

TELECOM.

anuário / 2023

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



5G+
Claro

Fibra+

anúário
TELECOM.
DESTAQUE DO ANO
2023

anúário
TELECOM.
EMPRESA DO ANO
2023

TELECOM.
anúário | 2023

Claro

20 ANOS

A CLARO É MULTICAMPEÃ DE NOVO, DENTRO E FORA DE CASA.

Pelo terceiro ano consecutivo, a Claro é a Empresa do Ano e Destaque do Ano no segmento de Serviços Móveis do Anuário Telecom 2023.

Além disso, a Claro é multicampeã no Speedtest® outra vez com o 5G mais rápido do país e a melhor experiência em games e vídeos. E, dentro de casa, ainda tem a rede Wi-Fi mais estável do Brasil.

Vem pra Claro e faz seu Multi com a multicampeã.

SIGA @CLAROBRASIL



BUSQUE: [CLARO.COM.BR/PORQUECLARO](https://www.claro.com.br/porqueclaro)

Você merece o novo.

Empresa do Ano e Destaque do Ano no segmento de Serviços Móveis no Anuário Telecom 2023. Saiba mais em www.forumeditorial.com.br. Saiba mais sobre as premiações, os critérios da pesquisa da Ookla® e outros prêmios em www.claro.com.br/porqueclaro. Consulte localidades com rede 5G, aparelhos compatíveis e mais informações em www.claro.com.br/5G



Dê o próximo passo na Nuvem AWS

Migre ou modernize aplicações e banco de dados.

Dedalus e Amazon Web Services lançam **Centro de Excelência de Modernização para AWS**.

Na era digital em que estamos imersos, a competitividade é impulsionada por um ritmo incessante de mudanças nas condições de mercado e o bom uso das tecnologias de cloud contribuem para obter vantagem competitiva.



- Solution Provider
- Managed Service Provider
- Public Sector Solution Provider

- Well-Architected Partner Program
- Migration & Modernization Services Competency



Ser moderno é mais do que uma escolha; é uma necessidade para aqueles que desejam permanecer relevantes e bem-sucedidos no cenário competitivo atual.



Migração - Uma estratégia robusta e bem pensada permite que as empresas aproveitem as tecnologias de nuvem, resultando em maior eficiência, satisfação do cliente e retornos tangíveis.



Modernização de aplicativos - A modernização de aplicativos e dados é um processo complexo que requer uma estratégia cuidadosa para garantir uma migração bem-sucedida e minimizar qualquer interrupção no negócio. Crie uma base sólida, teste ferramentas e serviços adequados e priorize cargas de trabalho.



Modernização de Banco de Dados - A escolha do banco de dados certo é crucial para otimizar a escala, o desempenho e os custos ao projetar aplicativos. Descubra qual a melhor opção pro seu negócio.

Realize o teste de hipóteses ou a prova de tecnologias de ponta num ambiente exclusivo com o suporte de um time especializado.

Containers,
Serverless
Mecanismos de banco de dados
Machine learning,
AI, Data & Analytics,
DevOps e Observabilidade

Explore a modernização com confiança. Junte-se a nós no CoE e leve seus negócios para o próximo nível na nuvem AWS.

Para mais informações, visite
<https://mkt.dedalus.com.br/coe-dedalus-aws>
ou **acesse pelo QR Code** ao lado.



>> empresas destaques do ano

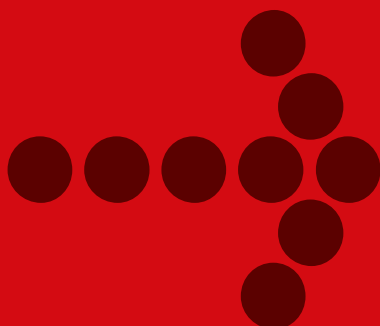
- 8 | O mercado brasileiro**
- 22 | Critérios de avaliação**
- 24 | Índice das 100 maiores**
- 26 | Ranking das 100 maiores**
- 32 | A empresa do ano – Claro**
- 36 | As maiores e os destaques**
- 74 | A maior empresa - Vivo**
- 78 | As 10 mais rentáveis**
- 84 | As 10 que mais cresceram**
- 89 | Guia de empresas**

37 | produtos

- 38 | Componentes, partes e peças – Furukawa**
- 40 | Equipamentos de comunicação – Parks**
- 42 | Fios e cabos – Prysmian Group**
- 44 | Infraestrutura – Seccional**
- 46 | Redes corporativas – Intelbras**
- 48 | Software – Neger Telecom**
- 50 | Terminais – Positivo**

53 | serviços

- 54 | Canais de comercialização – 3Corp**
- 56 | Consultoria, projeto e desenvolv. de aplicativos – Octea/Via\W**
- 58 | Gerenciamento de redes – Radiante**
- 60 | Serviços convergentes – Desktop**
- 62 | Serviços de call center – AeC**
- 64 | Serviços de cloud computing – Green4T**
- 66 | Serviços de hosting – Cirion**
- 68 | Serviços de infraestrutura de rede - ISH**
- 70 | Serviços de integração – DPR**
- 72 | Serviços digitais – Hispamar**
- 74 | Serviços corporativos e de telefonia fixa – Vivo**





O primeiro ano de convivência do mercado brasileiro de telecomunicações com a 5ª geração da telefonia celular produziu os resultados amplamente anunciados, desde a realização do leilão de frequências, concluído em novembro de 2021. De fato, o aumento impressionante do volume e da velocidade de transferência de dados proporcionado pela nova tecnologia exigiu, como se previa, investimentos cada vez mais expressivos em infraestrutura e conectividade. E, com eles, uma revisão radical do modelo de negócios das empresas do setor, sejam elas operadoras ou fornecedoras de produtos e serviços.

A introdução do 5G, associada à volta à normalidade das atividades do setor, como consequência do arrefecimento da pandemia de Covid 19, foi decisiva para a retomada do ritmo de crescimento do mercado, registrada nesta 33ª edição do Anuário Telecom. A receita líquida das empresas que tiveram seus balanços analisados pela equipe que produz o Anuário cresceu em 2022 significativos 20% em reais, chegando à marca dos R\$ 215,2 bilhões. Em dólares – graças à valorização do real no período, de 5,31% –, o crescimento foi ainda maior: 26,6%, para US\$ 41,9 bilhões. Mais uma vez, os números positivos foram puxados principalmente pelo setor de serviços, que cresceu 22,6% em relação a 2021.

Das 116 empresas avaliadas, nada menos do que 75% apresentaram lucro em seus balanços e 14% delas registraram rentabilidade sobre as vendas superior a 20%.

Comparados ao tímido crescimento do PIB brasileiro, que ficou em 2,9% no ano passado, esses números demonstram mais uma vez o descolamento de um mercado de tecnologia intensiva como o de telecom em relação ao conjunto da economia brasileira.

Outra prova da vitalidade do setor foi o investimento das principais operadoras, que chegou a R\$ 38,1 bilhões no ano passado, 7,3% mais do que em 2021.

O aumento do volume de contratações de acessos de Internet, tanto pelo segmento B2B (Business to Business) quanto pelo B2C (Business to Consumer), a ampliação da rede de fibras ópticas, a intensificação da aplicação de novas tecnologias como Internet das Coisas e Inteligência Artificial indicam que o ritmo de crescimento do setor deve se manter em níveis promissores.

É o que se espera para o conjunto da economia brasileira, que deve prosperar num ambiente politicamente pacificado e institucionalmente consolidado, após os dias turbulentos que se seguiram à eleição e à posse do novo governo federal.

Wilson Moherdau
Publisher

publisher
 Wilson Moherdau
 (wilson@forumeditorial.com.br)

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
 Sonia Lopes
 sonia@forumeditorial.com.br
 + 55 11 97229 1202

representação comercial
 SM+ Marketing & Business
 +55 11 3251-3132 (WhatsApp Business)

O Anuário Telecom é uma publicação anual da



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

www.forumeditorial.com.br

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

Jornalista responsável
 Wilson Moherdau (MT 10.821)

Impressão
 Gráfica Cocktail

O mercado retoma o ritmo de crescimento

O aumento exponencial do volume e da velocidade de transferência de dados e a chegada do 5G implicam maior infraestrutura de rede, com crescentes investimentos em conectividade. Nesse movimento, além da regulamentação das redes sociais, o mercado se prepara para rever modelos de negócio.

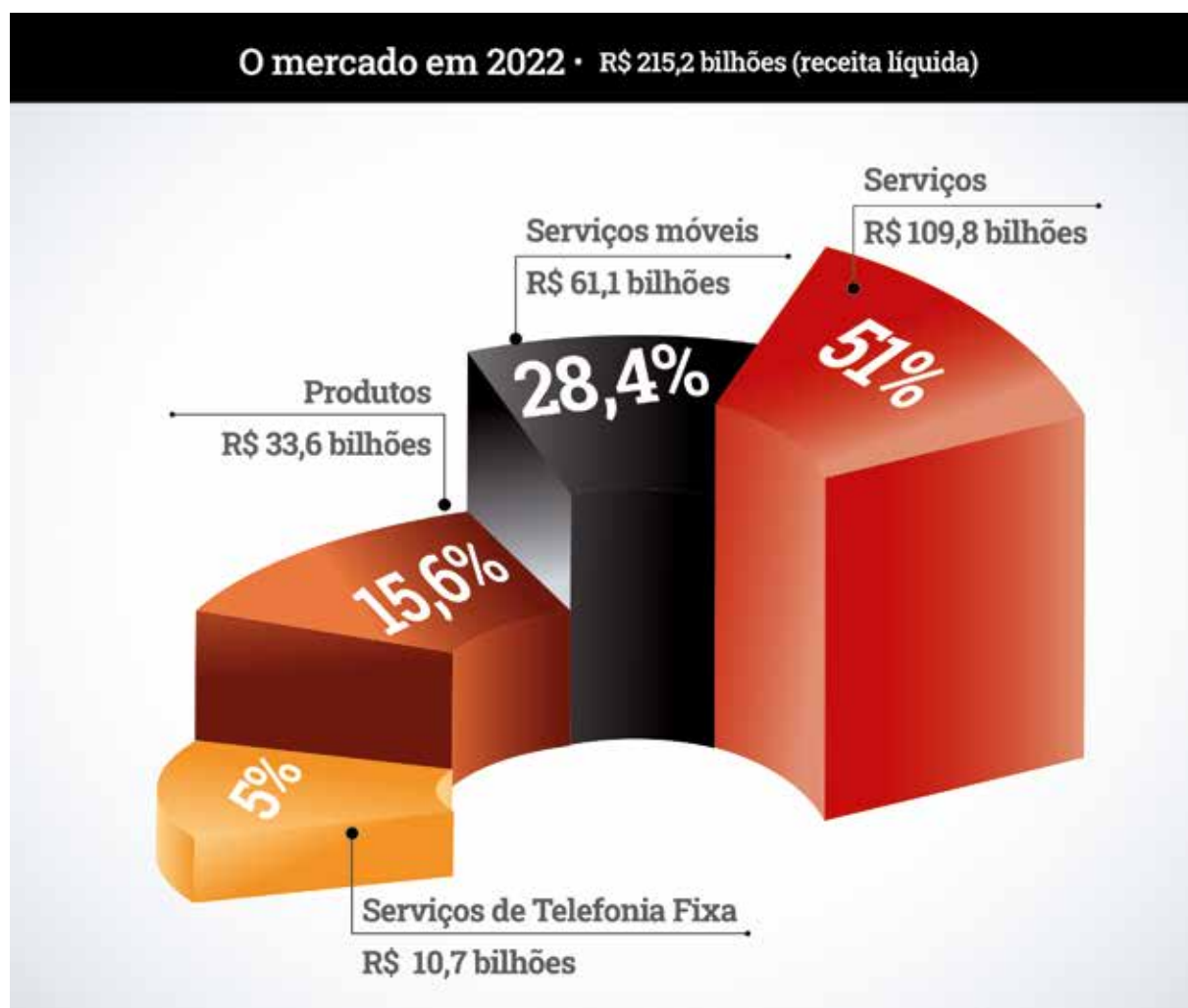
O levantamento desta 33ª edição do Anuário Telecom revela que o mercado de telecomunicações no Brasil retomou o ritmo de crescimento, alinhado aos resultados mundiais.

O faturamento total do setor aumentou 26,6% em dólares, passando de US\$ 33,1 bilhões em 2021, para US\$ 41,9 bilhões em 2022; em reais, o crescimento foi de 20%, saindo de R\$ 179,4 bilhões em 2021 para R\$ 215,2 bilhões em 2022. A diferença se explica pela valorização de 5,31% do real frente ao dólar no ano passado. O segmento de produtos cresceu, em reais, 7,1%, enquanto o de serviços cresceu 22,6%.

Segundo dados da Conexis Brasil Digital (sindicato que representa as principais operadoras de telecomunicações do Brasil) – Algar Telecom, Claro, Oi, Sercomtel, TIM e Vivo), as operadoras investiram R\$ 38,1 bilhões em 2022, com um crescimento nominal de 7,3% comparado a 2021. “Mantivemos os investimentos necessários para a expansão da conectividade, mesmo em um cenário de queda nas receitas nos últimos anos”, afirma Marcos Ferrari, presidente executivo da Conexis. Um dos setores que mantiveram o ritmo de crescimento foi a contratação de acessos de Internet pelos segmentos

B2C (Business to Consumer) e B2B (Business to Business), com aumento de 10%, segundo a empresa de consultoria e pesquisas IDC. Entre 2022 e 2027, a IDC estima um crescimento composto em receita com serviços de Internet da ordem de 5%, considerando B2B e B2C.

Na opinião de Luciano Saboia, diretor de Pesquisa e Consultoria de Telecomunicações da IDC Brasil para a América Latina, o ritmo de crescimento do segmento ficou abaixo do esperado, frustrando alguns agentes que esperavam uma marcha de digitalização mais intensa e maior conectividade do mercado.





divulgação

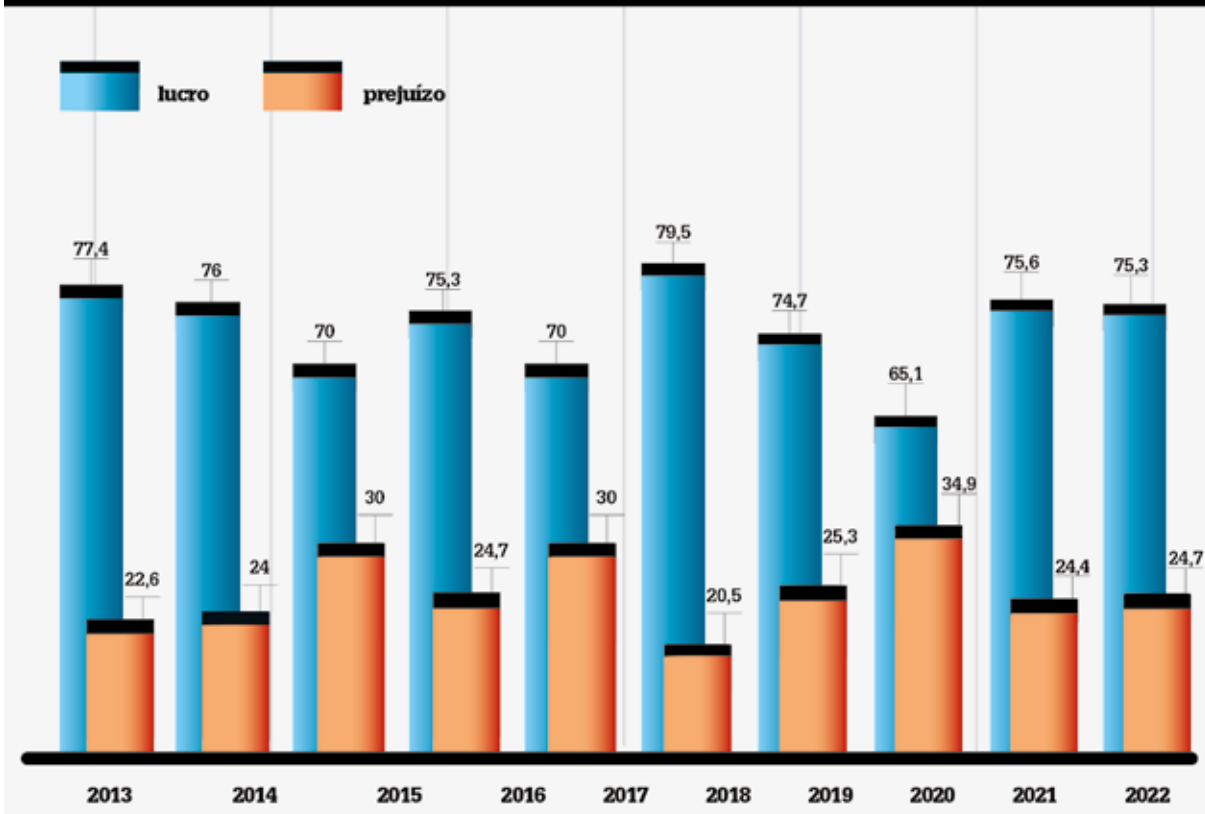
Ferrari, da Conexis:

As operadoras mantiveram os investimentos, apesar da queda nas receitas.

Uma das apostas que não se cumpriram foi um maior incremento de negócios com a rede 5G. Mesmo lançada comercialmente em diversos mercados no segundo semestre de 2022, não escalou como o esperado. “As operadoras que querem oferecer banda larga sem fio com a nova rede ainda esbarram no preço muito alto do modem e, do lado do consumidor, não há uma percepção clara de valor para trocar o smartphone”, diz Saboia. Em sua opinião, a renovação dos dispositivos está sendo mais lenta que o esperado.

A indústria de smartphones segue o cronograma de lançamentos de modelos 5G, preparada para a alta da demanda. Segundo Renato Citrini, gerente sênior de produto da divisão de Mobile Experience da Samsung, a empresa lançou 36 modelos para a rede 5G desde 2020: “Nossa expectativa é que o mercado de dispositi-

O desempenho das 100 maiores • (% de empresas)



TECNO
LOGIA

- . Digital Transformation
- . Automação e Back Office
- . Vendas e Negociação de dívidas
- . Customer Journey
- . Customer Experience
- . Work at Home
- . CX Management

aec CALOR
HUMANO



Pela 5ª vez consecutiva,
o Prêmio de Empresa Destaque
do Ano no segmento de
Serviços de Call Center é nosso!





