliação do portfólio e na alavancagem do mercado de segurança. O CEO, William Bergamo, destaca o aumento dos contratos em clientes de grande porte nos segmentos financeiro, público e de infraestrutura crítica. Para aperfeiçoar o atendimento, a empresa consolidou as áreas de SOC (Centro de Operações de Segurança), Threat Intelligence (sistemas de proteção contra ameaças) e Proteção de API. “A incorporação da plataforma de GRC da RiskOne ampliou nossa capacidade de entrega em governança e gestão de risco, além de avançarmos na modernização das soluções proprietárias, explorando novas frentes de cibersegurança: prevenção, monitoramento e detecção, contenção e resposta a incidentes, o que reforçou nossa posição nessa área no Brasil”, afirma Bergamo.

Destaque do Ano, a e-Safer é uma das campeãs do crescimento do Anuário Informática Hoje, com um aumento recorde de 253% na receita em 2024.

Entre as soluções com alto potencial, Bergamo aponta os sistemas de visibilidade, automação e resposta a incidentes, especialmente em ambientes multicloud e APIs: “Pretendemos acelerar a internacionalização, expandindo nossa atuação na América Latina e África, e investir fortemente em Inteligência Artificial aplicada à segurança cibernética”, diz Bergamo.

Ele atribui os bons resultados ao aumento da base de clientes recorrentes, além da ampliação do portfólio de soluções próprias e da consolidação de parcerias estratégicas com líderes globais.

Em 2025, a e-Safer passou a atender empresas de médio e grande portes, que reforçaram a capilaridade e a diversificação da

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
E-SAFER	69.092	253,72	185,31	6,86	2,47

operação, demonstrando que a estratégia de abordagem do chamado meio da pirâmide estava correta. “Esse movimento reduziu de forma estruturada a concentração de receita em poucos clientes, o que fortalece nossa resiliência e sustentabilidade de longo prazo”, afirma.

De acordo com ele, a maturidade comercial, o fortalecimento das alianças estratégicas e a ampliação do portfólio de soluções próprias – como o Trio (SIEM), Rastro Digital (CTI) –, serviços de SOC e CTI e a plataforma de GRC RiskOne foram fundamentais para o aumento recorde da receita. “Evoluímos de uma carteira altamente concentrada em 2024 para um portfólio mais diversificado e escalável em 2025 – o que representa não apenas crescimento em volume, mas também em qualidade e estabilidade da receita”.

A empresa adotou um modelo de gestão que leva em conta a diversificação, eficiência e fortalecimento da entrega técnica. “Reduzimos a dependência de poucos contratos para aumentar a previsibilidade do fluxo de caixa”, diz Bergamo. Outra estratégia foi repensar processos internos para ganho de produtividade, racionalizando despesas, sem



divulgação

William Bergamo, CEO:

“Pretendemos acelerar a internacionalização, expandindo nossa atuação na América Latina e África”.

comprometer a qualidade com investimentos em soluções próprias e na nacionalização de componentes estratégicos, reduzindo a exposição às variações cambiais.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
17,99	11,78	4.739	89,55	1,14

Projetos de infraestrutura dão solidez à Decatron

Com rentabilidade sobre as vendas de 13,6% em 2024, a Decatron é Destaque do Ano, graças sobretudo às operações de serviços próprios e especializados em segurança da informação. “Nosso plano estratégico 2025-2030 projeta crescimento suportado pela expansão da operação em serviços de alto valor agregado e consultoria, incluindo iniciativas de Inteligência Artificial, consolidando a Decatron como um player estratégico de cibersegurança, e mantendo nossa expertise no desenvolvimento de projetos de integração de infraestrutura”, prevê o CEO Marcos Miranda.

A empresa desenvolve projetos de infraestrutura e serviços de TI e cibersegurança, representando fabricantes de hardware e software como a HPE, HPE Networking, Commvault, VMware by Broadcom, Nutanix, RainForest, Sangfor, AWS, entre outros.

A Decatron, segundo Miranda, atua em grandes empresas em todo o território nacio-

nal, com destaque para as indústrias de óleo e gás, manufatura, telecomunicações, energia, educação, saúde, nos segmentos privado e de governo: “Nossa atuação em serviços próprios e a relação de longa data com os nossos parceiros foram fundamentais para passarmos pelas adversidades político-econômicas, sem grandes impactos na operação”.

“Investimos pesado na educação do nosso time, com certificações de alto nível nas tecnologias e serviços que ofertamos aos nossos clientes e contratamos, recentemente, uma plataforma de educação para suportar a criação da universidade corporativa Decatron Academy com mais de 30 mil cursos e certificações em hard e soft skills e que atendem toda a empresa, inclusive as áreas de backoffice”, diz.

Em 2025, de acordo com ele, a empresa apostou na especialização de soluções de IA para atuar em consultoria, serviços e

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rentabilidade sobre vendas (%)	Liquidez corrente
DECATRON	16.658	0,00	0,00	13,67	7,45

ofertas de soluções de infraestrutura: “Estamos preparados para guiar nossos clientes nessa jornada de forma planejada”.

A Decatron atua em redes 5G e Internet das Coisas, desenvolvendo diversos projetos de infraestrutura para suportar a expansão e o crescimento dessas tecnologias e, em parceria com a HPE, HPE Networking e Commvault, fornece equipamentos e serviços especializados para uma das maiores operadoras do país. “Em parceria com a HPE, ofertamos consultoria para a preparação de processos e dados dos clientes, permitindo que eles adotem IA de forma planejada”, destaca Miranda. Ele explica que com a explosão da IA generativa, muitas empresas começaram a buscar por infraestrutura de IA: “Observamos que muitos clientes sequer tinham seus dados estruturados para o processamento em larga escala, sendo impossível a aplicação de protocolos de machine learning e identificamos uma excelente oportunidade de ajudá-los nessa direção.

Estamos em fase de aquisição de uma plataforma de infraestrutura para aplicações de IA e nos consolidar como service provider



divulgação

Marcos Miranda, CEO:

“Contratamos uma plataforma de educação para suportar a criação da universidade corporativa Decatron Academy”

em soluções de TI autônoma, orquestração de ambientes de tecnologia híbridos (on-premise e cloud) com o uso de IA agêntica e outras soluções de cibersegurança”.

Endividamento sobre ativo (%)	Lucro líquido por funcionário (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rentabilidade sobre o patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	2.277	31,09	2,01

As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

O cenário de juros altos no Brasil e incertezas no mercado internacional exigiu das empresas do setor de TI foco na disciplina financeira, nos investimentos em fidelização dos clientes e na diversificação. E esse foi o denominador comum do desempenho das dez empresas mais rentáveis do Anuário Informática Hoje.

No caso da primeira da lista, a Celepar - Companhia de Tecnologia da Informação e Comunicação do Paraná, controlada pelo governo do estado, a alta rentabilidade foi resultado de um choque de gestão, quando foi obrigada a operar com recursos próprios. Atendendo ao governo e órgãos públicos, a empresa obteve o expressivo índice de rentabilidade de 68,5%. "Atribuo esse resultado à criação de tecnologias escaláveis, ao investimento em eficiência operacional, com destaque para a criação da Diretoria de Governança de TI, aliados à reestruturação das áreas de marketing e relacionamento com o mercado", diz André Gustavo Garbosa, diretor-presidente da Celepar.

Sem se acomodar aos repasses periódicos das secretarias, a Celepa aprimorou o atendimento ao cliente e consequentemente aumentou o faturamento.

Entre os principais projetos do ano, André aponta a modernização da plataforma de tra-

balho colaborativo do Governo do Estado e da Secretaria da Fazenda, e a ampliação da prestação de serviços à Secretaria da Educação, com investimentos em Inteligência Artificial e segurança da informação. Entre os destaques, segundo ele, está o desenvolvimento de um sistema de matrícula da Secretaria de Educação do Paraná, a montagem de infraestrutura para a Secretaria da Fazenda, e o desenvolvimento de serviços e aplicativos para o Detran.