Renato, da Samsung:

“Nossa expectativa é que o mercado de dispositivos móveis 5G deslanche em 2023”

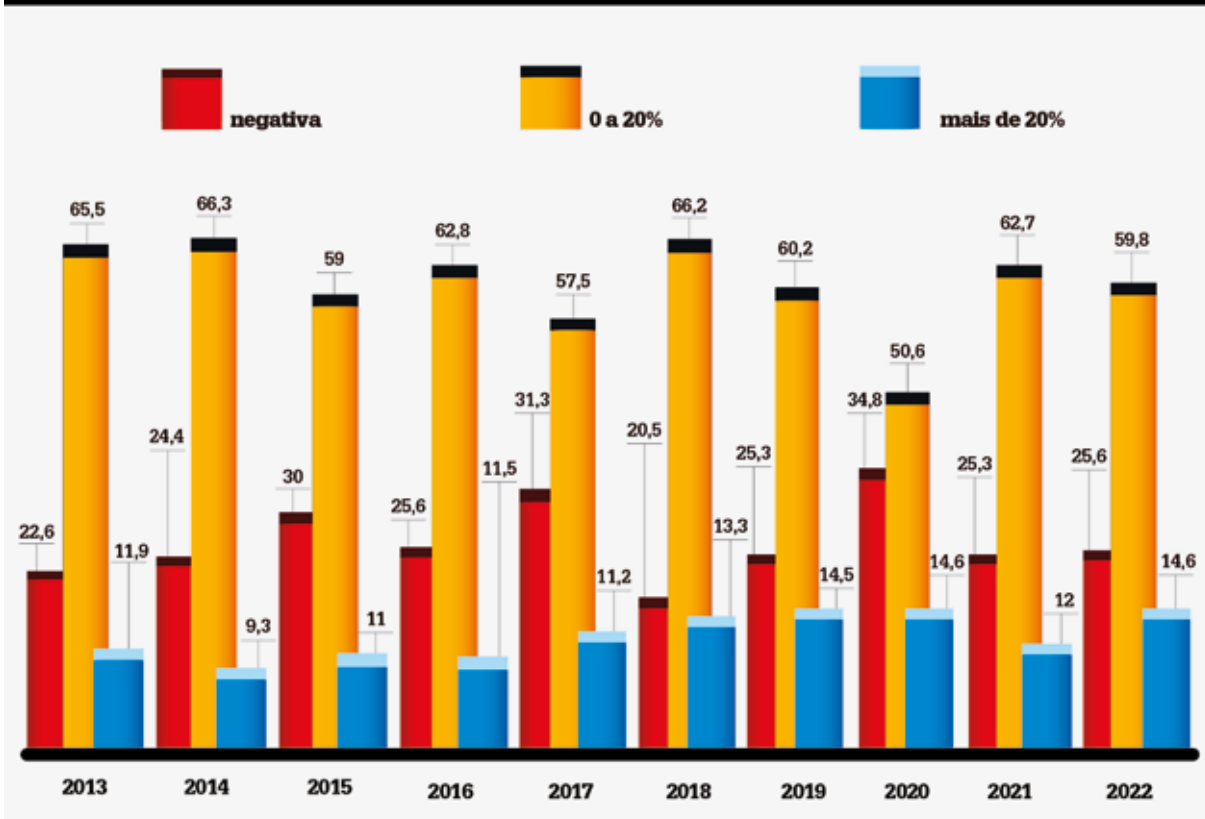
tivos móveis 5G deslanche em 2023 e estamos preparados para absorver essa demanda”.

Pesquisa da Ericsson Consumerlab de outubro de 2022 aponta que 70% dos usuários de smartphones brasileiros pretendem migrar para a nova tecnologia em 2024.

Segundo a IDC, em 2022, os dados móveis tiveram um aumento da ordem de 7% em comparação a 2021, resultado impulsionado, principalmente, pelo setor corporativo.

Outro destaque foi a adoção do M2M (*Machine to Machine*), com um aumento de 12% com casos de Internet das Coisas (IoT) utilizando o 4G/LTE para conectividade. O estudo aponta ainda que o 5G deve substituir essa tecnologia com implementações de novos casos de uso, ganhando escala em manufatura, utilities e no agronegócio.

Rentabilidade sobre vendas líquidas · (% de empresas)



A Infraestrutura Digital e Tecnológica que impulsiona o progresso das empresas no Brasil

A Cirion possui a melhor infraestrutura digital e tecnológica em toda a América Latina, além de investir em produtos e serviços inovadores para auxiliar as empresas das indústrias mais relevantes em seus caminhos para a transformação digital.



Redes Escaláveis e Conteúdo



Data Center & Hybrid Cloud



Segurança Integrada



Voz e Colaboração

Uma estrutura sólida no Brasil e na América Latina



86 mil

km de fibra terrestre e submarina



4,3 mil

interconexões em nossa rede de Data Centers próprios



18

Data Centers

Conheça a Cirion Brasil

“A conectividade está presente em todas as etapas da indústria. Dessa forma, é natural que os provedores de telecomunicações avancem nas ofertas de infraestrutura, segurança da informação e de serviços gerenciados”, avalia Luciano, da IDC.

Diferentes requisitos de conectividade abrem caminho para novos modelos de negócio e de monetização das redes, tais como: pague por dispositivo e tipo de tráfego; pague por requisito (latência, largura de banda); pague por volume de dados transportados; pague por dados processados e por eficiência; e assim por diante. “A chegada da rede 5G exige elevados investimentos por parte das operadoras e, em todo o mundo, há um grande esforço na monetização desses investimentos para a elevação do ARPU (receita média por usuário) no segmento B2C”, diz Luciano.

A oferta de redes neutras pelas operadoras criou um movimento disruptivo, dando mais

eficiência ao mercado de acesso. “Há iniciativas de compartilhamento de torres, infraestrutura de telecomunicações e especialmente redes de fibra, tanto no acesso quanto no backhaul, visando a redução da ociosidade das redes”, acrescenta. Além disso, ele explica, é um negócio dependente de Application Programming Interfaces (APIs) e que demanda integração técnica, automação, criação de portais para ativações, trâmite de ordens de serviços e de atividades que permitam a gestão dos pedidos dos clientes finais, gerando oportunidades de negócio: “A escala e a capacidade dos operadores neutros os colocam em vantagem competitiva para acompanhar o salto de velocidade da banda larga, quando as ofertas para os clientes residenciais estiverem em 2 GB, 4 GB ou mais”.

As redes neutras permitem o compartilhamento da infraestrutura, geralmente de fibra óptica, por diversos provedores de Internet, otimizando investimentos e aumentando a concorrência da banda larga. “Na prática, essa infraestrutura pode ser criada via fibra óptica, cabos metálicos, redes móveis ou satélite, e uma empresa interessada em se tornar um provedor de Internet pode utilizar essa capacidade sem adicionar custos à operação”, diz Ricardo Queiroz, líder de tecnologia, mídia e telecomunicações da PwC.

Países da Europa, além de Austrália, Chile e Colômbia, já registram novos entrantes utilizando essas redes. “É preciso observar se isso vai ocorrer no Brasil, onde se questiona a viabilidade financeira de prestar o serviço sem deter infraestrutura, em virtude da tributação”, diz Ricardo Distler, diretor da área de mídia e telecomunicações na Accenture. Para ele, digitalização das redes e cloud computing trazem novas perspectivas de rentabilização das operações, transformando dramaticamente a estrutura de custos das grandes



Distler, da Accenture:

“Digitalização das redes e cloud computing trazem novas perspectivas de rentabilização das operações”

POSITIVO
TECNOLOGIA

**Positivo
Tecnologia.**

**Soluções
completas para
transformação
digital da
sua empresa.**

Do PC à nuvem.

- Notebooks,
- Desktops,
- All in One,
- Servidores,
- Serviços profissionais,
- Full outsourcing de TI.



Escaneie o QR CODE
para saber mais.

positivoempresas.com.br



Queiroz, da PwC

A adoção do modelo de redes neutras dá chance às companhias de maximizarem seus investimentos

teles e trazendo maior agilidade e qualidade à operação. O caminho de execução, entretanto, é complexo e exige uma estratégia de adoção gradual e equilibrada do ponto de vista de investimentos e retornos, e capaz, segundo ele, de endereçar adequadamente os novos desafios de segurança cibernética relacionados a esse movimento: “É exatamente nisso que vemos todas as operadoras empenhadas neste momento, cada uma com sua própria abordagem”, afirma Ricardo, da Accenture.

A adoção do modelo de redes neutras dá chance às companhias de maximizarem seus investimentos, sobretudo em regiões periféricas, onde a infraestrutura é mais deficitária e a conectividade é menor.

“Em um mercado cada vez mais competitivo e com mudanças aceleradas, alguns desafios persistem, como os altos custos dos serviços e obsolescência da infraestrutura em um país continental, além disso, os problemas

relacionados à segurança digital e de dados também preocupam empresas e consumidores, uma vez que os ataques cibernéticos estão ficando mais sofisticados a cada ano, opina Ricardo Queiroz, da PwC.

Os Internet Service Providers (ISPs), ou operadores regionais, mantiveram seu espaço no mercado e se fortaleceram com fusões e aquisições. Segundo a Abranet (Associação Brasileira de Internet), no final de 2022 o Brasil contava com 44,9 milhões de acessos à Internet de banda larga fixa, metade deles oferecidos por prestadores de pequeno porte presentes em todo o território nacional com a operação de 20 mil provedores. A entidade prevê um aumento de participação com a utilização de frequências não licenciadas, como o Wi-Fi 6E.

O streaming de vídeo e os games aumentam a necessidade de tráfego nas residências, pressionando os investimentos dos ISPs. “Passada a fase de expansão, essas empresas precisarão de capital para se manterem, portanto, o cenário mais provável para ganho de mercado nos próximos anos será um movimento de consolidação”, diz Matheus Rodrigues, sócio líder de tecnologia, mídia e telecomunicações da Deloitte.

Outro divisor de águas é a rede 5G, que mobiliza pesados investimentos. Na opinião de Marcello Miguel, diretor-executivo de marketing e negócios da Embratel, a tecnologia ganhará mais importância no mercado corporativo nos próximos anos: “Tudo estará conectado de forma integrada em um ecossistema na nuvem e a infraestrutura digital vai suportar tecnologias emergentes como Inteligência Artificial, machine learning, Big Data, sistemas analíticos e edge computing”.

As redes corporativas LTE 5G, ou redes privadas, serão cada vez mais requisitadas, tanto para cobertura de espaços externos quanto integrada

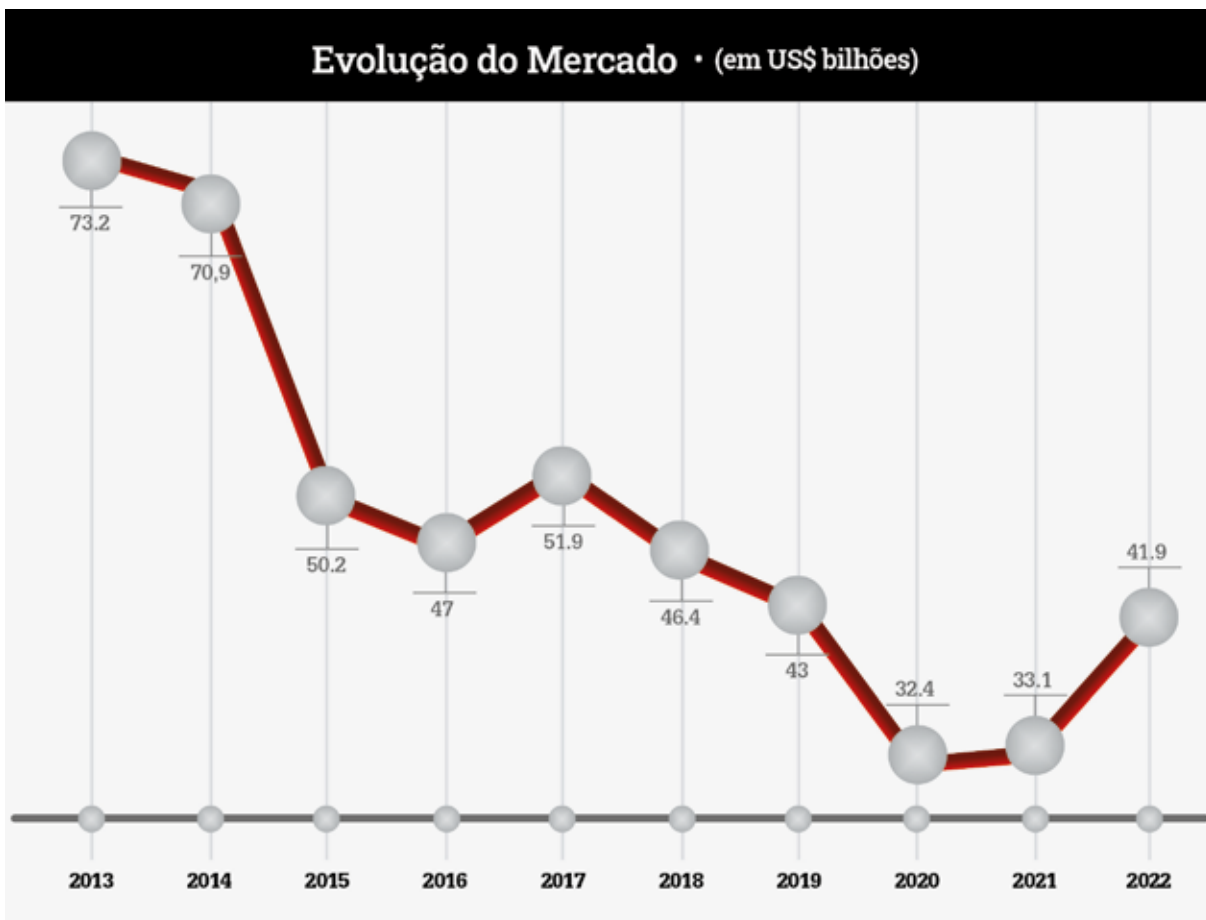


Matheus, da Deloitte:

“O cenário mais provável para ganho de mercado nos próximos anos será um movimento de consolidação”

ao ambiente de negócios. “Esses modelos são um grande desafio neste início da jornada do 5G, em que é necessário orquestrar e integrar outras aplicações de parceiros conectados ao cliente, entregando a infraestrutura digital para viabilizar todo esse ecossistema dentro da chamada quarta revolução industrial”, diz ele. Com o uso intensivo de dados, as empresas otimizam processos e operações com o uso de Inteligência Artificial (IA) e Internet das Coisas (IoT).

Segundo Luciano, da IDC, as redes corporativas estão mudando rapidamente, e precisam evoluir para refletir a nova realidade. Se nos últimos dez anos o grande movimento de infraestrutura era mudar do datacenter para a nuvem ou para várias nuvens, hoje os usuários e dispositivos estão distribuídos, e acessam aplicações também distribuídas, aumentando ainda mais



a necessidade da conectividade. “A palavra de ordem é conectar cada vez mais dispositivos, para que essas conexões gerem dados, que por sua vez gerarão novos insights de negócios, sendo alguns deles em tempo real”, diz.

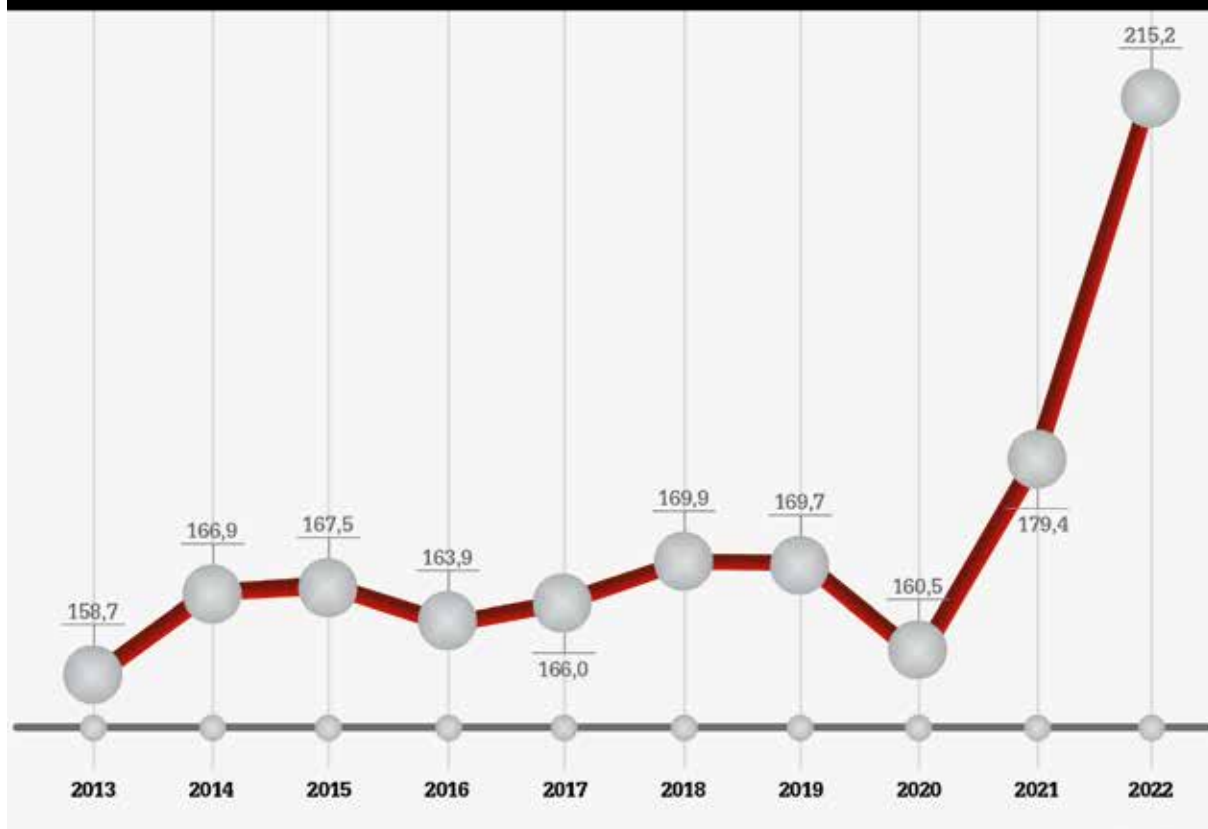
Para os provedores de conectividade, justificar aos clientes o retorno dos investimentos é trabalho árduo. Grande parte dos benefícios dessas conexões são intangíveis. “Eles enfrentam o desafio de inserir no plano de negócios o benefício por gerar novos produtos, aumentar a percepção de qualidade ao cliente final ou de ajudar a preservar a integridade física de um funcionário diante de uma atividade de risco que passa a ser executada pela tecnologia”, diz Luciano, da IDC. No setor de telecomunicações, os provedores de serviço precisarão aprimorar ainda mais seus modelos de negócio.

Apostas na nuvem

As operadoras mantiveram suas apostas na computação em nuvem, modernizando estruturas legadas e repaginaram ofertas de produtos e serviços, principalmente para o mercado corporativo, com soluções além da conectividade pura. As maiores buscaram separar os serviços de infraestrutura, criando operadores neutros. “O ecossistema de parcerias foi adaptado para a oferta de pacotes completos com revenda de assinaturas de streaming, oferta de marketplaces, soluções financeiras e de tecnologia”, diz Matheus, da Deloitte.

De acordo com ele, as operadoras também oferecem redes 5G privativas em fatias, com garantia de nível de serviço e separação de tráfego dos demais clientes: “Integradores e outros prove-

Evolução do Mercado • (em R\$ bilhões)





Miguel, da Embratel:

“A infraestrutura digital vai suportar tecnologias emergentes como Inteligência Artificial, machine learning, Big Data, sistemas analíticos e edge computing”.

dores de solução também ofertarão redes privadas em frequências específicas para o serviço”.

Um dos desafios das operadoras é serem reconhecidas como players fim a fim para soluções corporativas, com uma abordagem verticalizada, e irem além da conectividade, utilizando as redes como habilitadoras de soluções integradas com novas tecnologias tais como IoT, realidade virtual e aumentada, gêmeos digitais, computação de borda e Inteligência Artificial para os diversos setores da economia como agro, saúde, educação, transporte e mineração. “Aí entram as telcotechs como provedoras de tecnologias como blockchain e Inteligência Artificial, habilitando soluções integradas e de maior valor agregado”, explica Marcio Kanamaru, sócio líder de tecnologia, mídia e telecomunicações da KPMG.

No varejo, diz, o desafio é monetizar os investimentos realizados nas redes 5G: “Recentemente,

a GSM Association lançou um consórcio que vai colaborar na publicação das APIs de redes em um movimento chamado open network, para ampliar o acesso às redes e incrementar o desenvolvimento de modelos de negócios com novos serviços”.

Alta velocidade, alta capacidade de automação escalável, contextualização e hiperpersonalização nas ofertas terão mais valor para marcas proporcionarem experiências únicas para cada segmento da economia com granularidade individual. “A Inteligência Artificial é um excelente aliado no processo de monetização e trará novas fronteiras para modelos de negócios inovadores”, afirma.

As empresas estão reavaliando suas formas de operar, reconsiderando ofertas de produtos, abordagens de entrada no mercado, setores e locais onde operam. “O 5G reúne e turbina outras tecnologias como IA, realidade aumentada, data analytics e edge computing com processamento de dados local e em tempo real, gerando insights de negócios ainda mais imediatos”, explica Matheus, da Deloitte.

As empresas terão que incluir o 5G em suas estratégias, fazendo um balanço de seus modelos, processos e sistemas, além de avaliar como a rede pode trazer mais oportunidades, muitas ainda não vislumbradas. “É necessário um ambiente de colaboração com parceiros em uma ampla variedade de setores, como os de varejo e serviços financeiros, e usar a infraestrutura para potencializar outras tecnologias, como IA e IoT, que funcionam melhor e agregam mais valor quando aplicadas em combinação com o 5G, ajudando as empresas a criar uma espécie de pêndulo tecnológico, cujo potencial será ainda maior nos próximos anos”, prevê Ricardo Queiroz da PwC. Essa reformulação fará com que as empresas reinventem seus sistemas de apoio aos negócios e às operações, para se tornarem mais flexíveis, ágeis e conectadas. “O aumento do vo-

lume e da velocidade de transferência de dados implica uma infraestrutura de rede maior, com mais antenas e, conseqüentemente, mais riscos, sendo necessário inovar nos sistemas e modelos de cibersegurança, para garantir agilidade e proteção às informações dos usuários”, afirma.

A realização do potencial transformador das redes 5G, tanto em suas aplicações públicas quanto privadas, depende da criação de um ecossistema de novos dispositivos e modelos de negócio envolvendo outras indústrias. “É um desenvolvimento de longo prazo, que exige um certo grau de orquestração e estratégia multissetorial e hoje, mesmo quando olhamos para mercados mais avançados, ainda não vemos esse potencial em vias de realização”, avalia Ricardo Distler, da Accenture.

Segundo Renato, da Samsung, a IA e IoT já impactam a linha de produtos, a exemplo dos dispositivos vestíveis (wearables), relógios inteligentes e os fones de ouvido sem fio impulsionados pelo consumo de entretenimento,



Luciano, da IDC:

“A palavra de ordem é conectar cada vez mais dispositivos, para que essas conexões gerem dados, que por sua vez gerarão novos insights de negócios”

aplicativos para saúde e bem-estar, ambientes de trabalho híbrido e casa conectada.

Outra discussão importante e que deve crescer no próximo ano é a regulação da Internet, devido à defasagem entre a rápida evolução do setor de tecnologia e do entendimento, dos governos e da sociedade em geral, sobre os papéis e responsabilidades dos diversos atores no provimento de serviços de troca de mensagens e entrega de conteúdo. Atender a uma nova realidade passa por uma transformação tanto do lado das empresas quanto do poder público. “Os serviços deverão ser pensados de maneira mais horizontal e com maior aderência à regulação desde sua concepção; e globalmente existe a necessidade de políticas multissetoriais mais coordenadas e adaptativas”, diz Matheus, da Deloitte.

Para Ricardo Distler, da Accenture, os provedores de infraestrutura precisam ter seus investimentos remunerados, o que está cada vez mais difícil, dados os níveis altíssimos de aumento de tráfego originados pelas chamadas empresas over the top (OTTs) que não pagam pelo uso. De outro lado, explica, os provedores de conteúdo e aplicações agregam valor, geram demanda ao produto de banda larga e não têm seus investimentos remunerados pelos provedores de infraestrutura: “É preciso achar uma equação que equilibre esse ecossistema, e me parece que o setor de telecomunicações está em desvantagem, porque não opera em escala global como as OTTs e está sujeito a regulamentação do estado”.

A Conexis defende que provedores de conteúdo digital ou OTTs remunerem o uso massivo das redes de telecomunicações para assegurar o crescimento do ecossistema de conectividade: “É essencial que a agência estabeleça a obrigatoriedade de uma justa contribuição por parte dos provedores de conteúdo digital pelo uso das redes das empresas detentoras dessas infraestruturas.

A fatia de cada um

Participação dos segmentos nas áreas de atividades

PRODUTOS	Receita Líquida (R\$ mil)	Participação (%)
Terminais	13.136.877,40	39,16
Infraestrutura	7.249.362,40	21,61
Equipamentos para Redes Corporativas	5.361.254,45	15,98
Componentes, Partes e Peças	2.471.757,93	7,37
Software	2.187.578,44	6,52
Fios e Cabos	1.976.772,62	5,89
Equipamentos de Comunicação	858.727,27	2,56
Equipamentos para Telefonia Corporativa	239.683,44	0,71
Outros Produtos	68.790,97	0,21
Total	33.550.804,92	100,00

SERVIÇOS	Receita Líquida (R\$ mil)	Participação (%)
Serviços Convergentes	65.275.776,04	35,93
Serviços Móveis	61.133.701,91	33,65
Serviços de Telefonia Fixa	10.749.552,23	5,92
Provedores de Serviços de Cloud Computing	8.622.255,32	4,75
Serviços de Call Center	7.078.846,06	3,90
Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	6.285.263,10	3,46
Serviços Corporativos	6.739.123,96	3,71
Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	6.015.437,77	3,31
Serviços de Integração	3.810.787,98	2,10
Serviços Digitais	2.695.705,25	1,48
Gerenciamento de Redes	2.265.080,50	1,25
Serviços de Infraestrutura de rede	1.013.383,54	0,56
Total	181.684.913,66	100,00
Total Geral	215.235.718,58	

CrITÉrios de avaliaÇão

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de telecomunicações, no ano fiscal de 2022, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial, sob a supervisão técnica do professor Japir de Mello Junior (Análise Financeira), da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

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

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

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2022, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 5,1309). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

PRINCIPAIS INDICADORES:

1. Receita líquida em reais: é o indicador para a classificação das empresas no ranking das 100 maiores.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A escolha dos destaques de 2022

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

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

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

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

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

A metodologia escolhida considera importantes indicadores da saúde econômico-financeira de uma empresa, como a rentabilidade e a capacidade de saldar compromissos. Os pesos atribuídos procuram ressaltar a lucratividade, principalmente a margem existente sobre vendas.

Uma empresa com vendas crescentes, margem elevada sobre vendas, boa rentabilidade sobre o patrimônio, liquidez superior a 1,0, nível reduzido de endividamento e valor elevado de lucro líquido por funcionário é uma empresa saudável.

Para a escolha dos destaques, foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos dois índices, obtenção de, no mínimo, 10% da receita no segmento e, em 2022, um faturamento líquido de pelo menos US\$ 1,5 milhão nos segmentos de produtos e serviços. Para as distribuidoras e revendedoras também foi considerado um faturamento líquido de US\$ 1,5 milhão.

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

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

Índice das 100 maiores

() Classificação no ranking por receita líquida proporcional em Telecom

A

ACCENTURE (14)
 ADD VALUE (81)
 ADVANTA (79)
 AeC CONTACT CENTER (21)
 AGORA (45)
 ALGAR TECH (47)
 ALGAR TELECOM (14)
 ALGAR TI (43)
 ALLIED (11)
 AMERICA NET (59)
 AMERICAN TOWER DO BRASIL (65)
 APPLE (6)
 AUTOTRAC (60)
 AZZA TELECOM (71)

B

BEMOBI (66)
 BRASILSAT (87)
 BRQ DIGITAL SOLUTIONS (33)

C

CELLERE (99)
 CIRION (27)
 CISCO (9)
 CLARO NXT (4)
 CLARO TELECOM (2)
 CLEMAR ENGENHARIA (62)
 C-LIG/DESKTOP(81)
 CPQD (84)

D

DATACOM (58)
 DATAMOB SISTEMAS (95)
 DATORA (40)
 DEDALUS PRIME (57)
 DESKTOP (53)
 DIGITAL SERVICES (22)
 DPR (52)
 DRAKA COMTEQ (70)

E

EQUATORIAL TELECOM (92)
 EQUINIX (29)
 ERICSSON
 TELECOMUNICAÇÕES (10)
 E-SAFER (90)

F

FURUKAWA ELECTRIC LATAM (18)

G

GREEN4T (55)
 GRUPO BINÁRIO (79)

H

HISPAMAR SATÉLITES (37)
 HUAWEI DO BRASIL (19)

I

ÍCARO TECHNOLOGIES (93)
 INTEL (25)
 INTELBRAS (36)
 INTERNEXA (77)
 ISH TECNOLOGIA (46)

J

JUNIPER (41)

L

LG ELECTRONICS (13)
 LINX (75)
 LOCAWEB (26)
 LOGICALIS (34)

M

MOB TELECOM (44)
 MOTOROLA SOLUTIONS (54)

N

NEC (56)
 NEGER TELECOM (100)
 NEOVIA SOLUTIONS (98)
 NESIC BRASIL (91)
 NEXANS (73)
 NICE (61)
 NOKIA DO BRASIL (8)
 NOKIA SOLUTIONS (17)

O

OCTEA / VIA\W (96)
 OI (5)
 OMNILINK (63)
 OPEN LABS (83)

P

PADTEC (46)
 PARKS (76)
 POSITIVO TECNOLOGIA (28)
 PROXXIMA (74)
 PRYSMIAN GROUP (39)

Q

QMC TELECOM (64)

R

RADIANTE ENG. DE
 TELECOMUNICAÇÕES (69)
 RV TECNOLOGIA (50)

S

SCALA DATA CENTERS (49)
 SECCIONAL (86)
 SERPRO (12)
 SPCC CONTACT CENTER (23)
 STEFANINI (16)

T

TELEBRAS (51)
 TELEFÔNICA CLOUD (35)
 TELEFÔNICA IOT (85)
 TELEMONT (30)
 TELEPERFORMANCE BRASIL (24)
 TELESPIAZIO BRASIL (94)
 TELSIGN (99)
 3CORP TECHNOLOGY (78)
 TIM (3)
 TIVIT (20)
 TRÓPICO (89)

U

UNICOBA (88)
 UNIFIQUE
 TELECOMUNICAÇÕES (38)
 UOL (31)

V

V.TAL (7)
 VIP BR TELECOM (72)
 VIVO (1)
 VOGEL TELECOM / ALGAR
 TELECOM (68)

W

WDC NETWORKS (42)
 WECLIX TELECOM (67)
 WECOM (97)

Z

ZENVIA MOBILE (32)



RADIANTE FRANCHISING

EXPANDINDO O PADRÃO DE EXCELÊNCIA DA RADIANTE ENGENHARIA

A **Radiante Engenharia**, atuando no setor de telecom em todo o território brasileiro **há mais de 32 anos**, apresenta uma vantajosa inovação no mercado de telecomunicações: **o modelo de franquia**.

Focado no atendimento casa-cliente (*last mile*) e também na rede externa, foi delineada uma padronização de serviços de instalação e reparo, trazendo para o cliente, em todas as unidades, o mesmo padrão de excelência nos serviços e no atendimento, com preços competitivos.

É assim, surpreendendo e inovando, que a Radiante continua proporcionando novas oportunidades e ainda mais qualidade aos seus parceiros e clientes.

Radiante
ENGENHARIA DE TELECOMUNICAÇÕES

Radiante
Franchising

Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
1	1	VIVO	Serviços Convergentes ^(5,16,13)	48.041.162	48.041.162	9.363.106	15,23	9,10	68.455.847
2	2	CLARO TELECOM	Serviços Móveis ^(5,21,13)	42.672.762	42.672.762	8.316.818	13,54	7,51	8.158.851
3	3	TIM	Serviços Móveis ^(5,13)	21.530.801	21.530.801	4.196.301	25,92	19,23	25.397.365
4	5	CLARO NXT	Serviços Convergentes	14.931.069	14.931.069	2.910.029	91,45	81,28	10.123.758
5	4	OI	Serviços Convergentes ^(5,14)	10.485.230	10.485.230	2.043.546	5,63	0,02	-21.878.805
6	6	APPLE	Terminais ⁽²⁰⁾	9.842.585	13.670.257	2.664.300	10,66	4,78	NI
7	-	V.TAL	Serviços Convergentes	5.119.719	5.119.719	997.821	-	-	24.502.836
8	-	NOKIA DO BRASIL	Infraestrutura	4.526.890	4.526.890	882.280	-	-	NI
9	7	CISCO	Redes Corporativas	3.622.056	3.622.056	705.930	-1,00	-6,26	NI
10	10	ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES	Infraestrutura ^(11,12,6)	3.110.024	3.110.024	606.136	11,01	5,11	NI
11	8	ALLIED	Terminais ⁽⁹⁾	3.038.978	4.770.766	929.811	-10,21	-14,98	1.499.921
12	35	SERPRO	Provedor de Serviços de Cloud Computing ⁽¹⁹⁾	3.000.630	3.000.630	584.816	13,66	7,62	2.017.464
13	11	LG ELECTRONICS	Terminais	2.913.838	9.712.794	1.893.000	12,21	6,25	NI
14	19	ALGAR TELECOM	Serviços Corporativos ^(5,13,14,18,12)	2.798.904	2.798.904	545.500	94,39	84,05	1.640.399
15	15	ACCENTURE	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos ⁽¹¹⁾	2.272.680	6.313.000	1.230.388	36,23	28,99	NI
16	50	STEFANINI	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	2.135.393	2.135.393	416.183	104,26	93,40	505.372
17	12	NOKIA SOLUTIONS	Serviços de Integração ^(5,6)	2.126.640	2.126.640	414.477	-4,21	-9,30	1.349.810
18	14	FURUKAWA ELECTRIC LATAM	Fios e Cabos ⁽²⁾	1.961.014	1.961.014	382.197	16,16	9,99	738.572
19	18	HUAWEI DO BRASIL	Redes Corporativas ^(8,6)	1.732.800	1.732.800	337.719	15,22	9,10	NI
20	16	TIVIT	Provedor de Serviços de Cloud Computing	1.673.512	1.673.512	326.163	3,96	-1,57	1.106.585
21	23	AeC CONTACT CENTER	Serviços de Call Center	1.524.366	1.524.366	297.095	60,25	51,73	125.631
22	-	DIGITAL SERVICES	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	1.403.500	1.403.500	273.539	-	-	369.111
23	20	SPCC CONTACT CENTER	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	1.354.614	1.354.614	264.011	8,56	2,79	318.384
24	21	TELEPERFORMANCE BRASIL	Serviços Digitais	1.354.614	1.354.614	264.011	8,56	2,79	234.088
25	17	INTEL	Componentes, Partes e Peças	1.344.706	4.482.354	873.600	-16,00	-20,46	NI
26	26	LOCAWEB	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center ⁽¹⁵⁾	1.138.433	1.138.433	221.878	50,25	42,27	2.977.587
27	25	CIRION	Provedor de Serviços de Cloud Computing	1.045.263	1.459.864	284.524	19,43	13,08	1.499.213
28	32	POSITIVO TECNOLOGIA	Terminais	1.028.606	4.993.235	973.169	56,69	48,37	1.396.026
29	24	EQUINIX	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	1.007.591	1.007.591	196.377	9,84	4,00	NI
30	22	TELEMONT	Gerenciamento de Redes	1.005.106	1.116.784	217.659	2,34	-3,10	50.504
31	-	UOL	Serviços Convergentes	928.673	928.673	180.996	-	-	9.214.846
32	31	ZENVIA MOBILE	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	756.715	756.715	147.482	30,52	23,58	NI
33	30	BRQ DIGITAL SOLUTIONS	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	755.973	755.973	147.337	27,63	20,85	175.085
34	-	LOGICALIS	Serviços de Integração	652.745	1.359.886	265.038	-14,72	-19,25	NI

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 8) Terminais; 9) Outros produtos.

Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	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 Líq. p/func. (R\$ mil)
95.991.630	20.609.482	4.831.591	4.057.902	5,93	8,45	0,78	74,01	16,20	3,68	3,41	0,40	30,80
72.034.899	17.476.327	2.743.857	2.586.047	31,70	6,06	0,47	1.072,29	10,71	9,93	2,49	0,41	-
40.617.816	10.874.820	1.720.908	1.670.755	6,58	7,76	0,79	122,10	8,81	6,68	2,96	0,38	177,63
18.175.819	5.321.250	2.441.079	2.058.875	20,34	13,79	1,04	182,02	0,00	-1,83	7,21	0,52	-
13.515.784	-198.263	-21.623.503	-19.265.934	88,06	-183,74	0,86	-235,21	75,31	32,03	-65,05	0,35	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
26.606.435	545.041	-882.162	-443.340	-1,81	-8,66	1,69	47,14	16,00	22,41	-1,23	0,14	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-44,99	-5,49	1,04	822,00	2.587,00	4,42	-4,78	87,00	-
846.976	750.852	52.174	76.146	5,08	1,60	1,76	139,68	14,67	3,16	2,12	1,33	52,73
925.616	1.289.722	679.298	559.709	27,74	18,65	2,52	138,51	0,00	-5,95	11,63	0,62	63,97
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.710.094	1.225.096	-75.303	51.443	3,14	1,84	1,17	344,84	58,45	19,34	0,70	0,38	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
402.761	519.073	220.442	169.861	33,61	7,95	1,43	130,29	14,32	0,31	14,60	1,83	10,26
14.252	590.861	331.280	211.696	15,68	9,95	2,44	75,63	0,00	-3,13	8,93	0,90	-
283.859	425.979	94.496	82.058	11,11	4,18	2,09	95,27	23,61	3,22	5,69	1,36	31,39
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.327.225	179.608	-109.844	-47.236	-4,27	-2,82	1,03	179,40	22,06	6,78	-1,53	0,54	-8,67
383.101	244.497	122.609	79.117	62,98	5,19	1,05	547,26	17,66	1,41	9,73	1,87	1,74
1.991.523	241.689	140.626	86.812	23,52	6,19	0,85	588,03	2,99	3,15	3,27	0,53	-
470.626	393.682	55.203	34.621	10,87	2,56	1,25	190,52	0,00	2,27	3,74	1,46	-
470.620	393.682	48.162	30.017	12,82	2,22	0,99	294,63	0,00	2,84	3,25	1,47	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.447.803	514.232	63.113	30.281	1,02	2,66	1,97	58,67	0,01	-1,28	0,64	0,24	-
1.642.039	472.462	272.556	177.743	11,86	12,18	1,35	40,50	0,00	-0,58	8,44	0,69	253,92
385.891	1.196.757	306.984	306.357	21,94	6,14	1,93	200,10	36,48	6,37	7,29	1,19	72,68
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
154.858	196.957	10.873	4.534	8,98	0,41	1,30	928,91	33,94	1,96	0,87	2,15	-
5.969.125	439.795	639.904	639.116	6,94	68,82	8,38	4,05	0,61	27,77	6,67	0,10	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
94.857	279.446	130.448	85.452	48,81	11,30	1,93	131,40	2,14	0,37	20,95	1,85	-
NI	NI	NI	NI	7,64	3,50	1,30	244,00	17,00	3,10	2,30	65,00	38,40

SERVIÇOS: 10) Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia Fixa; 14) Serviços Móveis; 15) Serviços Convergentes; 16) Serviços de Dados Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center; 20) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 21) Serviços de Call Center.

Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
35	-	TELEFÔNICA CLOUD	Provedor de Serviços de Cloud Computing	645.204	645.204	125.749	-	-	4.684
36	27	INTELBRAS	Equipamentos para telefonia ^(8,2,7,5)	641.399	3.772.934	735.336	29,07	22,21	2.231.037
37	29	HISPAMAR SATÉLITES	Serviços Digitais ⁽²⁾	619.479	619.479	120.735	4,16	-1,38	222.782
38	47	UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES	Serviços Corporativos ^(5,12,13,19)	608.704	678.448	132.228	56,45	48,14	997.274
39	33	PRYSMIAN GROUP	Fios e Cabos	600.993	3.163.120	616.484	29,26	22,39	NI
40	82	DATORA	Serviços Móveis	589.431	677.897	132.120	13,30	7,28	NI
41	34	JUNIPER	Redes Corporativas ^(7,6)	541.310	541.310	105.500	1,44	-3,95	NI
42	-	WDC NETWORKS	Equipamentos de Comunicação	524.743	1.070.905	208.717	-	-	647.794
43	59	ALGAR TI	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	487.887	739.222	144.073	239,57	221,52	239.992
44	-	MOB TELECOM	Serviços Convergentes	425.545	425.545	82.938	-	-	552.519
45	43	AGORA	Redes Corporativas	394.719	394.719	76.930	21,45	15,00	28.745
46	90	ISH TECNOLOGIA	Software ^(6,9,18)	386.010	386.010	75.232	50,04	42,07	22.948
47	38	ALGAR TECH	Serviços de Integração ⁽¹⁰⁾	376.877	376.877	73.452	-2,57	-7,75	147.098
48	42	PADTEC	Infraestrutura	365.725	365.725	71.279	12,37	6,40	156.847
49	45	SCALA DATA CENTERS	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	360.421	360.421	70.245	30,17	23,25	2.957.671
50	44	RV TECNOLOGIA	Serviços Digitais	356.217	356.217	69.426	12,22	6,26	-18.360
51	46	TELEBRAS	Serviços de Infraestrutura de Rede	347.840	347.840	67.793	28,61	21,77	1.663.398
52	36	DPR	Componentes, Partes e Peças ^(1,6,4,3)	337.909	337.909	65.858	-26,41	-30,32	45.781
53	41	DESKTOP	Serviços Convergentes	333.046	333.046	64.910	0,81	-4,55	933.576
54	48	MOTOROLA SOLUTIONS	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos ^(5,7)	311.808	311.808	60.771	17,76	11,50	NI
55	-	GREEN4T	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	299.579	299.579	58.387	-	-	482.492
56	54	NEC	Equipamentos de Comunicação ^(2,12,6,5,7)	282.091	320.558	62.476	4,91	-0,67	5.304
57	51	DEDALUS PRIME	Serviços de Integração	281.142	281.142	54.794	30,16	23,24	NI
58	49	DATAKOM	Equipamentos de Comunicação	256.999	256.999	50.088	1,43	-3,96	235.854
59	52	AMERICA NET	Serviços Corporativos ^(6,13,14)	250.321	250.321	48.787	17,10	10,87	245.505
60	53	AUTOTRAC	Serviços Digitais ⁽²⁾	230.772	288.465	56.221	8,83	3,05	155.521
61	-	NICE	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	223.841	223.841	43.626	-	-	NI
62	62	CLEMAR ENGENHARIA	Serviços de Infraestrutura de Rede	220.523	262.527	51.166	34,95	27,77	NI
63	55	OMNILINK	Serviços Digitais	194.935	194.935	37.992	11,70	5,76	132.305
64	61	QMC TELECOM	Gerenciamento de Redes	174.993	174.993	34.106	25,77	19,08	131.315
65	58	AMERICAN TOWER DO BRASIL	Infraestrutura	174.900	174.900	34.088	21,45	15,00	NI
66	60	BEMOBI	Software	169.661	169.661	33.067	20,68	14,27	1.058.526
67	-	WECLIX TELECOM	Serviços Convergentes	162.945	162.945	31.758	-98,36	0,00	-11.712

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 8) Terminais; 9) Outros produtos.

Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	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 Líq. p/func. (R\$ mil)
15.121	-5.100	-52.172	-55.192	-1178,31	-8,55	0,98	7.202,80	0,00	-0,73	-16,14	1,89	-
955.659	1.054.770	481.046	480.262	21,53	12,73	2,39	107,67	19,98	-0,87	10,37	0,81	97,83
232.171	42.174	18.379	12.659	5,68	2,04	0,92	151,88	0,00	0,86	2,26	1,10	200,94
1.133.832	315.759	171.737	130.208	13,06	19,19	1,85	92,47	19,29	1,48	6,78	0,35	150,70
NI	NI	NI	NI	14,41	6,10	1,49	93,24	0,00	6,90	7,30	1,20	120,03
NI	NI	NI	NI	25,36	2,68	1,07	262,79	1.617,00	0,62	6,99	261,00	77,35
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
526.867	247.657	7.894	23.169	3,58	2,16	2,20	152,95	47,96	7,55	1,41	0,65	68,96
298.397	104.846	-32.517	-45.804	-19,09	-6,20	1,16	163,69	18,68	4,67	-7,24	1,17	-
825.367	269.191	72.664	60.844	11,01	14,30	0,52	112,26	36,99	14,07	5,31	0,37	-
30.250	91.720	6.627	3.957	13,77	1,00	1,02	1.350,50	56,79	10,46	0,95	0,95	-
48.306	134.597	27.398	18.746	81,69	4,86	1,75	1.450,35	59,68	6,37	5,27	1,08	21,62
145.143	62.438	-9.891	-12.743	-8,66	-3,38	1,12	106,95	0,00	3,69	-4,19	1,24	-
82.722	116.868	8.239	7.886	5,03	2,16	1,88	223,16	18,22	4,47	1,56	0,72	11,43
3.568.253	113.138	-132.042	-174.579	-5,90	-48,44	6,98	82,25	0,00	40,80	-3,24	0,07	-
114.029	183.712	-20.088	-13.525	73,67	-3,80	0,90	-2.462,43	28,99	7,24	-3,12	0,82	-
2.354.288	-187.472	-127.712	-127.712	-7,68	-36,72	4,75	142,60	3,39	25,87	-3,16	0,09	-
12.698	81.871	45.935	35.618	77,80	10,54	1,38	1.035,34	34,81	4,00	6,85	0,65	127,66
1.506.960	169.235	35.611	47.979	5,14	14,41	1,64	112,23	3,01	30,69	2,42	0,17	15,21
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
797.268	103.811	-9.950	-13.731	-2,85	-4,58	0,91	104,47	7,05	13,40	-1,39	0,30	-
13.715	80.916	-13.012	-13.037	-245,80	-4,07	0,82	5.862,50	50,66	5,53	-4,12	1,01	-36,52
NI	NI	NI	NI	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-
37.553	100.376	32.931	33.854	14,35	13,17	3,83	40,23	6,32	-1,44	10,24	0,78	82,98
1.050.349	72.977	-65.208	-35.370	-14,41	-14,13	0,67	478,85	24,34	38,51	-2,49	0,18	-45,99
87.113	148.826	85.647	63.808	41,03	22,12	2,13	33,06	0,83	-0,43	30,79	1,39	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	0,16	0,04	1,50	213,83	3.806,00	3,56	0,05	123,00	1,43
170.762	89.312	18.868	22.878	17,29	11,74	1,03	119,98	10,09	12,47	7,86	0,67	-
1.182.343	89.942	-70.088	-70.088	-53,37	-40,05	0,60	879,22	0,00	71,38	-5,45	0,14	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
552.081	102.593	121.752	85.566	8,08	50,43	8,09	9,21	0,00	-23,22	7,40	0,15	-
390.335	88.038	-24.472	-26.170	223,45	-16,06	0,43	-4.689,94	25,19	27,97	-4,87	0,30	-

SERVIÇOS: 10) Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia Fixa; 14) Serviços Móveis; 15) Serviços Convergentes; 16) Serviços de Dados Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center; 20) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 21) Serviços de Call Center.

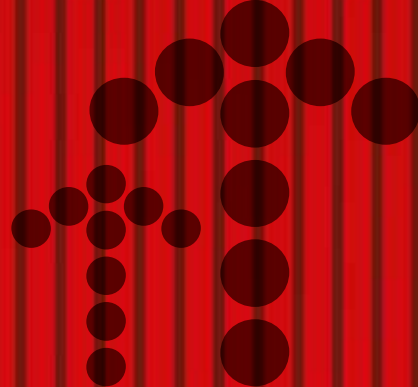
Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
68	56	VOGEL TELECOM/ALGAR TELECOM	Serviços Corporativos	152.118	152.118	29.647	-11,12	-15,84	1.777.868
69	65	RADIANTE ENG. DE TELECOM	Gerenciamento de Redes ^(10,16)	147.830	147.830	28.812	30,26	23,34	24.319
70	57	DRAKA COMTEQ	Fios e Cabos	137.526	550.105	107.214	-9,17	-14,00	110.816
71	-	AZZA TELECOM	Serviços Convergentes	127.170	127.170	24.785	-	-	37.229
72	-	VIP BR TELECOM	Serviços Convergentes	113.515	113.515	22.124	-	-	217.628
73	71	NEXANS	Fios e Cabos	101.800	1.018.000	198.406	19,76	13,40	NI
74	-	PROXIMA	Serviços Convergentes	97.868	97.868	19.074	24,77	0,00	91.668
75	72	LINX	Software	97.203	972.032	189.447	21,32	14,87	1.472.088
76	80	PARKS	Equipamentos de Comunicação	93.060	93.060	18.137	30,75	23,80	18.061
77	68	INTERNEXA	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center ⁽⁹⁾	87.609	87.609	17.075	-9,10	-13,93	30.584
78	74	3CORP TECHNOLOGY	Serviços Corporativos ^(7,8,6)	87.395	87.395	17.033	11,42	5,50	16.359
79	70	GRUPO BINÁRIO	Componentes, Partes e Peças ^(1,5,9,4)	86.796	118.898	23.173	-1,45	-6,69	NI
80	81	ADVANTA	Serviços de Integração	75.439	78.582	15.315	111,76	100,51	14.579
81	-	C-LIG/DESKTOP	Serviços Convergentes	67.589	67.589	13.173	-	-	42.154
82	-	ADD VALUE	Software	66.213	66.213	12.905	-	-	NI
83	79	OPEN LABS	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	63.785	63.785	12.432	26,05	19,35	75.507
84	78	CPQD	Software ⁽¹⁰⁾	59.733	238.931	46.567	10,70	4,81	NI
85	-	TELEFÔNICA IOT	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	56.046	56.046	10.923	-	-	59.150
86	99	SECCIONAL	Infraestrutura	52.064	57.849	11.275	94,67	84,33	47.082
87	75	BRASILSAT	Infraestrutura ^(4,1)	48.889	48.889	9.528	-27,94	-31,77	179.042
88	83	UNICOBA	Componentes, Partes e Peças		36.346	181.729	35,419	6,04	0,40
89	77	TRÓPICO	Serviços de Integração ^(11,2,1)	36.057	63.258	12.329	-1,55	-6,78	33.046
90	89	E-SAFER	Serviços de Integração	33.358	33.358	6.501	63,32	54,64	NI
91	85	NESIC BRASIL	Serviços de Integração ^(11,4)	32.323	32.323	6.300	11,32	5,40	-3.904
92	-	EQUATORIAL TELECOM	Serviços Convergentes	27.656	27.656	5.390	-	-	13.920
93	94	ÍCARO TECHNOLOGIES	Serviços de Integração ^(10,6)	27.255	46.991	9.158	51,38	43,34	17.232
94	87	TELESPAZIO BRASIL	Serviços Corporativos ^(19,14,18)	26.538	115.382	22.488	7,40	1,69	55.102
95	-	DATAMOB SISTEMAS	Serviços Convergentes	26.005	26.005	5.068	-	-	6.050
96	86	OCTEA/VIAW	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	25.597	25.597	4.989	-10,82	-15,56	10.989
97	91	NEOVIA SOLUTIONS	Serviços Corporativos	19.943	19.943	3.887	13,29	7,27	NI
98	96	TELSIGN	Serviços de Infraestrutura de Rede	19.900	19.900	3.878	29,96	23,05	NI
99	-	CELLERE	Software	19.132	19.132	3.729	-	-	7.260
100	92	NEGER TELECOM	Software ^(14,5)	18.996	19.996	3.897	8,16	2,41	11.508

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 8) Terminais; 9) Outros produtos.

Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	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 Líq. p/func. (R\$ mil)
1575.446	31.139	-9.000	75.338	4,24	49,53	1,68	25,82	0,00	11,04	3,37	0,07	-
21.835	93.591	192	778	3,20	0,53	1,23	203,20	54,95	4,09	1,06	2,00	0,68
9.899	21.636	20.375	16.999	15,34	3,09	1,47	193,38	0,00	-0,07	5,23	1,69	-
225.623	80.000	-6.177	-12.590	-33,82	-9,90	0,12	556,07	26,95	15,68	-5,15	0,52	-16,74
226.349	73.187	3.910	3.910	1,80	3,44	0,63	27,08	0,85	4,66	1,41	0,41	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
124.385	37.617	4.642	3.406	3,72	3,48	0,98	74,95	20,76	2,26	2,12	0,61	-
1.487.549	625.481	1.300	-12.663	-0,86	-1,30	1,52	30,46	0,00	1,21	-0,66	0,51	-
8.467	27.451	12.127	8.305	45,98	8,92	1,58	247,47	43,18	4,13	13,23	1,48	83,05
158.189	619	-143.324	-139.247	-455,29	-158,94	0,56	797,61	45,91	31,03	-50,72	0,32	-
9.160	37.896	12.251	10.198	62,34	11,67	1,50	162,85	16,07	1,98	23,72	2,03	41,12
NI	NI	NI	NI	22,06	4,59	2,14	107,12	241,00	2,53	10,65	232,00	17,90
5.263	23.804	4.606	3.064	21,02	3,90	2,24	400,58	34,34	9,55	4,20	1,08	22,20
54.577	46.268	24.328	14.683	34,83	21,72	0,89	100,88	1,04	6,15	17,34	0,80	-
NI	NI	NI	NI	1,32	21,61	1,19	213,59	0,00	1,33	32,23	157,00	318,07
15.450	40.970	25.271	19.105	25,30	29,95	3,47	34,19	0,00	-5,52	18,86	0,63	136,46
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24.310	23.444	4.673	981	1,66	1,75	1,85	72,82	0,00	-14,87	0,96	0,55	-
29.457	23.362	19.839	16.598	35,25	28,69	2,65	66,53	0,00	-2,69	21,17	0,74	255,35
18.126	19.538	11.050	10.170	5,68	20,80	27,70	4,77	0,00	-20,32	5,42	0,26	45,40
4.385	12.426	49.163	-30.467	-25.754	-587,32	-14,17	1,35	3.476,78	0,00	9,75	-16,42	116 -
19.857	29.796	3.099	3.099	9,38	4,90	1,93	126,65	33,92	4,86	4,14	0,84	23,13
NI	NI	NI	NI	118,06	8,38	1,92	405,03	5.434,00	5,34	23,38	279,00	1.328,93
320	3.921	-4.821	-4.821	123,49	-14,92	0,85	-537,12	52,74	3,92	-28,25	1,89	-34,93
53.730	11.524	-3.647	-3.647	-26,20	-13,19	0,87	396,52	55,53	11,37	-5,28	0,40	0,00
4.270	16.456	4.529	4.133	23,98	8,80	2,13	112,72	10,18	-0,73	11,28	1,28	13,92
39.875	16.899	5.652	3.525	6,40	3,06	1,67	123,70	0,00	-1,58	2,86	0,94	83,93
5.917	24.358	21.127	18.144	299,90	69,77	2,22	43,88	0,57	0,19	208,43	2,99	-
8.181	19.866	16.938	13.828	125,83	54,02	2,70	15,07	0,00	-1,61	109,36	2,02	363,89
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
40	11.204	2.202	2.130	29,34	11,13	2,96	50,10	0,00	1,37	19,55	1,76	-
77	19.668	9.918	7.593	65,98	37,97	7,91	11,25	0,00	-0,86	59,31	1,56	292,04

SERVIÇOS: 10) Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia Fixa; 14) Serviços Móveis; 15) Serviços Convergentes; 16) Serviços de Dados Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center; 20) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 21) Serviços de Call Center.



A Claro é a empresa do ano

A indústria de telecomunicações tem o privilégio de estar no centro da digitalização da sociedade. Cada vez mais, pessoas e negócios precisam estar conectados o tempo todo, acelerando a evolução da indústria. Como uma das líderes desse setor, a Claro se destaca em banda larga fixa; TV por assinatura e streaming; e é uma das operadoras que mais crescem no mercado móvel e no segmento corporativo, operando com a marca Embratel. “Junto com o crescimento das conexões e do avanço da digitalização, vem a demanda pelo uso da rede, combinação que acelera os investimentos para manter tudo atualizado, bem dimensionado e aberto às inovações”, afirma o presidente da Claro, José Félix.

Em 2020, quando a pandemia atingiu o mundo, a Claro antecipou investimentos e mobilizou o ecossistema de fornecedores e parceiros para se adaptar ao novo padrão de consumo dos serviços digitais e uso das redes. “Tivemos um grande avanço no país com o leilão do 5G, com formatação moderna e de referência no mundo, em que os valores arrecadados foram convertidos em obrigações que viabilizam a presença da Claro em mais de 120 cidades com a nova tecnologia”, diz Félix.

A chegada da 5ª geração, segundo ele, inaugurou um novo momento para o setor, com novos modelos de serviços e estratégia de digitalização: “Quando falamos em saúde, agronegócio, educação, logística, todas essas verticais da economia utilizam as infraestruturas de telecomunicações para serem cada vez mais eficientes e produtivas, além de um horizonte de negócios e oportuni-

des que ainda não conhecemos, mas, temos certeza, estarão diretamente ligados à conectividade”.

Essa evolução, ele lembra, demanda políticas públicas que facilitem o ambiente de negócios propício em um país cada vez mais conectado: “E aí entram questões como a reforma tributária e o debate sobre a remuneração por uso das redes”.

Em 2022, de acordo com Félix, os resultados da Claro revelaram crescimento sustentável em vários segmentos. O levantamento do Anuário Telecom mostra que a operadora teve um crescimento da receita líquida de 7,5% em reais, e registrou rentabilidade de 6% sobre as vendas, conquistando o prêmio de Empresa do Ano pelo terceiro ano consecutivo.

No segmento móvel, no segundo trimestre de 2023, a Claro alcançou um total de 83,7 milhões de clientes. “Mantivemos a liderança em portabilidade por quatro anos e um saldo líquido de 1 milhão de linhas portadas nos últimos 12 meses, com crescimento na receita líquida nesse segmento e na banda larga fixa residencial, com destaque para os avanços em conexões de alta velocidade, performance de vendas e redução do churn”, afirma.

Pioneira em FWA

A ativação do 5G abre novas perspectivas para a Claro, tanto para o mercado de consumidores quanto para o corporativo. A operadora foi a primeira a lançar a rede FWA (Fixed Wireless Access) – aplicação que pode funcio-

nar como uma retransmissão em larga escala do 5G, que não usa cabos físicos, como fibra óptica ou cabos de cobre para conectar assinantes à rede, mas ondas de rádio para transmitir dados entre a estação-base localizada na torre e os dispositivos.

“Com certeza, o crescimento de tecnologias como 5G, segurança, cloud, Inteligência Artificial (IA) e Internet das Coisas (IoT) continuará impulsionando os negócios; e como a conectividade gera dados, que são combustível para a IA, cada vez mais teremos nossas vidas assistidas e transformadas por essa nova tecnologia”, prevê Félix.

Ele acredita no aumento da oferta de soluções mais avançadas e personalizadas a mercados como o agronegócio, no qual a IoT desempenha papel crucial, ao permitir a conexão de sensores em máquinas, cultivos e animais, resultando em uma gestão mais eficiente. Outras aplicações como monitoramento em tempo real de condições climáticas, níveis de umidade e saúde das plantas e animais permitem decisões mais precisas. “A aplicação da IA nesse contexto pode oferecer insights valiosos, como previsões de colheita, otimização de recursos e detecção precoce de pragas e doenças”, diz Félix.

Outros mercados importantes para a Claro são os de cidades inteligentes, automação industrial, saúde remota e entretenimento imersivo. A convergência de IA, IoT e rede 5G cria, segundo ele, um ecossistema para o desenvolvimento de soluções inovadoras e o aperfeiçoamento da experiência do cliente.

Félix destaca estar atento às diversas possibilidades de entrada em novos mercados, já

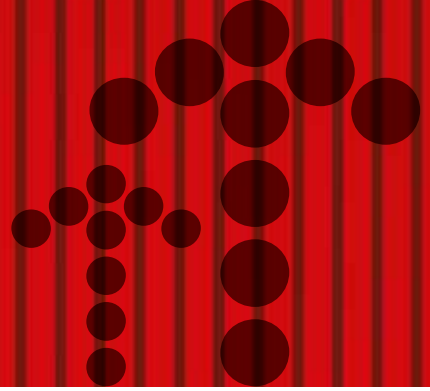


José Antonio Félix,
presidente

“Como a conectividade gera dados, que são combustível para a IA, cada vez mais teremos nossas vidas assistidas e transformadas por essa nova tecnologia”.

que a conectividade é onipresente, em todos os negócios. A operadora já atua no agronegócio, games, carros conectados e serviços financeiros, e desenvolve projetos em outros setores por meio de parcerias. Embora a Claro não pretenda, por enquanto, separar sua infraestrutura de redes, como fizeram outras operadoras, ele não descarta a possibilidade de um acordo com empresas de rede neutra.

De fato, a Claro tem feito pilotos com redes neutras de outros prestadores de serviço, testando a integração de sistemas de TI com a engenharia. “Nossa ideia é adotar essa opção em cidades onde não temos rede nem planejamento imediato de implantar ou ampliar a cobertura de fibra para novos bairros de municípios onde a Claro já atua; e é necessário um cenário tributário que incentive a ampla conectividade”, explica Félix.



A Embratel, de acordo com ele, manteve no segundo trimestre de 2023 o ritmo contínuo de crescimento de receita total na comparação anual: “Tivemos boas vendas de plataformas de TI, mobilidade e soluções digitais, com aumento do portfólio de soluções de nuvens com ofertas MultiCloud, Centro de Excelência de Nuvem e aumento das receitas dos serviços de segurança, com as soluções de Cyber Defense e Gerenciamento e Endpoint Security”.

Hubs de inovação

Para continuar inovando, a Claro mantém parcerias com universidades e Institutos de Ciência e Tecnologia (ICTs), além de hubs de inovação e comunidades de startups. Dois exem-

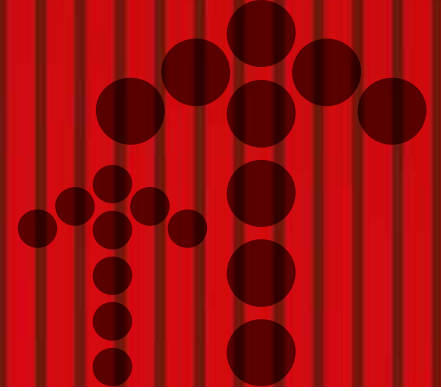
plos se destacam nesse ambiente: a aquisição da startup iMusica, do Rio de Janeiro, que desenvolve o Claro Música, serviço de streaming de músicas oficial da operadora, além de serviços B2B. Outra aquisição foi da uStore, startup que nasceu no Parque Tecnológico Porto Digital, em Recife (PE), voltada para soluções de nuvem. “Nos dois casos, mantivemos as startups operando em seus ethos de origem, preservando sua cultura, ao mesmo tempo as aproximando do time da Claro quando fazia sentido”, conta Félix.

Ele destaca que há muitas oportunidades de inovação aberta que podem se beneficiar da capacidade de aceleração da operadora, usando não só a infraestrutura de redes, mas também o know-how em desenvolvimento digital e dados.

Para aproveitar as oportunidades da indús-

Os números vencedores de 2022

Receita Líquida (R\$ mil)	42.672.762
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	8.158.851
Ativo Permanente (R\$ mil)	72.034.899
Lucro Bruto (R\$ mil)	17.476.327
Lucro Operacional (R\$ mil)	2.743.857
Lucro Líquido (R\$ mil)	2.586.047
Crescimento Receita Líquida (%)	13,54
Rentabilidade sobre patrimônio (%)	31,70
Rentabilidade sobre vendas (%)	6,06
Liquidez Corrente	0,47
Endividamento s/ Patrimônio (%)	1.072,29
Endividamento s/ Ativo (%)	10,71
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	9,93
Retorno sobre investimentos (%)	2,49
Giro dos Ativos	0,41



tria 4.0, agrotech, cidades inteligentes e educação, criou o beOn Claro, hub de inovação aberta da Claro e Embratel, com a proposta de conectar a operadora com soluções que possam ser replicadas no mercado business to business (B2B) pela Embratel, além da construção de parcerias para o desenvolvimento de novos produtos e serviços.

A Claro tem ligação direta com times de inovação aberta dos grandes clientes corporativos, a exemplo da parceria entre a Embratel e o Hospital Albert Einstein. A 5ª geração de rede privativa móvel implementada pela Embratel habilita testes em um laboratório 5G localizado na Eretz.bio, do Einstein, em São Paulo (SP). “O uso da tecnologia vem sendo avaliado em diversas soluções, com aplicações na saúde para verificar eficiência, segurança, agilidade e otimização de custos, além de benefícios aos médicos e pacientes”, diz Félix. Entre os testes já em andamento, está a realização de consultas e exames remotos; uso de IA para previsão de Acidentes Vasculares Cerebrais (AVC); análises para cirurgias digitais; telementoria para educação cirúrgica e apoio em primeiros socorros a distância em ambulâncias. A parceria conta com equipamentos 5G fornecidos pela Ericsson.

A tecnologia 5G+ da Claro e Embratel está sendo habilitada para empresas dos mais variados setores, como a Nestlé, Gerdau, InovaHC e Porto Suape (PE).

Um dos projetos de destaque é a implantação, pela Embratel, de uma rede privativa dedicada 5G e LTE 4G na planta industrial da Gerdau em Ouro Branco (MG), criando um backbone (rede de transporte) para a digitalização da maior empresa brasileira produtora de aço. “Esse é o primeiro projeto de uso do 5G no

setor do aço na América Latina e tem o objetivo de criar uma infraestrutura digital habilitadora para o desenvolvimento da indústria de aço do futuro, possibilitando a ampliação do uso dos conceitos de indústria 4.0, para alavancar a automatização, produtividade, flexibilidade, visibilidade, rastreabilidade, uso de dados e segurança nos processos, incluindo planejamento, produção e logística”, explica Félix.

A empresa reconhece talentos por meio do programa Tá No Nosso Jeito, plataforma de elogios baseados na filosofia “cultura e jeito de ser”, que contabiliza mais de 11 mil elogios desde o lançamento do programa, em maio de 2023. Outra iniciativa é o Programa de Reconhecimento por Tempo de Casa, que premia e valoriza os colaboradores a cada ciclo de cinco anos de trabalho.

Em treinamento, Félix destaca o programa Dupla Escola de formação técnica profissionalizante em telecomunicações com modelo integrado ao ensino médio. A iniciativa é desenvolvida no Colégio Estadual Hebe Camargo, em Guaratiba (RJ), que já formou 1.503 jovens e teve 55 ex-alunos contratados. Outra iniciativa é Um Milhão de Oportunidades, programa nacional de inclusão produtiva de adolescentes e jovens com a contratação de 6,5 mil pessoas em dois anos.

Outra porta de entrada é o Programa de Estágio iniciado no processo seletivo, quando os candidatos são convidados a solucionar um desafio real de experiência do cliente. A partir desse momento, eles começam a ter contato com questões específicas do universo das telecomunicações e, ao serem aprovados, entram em uma jornada de desenvolvimento. Na primeira edição, foram contratados 95% dos participantes.

Maiores e destaques


PRODUTOS

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
INTEL	Componentes, Partes e Peças	FURUKAWA
DATAKOM	Equipamentos de Comunicação	PARKS
FURUKAWA	Fios e Cabos	PRYSMIAN GROUP
NOKIA DO BRASIL	Infraestrutura	SECCIONAL
CISCO	Redes Corporativas	INTELBRAS
NOKIA SOLUTIONS	Software	NEGER TELECOM
APPLE	Terminias	POSITIVO

SERVIÇOS

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
ALLIED	Canais de Comercialização	3CORP TECHNOLOGY
STEFANINI	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	OCTEA/VIA\W
TELEMONT	Gerenciamento de Redes	RADIANTE TELECOM
VIVO	Serviços Convergentes	DESKTOP
CLARO TELECOM	Serviços de Call Center	AEC
VIVO	Serviços Corporativos	VIVO
DIGITAL SERVICES	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	CIRION
TELEBRAS	Serviços de Infraestrutura de Rede	ISH TECNOLOGIA
NOKIA SOLUTIONS	Serviços de Integração	DPR
CLARO TELECOM	Serviços de Telefonia Fixa	VIVO
TELEPERFORMANCE BRASIL	Serviços Digitais	HISPAMAR SATÉLITES
CLARO TELECOM	Serviços Móveis	CLARO TELECOM
APPLE	Serviços de Cloud Computing	GREEN4T

produtos



NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DOS FABRICANTES CUJO DESEMPENHO LHES GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2023, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: FURUKAWA (COMPONENTES, PARTES E PEÇAS); PARKS (EQUIPAMENTOS DE COMUNICAÇÃO); PRYSMIAN GROUP (FIOS E CABOS); SECCIONAL (INFRAESTRUTURA); INTELBRAS (REDES CORPORATIVAS); NEGER TELECOM (SOFTWARE); E POSITIVO (TERMINAIS).

A Furukawa oferece soluções compactas para o novo cenário

A digitalização das redes, os serviços em nuvem e o 5G exigem um processamento cada vez maior e mais próximo dos clientes. As soluções da Furukawa Electric LatAm, destaque do Anuário Telecom pelo décimo ano consecutivo, estão em linha com esse cenário, atendendo datacenters de grande porte e de borda. “Respondendo ao aumento do tráfego e novos backbones e redes de distribuição, desenvolvemos soluções de cabos ópticos de altíssima capacidade de fibras (Rollable Ribbon) e com dimensões extremamente reduzidas para minimizar a necessidade de infraestrutura civil e aumentar a produtividade da instalação”, afirma Celso Motizuqui, diretor comercial da Furukawa.

A empresa teve crescimento de 9,9% em reais, e registrou 4,1% de rentabilidade sobre as vendas. “No ano fiscal de 2022, que se encerrou em março, a receita ficou estável principalmente em função da retração da demanda no segmento de operadoras no Brasil”, diz.

Para ele, 2023 começou com uma retração global, motivada pela situação econômica e

pela alta taxa de juros, além de uma mudança de estratégia dos clientes, privilegiando o crescimento inorgânico através de consolidações e aquisições, e redistribuição do orçamento com foco maior no 5G em lugar das redes físicas: “Acreditamos numa retomada em 2024 para atender as redes de altíssima velocidade e novas aplicações em segmentos como o corporativo, utilities e governo, mercados em que registramos bons desempenhos no Brasil e na América Latina”.

Com a convergência das redes ópticas para atender serviços de Internet, 5G e mercado corporativo, além do atendimento de clientes simultâneos através de infraestrutura neutra, cresce a importância da construção de redes resilientes multisserviços e multioperadoras. “Temos investido no desenvolvimento de soluções que garantam flexibilidade através de redes ópticas modulares pré-conectadas, que se ajustam a cada aplicação de forma rápida, assim como a a utilização de aplicações de software, Internet das Coisas

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
FURUKAWA	16,16	9,99	4,18	11,11	2,09



divulgação

Celso Motizuqui,
diretor comercial

“Estamos trabalhando em soluções de conectividade para o campo com o LTE privado e soluções de IoT”

(IoT) e Inteligência Artificial integradas às soluções de conectividade, melhorando a operação e a manutenção corretiva e preventiva para redes de missão crítica”, diz Celso. São plataformas de projetos, construção, operação e manutenção de rede, que atuam em conjunto com sensores de IoT na rede passiva e, com o uso de sistemas analíticos avançados, permitem prever falhas e agir de forma preventiva.