Na Secretaria da Educação, por exemplo, desenvolveu um sistema de chamada em sala de aula por reconhecimento facial. "A complexidade do projeto é proporcional à sua escala: o Paraná tem cerca de 1 milhão de alunos distribuídos em 399 cidades, abrangendo zonas urbanas, rurais, ilhas e comunidades indígenas e quilombolas", explica André.

A meta da Celepar, de acordo com ele, é ampliar sua atuação junto às empresas estatais: "Entre as oportunidades está a migração de plataformas legadas, a reestruturação de serviços de atendimento, e o uso de IA para detectar fraudes, desperdícios e ineficiências".

Na Digicon, novos contratos para sistemas de controle de tráfego, soluções voltadas a aeroportos e aplicações aeronáuticas foram responsáveis pela rentabilidade de 64,9%. João Luís Diniz, diretor de operações da Digi-

As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RENTABILIDADE S/VENDAS (%)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
78	CELEPAR	68,53	494.676	81.142
139	DIGICON	64,92	132.037	21.658
98	CLM	62,17	338.795	55.573
200	PROGNUM	51,83	27.066	4.440
104	PERTO	49,86	330.106	54.148
208	OCTEA	32,36	20.545	3.370
243	TECHDEC	28,03	12.588	2.065
172	MPS	24,67	65.902	10.810
203	MARKWAY	23,90	24.676	4.048
157	TELTEX	23,25	94.286	15.466

121

con, afirma que os resultados vieram principalmente dos segmentos de mobilidade urbana, segurança eletrônica e aeronáutica. A alta rentabilidade, segundo ele, é fruto dos investimentos em inovação, tecnologia de produtos e aprimoramento de processos na linha de equipamentos, tanto para o mercado interno quanto para exportação.

As vendas de soluções de cibersegurança, hiperconectividade e infraestrutura para data center, além do fato de contar com operações em toda a América Latina, garantiram à CLM rentabilidade de 62,1%. O diferencial da empresa, de acordo com o CMO Fernando Camargo, é a oferta de suporte técnico especializado, além da capacitação contínua dos parceiros e agilidade nos processos para agregar valor à cadeia de distribuição e ao ecossistema de canais: "Nosso objetivo é manter uma operação financeiramente saudável, com margens sólidas e reservas para reinvestimento contínuo, o que nos garante estabilidade e capacidade de reação em cenários adversos".

das e reservas para reinvestimento contínuo, o que nos garante estabilidade e capacidade de reação em cenários adversos".

A Prognum - criadora de um sistema de gestão de crédito imobiliário utilizado por bancos e instituições financeiras, -- fechou 2024 com rentabilidade de 51,8%. O CEO, Vinicius Vieira, conta que a empresa passou por muitos desafios, como mudanças regulatórias e no sistema de integração dos clientes, além de impactos fiscais: "Esses percalços elevaram o nível da equipe de profissionais e, junto com a resiliência do crédito imobiliário, mesmo com juros elevados, alavancou nossos resultados".

A entrada em novos negócios e a aquisição de uma empresa foram fundamentais para a Perto, do grupo Digicon, ampliar sua base de clientes, obtendo uma rentabilidade de 49,8%. Como explica Marco Aurélio Freitas, diretor de operações, o resultado é fruto da

diversificação dos negócios com novas linhas de produtos nos mercados de varejo, rodovias e parking, e o avanço da exportação para as Américas. A estratégia de verticalização das operações também teve impacto nos resultados: a empresa faz o desenvolvimento do projeto, passando pela manufatura e o serviço de pós-venda.

Integração e consolidação de processos, equipes e culturas organizacionais garantiram à Octea – especializada em eficiência operacional e gestão de custos para empresas –32,3% de rentabilidade sobre as vendas em 2024.

Um dos movimentos importantes, segundo Gabriel Formaggio, diretor de vendas e marketing, foi a integração de portfólio e cross-selling – oferta de soluções combinadas para clientes das duas empresas: “Essa estratégia garantiu o alcance a novos públicos e aumentou o ticket médio”.

Receita recorrente

Os mercados de educação e agronegócio foram fundamentais na rentabilidade de 28% da TechDec, que aumentou presença no mercado de serviços, principalmente em Santa Catarina, segundo Ruben Ariel Rein, sócio gerente. Para alcançar esse resultado, a empresa reduziu custos financeiros e ampliou contratos com receita recorrente, dando maior previsibilidade ao fluxo de caixa.

A rentabilidade de 24,6% da MPS é atribuída pelo diretor, Paulo Roberto Absy, à experiência de 40 anos no atendimento do poder judiciário. A empresa desenvolve sistemas

de Gestão Pública, Gestão de Pessoas e Gestão de Processos de Negócios e Documentos (BPM), e Gestão Empresarial. “Customizamos e implementamos soluções de ERP, CRM, BI em projetos sob medida em conectividade e serviços de TI, telefonia IP, contingência de Internet, cloud, suporte técnico e projetos de integração”, explica Paulo.

O bom relacionamento com parceiros e o foco na qualidade foram fundamentais para a manutenção dos contratos e geração de novas oportunidades de vendas da MarkWay em 2024 e contribuíram para a rentabilidade de 23,9%. Para alcançar esse resultado, o CEO, Jackson Schemes, destaca os investimentos em governança e inovação, com destaque para a conquista do Selo CertGov em compliance, e o avanço em parcerias estratégicas com plataformas de integração e inteligência de dados.

Os mercados de segurança eletrônica e digital, videomonitoramento inteligente, controle de acesso e o sistema NOC (Network Operations Center) as a Service, foram a base da rentabilidade de 23,2% da Teltex. Valmor Fernandes, presidente, aponta os ganhos de eficiência operacional a partir de estratégias de governança, inovação e diversificação de mercados como razões para o bom desempenho da empresa. A Teltex aposta em um planejamento de longo prazo e em soluções que reduzem a vulnerabilidade a choques externos, gestão financeira conservadora, inteligência analítica e forecasting preditivo para reagir com agilidade sem comprometer margens ou cronogramas.

DESTAQUE DO ANO



T E C H



CONECTANDO O
PRESENTE AO FUTURO

Ser **Destaque do Ano em Serviços/Telecom** é mais que um prêmio, é a validação de uma jornada construída com estratégia, proximidade e entregas consistentes.

Ao entrar em um novo ciclo, reforçamos nosso compromisso com quem lidera a inovação: **soluções seguras, projetos de alta performance e relações baseadas em confiança.**

Em cada projeto, uma conexão. Em cada conexão, um futuro criado em conjunto.

30 anos de tecnologia que impulsiona decisões.

T E C H DEC

Sua Infraestrutura Inteligente e Segura



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.

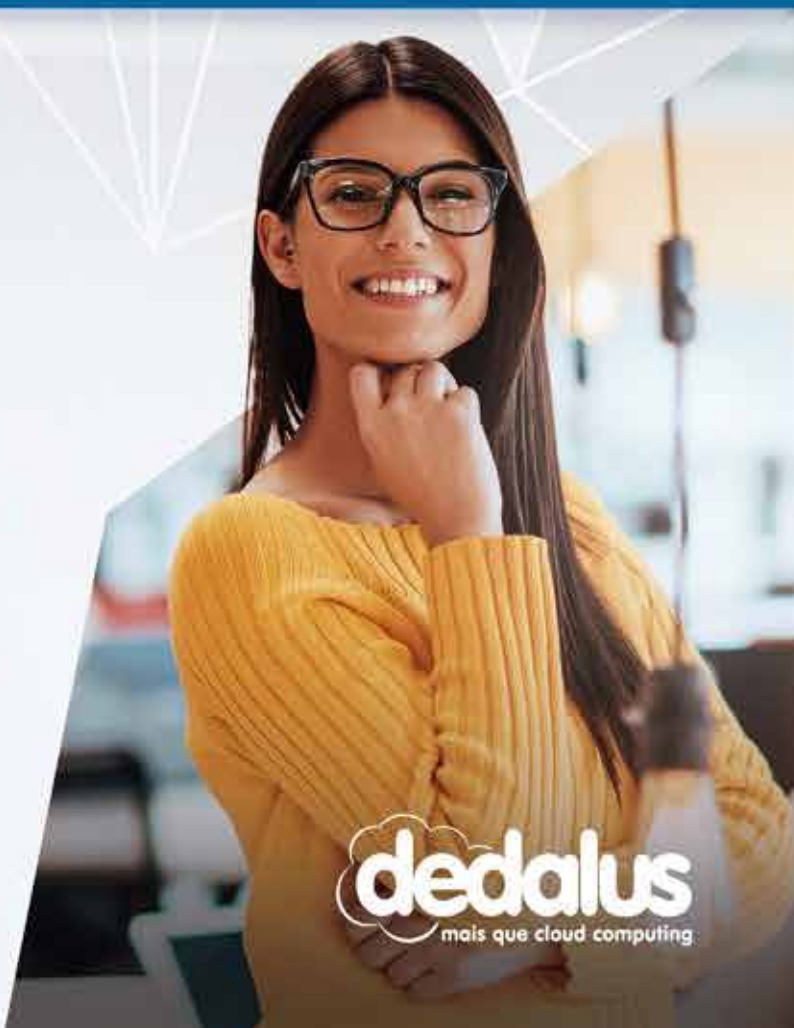


Com o **Atlas Dedalus**,
sua empresa ganha agilidade,
eficiência e segurança
e suas operações se tornam
escaláveis e competitivas.



Fale com um
especialista.

Saiba mais em: dedalusprime.com



As **10** empresas que **MAIS CRESCERAM**

A adoção de Inteligência Artificial, a demanda por sistemas de segurança, data center e conectividade para redes de alta velocidade foram fatores decisivos para o aumento da receita e movimentaram o mercado de integradores, distribuidores e fornecedores.

William Bergamo, CEO da e-Safer, a recordista do Anuário Informática Hoje, com o impressionante crescimento de 253% da receita líquida, atribui o resultado ao aumento das receitas recorrentes e à demanda por cibersegurança nos mercados financeiro, varejo, telecomunicações, indústria e setor público. A estratégia de ampliar o portfólio de produtos e o aumento dos contratos entre clientes de grande porte, também foram responsáveis por esse desempenho, segundo Bergamo.

Outra empresa que aproveitou o aumento da procura por segurança digital, sistemas em nuvem e automação de operações foi a Add Value, que registrou crescimento de 89,5%. Thiago Spósito, sócio da Add Value, destaca o aumento do interesse por projetos ligados a Inteligência Artificial, a observabilidade e a automação inteligente.

A especialização em sistemas de automação do processo licitatório voltado para o mercado farmacêutico garantiu à SYS Evolu-

tion um aumento de 71,4% na receita líquida. José Antônio Costardi dos Santos, sócio-diretor, atribui esse desempenho ao fato de a empresa possuir produtos praticamente únicos no mercado. Outro fator foi a conjuntura favorável. "O governo assumiu compromissos com a saúde da população, comprou mais medicamentos e propiciou mais negócios no setor", afirma. A estratégia de retenção de clientes, com a renegociação de contratos, segundo ele, também alavancou os resultados: "Em 2026, a meta é expandir mercado com um novo produto voltado ao setor público". O sistema da Sys automatiza o processo licitatório, transformando dados não estruturados em informações padronizadas e qualificadas a partir da captação de documentos como editais e atas de resultados, extraindo dados de interesse que são processados para o cliente, conforme os itens que vende ao governo. A empresa oferece sistemas de Gestão de Oportunidades, Resultados de Certames e Pesquisa e Análise de Mercado.

Ao ganhar experiência no apoio à transformação digital do setor público, a Companhia de Informática de Jundiaí (Cijun), cidade do interior de São Paulo, expandiu as fronteiras da operação, oferecendo sistemas para outras



Líder no mercado, a Alterdata Software é pioneira em Inteligência Artificial.

Há 36 anos desenvolve soluções especializadas para potencializar o crescimento contábil, empresarial e imobiliário.

*Presidentes
e Cofundadores*

+65 mil
clientes

+2000
colaboradores

+1 milhão
de usuários

+120
unidades

Saiba mais sobre como
nossas soluções podem
impulsionar seu negócio



**José Ronaldo
da Costa**

Ladmir Carvalho



Siga nossas
redes sociais



www.alterdata.com.br



0800 704 1418

As campeãs do crescimento

128

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RECEITA LÍQUIDA R\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
171	E-SAFER	253,7	69.092	11.333
144	ADD VALUE	89,5	125.472	20.581
231	SYS EVOLUTION	71,4	7.830	1.284
174	CIJUN	65,5	60.098	9.858
124	PROXXIMA	43,9	171.773	28.176
131	FÓTON INFORMÁTICA	38,6	154.139	25.284
87	MOTOROLA SOLUTIONS	34,4	428.818	70.340
132	DB1	31,5	148.471	24.354
66	SCALA DATA CENTERS	30,1	668.340	109.629
89	EXTREME GROUP	28,3	404.037	66.275

prefeituras e consórcios, o que lhe rendeu um aumento de 65,5% na receita. “Nós nos destacamos pela criação de plataformas de cidades inteligentes e soluções de interoperabilidade na saúde”, garante Michel Macahiba Domingues, presidente da Cijun. Um dos pilares, segundo ele, foi a mudança cultural: a empresa passou de prestadora de serviço para geradora de valor público: “O novo portfólio digital e o uso de IA e parcerias estratégicas com as big techs e govtechs impulsionaram os resultados, mesmo com restrições orçamentárias”.

Especializada no desenvolvimento de soluções digitais para bancos e instituições financeiras, a Fóton teve um crescimento da 38,6% da receita líquida, impulsionado pela ampliação dos contratos entre a base de clientes, afirma o diretor de negócios, Mário Malagutti. Além

de fortalecer relacionamentos já existentes, conquistou novas contas no setor financeiro, diversificando a operação.

Missão crítica

Com um aumento de 34,4% na receita líquida, a Motorola Solutions se destacou com a oferta de sistemas que conectam comunicações, vídeo, software e serviços para apoiar a missão crítica das organizações. As soluções de análise de vídeo com IA foram campeãs de vendas. “Esse avanço, somado à confiabilidade das comunicações de missão crítica e à inteligência das plataformas de comando e controle, segue como um dos principais vetores do nosso crescimento”, afirma Gustavo Ancheschi, presidente da Motorola Solutions.



Pioneirismo e Inovação

São quase 4 décadas acompanhando a evolução do mercado de Tecnologia, colaborando com milhares de clientes em suas jornadas de transformação digital e inovação.



Nosso agradecimento aos Clientes e Parceiros por mais um ano fazer da Brasoftware, a **Empresa Destaque 2025**



11 . 3179-6900



www.brasoftware.com.br

A expansão da área de Software e Serviços reforçou essa trajetória, com o aumento da demanda por soluções interoperáveis e modelos de receita recorrente.

“No Brasil, a demanda por interoperabilidade, visibilidade em tempo real e conectividade permanece em alta em mercados como segurança pública, transporte, energia, mineração e saúde, que vêm priorizando ecossistemas conectados e integrados, capazes de transformar dados em ações imediatas”, diz Gustavo.

A IA é decisiva nessa transformação, integrada a diversos fluxos operacionais, especialmente em segurança pública, permitindo análises de vídeo mais precisas, redução de tempo de resposta e apoio à tomada de decisão em campo - aspectos essenciais em cenários em que cada segundo pode representar a diferença para as pessoas.

“Seguimos à frente em iniciativas de IA responsável, como o uso dos AI Labels (rótulos de IA) que oferecem transparência sobre onde e como os algoritmos são aplicados dentro das nossas soluções”, explica. Essa prática consolida o compromisso global da empresa com ética, confiabilidade e aplicabilidade no uso da tecnologia. “Esse avanço é especialmente importante nos setores de energia e mineração, com processos regulatórios mais complexos entre organizações dentro e fora do país”, afirma Gustavo.