Entre os novos segmentos em que a Furukawa deve atuar, segundo Celso, está o agro-negócio: “Estamos trabalhando em soluções de conectividade para o campo com o LTE privado e soluções de IoT, para sensorizar e comandar os dispositivos, redes ópticas e microdatacenters para esse mercado que vão revolucionar o negócio”.

A disponibilidade das redes de fibra óptica – que dão suporte ao 5G – ganha importância ainda maior, assumindo papel fundamental para o sucesso das novas aplicações dos provedores de serviços de Internet, ou ISPs. Segundo Celso, 60% dos investimentos feitos

por operadoras e ISPs estão concentrados na construção, operação e manutenção de redes de fibra óptica. Para esse mercado, a empresa oferece a solução EyON, plataforma de software na nuvem voltada à gestão e ao monitoramento da qualidade da rede, que pode ser contratada no modelo de software como serviço (SaaS). Desenvolvida no Brasil pela Furukawa, a plataforma oferece recursos que facilitam o projeto e a construção de redes ópticas até sua operação e expansão, incluindo o sensoriamento, inventário dos produtos e serviços e o rastreamento das instalações. O software, armazenado em nuvem, gerencia e monitora toda a infraestrutura, concentrando as informações que chegam em tempo real.

Outro destaque do ano, segundo Celso, foi uma parceria com a Nokia na solução Laserway, voltada à implantação de redes 100% ópticas em ambientes corporativos. O acordo permite incorporar tecnologia da Nokia para atender projetos high end em segmentos como hotéis, aeroportos, escolas, saúde, manufatura e governo.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
23,61	1.961.014	1.961.014	82.058	6,12	1,36

ISPs e IoT compõem o cenário de expansão da Parks

Os produtos da Parks, fabricante gaúcha de equipamentos e sistemas de telecom, acompanharam de perto a evolução do mercado – o crescimento da Internet das Coisas, a explosão dos provedores regionais de Internet (ou ISPs) e a nova rede 5G. Para a rede móvel 5G alcançar todo o seu potencial, deve estar conectada ao sistema cabeado por meio do backhaul, que implica linhas de alta velocidade capazes de transmitir maior largura de banda. “Para atender as necessidades e infraestrutura da rede 5G oferecemos uma linha completa de soluções DWDM”, destaca o CEO da Parks, Fábio Cierro.

De acordo com o Anuário Telecom, a empresa teve um crescimento de 23,8% da receita líquida em reais, e registrou 8,9% de rentabilidade sobre as vendas, sendo destaque em Equipamentos de Comunicação pelo segundo ano consecutivo.

“O resultado de 2022 foi o melhor dos últimos cinco anos em faturamento e Ebitda (lucros antes de juros, impostos, depreciação e amortização); para 2023, já prevíamos uma queda do

faturamento em função do retorno presencial aos postos de trabalho, com cancelamentos de planos de banda larga fixa residencial e consolidações dos provedores regionais de Internet (ISPs)”, diz. Com o aumento da demanda por manufatura local, a empresa cresceu no mercado de EMS (Electronic Manufacturing Services).

A Parks tem forte atuação no fornecimento de equipamentos para o mercado de ISPs que, juntos, representam a maior operadora do país em acessos de Internet banda larga fixa. Segundo Cierro, o ISP que investir em serviços de valor agregado consegue se diferenciar e fidelizar os clientes, aumentando o seu ticket médio: “Acredito que a Internet das Coisas é um serviço interessante para esse mercado, em que as empresas podem rapidamente agregar serviços instalando câmeras e dispositivos inteligentes integrados a aplicativos de fácil controle e monitoramento, e que terão forte adesão nos próximos anos”.

A Parks atua há mais de 20 anos na prestação de serviços de manufatura eletrônica para

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
PARKS	30,75	23,80	8,92	45,98	1,58



divulgação

Fábio Roberto Cierro,

CEO

“Melhor resultado dos últimos cinco anos”

terceiros com a marca MyEMS – manufatura de placas eletrônicas – e continua investindo com o aumento da demanda por fabricação nacional de hardware.

A MyEMS atua no segmento de montagem de placas eletrônicas de terceiros, integrando todas as etapas, desde a aquisição de componentes, importação e desembaraços aduaneiros, até os testes finais. De acordo com Cierro, a Parks mantém três linhas produtivas com diferentes configurações, seguindo os padrões internacionais de qualidade para atender diversos mercados e tecnologias: “Somos especializados na prestação de serviços de aquisição de matéria-prima, montagem SMD e PTH, inspeção e integração de produtos.

Para melhorar a produtividade, a empresa investiu na modernização e digitalização de processos internos, aplicando ferramentas de Inteligência Artificial. “Nossa área de pesquisa e desenvolvimento está atuando em novos projetos e somos parceiros de uma startup, parte do Cubo Itaú, e que nos conecta a mais de

300 empresas iniciantes que são referência em inovação”, destaca Cierro.

A Parks, inaugurada em 1966, é pioneira na fabricação de equipamentos com tecnologia GPON (Gigabit-capable Passive Optical Network), rede de fibra óptica para conexões de banda larga desenvolvida no Brasil. Em sua história se destaca na produção do primeiro modem nacional, com mais de 6 milhões de posições GPON comercializadas. No atual portfólio de produtos os destaques são DWDM, GPON/XGS-PON, Wi-Fi Mesh e Roteadores LTE.

Segundo estudo do Ministério da Economia, a demanda por soluções 5G nas diversas áreas da economia deve gerar R\$ 101 bilhões na próxima década para empresas e startups brasileiras ou instaladas no país. O estudo também calcula que o benefício potencial da implantação do 5G para a economia brasileira pode chegar a R\$ 590 bilhões pela próxima década. A conta leva em consideração aumentos de produtividade e redução de custos da chamada indústria 4.0.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
43,18	93.090	93.060	8.307	16,19	1,48

Prysmian Group: ênfase na sustentabilidade.

A evolução tecnológica impulsiona o crescimento do Prysmian Group, multinacional que desenvolve e adapta soluções já experimentadas em outras regiões, antecipando-se às necessidades locais. “Além das demandas técnicas de performance, temos a preocupação com a sustentabilidade que é premissa para novos desenvolvimentos”, garante Marcelo Andrade, vice-presidente de telecom da América.


Em toda a região, segundo ele, há gaps na cobertura de banda larga com cabos ópticos, principalmente nas novas tecnologias em desenvolvimento, como é o caso da rede 5G: “Acreditamos em um crescimento entre 5% e 10% até o próximo ano nesse mercado, para reduzir a insuficiência de cobertura”.

Ele destaca a abertura de oportunidades de negócio e novas aplicações no agronegócio, Internet das Coisas (IoT), veículos autônomos e o 6G em alguns anos: “O importante é o desenvolvimento tecnológico estar atrelado à sustentabilidade, para suportar soluções de

alta performance e garantir uma infraestrutura robusta que atenda a evolução tecnológica”. Segundo Marcelo, um dos objetivos do grupo é oferecer ao mercado uma solução completa de ponta a ponta, com desenvolvimento e produção próprios, ou por meio de parcerias: “Nos preocupamos com a entrada de produtos importados com qualidade questionável e preços subsidiados, e continuamos nossas tratativas junto ao governo para bloquear esse tipo de operação, que inviabiliza o desenvolvimento tecnológico nacional de um segmento essencial para o país”.

O grupo produz vários tipos de fibras como bending insensitive, microcabos, flextube, entre outras soluções, com o desenvolvimento de produtos com dimensões cada vez menores e com a maior quantidade de fibras possível. “Chamamos isso de densificação e miniaturização, e para isso temos várias parcerias com laboratórios e centros de pesquisa”, explica.

Em 2022, o grupo obteve crescimento de

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
	PRYSMIAN GROUP	29,26	22,39	6,10	14,41	1,49





divulgação

Marcelo Andrade,
vice-presidente de telecom da América Latina
“Nos preocupamos com a entrada de produtos importados com qualidade questionável”

22,3% na receita líquida e rentabilidade de 6% sobre as vendas.

Segmentando os resultados nos três setores de atuação, o destaque foi para a divisão de Projetos, que obteve um crescimento orgânico em 2022 de 69%, devido ao aumento de volume de vendas e maior eficiência em pesquisa & desenvolvimento (P&D).

A divisão de Telecom teve um crescimento orgânico de 8%, impulsionado principalmente pelo mercado de operadoras e provedores.

No segmento de Energia, o grupo registrou crescimento de 7% na comparação com o ano anterior, mesmo diante da redução do mercado de linhas de transmissão decorrente da sazonalidade de leilões da Aneel. Essa queda foi parcialmente compensada pela melhoria do mix de produto junto às distribuidoras e a expansão do mercado de energia renovável.

O Prysmian Group tem sete fábricas e dois centros de P&D no Brasil, totalizando mais de 1,6 mil colaboradores. Nos últimos cinco anos, a em-

presa investiu R\$ 400 milhões em melhorias nas instalações e operações no país. Na América Latina, está presente em oito países, com 13 fábricas distribuídas entre México, Costa Rica, Colômbia, Chile, Argentina e Brasil, e três centros de P&D, e emprega mais de 4 mil colaboradores na região.

Globalmente, atua na área de cabos de energia e telecomunicações, com 150 anos de experiência, vendas de mais de € 16 bilhões em 2022, cerca de 30 mil funcionários em mais de 50 países e 108 fábricas. Atua no mercado de cabos subterrâneos e submarinos e sistemas de transmissão e distribuição de energia, cabos especiais para aplicações em diversas indústrias e produtos de média e baixa tensão para os setores de construção e infraestrutura.

Para a indústria de telecomunicações, o grupo fabrica cabos e acessórios para transmissão de voz, vídeo e dados, com uma linha de fibras ópticas, cabos ópticos e de cobre e sistemas de conectividade. A Prysmian é uma empresa pública, listada na Bolsa de Valores italiana no índice FTSE MIB.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
-	3.163.120	600.993	-	23,39	1,20

A retomada de projetos impulsiona a Seccional

Fornecedores da infraestrutura ativa, como rádios, antenas e datacenters, tiveram bons resultados e sofreram forte pressão do mercado para suportar as redes de banda larga devido ao aumento exponencial do tráfego de dados. “No setor de infraestrutura passiva, no qual atuamos – com a oferta de torres e postes – a expectativa foi grande, mas observamos pouca alteração no volume de vendas”, afirma Paulo Abreu Junior, diretor superintendente da Seccional, empresa campeã no segmento de Infraestrutura do Anuário Telecom nos últimos 17 anos.

A Seccional registrou o impressionante aumento de 84,3% da receita líquida em reais e 28,6% de rentabilidade sobre as vendas, ficando também entre as dez empresas que mais cresceram e entre as dez mais rentáveis de todo o mercado.

Segundo Paulo, 2022 foi um ano de revisão do planejamento estratégico e incremento do projeto Kaizen, sistema que premia colaboradores que dão ideias para melhorar os processos

internos: “Estamos prontos para eventual aumento repentino de demanda de torres e postes com as novas redes”.

Com o fim da pandemia, o setor de infraestrutura retomou vários projetos que haviam sido suspensos. Os bons números da Seccional no segundo trimestre de 2022, de acordo com Paulo, comprovam isso: “Entretanto, para nossa empresa, este aumento de demanda ocorreu em outros setores nos quais atuamos, mas fora das telecomunicações, a exemplo da área de energia”.

A entrada do novo governo federal gerou expectativas e um mercado aguardando definições. “Acreditamos que as medidas compensatórias do leilão do 5G ainda podem gerar novos fornecimentos de torres e postes, incrementando as vendas”, prevê.

O aumento do volume de tráfego de dados nas redes, com novas tecnologias de Inteligência Artificial e Internet das Coisas incrementa, na mesma proporção, a quantidade de rádios e, posteriormente, mais antenas nas

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
SECCIONAL	94,67	84,33	28,69	35,25	2,65



divulgação

Paulo Abreu Junior,
diretor superintendente

“Estamos prontos para eventual aumento repentino de demanda de torres e postes com as novas redes”.

estruturas verticais, exigindo investimentos em infraestrutura.

Nos Estados Unidos, onde a Seccional atua com empresas parceiras, as antenas 5G com rádios acoplados são implantadas em áreas expostas ao vento, requerendo torres mais robustas. “Essas torres maiores são adotadas em coberturas rurais e urbanas, no entanto, no Brasil, observamos que a nova cobertura 5G está adotando a infraestrutura já existente, sem incremento de novas vendas”, avalia Paulo.

A Seccional investiu em novos softwares de dimensionamento estrutural, além de certificações técnicas para atuar no mercado internacional e mitigar as flutuações do mercado brasileiro de telecomunicações. O grupo investe em novos materiais para torres e postes como os bioplásticos, e tem parcerias com fintechs para a área de crédito e financiamento.

Paulo destaca ainda as iniciativas de inovação do grupo, que leva em conta critérios como intenção, esforço e resultados obtidos: “O conjunto produz uma visão abrangente e balanceada da

capacidade de inovação, algo difícil de mensurar com o uso de um só critério; nosso objetivo é fazer parte do grupo das empresas mais inovadoras do Brasil e, assim, estabelecemos parâmetros que fazem sentido para o nosso ambiente de negócios e nossa atuação no mercado”.

A aderência estratégica reflete o papel da inovação como fonte de geração de valor a longo prazo. “O esforço para inovar exige recursos monetários aplicados, estrutura organizacional e processos dedicados, que vão além do discurso, e é capaz de ganhar contornos reais e práticos na operação, levando em conta o histórico recente e os desdobramentos que os projetos tiveram sobre a organização e o mercado”, completa Paulo.

O percentual de investimento sobre faturamento foi adotado, segundo ele, como critério de indicador de inovação para atendimentos aos requisitos da norma NBR 9001:2015. “Os resultados resumem o papel da inovação no nosso desempenho e em relação à capacidade de atingir metas e projetos realizados”.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
-	57.849	52.063	16.598	49,77	0,74

Segurança e redes dão o tom nos resultados da Intelbras

Com investimentos em pesquisa e desenvolvimento para acompanhar as crescentes demandas por conectividade, a Intelbras comemora bons resultados em 2022, com crescimento de 22% na receita líquida, além de 12,7% de rentabilidade sobre as vendas.

“O resultado foi puxado pelas boas vendas em segurança e equipamentos de redes para operadoras que tiveram um incremento em suas receitas operacionais”, avalia Amilcar Scheffer, diretor da unidade de redes da Intelbras. Outro indutor do crescimento foi o avanço nas vendas de equipamentos de fibra óptica, redes corporativas e sistemas para a infraestrutura 5G a provedores regionais de Internet (ISPs) e grandes operadoras de telecomunicações.

Para ampliar presença no mercado, inaugurou uma filial em Tubarão (SC), numa área de 15 mil metros quadrados e onde são produzidos cabos de rede e de fibra óptica. Com o crescimento da receita operacional líquida em 2022, a Intelbras, segundo Amilcar, teve destaque na

performance das ações negociadas na Bolsa de Valores: “A Intelbras é uma das poucas empresas de tecnologia brasileiras que tiveram o valor de seus papéis aumentado após a oferta pública de ações (IPO), chegando a uma valorização de quase 92% ao final de 2022”. A empresa abriu capital em fevereiro de 2021 e foi listada no Novo Mercado, com ações negociadas na Bolsa de Valores (B3).

Entre os produtos de destaque está o software Novo Defense IA 3.0, que usa Inteligência Artificial para gerenciar de forma unificada equipamentos de segurança eletrônica e videomonitoramento, em um ecossistema de gestão de diversos dispositivos da marca, como câmeras inteligentes, gravadores e controladores de acesso com reconhecimento facial. Outros destaques do portfólio são os automatizadores de portões e carregadores para veículos elétricos, acompanhados da abertura de novos canais de comercialização.

No segundo trimestre de 2023, a empresa

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
INTELBRAS	29,07	22,21	12,73	21,53	2,39



divulgação

Amilcar Scheffer,
diretor da unidade de redes

“A Intelbras é uma das poucas empresas de tecnologia brasileiras que tiveram o valor de seus papéis aumentado após a oferta pública de ações (IPO)”

registrou crescimento no segmento de Comunicação, que é responsável por 24% da receita, e a unidade de negócio de Segurança passou a representar 58% da receita operacional líquida. Na área de Comunicação, atende a demanda de redes corporativas e de fibra óptica, além de registrar as primeiras vendas da nova fábrica de Tubarão (SC), que produz cabos de fibra óptica, atendendo os mercados 5G, operadoras e ISPs.

Em 2022, 3% da receita da Intelbras foi destinado a pesquisa e desenvolvimento, com um laboratório localizado em Santa Catarina, com mais de 500 engenheiros e técnicos, responsáveis pela criação de 481 produtos. Amilcar destaca também o impacto positivo em 1.073 alunos e profissionais por meio do programa Intercâmbio de Conhecimento, realizado ao longo de 2022: “Nessa iniciativa, nossos instrutores visitaram diversas instituições de ensino públicas, como o Senai, a Marinha, Universidades e Institutos Federais, com o objetivo de ministrar cursos para professores, alunos e a comunidade

em geral”. Ao todo, foram realizados 34 encontros que facilitam o acesso dos alunos ao mercado de trabalho.

Com mais de 5 mil colaboradores, a Intelbras conta com seis unidades em todo o país, sendo duas delas localizadas no município de São José (SC), incluindo a matriz, e as demais nos municípios de Santa Rita do Sapucaí (MG), Manaus (AM), Jaboatão dos Guararapes (PE) e Tubarão (SC), além de exportar para diversos países da América Latina.

Amilcar destaca ainda as iniciativas de sustentabilidade, com busca de eficiência energética por meio de energia solar. Em 2022, 13% do consumo já era proveniente de um dos maiores telhados solares da região Sul do Brasil, instalado em 2021 na unidade de São José (SC), e que deve ser ampliado. A Intelbras está em fase final da construção de uma usina solar em Tubarão (SC), além de projetos aprovados para as filiais de Manaus (AM) e Santa Rita do Sapucaí (MG).