Em 2026, segundo ele, a integração entre vídeo, análise inteligente, conectividade e comunicações críticas continua como carro chefe do ecossistema de soluções da empresa globalmente: “A IA permite interpretação mais precisa

de dados, automação de tarefas operacionais e maior eficiência nas respostas em campo”.

A Motorola Solutions cresce organicamente e por aquisições para fortalecer áreas que já fazem parte do portfólio. “Ao longo da última década, a empresa investiu aproximadamente US\$ 18 bilhões em aquisições estratégicas, consolidando um ecossistema que combina segurança, conectividade e inteligência operacional”, explica Gustavo.

O Extreme Group vem crescendo de forma acelerada nos últimos anos, seguindo a estratégia de aquisição de empresas complementares ao portfólio, e do spin off de uma das principais unidades de negócios da EDS como uma nova organização, a EDX, concluído em 2023. Essa estratégia garantiu à Extreme um crescimento de 28,3% na receita líquida. A inovação em projetos voltados ao setor público, segundo Gustavo Rabelo, CEO, foi determinante para alcançar esse resultado. Outro destaque foi o fortalecimento das unidades de negócio de Integração e Observabilidade e de Ciência de Dados e Inteligência Artificial.

“Historicamente, nossa unidade de Professional Services é a maior e mais representativa do grupo, e nos últimos três anos imprimimos um viés de inovação nos projetos com melhorias reais para a vida dos cidadãos”, diz Gustavo.

No início de 2024, criou uma unidade de negócios dedicada a dados, e, com a expansão da IA, ampliou atuação na área. “Hoje, a IA permeia todos os nossos projetos, seja para automatizar processos, acelerar entregas, aprimorar a experiência digital ou desenvolver soluções”, garante Gustavo.



SYS EVOLUTION
LICITAÇÕES

Inovando no Mercado de Compras Públicas



10 Empresas Campeãs do Crescimento do Setor de TI!



A Sys já tem mais de 14 anos, unindo *inovação* e *inteligência* para transformar o processo de compras públicas de medicamentos.

E com orgulho, anunciamos que a **SYS EVOLUTION** foi reconhecida como uma das 10 Empresas Campeãs do Crescimento do Setor de TI!

Resultados comprovados



+ de 35 mil editais captados



+ de 800 portais monitorados diariamente



+ de 1.3 milhões de disputas



+ de 5 mil órgãos compradores



+ de 77 bilhões de reais em oportunidades

Especialistas no
Setor Farmacêutico

Quer saber mais?
Clique aqui!



Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2025 com informações econômico-financeiras

. ABC 71

1. ABC 71 SOLUÇÕES EM INFORMÁTICA S/A;
2. 11 2179-3120;
3. São Paulo / SP;
5. www.abc71.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;

. ACCESSTAGE

1. Accesstage Tecnologia S/A;
2. 11 99775 0803;
3. São Paulo / SP;
4. marketing@accesstage.com.br;
5. www.accesstage.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;

. ADVANTECH BRASIL

1. Advantech Brasil Ltda;
2. 11 5592-5355;
3. São Paulo / SP;
4. vendas@advantech.com.br;
5. www.advantech.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;

. AEVO

1. Aevo Tecnologia da Informação S/A;
3. Vitória / ES;
5. www.aevo.com.br;

. AGIS DISTRIBUIÇÃO

1. AGIS Equipamentos e Serv de Informática Ltda;
2. 19 3756-4600;
3. Barueri / SP;
4. alexandra.viana@agis.com.br;
5. www.agis.com.br;

. AGRES

1. Agres Sistemas Eletrônicos S/A;
2. 41 3132-3300;
3. Curitiba / PR;
5. www.agres.com.br;

. AGRINESS

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

. AGRINESS EDGE

1. Agriness Edge Tecnologia S/A;
2. 48 99101-4766;
3. Florianópolis / SC;
5. www.agriness.com;

. AKIYAMA

1. Akiyama S/A - Ind e Com de Eq. E. e Sistemas;
2. 41 3028-0222;
3. Curitiba / PR;
4. comercial@akiyama.com.br;
5. www.akiyama.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.algartelem.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. Almamiva Experience S/A;
2. 0800-941-8482;
3. São Paulo / SP;
5. www.almavivado brasil.com.br;



. ALMAVIVA SOLUTIONS

1. Almamiva Solutions S/A;
2. 11 3069-2112;
3. São Paulo / SP;
4. rchen@almavivasolutions.com.br;
5. www.almavivasolutions.com.br;



. ALTERDATA SOFTWARE

Líder no mercado, a Alterdata Software é pioneira em Inteligência Artificial. Desenvolve soluções especializadas para potencializar o crescimento empresarial, contábil e imobiliário, proporcionando eficiência e inovação. Possui mais de 65 mil clientes ativos, 1 milhão de usuários e 120 unidades de negócios para atendimento e suporte ao clientes.

1. Alterdata Tecnologia em Informática Ltda;
2. 0800 7041418;
3. Teresópolis / RJ;
4. marketing@alterdata.com.br;
5. www.alterdata.com.br;

. AMD

1. AMD South América Ltda;
2. 11 3478-2150;
3. São Paulo / SP;
5. www.amd.com.br;

. AMERICA NET

1. America Net S/A;
2. 11 3500-1001;
3. Barueri / SP;
5. www.americanet.com.br;

. APLIC

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

. APPLE

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

. ATECH

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

. ATENTO

1. Atento Brasil S/A;
2. 11 97613-4622;
3. São Paulo / SP;
4. lais.sansonni@atento.com.br;
5. www.atento.com;

. ATOS

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

. 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;

Software de gestão **all-in-one** para impulsionar a **transformação digital** de ponta a ponta.

Eleve a produtividade, aumente a rastreabilidade e padronize processos em conformidade com a ISO 27001. Em uma plataforma integrada e impulsionada por IA que entrega valor real para empresas de Tecnologia.

Agende uma Demo



Gestão de Tarefas

Governança e Compliance

ISO 27001

Gestão de Indicadores

Gestão de Contratos

Gestão de Contratações

Service Desk

Gestão da Inovação

IA

Automação de processos

Gestão de Projetos

+ 3 milhões

de usuários
espalhados em
50 países

+3k

de clientes

+300

parceiros ao
redor do mundo

Conformidade com
padrões globais de
privacidade e segurança



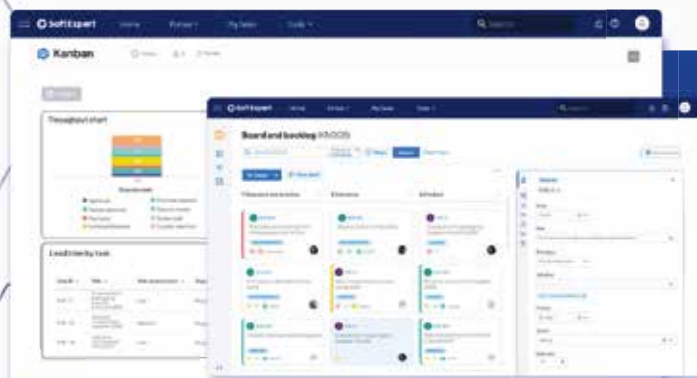
Empresas que confiam na SoftExpert:

BairesDev

BECOMEX

SONDA

Weknow
healthtech



**Transforme digitalmente
sua empresa!**

Proporcione agilidade e autonomia aos times. Automatize as tarefas, simplifique o trabalho e acelere seus resultados.

vendas@softexpert.com
softexpert.com

SoftExpert



Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2025 com informações econômico-financeiras

. AVANTIA TECNOLOGIA

1. Avantia Tecnologia e Engenharia S/A;
2. 11 2424-4500;
3. Barueri / SP;
4. aragao@grupoavantia.com.br;

. AYGA

1. Ayga Tecnologia S/A;
2. 51 2160-7180;
3. São Leopoldo / RS;
4. contato@ayga.com.br;
5. www.ayga.com.br;

. BASIS

1. Basis Tecnologia da Informação S/A;
2. 61 3224-1661;
3. Brasília / DF;
5. www.basis.com.br;

. BBTS

1. BB Tecnologia e Serviços S/A;
2. 4003-7193;
3. Brasília / DF;
5. www.bbts.com.br;

. BEMOBI

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

. BENNER SISTEMAS

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

. BR BPO

1. BR BPO Tecnologia e Serviços S/A;
2. 61 3383-0134;
3. Brasília / DF;
4. contato@brbpo.com.br;
5. www.brbpo.com.br;

. BRASIL TECPAR

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



. BRASOFTWARE INFORMÁTICA

Fundada em 1987, a Brasoftware é uma empresa 100% brasileira e líder na gestão de contratos de licenciamento e serviços online. Com quase 40 anos de experiência, atende mais de 480 mil clientes dos setores privado, público e educacional, oferecendo soluções inovadoras em consultoria, migração, suporte, segurança e transformação digital com IA.

1. Brasoftware Informática Ltda;
2. 11 3179-6900;
3. São Paulo / SP;
4. atendimento@brasoftware.com.br
5. www.brasoftware.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;

. BROADCOM

1. CA Programas de Computador, Partic. e Serviços;
2. 11 5503-6000;
3. São Paulo / SP;
5. www.broadcom.com;

. BRQ

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

. BRY

1. BRY Tecnologia S/A;
2. 48 3234-6696;
3. Florianópolis / SC;
4. atendimento@bry.com.br;
5. www.bry.com.br;

. CAMERITE

1. Camerite Sistemas S/A;
2. 47 9221-9900;
3. Joinville / SC;
5. www.camerite.com;

. CANON

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

. CAPGEMINI

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

. CAST

1. CAST Informática S/A;
2. 61 3429-7300;
3. Brasília / DF;

. CELEPAR

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

. CELLERE

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

. CERTISIGN

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

. CGI

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

. CH MASTER DATA - ASTREIN

1. Catalog Hub Master Data Sistemas e Consultoria S/A;
2. 11 2824-5100;
3. São Paulo / SP;
4. financeiro@chmasterdata.com;
5. www.chmasterdata.com.br;

. CHECK POINT SOFTWARE

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

. CHECKMOB

1. Checkmob Digital Technologies S/A;
2. 41 3180-0119;
3. Curitiba / PR;
4. contato@checkmob.com;
5. www.checkmob.com;

. CHIP INSIDE

1. Chip Inside Tecnologia S/A;
2. 55 3226-4825;
3. Santa Maria / RS;

. CI&T

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

. CIASC

1. Centro de Inf e Automação do Est de Sta Catarina;
2. 48 3664-1000;
3. Florianópolis / SC;
4. gabinete@ciasc.sc.gov.br;
5. www.ciasc.sc.gov.br;

. CINNECTA DO BRASIL

1. Cinnecta do Brasil Soluções em Tecnologia S/A;
2. 31 3267-1244;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.cinnnecta.com;

. CIRION

1. Cirion Technologies do Brasil Ltda;
2. 0800-771-4747;
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;

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



. CLARO TELECOM

1. Claro Telecom Participações S/A;
2. São Paulo / SP;
5. www.claropar.com.br;

. CLEAR SALE

1. Clear Sale S/A;
2. 11 3728-8788;
3. Barueri / SP;
5. www.br.clear.sale;



. CLM

CLM é um distribuidor de valor agregado, latino-americano, sediado em São Paulo e com operações no Chile, Colômbia, Argentina, Peru e EUA. Focada em segurança da informação, proteção de dados e infraestrutura, possui ampla rede de revendas e forte reconhecimento no mercado, buscando sempre soluções inovadoras para canais e clientes.

1. CLM Software Importação e Exportação Ltda;
2. 11 2125-6250;
3. Barueri / SP;
4. francisco.camargo@clm.tech;
5. www.clm.tech

. COGEL

1. Companhia de Governança Eletrônica de Salvador;
2. 71 3202-4200;
3. Salvador / BA;
4. cogel@salvador.ba.gov.br;
5. www.tecnologia.salvador.ba.gov.br;



. CIJUN

Com 34 anos de atuação, a CIJUN é referência em tecnologias voltadas ao desenvolvimento e à integração de soluções eficientes e inovadoras para o poder público. Nossos sistemas inteligentes modernizam processos, aumentam a eficiência administrativa e facilitam a vida do cidadão, oferecendo serviços públicos mais acessíveis, fáceis e ágeis.

1. Companhia de Informática de Jundiaí, CIJUN
2. 4589-8824
3. Jundiaí, SP
4. comercial@cijun.sp.gov.br
5. cijun.sp.gov.br

. CONCERT

1. Concert Technologies S/A;
2. 11 3062-8663;
3. São Paulo / SP;
5. www.concert.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;

. CSU DIGITAL

1. CSU Digital S/A;
2. 11 3030-3700;
3. São Paulo / SP;
4. csu@csu.com.br;
5. www.csu.com.br;

. CTD

1. Cia de Tecnologia e Desenvolvimento S/A;
2. 43 3379-3300;
3. Londrina / PR;
4. faleconosco@ctd.net.br;
5. www.ctdlondrina.com.br;



. DATACOM

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

. DATAINFO

1. Datainfo Soluções em Tecnologia da Informação Ltda;
2. 47 3340-2990;
3. Blumenau / SC;
4. marketing@datainfo.inf.br;
5. www.datainfo.inf.br;

. 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;

. DATANORTE

1. Cia de Proc de Dados do Rio Grande do Norte;
2. 84 3232-9709;
3. Natal / RN;
4. datanorte@datanorte.rn.gov.br;
5. www.datanorte.rn.gov.br;

. DATAPREV

1. Empresa de Tec e Informações da Previdência S/A;
2. 61 3207-3253;
3. Brasília / DF;
4. institucional@dataprev.gov.br;
5. www.dataprev.gov.br;



. DATORA

A Datora é uma empresa brasileira com mais de 30 anos e atuação global. Pioneira em VoIP (Voz por IP) e MVNO (Mobile Virtual Network Operator), conecta pessoas, empresas e mercados com soluções completas em voz, dados e interconexão internacional, oferecendo serviços de telefonia, SMS corporativo, dados, colocation e trânsito internacional.

1. Datora Telecomunicações;
5. www.datora.net;

. DB1

1. DB1 Group Holding Ltda;
2. 41 3031-6443;
3. Maringá / PR;
4. eduardo.godoy@db1.com.br;
5. www.db1group.com;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2025 com informações econômico-financeiras

DECATRON

. DECATRON

Há mais de 30 anos, a Decatron une inteligência e pessoas impulsionando negócios em todo o Brasil. Integradora de tecnologia, entrega infra de TI robusta e soluções de cibersegurança para empresas líderes em diversos segmentos. Parceira dos principais fabricantes globais, a Decatron transforma desafios complexos em soluções eficientes.

1. Decatron Automação e Tecnologia da Informação Ltda;
2. 21 3906-4000;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. operacoescomerciais@decatron.com.br;
5. www.decatron.com.br;

digicon

Além da tecnologia.

. DIGICON

Há mais de quatro décadas, a Digicon desenvolve tecnologias inovadoras e confiáveis em Mobilidade Urbana, Controle de Acesso e Componentes Aeroespaciais. Atuando no Brasil e no exterior, existimos pelo cliente, inovamos e entregamos soluções seguras e eficientes.