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
19,98	3.772.934	641.398	480.263	19,07	0,81

A Neger dá um salto com as aplicações de nicho

Atuando em um ambiente competitivo, com desafios na criação e manutenção de serviços de qualidade, a Neger Telecom avançou em aplicações de nicho, fugindo dos serviços de telecomunicações que se tornaram commodities pouco rentáveis, para focar em projetos altamente especializados e tecnologicamente inéditos. “Mantivemos padrões de inovação e rentabilidade e as perspectivas para os próximos anos estão nos resultados dos últimos projetos de Pesquisa e Inovação desenvolvidos no Parque Científico e Tecnológico da Unicamp, em Capinas (SP), onde mantemos um laboratório de desenvolvimento em engenharia de radiofrequência e segurança espectral”, orgulha-se o diretor de engenharia, Eduardo Neger.

Por mais que as tecnologias que rodam sobre as camadas de software e rede evoluam, a demanda pelas estruturas que dão vida a essas inovações continua em alta. O foco da Neger é o uso do espectro para a evolução de tecnologias como Inteligência Artificial, rede 5G e Internet

das Coisas, por meio de aplicações de segurança e conectividade com o uso de radiofrequência.

A boa atuação em nichos de mercado colocou a empresa, além de Destaque do Ano pela primeira vez, entre as dez mais rentáveis do Anuário Telecom, registrando expressivos 37,9% de rentabilidade sobre as vendas.

Desde 2019, a Neger tem sondado o mercado de defesa e participou como expositora de eventos internacionais como o Eurosatory em Paris, e Indo Defense em Jacarta, em 2022, apresentando também seus sistemas neste ano de 2023 em Londres. Um dos destaques é a linha de Contramedidas Eletrônicas (ECM – Electronic Countermeasures) que aplica técnicas de ultraconfinamento (Ultra-Confined Jamming), conceito criado pela área de engenharia da Neger a partir de produtos voltados para segurança pública e privada. As versões para bloqueio de comunicação sem fio em ambientes confinados, por exemplo, são usadas em 40 presídios brasileiros, muitos deles localizados

→	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
	NEGER TELECOM	8,16	2,41	37,97	65,98	7,91





divulgação

Eduardo Neger,
diretor de engenharia

Aplicações de software integram plataformas de hardware que operam com sensores espectrais, antenas e radiofrequência com interfaces funcionais

em grandes cidades. “A tecnologia cobre todo o espectro de comunicações móveis, incluindo as novas faixas de 5G, sem gerar interferência fora do perímetro, o que tornou a Neger referência mundial em confinamento de sinais interferentes em áreas urbanas densas”, conta Neger.

Ele explica que as aplicações de software desenvolvidas pela empresa integram plataformas de hardware que operam com sensores espectrais, antenas e radiofrequência com interfaces funcionais que monitoram as operações: “É um nicho bastante específico de mercado, que não está diretamente vinculado com o mercado de software em geral, mas focado nas novas demandas emergentes trazidas especificamente pela área de segurança pública e agronegócio”. Uma das iniciativas da empresa para reduzir o gap de mão de obra no setor tem sido se aproximar das universidades e centros de pesquisa. A Neger conta com um laboratório no campus da Unicamp com o objetivo de manter proximidade com a academia e alunos de graduação

e pós-graduação da instituição. Investiu ainda na construção de uma estrutura em Florianópolis (SC), outro polo de mão de obra qualificada de tecnologia. “Este ano de 2023 tem sido de exploração de novos negócios, tanto do ponto de vista tecnológico e setorial, quanto do ponto de vista geográfico, estudando mercados para a exportação de produtos e serviços”, diz Neger. Uma das iniciativas com a Unicamp é o desenvolvimento de uma tecnologia para detecção de drones comerciais, tornando a tecnologia mais acessível em termos de custo e de manuseio. No Brasil os drones comerciais são utilizados em crimes como espionagem de condomínios de luxo, transporte de drogas e materiais ilícitos em presídios e roubo de carros-fortes. Além disso, o tráfego irregular, em áreas de aeroportos, tem causado sérios riscos de acidentes aéreos. A proposta é desenvolver um sistema que detecte drones comerciais e crie alertas. Para isso, foram instaladas torre, plataforma e antenas para teste de radiofrequência com emissão de sinais e simulações.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
-	19.996	18.995	7.594	56,92	1,56

A Positivo amplia o portfólio e aposta na complexidade


Para lidar com o grande volume de dados, os dispositivos necessitam de velocidade e baixa latência, em uma infraestrutura preparada para combinar tecnologias de nuvem híbrida, multicloud e edge computing. A atenção aos serviços de comunicação é essencial para que a rede não se torne um gargalo na operação. “Nossas tecnologias de switches de rede entregam velocidades desde 25 GB até 400 GB de conexão, adequadas para suportar os novos formatos e demandas de trabalho”, afirma Helio Bruck Rotenberg, presidente da Positivo Tecnologia.

A empresa teve um crescimento de 48,3% em reais, com 6,1% de rentabilidade sobre as vendas, conquistando o prêmio de Destaque pelo terceiro ano consecutivo. “Contribuíram para esse resultado a diversificação de negócios e projetos de alta complexidade e grande volume de processamento, como o fornecimento de servidores para supercomputadores e a entrega de 225 mil urnas eletrônicas ao Tribunal Superior Eleitoral (TSE)”, afirma Helio.

Os negócios em 2023, segundo ele, estão dentro das expectativas, com a entrega de grandes projetos concentrados no segundo semestre: “E para o próximo ano continuaremos a expandir negócios no segmento corporativo, em especial nos serviços, e avançar na estratégia de segurança eletrônica e automação com a PositivoSEG, a venda da linha de celulares Infinix e a produção das urnas eletrônicas das eleições 2024”.

A Positivo está preparada para aproveitar os negócios trazidos pela rede 5G com modelos de smartphones Infinix, marca global representada no Brasil pela empresa. Outra oportunidade é com a massificação da Internet das Coisas (IoT) no mercado de casa inteligente, e na indústria, em aplicações com alta densidade de conexão ou baixíssima latência.

“A Positivo Tecnologia diversificou negócios e ampliou o portfólio e os mercados em que atua, estratégia que se mostrou bem-sucedida, dado que triplicamos de tamanho nos últimos quatro anos”, destaca Helio.

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
	POSITIVO	56,69	48,37	6,14	21,94	1,93





50

ANOS

> infrastructure for life

**NOSSO PROPÓSITO
É CONSTRUIR
A INFRAESTRUTURA
DA SUA VIDA.**

Na Furukawa entendemos que o nosso maior propósito é projetar e construir uma infraestrutura para a vida em toda a extensão do termo. Acompanhamos as últimas tendências tecnológicas e desenvolvemos produtos inovadores, mas tudo com um objetivo principal: impactar positivamente a vida das pessoas.

Nesse novo mundo pós-pandemia, que acelerou todo o processo de digitalização, virtualização e consumo de dados, a infraestrutura de redes de comunicação é o que mantém as pessoas conectadas – familiares, amigos e colegas de trabalho. Empresas continuam funcionando, empregos são gerados e a economia global gira. Tudo, muitas vezes, sem sair de casa.

“Infraestrutura para a vida” é, portanto, muito mais que um slogan, porque permite às pessoas usufruírem ao máximo dessa interatividade para construir um futuro cada vez mais colaborativo.

- > **PRESENÇA GLOBAL**
- > **CLOUD**
- > **BROADBAND**
- > **ENTERPRISE**
- > **SOFTWARE E SERVIÇOS**





divulgação

Helio Bruck Rotenberg,
presidente

“A execução da nossa estratégia de diversificação no mercado corporativo vai nos garantir uma base maior e mais consistente de receitas”

De acordo com ele, após o ápice de vendas durante a pandemia, o mercado brasileiro de computadores e smartphones se estabilizou com um crescimento de 30% em 2020 comparado a 2019, tanto no segmento corporativo quanto no de consumidores finais: “A Positivo ganhou participação no segmento corporativo e atende o mercado de consumidores finais com a linha de notebooks Positivo Vision com barra de led para videoconferência, e os modelos Vaio”.

Aplicações da Inteligência Artificial (IA) generativa para empresas e consumidores trarão novas frentes de negócios para a fabricante. Outro destaque é a criação da PositivoSEG, unidade de negócios de automação e segurança eletrônica com soluções para empresas, escolas, condomínios e residências. A Positivo entrou no segmento com a aquisição da distribuidora de dispositivos de segurança SecuriCenter, concluída em julho, por R\$ 23,8 milhões. Helio prevê novas aquisições, principalmente no setor de serviços, para explorar outras vertentes de negó-

cio: “A execução da nossa estratégia de diversificação no mercado corporativo vai nos garantir uma base maior e mais consistente de receitas”.

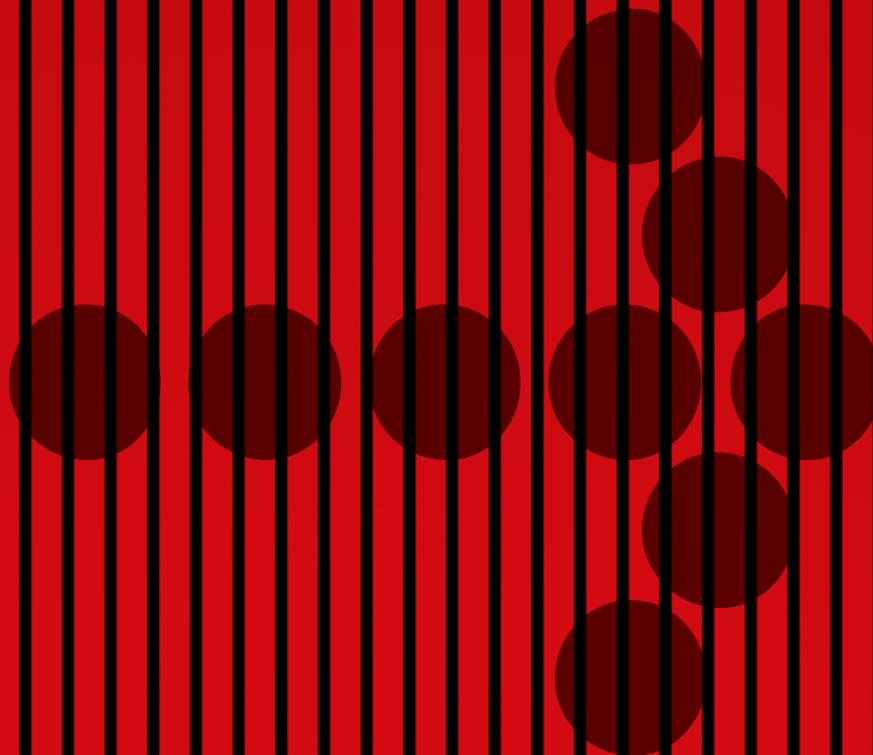
Ele explica que a inovação é parte do dia a dia da Positivo, com novas linhas de computadores, tablets, smartphones, máquinas de pagamento e casa inteligente, lançadas a cada ano: “Nossa engenharia é o grande diferencial – a urna eletrônica é um exemplo; além disso, inovamos organicamente, investindo em startups, com o apoio de dez empresas iniciantes”.

Com o desafio de superar a escassez de mão de obra qualificada no Brasil, principalmente em TI, a empresa investe na cultura e oferece oportunidades de crescimento na carreira para reter talentos com iniciativas de aprimoramento dos profissionais e vagas divulgadas internamente, para valorizar os recursos humanos próprios: “Adotamos o formato híbrido de trabalho, além de oferecermos programas de bem-estar, que promovem o equilíbrio entre vida pessoal e profissional”, diz Helio.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
36,48	4.993.235	1.028.607	306.356	14,17	1,19

serviços



NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DAS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS, CUJO DESEMPENHO LHES GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2023, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: 3CORP (CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO); OCTEA/VIAW (CONSULTORIA E PROJETOS); RADIANTE (GERENCIAMENTO DE REDES); DESKTOP (SERVIÇOS CONVERGENTES); AEC (SERVIÇOS DE CALL CENTER); GREEN4T (SERVIÇOS DE CLOUD COMPUTING); CIRION (SERVIÇOS DE HOSTING); ISH (SERVIÇOS DE INFRAESTRUTURA DE REDE); DPR (SERVIÇOS DE INTEGRAÇÃO); HISPAMAR (SERVIÇOS DIGITAIS).

A CLARO, DESTAQUE EM SERVIÇOS MÓVEIS, FOI TAMBÉM ESCOLHIDA A EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 34).

A VIVO, DESTAQUE EM SERVIÇOS CORPORATIVOS E DE TELEFONIA FIXA, É TAMBÉM A MAIOR EMPRESA DE TODO O SETOR (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 76).

A chave do sucesso da 3Corp está na nuvem

A 3Corp Technology, que atua no fornecimento de soluções de infraestrutura de TI e telecomunicações, investiu na modernização e nos serviços de nuvem, usando dois datacenters T3 para ampliar seu portfólio de ofertas. “Tivemos resultados expressivos em 2022 e as projeções para 2023 são ainda mais animadoras”, anima-se Giuseppe Forestiero, CEO.

A empresa registrou crescimento de 11,4% na receita líquida em dólares e de 5,5% em reais, e obteve 11,6% de rentabilidade sobre as vendas, segundo o levantamento do Anuário Telecom.

Seu portfólio inclui soluções de Comunicação Unificada, Sistemas da Huawei, PABX em nuvem, Rainbow Alcatel-Lucent, Omnichannel e call center. Nas soluções de chatbots e URAs (Unidades de Resposta Audível), adotou sistemas de Inteligência Artificial e desenvolveu novas ferramentas. Para 2024, prevê o lançamento da marca Attimo para sistema de voz em nuvem, com portfólio voltado para o mundo corporativo e comercializado por canais de distribuição.

Para atrair e reter profissionais que atendem as várias linhas de negócio, a 3Corp, segundo seu CEO, investe na formação profissional: “Temos uma estrutura voltada para capacitar e aprimorar nossos colaboradores, fórmula que tem se mostrado muito eficaz e se traduz no sucesso das nossas equipes”.

A 3Corp tem mais de 20 anos de mercado, especializada na entrega de soluções de infraestrutura atuando como Value Added Partner da Huawei Enterprise, Premium Business Partner da Alcatel-Lucent Enterprise, Microsoft Gold Partner na competência Communications, parceira da Enghouse Networks, Hikvision e Vocale Solutions.

Está estruturada em três unidades estratégicas de negócios: 3Corp Infraestrutura, 3Corp Omnichannel e UC (Comunicações Unificadas) e 3Corp Network & DC, com clientes nos segmentos financeiro, governos, indústrias, hotéis, hospitais, serviços e conta com equipes nas áreas comercial, técnica e de desenvolvimento, implementação e suporte.

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
3CORP TECHNOLOGY	11,42	5,50	11,67	1,50	16,07



divulgação

Giuseppe Forestiero,

CEO

Aposta na disseminação de Comunicações Unificadas

Com atuação nacional, tem sede própria em Alphaville (Santana de Parnaíba, SP), onde opera a parte de logística, Centro de Distribuição, Laboratório Técnico, Network Operations Center (NOC) e Administração Geral, além de unidades em Brasília e Rio de Janeiro.

Um dos destaques do ano, segundo Giuseppe, é o Programa de Neutralidade de Carbono (CO2) 3Corp com o objetivo de compensar as emissões feitas em um setor da empresa reduzindo-as em outro, com uso de energia limpa e renovável, por meio de sistema próprio fotovoltaico nas instalações. Outras iniciativas incluem o uso eficaz de recursos naturais; campanhas de conscientização e sensibilização aos colaboradores, com redução de 100% no uso de embalagens descartáveis, cultura da reciclagem e economia de recursos energéticos, além de sistema eficiente de refrigeração.

Segundo Giuseppe, a disseminação da cultura do uso de Comunicações Unificadas (UC) provê sistemas de comunicação remota para o mercado, evitando deslocamentos por carro,

avião, e contribuindo para a comunicação corporativa em empresas e governo.

Na área de UC, conta com um portfólio que inclui ferramentas de conferência e colaboração como PABX na Nuvem (telefonia IP), videoconferência e telepresença, disponíveis como software local ou como serviços (UCaaS) em parceria com Huawei, Alcatel Lucent Enterprise, Enghouse Systems e Microsoft.

Com a Huawei a 3Corp oferece o Ideahub, voltado para o trabalho e educação digital, projetado para salas de aula, salas de reuniões e espaços de escritório abertos facilitando a colaboração e a conexão de dispositivos em nuvem. “A rápida aceleração da economia digital tornou o trabalho e a educação digitais o novo normal para cada empresa e indivíduo, ampliando o mercado de ferramentas de produtividade”, diz Giuseppe.

Entre os clientes da 3Corp estão a Via Varejo, Banco do Brasil, Caixa, Artesp, Casa da Moeda do Brasil, Sebrae, Detran-SP, Finep, Makro, CREA-SP.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
8,01	87.395	87.395	10.200	62,34	2,03

A Via\W vira Octea e mantém o foco na gestão de recursos

Da fusão da VIA\W com a 4MapIT surgiu a Octea, empresa que se define como um hub de eficiência para atender o mercado corporativo. “Não mudamos apenas o nome, mas toda a nossa proposta de valor, atendendo de grandes corporações até pequenas empresas”, afirma o CEO da Octea, Nelson Reis.


As soluções do portfólio, segundo ele, atendem as demandas de otimização de recursos e máxima eficiência em gestão, seja nos serviços de telecomunicações, TI, nuvem, licenças, contas públicas e tributos: “O cenário de digitalização das redes, ofertas de serviços de nuvem e explosão dos provedores regionais de Internet (ISPs) e a nova rede 5G traz um mar de oportunidades para as nossas soluções”.

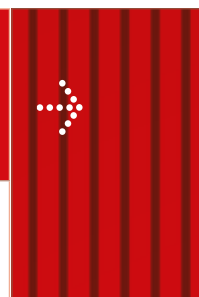
O objetivo da Octea é ser um hub de soluções focadas em eficiência: quanto maior a oferta e serviços tecnológicos, maior a necessidade de gestão, controle e uso sustentável dos recursos. “O custo com consumo de serviços em nuvem nas empresas já figura entre os principais gas-

tos, e com a facilidade de acesso isso tende a aumentar de forma rápida e muitas vezes des-governada; e nesse momento nosso ecossistema permite que os clientes consigam consumir o máximo possível dentro de orçamentos cada vez mais enxutos”, explica Nelson.