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

. DRAKA COMTEQ

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

. DYNAMOX

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

. DYNATRACE

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

. ECCOX SOFTWARE

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

. ECOTRACE

1. Ecotrace Tecnologia da Informação S/A;
2. 19 2660-2777;
3. Vinhedo / SP;
4. contato@ecotrace.info;
5. www.ecotrace.info;



. DEDALUS PRIME

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

. DELL

1. Dell Computadores do Brasil Ltda;
2. 0800-9703384;
3. Eldorado do Sul / RS;
5. www.dell.com.br;

. DELPHOS

1. Delphos Serviços Técnicos S/A;
2. 21 4009-1857;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. comercial@delphos.com.br;
5. www.delphos.com.br;

. DESKTOP

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

. DIGITAL SERVICES

1. Digital Services UOL S/A;
2. 11 3038-9612;
3. São Paulo / SP;

. DIGITRO

1. Digtro Tecnologia Ltda;
2. 48 3281-7000;
3. Florianópolis / SC;
5. www.digitro.com;

. 2S

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

. DOOTAX SOFTWARE

1. Dootax Software S/A;
2. 11 4210-2040;
3. São Bernardo do Campo / SP;
4. contato@dootax.com.br;
5. www.dootax.com.br;

. DPR TELECOMUNICAÇÕES

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



. EXTREME GROUP

Extreme Group integra EDS, EDX, Pointer e Beyond para simplificar o complexo e ampliar oportunidades para pessoas e negócios. Unimos ideias, talento e tecnologia. O futuro não é algo que a gente imagina. É algo que construímos juntos.

1. Extreme Group (EDS, EDX, POINTER E BEYOND)
2. 21 3190-1990 - 81 3204-7240
3. Recife/PE
4. comercial@extreme.digital
5. www.extremegroupco.com.br

. ELEA DIGITAL

1. Elea Digital Infraestrutura e Redes de Telecomunicações S/A;
2. 21 9592-1221;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. comunicacao@eleadatacenters.com;
5. www.eleadatacenters.com;

. EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO

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

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

. ENGESOFTWARE

1. Engesoftware Tecnologia Ltda;
2. 61 3362-5000;
3. Brasília / DF;
4. contatos@engsoftware.com.br;
5. www.engsoftware.com;

. ENGINEERING BRASIL

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

. E-SAFER

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

. ETEG

1. ETEG Tecnologia da Informação S/A;
2. 31 3889-0990;
3. Belo Horizonte / MG;
4. rodrigo@eteg.com.br;
5. www.eteg.com.br;

. EWALLY

1. Ewally Instituição de Pagamento S/A;
3. São Paulo / SP;
4. contato@ewally.com.br;
5. www.ewally.com.br;

. FACILIT

1. Facilit Tecnologia S/A;
2. 81 3224-3010;
3. Recife / PE;
5. www.facilit.com.br;

. FINNET

1. Finnet S/A - Tecnologia e Inst. de Pagamento;
2. 11 3882-9200;
3. São Paulo / SP;
4. marketing@finnet.com.br;
5. www.finnet.com.br;

. 4ALL

1. Iris Data Driven Desenvolvimento de Software S/A;
2. 51 3021-2350;
3. Porto Alegre / RS;
5. www.4all.com;



. FÓTON INFORMÁTICA

A Fóton é uma das pioneiras em tecnologia para bancos no Brasil. Há mais de 30 anos, fornecemos soluções, serviços e consultoria especializada. Nossos sistemas processam mais de 10 milhões de transações por dia. Agende uma apresentação exclusiva!

1. Fóton Informática S/A;
2. 61 3500-0100;
3. Brasília / DF;
4. contato@foton.la;
5. www.foton.la;

. GALGO SISTEMAS

1. Galgo Sistemas de Informações S/A;
2. 11 98915-7387;
3. São Paulo / SP;
5. www.galgosistemas.com.br;

. GETNET

1. Getnet Adquirência Servs. p/ Meios Pagto S/A;
3. Nova Hamburgo / RS;
4. lucianad@getnet.com.br;
5. www.getnet.com.br;

. GIGA + FIBRA

1. Giga Mais Fibra Telecomunicações Ltda;
2. 10353;
3. Fortaleza / CE;
4. alloha@loures.com.br;

. GO2NEXT

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

. GOSAT

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

. GRUPO LUME

1. Lume Serviços de Tecnologia S/A;
2. 41 3204-7149;
3. Pinhais / PR;
5. www.lumegrupo.com.br;

. H.O.S SISTEMAS

1. H.O.S Sistemas de Informática S/A;
2. 54 2621-4400;
3. Bento Gonçalves / RS;
5. www.hos.com.br;

. HP BRASIL

1. Hewlett Packard do Brasil;
2. 11 4197-8000;
3. Barueri / SP;
5. www.hp.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;

. IBM DO BRASIL

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

. IMA

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

. IMEDIADATA TECNOLOGIA

1. Imediadata Tecnologia S/A;
2. 11 41343300;
3. Barueri / SP;
4. antonelli.nardini@imediadata.com.br;
5. www.imediadata.com.br;

. INFOBASE

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

1. I-Value Tecnologia S/A;
2. 19 3251-7994;
3. Campinas / SP;

. JUNIPER

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

. KEEGGO

1. Keeggo Technology Brasil S/A;
2. 11 2284-3232;
3. São Paulo / SP;
4. cristiane.bonaldo@keeggo.com;
5. www.keeggo.com;

. LANDIX

1. Landix Sistemas S/A;
2. 11 3631-7200;
3. Uberlândia / MG;
5. www.landiz.com.br;

. LIGGA TELECOM

1. Ligga Telecomunicações S/A;
2. 0800-410-0111;
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;

. LOCWEB

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

. LOGPYX

1. Logpyx Tecnologia S/A;
2. 31 3016-3193;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.logpyx.com;

. MAIS SIMPLES

1. Mais Simples Informática S/A;
3. Nova Lima / MG;

**. MARKWAY**

Com 34 anos de atuação no mercado, a MarkWay tem como propósito transformar os desafios de seus clientes em diferenciais competitivos, oferecendo soluções integradas em TI como inovação contínua e foco em resultados. A MarkWay é reconhecida como Empresa Destaque do Ano no segmento de integração por três anos entre as líderes do setor de tecnologia no Brasil.

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

. MATERA SYSTEMS

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

. MEMORA PROCESSOS INOVADORES

1. Memora Processos Inovadores S/A;
2. 61 3963-0030;
3. Brasília / DF;
4. contato@memora.com.br;
5. www.memora.com.br;

. META

1. Meta Serviços em Informática S/A;
2. 51 2101-1371;
3. São Paulo / SP;
4. contato@meta.com.br;
5. www.meta.com.br;

. MICROSOFT BRASIL

1. Microsoft do Brasil Imp. e Com. de Software;
2. 0800-7014262;
3. São Paulo / SP;
4. ibmevoce@br.ibm.com;
5. www.microsoft.com/pt-br;

. MICROSTRATEGY

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

. MIRANTE TECNOLOGIA

1. Mirante Tecnologia S/A;
2. 61 3533-0518;
3. Brasília / DF;
4. mirante.admin.financeiro@mirante.net.br;
5. www.mirante.net.br;

. MLS WIRELESS

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

. MM TECNOLOGIA

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

. MOBICLOUD

1. Mobicloud Tecnologia e Informática S/A;
2. 11 3879-7777;
3. São Paulo / SP;

**. MONTREAL**

1. M.I. Montreal Informática S/A;
2. 31 2291-6116;
3. Belo Horizonte / MG;
4. ecoutinho@montreal.com.br;
5. www.montreal.com.br;

. MOSAICO

1. Mosaico Tecnologia ao Consumidor S/A;
5. www.mosaico.vc;

. MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions Ltda;
2. 11 5171-9228;
3. São Paulo / SP;
5. www.motorolasolutions.com/pt_xl.html;

. MPS

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

. MULTILASER

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

. MV

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

. NASAJON SISTEMAS

1. Nasajon Sistemas Ltda;
2. 21 2213-9300;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. equipemkt@nasajon.com.br;
5. www.nasajon.com.br;

. 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;

. NEO

1. Neobpo Serviços de Proc. de Neg. e Tec. S/A;
3. Mogi das Cruzes / SP;
4. marketing@neobpo.com.br;
5. www.neobpo.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;

. NEOWAY

1. Neoway Tecnologia Integ. Asses. e Negócios;
2. 11 98903-4284;
3. Florianópolis / SC;
5. www.neoway.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;

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

. NEXXERA

1. Nexxera Tecnologia e Serviços S/A;
2. 48 2106-5698;
3. Florianópolis / SC;
4. comercial@nexxera.com;
5. www.nexxera.com;

. NEXXTO

1. Nexxto Serviços em Tecnologia da Informação S/A;
2. 11 2361-5198;
3. São Paulo / SP;
4. antonio.rossini@nexxto.com;
5. www.nexxto.com;

. NICE

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

. NOKIA SOLUTIONS

1. Nokia Solutions and Networks do Brasil Telecom. Ltda;
2. 11 4833-9079;
3. São Paulo / SP;

. NURIA

1. CM Tecnologia S/A;
2. 31 2535-4023;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.nuria.com.br;

. NZN

1. No Zebra Network S/A;
2. 11 5083-1018;
3. São Paulo / SP;
5. www.nzn.io;

. 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;

. ORACLE BRASIL

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

. ORIZON

1. Companhia Brasileira de Gestão e Serviços S/A;
2. 11 4932-5000;
3. Barueri / SP;
4. comercial@orizon.com.br;
5. www.orizon.com.br;

. OSAS TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

1. Osas Tecnologia da Informação S/A;
2. 31 2526-6137;
3. Belo Horizonte / MG;

. PAGSEGURO UOL

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

Perto

. PERTO

A Perto S.A., uma multinacional brasileira, desenvolve, projeta e fabrica soluções de automação para segmentos como Bancos, Varejo, Transporte de Passageiros e Rodovias. Pertencente ao Grupo Digicon, a Perto foi fundada em 1988 e hoje conta com plantas industriais no Brasil e na Índia.

1. Perto S/A;
2. 51 3489-8700;
3. Gravataí / RS;
4. leads@perto.com.br
5. www.perto.com.br;

. PETRONECT

1. Procurement Negócios Eletrônicos S/A;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. www.petronec.com.br;

. PIXEON

1. Pixon Medical Systems S/A Com e Desenv. de Software;
2. 11 2146-1300;
3. São Caetano do Sul / SP;
5. www.pixon.com;

. 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;

. PROCEMPA

1. Cia de Proc de Dados do Mun. de Porto Alegre;
2. 51 3289-6001;
3. Porto Alegre / RS;
5. www.prefeitura.poa.br/procempa;

. PROCERGS

1. Centro Tec Inf e Com do Estado do Rio Grande do Sul S/A;
2. 51 3210-3213;
3. Porto Alegre / RS;
4. bruna-martins@procergs.rs.gov.br;
5. www.procergs.rs.gov.br;

. PRODABEL

1. Empresa de Inf. e Inform. do Município de BH S/A;
2. 31 3277-8342;
3. Belo Horizonte / MG;
4. presidencia.prodabel@pbh.gov.br;
5. www.prefeitura.pbh.gov.br/prodabel;

. PRODAM - AM

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

. PRODAM SP

1. Empresa de TI e Com. do Município de SP;
2. 11 3396-9622;
3. São Paulo / SP;
4. prodam@prodam.sp.gov.br;
5. www.portal.prodam.sp.gov.br;

. PRODATA MOBILITY

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

. PRODEB

1. Companhia de Process Dados do Est. da Bahia;
2. 71 31157622;
3. Salvador / BA;
4. comunicacao@prodeb.ba.gov.br;
5. www.prodeb.ba.gov.br;

. PRODEMGE

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

. PRODEPA

1. Empresa de Tec. da Inf. e Comun. do Pará;
2. 91 3239-3399;
3. Belém / PA;
4. cap@prodepa.pa.gov.br;
5. www.prodepa.pa.gov.br;

. PRODESAN

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

. PRODESP

1. Companhia de Proc. de Dados do Est de SP;
2. 11 2845-6000;
3. Taboão da Serra / SP;
4. prodesp@prodesp.sp.gov.br;
5. www.prodesp.sp.gov.br;

. PROGNUM

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

. PROXIMA

1. Proxima Telecomunicações S/A;
2. 83 3113-4550;
3. Campina Grande / PB;
4. falecom@proxima.net;
5. www.proxima.net;

**. QUALITY DIGITAL**

A Quality Digital é uma empresa global de tecnologia que, há mais de 36 anos, atua em mais de 25 países, com 2.000 colaboradores, entregando operações de TI robustas, seguras e escaláveis. Com automação, IA e governança, transforma infraestrutura em motor de crescimento, garantindo eficiência, continuidade e previsibilidade para grandes operações digitais.

1. Quality Software S/A
2. 21 97339-7109
3. São Paulo/SP
4. contato@qualitydigital.global
5. www.qualitydigital.global/

. RANKMYAPP

1. RankMyApp Software e Serviços de Internet S/A;
3. Barueri / SP;

. RD STATION

1. RD Gestão e Sistemas S/A;
2. 48 3877-2700;
3. Florianópolis / SC;
5. www.rdstation.com;

. ROBBYSON

1. Robbyson Systems Desen. de Sistemas S/A;
2. 31 99956-4940;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.robbyson.com;

. RV TECNOLOGIA

1. RV Tecnologia e Sistemas S/A;
2. 11 2173-9601;
3. São Paulo / SP;

. SAMSUNG

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

. SAP BRASIL

1. SAP Brasil Ltda;
2. 11 5503-2554;
3. São Paulo / SP;
5. www.sap.com;

. SCALA DATA CENTERS

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

. SEAL SISTEMAS

1. Seal Sistema e Tecnol de Informação Ltda;
2. 11 2134-3866;
3. São Paulo / SP;
4. isimoes@seal.com.br;
5. www.seal.com.br;

. SELBETTI TECNOLOGIA

1. Selbetti Tecnologia S/A;
2. 11 4563-9615;
3. Santana de Parnaíba / SP;
5. www.selbetti.com.br;

. SENIOR SISTEMAS

1. Senior Sistemas S/A;
2. 47 3221-3300;
3. Blumenau / SC;
4. marketing@senior.com.br;
5. www.senior.com.br;

. SENSEDIA

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

. 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;

. SERVICE INFORMÁTICA

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

. SIGMA

1. Sigma Dataserv Informática S/A;
2. 41 3028-7200;
3. Curitiba / PR;
5. www.sigmadataserv.business.site;

**. SIMPRESS**

A Simpress, empresa do grupo HP, é a maior do segmento de outsourcing de TI no Brasil, gerenciando mais de 760.000 dispositivos em 3.000 clientes. Outsourcing de notebooks, desktops, smartphones, tablets, coletores de dados e impressoras térmicas. De hardware a serviço a resposta é sempre sim.

1. Simpress Com. Locação e Serviços Ltda;
2. 11 3238-9406;
3. Santana de Parnaíba / SP;
4. marketing@simpress.com.br;
5. www.simpres.com.br;

. SISGRAPH

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

. SISPRO

1. Sispro Serviços e Tecnologia da Informação Ltda;
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;

. SMARAPD

1. Smarapd Informática Ltda;
2. 16 2111-9898;
3. Ribeirão Preto / SP;
4. administrativo@smarapd.com.br;
5. www.smarapd.com.br;

. SMARTGREEN

1. Smartgreen Desenvolvimento de Tecnologias S/A;
2. 41 3343-1122;
3. Curitiba / PR;
4. contato@smartgreen.net;
5. www.smartgreen.net;

**. SND**

Somos um distribuidor brasileiro com 39 anos de atuação no mercado de Tecnologia, guiados pela inovação e pela expertise na entrega de soluções que impulsionam nossos parceiros. Atuamos por meio de seis Divisões de Negócios em Cloud, Corporativo, Enterprise, Locação, Serviços e Varejo. Conheça nosso portfólio completo e descubra como podemos apoiar a evolução dos negócios dos seus clientes.

1. SND Distribuição de Produtos de Informática S/A;
2. 11 2187-8300;
3. Barueri / SP;
4. marketing@snd.com.br;
5. www.snd.com.br;

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



. SOFTEXPERT SOFTWARE

Há mais de 30 anos, a SoftExpert impulsiona a transformação digital das empresas com um software de gestão all-in-one que centraliza processos, documentos e riscos. Com tecnologia, inteligência artificial e excelência, ajudamos organizações a otimizar operações, elevar a produtividade e garantir conformidade em escala global.

1. SoftExpert Software S A;
2. 47 2101-9909;
3. Joinville / SC;
4. vendas@softexpert.com
5. www.softexpert.com;

. SOFTPLAN

1. Softplan Planejamento e Sistemas S/A;
2. 48 3027-8000;
3. Florianópolis / SC;
5. www.softplan.com.br;

. SOLINFTEC

1. Tecsoil Automação e Sistemas S/A;
2. 18 3622-2270;
3. Araçatuba / SP;
4. rafaella.goncalves@solinftec.com;
5. www.solinftec.com/pt-br;



. SONDA

A SONDA é líder em transformação digital na região. De origem chilena e fundada em 1974, a companhia possui escritórios em 13 países. Por conhecermos os desafios da região, contamos com um amplo portfólio nas principais indústrias do mercado: SmartCities&Mobility, Retail&Comércio, Bancos&Seguros, Saúde, Setor Público, Multindústrias, Soluções de Negócios (Fiscal, Comex e SAP) e Utilities.

1. SONDA Procwork Informática Ltda;
2. 11 94525-4248;
3. São Paulo/SP;
4. relacionamento.br@sonda.com;
5. www.sonda.com;
- www.instagram.com/sondabrazil;
- www.linkedin.com/company/sonda;

. SQUADRA TECNOLOGIA

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

. STEFANINI

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

. STONE

1. Stone Instituição de Pagamento S/A;
2. 3004-9681;
5. www.stone.com.br;

. STOQUE

1. Stoque Soluções Tecnológicas S/A;
2. 31 3465-3600;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.stoque.com.br;

. SUPERLÓGICA TECNOLOGIA

1. Superlógica Tecnologia S/A;
2. 19 4009-6800;
3. Campinas / SP;



. SYS EVOLUTION

Há mais de 13 anos, unimos inovação e inteligência para transformar o processo de compras públicas. Simplificamos licitações, com foco especial em medicamentos, entregando dados estruturados que se convertem em oportunidades reais, decisões mais seguras e resultados concretos para nossos clientes.

1. Licitasy Consultoria e Ass. Empresarial Ltda;
2. 11 5080-0888;
3. São Caetano do Sul / SP;
4. comercial@sysevolution.com.br;
5. www.sysevolution.com.br;

. TATA CONSULTANCY SERVICES

1. Tata Consultancy Services do Brasil Ltda;
2. 11 3306-7000;
3. Barueri / SP;
4. brazil.presales@tcs.com;
5. www.tcs.com;

. TBL MANAGER

1. Triple Bottom Line Manager Informática S/A;
2. 11 3562-8332;
3. São Paulo / SP;
4. contato@tblmanager.com;
5. www.tblmanager.com;

. TDS INFORMÁTICA

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

. TECBAN

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



. TECHDEC INFORMÁTICA

1. Techdec Informática S/A;
2. 51 3381-7600;
3. Porto Alegre / RS;
4. ruben.ariel@techdec.com.br;
5. www.techdec.com.br;

. TECHNE

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

. TECKEY SOLUTIONS

1. Teckey Solutions S/A;
2. 11 2362-8454;
3. São Paulo / SP;
5. www.teckey.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;

. TELSINC/SONDA

1. Telsinc Comércio de Equip de Informática Ltda;
2. 11 4082-0966;
3. São Paulo / SP;
5. www.telsinc.com.br;

. 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;

. TELTEC SOLUTIONS

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

**. TELTEX**

A Teltex é referência nacional em segurança inteligente, conectividade crítica e automação. Com mais de 30 anos, atua em projetos estratégicos no Brasil e no exterior. Reconhecida como Empresa Estratégica de Defesa, entrega soluções com IA, engenharia avançada e alta confiabilidade para proteger, conectar e transformar.

1. Teltex Tecnologia S/A;
2. 11 3840-6400;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@teltex.com.br;
5. www.teltex.com.br;

. TEVEC

1. Infradata Sistemas S/A;
2. 19 99680-9946;
3. São Paulo / SP;
5. www.infradatabusiness.com;

. 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;

. TORABIT

1. Torabit Tec. Gestão de Monitoramento Digital S/A;
2. 11 4780-3488;
3. São Paulo / SP;
5. www.torabit.com.br;

**. TOTVS**

1. Totvs S/A;
3. São Paulo / SP;
4. rel.institucionais@totvs.com.br;
5. www.totvs.com/;

. UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES

1. Unifique Telecomunicações S/A;
2. 47 3380-0800;
3. Timbó / SC;
4. ri@redeunifique.com.br;
5. www.ri.unifique.com.br;

. UNISYS

1. Unisys Brasil Ltda;
2. 21 3523-5033;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. marketing@br.unisys.com;
5. www.unisys.com.br;

. V.TAL

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

. VELOS

1. Velos Tecnologia e Serviços S/A;
2. 16 3413-8495;
3. São Carlos / SP;
4. contato@velos.ag;
5. www.velos.ag;

. VELSIS

1. Velsis Sistemas e Tecnologia Viária S/A;
2. 41 99249-5626;
3. Curitiba / PR;
5. www.velsis.com.br;

. VERO

1. Vero S/A;
3. São Paulo / SP;
5. www.verointernet.com.br;

. VERUS BRASIL

1. Verus Brasil Serviços de Informática S/A;
2. 11 3515-7400;
3. São Paulo / SP;
4. contato@verusbrasil.com.br;
5. www.verusbrasil.com.br;

. VHSYS

1. VHSYS Sistema de Gestão S/A;
2. 0800-000-0010;
3. São José dos Pinhais / PR;
5. www.vhsys.com.br;

. VINT_GLOBAL

1. Vint Global Tecnologia Ltda;
2. 85 3017-8080;
3. Fortaleza / CE;
4. marketing@vintglobal.com.br;
5. www.vintglobal.com.br;

. VISIONNAIRE

1. Visionnaire Tecnologia S/A;
2. 41 3337-1000;
3. Pinhais / PR;
5. www.visionnaire.com.br;

. VIVO

1. Telefônica Brasil S/A;
2. 11 3430-4669;
3. São Paulo / SP;
4. imprensa@telefonica.com;
5. www.telefonica.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. Serv. em Tecnologia da Informação S/A;
2. 51 3079-5000;
3. Porto Alegre / RS;
4. comercial@wecom.com.br;
5. www.wecom.com.br;

. XEROX DO BRASIL

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

. YSSY

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

. YSSY TECNOLOGIA

1. Yssy Tecnologia S/A;
2. 11 41348000;
3. Barueri / SP;
4. contato@yssy.com.brwww.yssy.com.br;

. ZENVIA

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

. ZIVA

1. Ziva Tecnologia e Soluções Ltda;
2. 11 3365-0410;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@ziva.com.br;
5. www.ziva.com.br;

Locação é ter o equipamento.



Outsourcing da Simpress é:
além do dispositivo, contar com **gestão e suporte** para sua TI focar no que importa.



De hardware a serviços,
a resposta é sempre **SIM**.



Seja um
**CLIENTE
SIMPRESS**



Impressoras e
Multifuncionais



Notebooks
e Desktops



Celulares
e Tablets



Impressoras Térmicas
e Coletores de dados



Inovar para aproximar, transformar e impulsionar. É Claro.



A Claro acredita na tecnologia que aproxima as pessoas, transforma vidas, impulsiona negócios e habilita o futuro.

O reconhecimento do **Anuário Informática Hoje**, que nos coloca entre as maiores empresas de TI do Brasil, reforça nosso compromisso com o novo.



SAIBA MAIS EM: [CLARO.COM.BR/PORQUECLARO](https://www.claro.com.br/porqueclaro)

Prêmio Anuário Informática Hoje. Saiba mais em <https://www.forumeditorial.com.br/informatica-hoje/>.
Imagens geradas por Inteligência Artificial.

Claro