Além de Destaque do Ano, a Octea figura entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Telecom, tendo registrado 54% de rentabilidade sobre as vendas. “Os resultados de 2022 e 2023 se explicam pelo investimento na evolução tecnológica das soluções, trazendo novas vertentes e possibilidades de atuação entre nossos clientes”, diz Nelson.

A crescente utilização de Inteligência Artificial, dos dispositivos conectados e a mobilidade trazida pela rede 5G abrem novas oportunidades de negócios para a Octea no monitoramento de políticas de segurança, rastreabilidade, entendimento de novos perfis de consumo e demandas, e maior controle e otimização dos parques tecnológicos.

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	OCTEA/VIA\W	-10,82	-15,56	54,02	2,70	-





divulgação

Nelson Reis,

CEO

“Não mudamos apenas o nome, mas toda a nossa proposta de valor, atendendo de grandes corporações até pequenas empresas”.

A Octea expandiu ainda sua atuação para novos mercados e verticais. O hub de eficiência oferece solução híbrida, incluindo pessoas e plataforma de gestão de custos e ativos. A plataforma, segundo Nelson, permite uma visão 360° de forma automatizada e robotizada, de todo o ambiente corporativo, seja de telecomunicações, TI (como ativos e licenças de software) cloud e Finops, facilities, outsourcing de impressão, água, energia, impostos e ativos que precisam de gerenciamento e auditoria: “Com um cenário econômico desafiador, nosso hub é essencial para descobrir e desbloquear oportunidades de economizar dinheiro para as empresas, um dos principais focos do nosso negócio”.

2023 foi marcado pela consolidação da fusão da Via/W com a 4MapIT, desenvolvedora de soluções para gestão de custos e ativos que começou como startup e se tornou uma das maiores empresas nesse segmento. Nelson destaca ainda investimentos em RPA (Robotic Process

Automation), Inteligência Artificial, machine learning e análises preditivas para automatizar a gestão de custos e ativos das grandes empresas e apoiar mercados estratégicos: “Com os nossos algoritmos, podemos não só trabalhar com aprendizado de máquina e histórico de consumo dos clientes, como também olhar para o futuro do negócio”.

O compromisso da Octea, segundo ele, é a eficiência nos resultados e superar as expectativas dos clientes: “Aplicamos ferramentas inovadoras que quebram paradigmas e que reforçam nossa missão de hub de eficiência”.

A Octea tem como diretriz a inclusão, diversidade e pluralidade das pessoas. “Integramos pessoas, tecnologia e conhecimento com times colaborativos, multidisciplinares e engajados”, garante Nelson.

São mais de 400 empresas no portfólio de clientes que renegociaram 2 mil contratos, com uma média de 40% na redução de custos ou uma economia de R\$ 3 bilhões.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
70,92	25.597	25.597	13.828	125,83	2,02

A Radiante expande a presença e põe ênfase na última milha

Atuando na execução de serviços para operadoras e empresas de infraestrutura, a Radiante, atenta às mudanças do mercado, se empenhou especialmente em 2022 na redução de custos e no aumento da produtividade. E colheu os frutos desses esforços, registrando um crescimento de 24,3% na receita líquida em reais, segundo estudo do Anuário Telecom.

“A evolução tecnológica em hardware, software e plataformas digitais tem impulsionado as ofertas de novos serviços, exigindo das empresas rápidas adaptações e revisão permanente no modo de atuação, tanto no ambiente externo quanto interno”, afirma Helio Bampi, presidente do conselho de administração.


Ele explica que a empresa reviu processos e aperfeiçoou soluções: “Não raras vezes, os próprios clientes exigem alterações para melhorar o desempenho e reduzir custos”.

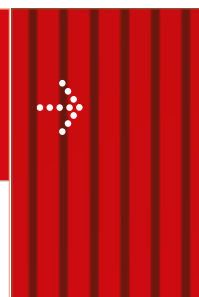
Em 2022, a Radiante expandiu sua atuação, alcançando todos os estados brasileiros. Bampi acredita que o avanço da tecnologia 5G trará novas oportunidades em 2024, exigindo

adaptações dos processos, serviços e capacitação de recursos humanos, para dar conta das inúmeras possibilidades de aplicações: “Existe um vasto ambiente para novos negócios, agregando facilidades embarcadas em sensores no conceito de Internet das Coisas, e plataformas de software inovadoras”.

Entre as novas oportunidades de negócio, ele destaca a lacuna no atendimento da última milha devido à massificação do FTTx (acesso à banda larga por fibra óptica até o cliente final), com demanda por operação e manutenção desse legado: “Criamos a Radiante Franchising, para atender a essa necessidade e estamos atentos às rápidas mudanças tecnológicas na rede externa para identificar outras oportunidades”.

Segundo Bampi, 2023 tem sido um ano de desafios, em virtude das altas taxas de juros, das negociações nas renovações contratuais, da elevação dos custos operacionais e dos avanços tecnológicos que simplificam as redes de telecomunicações: “A evolução do mercado exige mudanças de paradigmas, rapidez

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	RADIANTE	30,26	23,34	0,53	1,23	54,95





divulgação

Helio Bampi,

presidente do conselho de administração
 “Não raras vezes, os próprios clientes exigem alterações para melhorar o desempenho e reduzir custos”.

e efetividade na adaptação da organização aos novos cenários”.

Ele comemora a expansão do mercado de gerenciamento de redes e as novas oportunidades de crescimento: “Estamos presentes em mais de 2,2 mil municípios, fazendo manutenção 24 horas, sete dias por semana em mais de 114 mil circuitos de dados corporativos e extensas redes de backbones ópticos”.

Para atender a Política Nacional de Resíduos Sólidos, a Radiante desenvolveu um processo de reciclagem do maior efluente dos serviços: as sucatas e aparas de cabos de fibras ópticas, transformando-as em insumos para outras cadeias industriais, com reaproveitamento de até 95%. “Inovamos o processo, contratando o Senai Inovação Paraná, para desenvolver uma máquina de separação automática dos componentes dos cabos, e que teve como fruto um registro de patente no INPI”, comemora Bampi.

Para melhorar a gestão, a Radiante contratou uma consultoria internacional para avançar na governança da empresa, que passou de respon-

sabilidade limitada para S.A, com a implantação do conselho de administração e vários comitês.

Publicou neste ano a 9ª edição do Relatório de Sustentabilidade segundo as normas da Global Reporting Initiative (Holanda) e contratou a consultoria do Sesi Paraná para obter o selo ESG. “Concluimos o projeto de uma estação de geração de energia fotovoltaica on grid, já aprovado na concessionária de energia Copel, para suprir nossas necessidades deste insumo”, diz.

Bampi destaca outra conquista, a certificação obtida junto ao Ministério da Defesa, que a tornou Empresa Estratégica de Defesa, para a implantação e manutenção de sistemas de telecomunicações (fibras ópticas e rádio): “Com essa certificação, nos habilitamos a prestar serviços especializados à Marinha, ao Exército e à Aeronáutica”.

Bampi menciona ainda a criação do programa Radiante Sem Fronteiras, desenvolvido com a Caritas – organismo da ação social católica –, e a OIM – Organização Internacional de Migrantes da ONU, com o objetivo de recrutar, selecionar, treinar e contratar refugiados.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
0,13	147.830	147.830	780	3,20	2,00


A Desktop amplia a cobertura, com aquisições e novas parcerias.

Provedora de banda larga no estado de São Paulo, a Desktop ampliou sua atuação em mais cidades e reforçou investimentos em infraestrutura de rede, para suportar a demanda por mais velocidade, lançou novos planos e a rede Wi-Fi 6 e ampliou parcerias. Com plano de crescer de forma orgânica e inorgânica, a empresa fez dez aquisições nos últimos dois anos e chega a 4,2 milhões de domicílios. Destaque do Ano, a Desktop operação obteve rentabilidade de 14,4% de rentabilidade sobre as vendas em 2022, segundo o Anuário Telecom. A empresa conta com uma rede de 9 mil quilômetros de backbone e 39 mil quilômetros de acesso FTTH, com parte do crescimento devido às fusões e aquisições de outros ISPs (Internet Service Providers) do interior do estado.

Um dos desafios do ano, de acordo com o CEO, Denio Alves Lindo, foi o reforço na segurança cibernética para proteger dados sensíveis em um ambiente cada vez mais interco-

nectado. Isso, diz, envolveu iniciativas como treinamento, contratação de serviços gerenciados de segurança da informação, resposta a incidentes (SOC) e testes de vulnerabilidades: “Para lidar com todas essas mudanças, nossa prioridade é entregar a melhor qualidade de conexão aos nossos clientes e estabelecer parcerias estratégicas para ofertas conjuntas; e, do ponto de vista de qualidade, com investimentos em infraestrutura de rede de última geração para suportar a demanda crescente por largura de banda e baixa latência, além de avaliar parcerias para ofertar soluções integradas ao nosso público-alvo”.

No primeiro semestre de 2023, segundo Denio, a Desktop totalizou 976 mil assinantes na base, mantendo a posição de maior ISP regional do estado de São Paulo: “No comparativo com os dez maiores players do Brasil, ocupamos a posição de liderança em crescimento da base de acessos neste primeiro semestre do

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	DESKTOP	0,81	-4,55	14,41	1,64	3,01





divulgação

Denio Alves Lindo,

CEO

“Nosso objetivo é manter o crescimento de forma concêntrica nas regiões em que atuamos”

ano, 5% acima do segundo competidor, e nosso objetivo é manter o foco operacional nas regiões de atuação, com escalabilidade”.

Ele destaca que a empresa tem um estoque de portas livres, construídas ou adquiridas via fusões e aquisições, com foco em ampliar a presença regional e rentabilizar a infraestrutura, visando o retorno sobre o capital: “Nosso objetivo é manter o crescimento de forma concêntrica nas regiões em que atuamos, ampliando ainda mais nossa participação nas 183 cidades onde já operamos”.

Com o Wi-Fi6, a empresa aposta na oferta de serviços de valor agregado com parcerias para oferecer jogos, música e serviços domésticos conectados a clientes selecionados para aumentar a receita líquida por usuário.

Além da busca por crescimento, o CEO destaca iniciativas relacionadas ao meio ambiente, bem-estar social e governança, como a parceria com o Hospital de Amor de Barretos, maior da

América Latina em tratamento contra o câncer e que atende aproximadamente 4 mil pessoas diariamente. Outra iniciativa é a Conexão Diversa, primeiro censo de diversidade da Desktop que visa promover um ambiente de trabalho inclusivo. A empresa é parceira do Senai para a integração de jovens aprendizes que moram na região das operações da Desktop. “Nosso objetivo em cada vaga, mesmo em cargos e regiões distintas, é promover um ambiente de diversidade e inclusão, com o objetivo de garantir um trabalho equitativo e atrativo para candidatos de diferentes origens e identidades”, diz Denio.

Ele acredita que o setor de telecomunicações se destaca entre os demais da economia pela alta curva de crescimento: “Novas tecnologias como 5G, Wi-Fi 6, Internet das Coisas (IoT), Inteligência Artificial têm interagido cada vez mais com as redes, operadoras e consumidores, portanto, a perspectiva é de que se mantenha uma curva ascendente nos próximos anos”.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2,96	333.046	333.046	47.979	5,14	0,17

A AeC amplia o foco na digitalização e em serviços na nuvem


Uma das maiores empresas de contact center brasileiras, a AeC digitalizou canais de comunicação e evoluiu na automação e serviços de nuvem para acompanhar a velocidade do mercado. Segundo Gustavo Cavalcanti Moraes, diretor de soluções digitais, o setor requer agilidade e estrutura financeira para colocar as novas tecnologias a favor do negócio: “Atualização tecnológica demanda investimentos robustos e fluxo de caixa disponível, para acompanhar as mudanças com a rapidez necessária”.

Nos últimos dois anos, a AeC investiu mais de R\$ 200 milhões nas áreas de automação, Inteligência Artificial, aplicações em nuvem, infraestrutura e segurança. Destaque pelo 5º ano consecutivo, figura também entre as dez empresas que mais cresceram do Anuário Telemcom, com um aumento de 51,7% na receita líquida em reais. “Esses resultados refletem investimentos em gestão, inovação, pessoas e em práticas sustentáveis”, ressalta Gustavo.

Entre as estratégias bem-sucedidas, ele cita a diversificação das receitas provenientes de diferentes segmentos da indústria, tais como as empresas nativas digitais, serviços financeiros, telecomunicações e cobranças: “2023 está sendo muito positivo na conquista de novos clientes, inclusive na área de cobrança, na qual entramos recentemente; além da inauguração de três novas unidades para reforçar nossa presença no mercado”.

Entre as novas plataformas de atendimento usadas na AeC, está um sistema de speech analytics, que processa as gravações das conversas dos atendentes e gera insights para dar eficiência aos feedbacks. Na parte de textos, conta com a Digitech, ferramenta que otimiza a conversa: enquanto o atendente está falando com o cliente, em tempo real, o sistema gera sugestões de respostas contextualizadas. “É quase um coach do atendente que o ajuda em seu desempenho”, explica Gustavo.

Outra tecnologia adotada é a Internet das

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	AeC CONTACT CENTER	60,25	51,73	5,19	1,05	17,66





divulgação

Gustavo Cavalcanti Morais,

diretor de soluções digitais

“Promovemos ações de conscientização, com a adoção de processos para equidade de gênero e inclusão”.

Coisas (IoT) que está em teste em uma das unidades, com o monitoramento inteligente de temperatura, qualidade do ar e luminosidade. “Queremos saber como esses elementos impactam as atividades, gerando informações que vão retroalimentar nosso time de inteligência de dados e gerar insights inovadores”, afirma Gustavo. Em gestão de pessoas, a AeC, se gun- do ele, desenvolveu a plataforma Robbyson que permite consultar desempenho, enviar notifi- cações e estabelecer metas:

“Nosso objetivo é a expansão para consoli- dar a atuação em todos os segmentos nos quais atuamos e conquistar novas áreas”.

A AeC tem sido importante porta de entra- da para jovens entre 18 e 24 anos e uma pos- sibilidade real de emprego para profissionais acima de 50 anos, por meio do Projeto Longevi- dade. “Mantemos um programa de valorização e estímulo dos colaboradores que, em 2022, re- sultou na promoção de 5,8 mil funcionários em todo o Brasil”, afirma Gustavo.

A empresa, de acordo com ele, conta com uma universidade corporativa (UniAeC), que fornece conteúdos e trilhas de conheci- mento voltados para os desafios corporativos e do mercado de atendimento, além de cursos on-li- ne, escolas de liderança e de instrutores crian- do oportunidades para que colaboradores sem experiência anterior em gestão possam assu- mir posições de liderança: “Promovemos ações de conscientização, com a adoção de processos para equidade de gênero e inclusão por meio do programa DiversificAeC, com profundo respeito pela individualidade de cada um e o entendi- mento de que é na diferença que nos comple- mentamos e fortalecemos a empresa”.

A AeC também promove o Programa Cara- vana do Bem, que visa a inclusão social e qua- lidade de vida para pessoas de baixa renda nas localidades onde atua, além do apoio a mulhe- res em situação de vulnerabilidade e refugia- dos, garantindo oportunidades de trabalho para essas pessoas.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
0,34	1.524.366	1.524.366	79.119	62,98	1,87

Os ambientes multicloud fazem a diferença para a Green4T

A digitalização dos negócios e a busca por novas tecnologias aumentam a demanda de processamento de dados em ambientes críticos. Como parceiro estratégico na busca por eficiência, a Green4T cresceu em vendas e número de clientes. “Acreditamos que esse movimento se deve à aderência das nossas ofertas às necessidades estratégicas das empresas do ponto de vista de sua infraestrutura de dados em ambientes multicloud e em datacenters”, afirma o CEO, Eduardo Marini.

Além de Destaque do Ano, o crescimento de 46,5% da sua receita líquida em reais colocou a Green4T entre as dez empresas que mais cresceram de todo o mercado de telecom.

A adoção de soluções de Internet das Coisas (IoT) e de tecnologias baseadas na rede 5G e Inteligência Artificial demanda mais poder computacional e sistemas distribuídos para o processamento em baixa latência (edge computing). A gestão desse ambiente, segundo Eduardo, exige cada vez mais tecnologia e menos intervenção humana do que o ambien-

te hyperscale: “Somos parceiros importantes dos clientes nessa jornada, com especialização em gestão e uso intensivo de tecnologia”.

A Green4T atua na infraestrutura de dados, gerenciando datacenters e nuvens, para aumentar a disponibilidade, eficiência e sustentabilidade dos sistemas. “Temos como preocupação reduzir a pegada de carbono desses ambientes por meio de tecnologia, gestão, e atualização de hardware”, garante.

Em um mercado dinâmico como o de computação em nuvem, a inovação é um diferencial. A Green4T está ligada ao mundo acadêmico com parcerias com a Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp), IMA (Informática de Municípios Associados) e organizações transnacionais como ONU Habitat e a Associação Internacional do Transporte Público (UITP), voltados à sustentabilidade da cadeia de infraestrutura de dados e ao desenvolvimento de soluções para cidades inteligentes. “Para este último tema dedicamos recursos contínuos de pesquisa e desenvolvimento de

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
GREEN4T	54,74	46,51	-4,58	0,91	7,05



divulgação

Eduardo Marini,

CEO

“A gestão híbrida da infraestrutura de dados tem sido um dos nossos diferenciais como gestores de ambientes multicloud”

soluções de IoT e na criação da plataforma Scipopulis de análise de dados para smart cities”, explica Eduardo.

De acordo com ele, a distribuição do 5G em um país continental como o Brasil será desafiadora para as empresas de telecomunicações, dadas as características de menor alcance do sinal comparado às gerações anteriores: “A Green4T está preparada para suportar os clientes em todo o território nacional e nas principais economias latino-americanas, para garantir a disponibilidade da rede distribuída em antenas e datacenters”.

“Provemos serviços gerenciados de computação em nuvem buscando a disponibilidade e eficiência desses ambientes e sua orquestração inteligente e integrada com a infraestrutura on-premise ou distribuída de processamento de dados. A gestão híbrida e não compartimentalizada da infraestrutura de dados tem sido um dos nossos diferenciais como gestores de ambientes multicloud”, diz.

Essa eficiência, segundo ele, tem como pi-

lar a mão de obra qualificada com programas de atração e retenção de talentos: “Identificamos pessoas que superam suas expectativas funcionais e oferecemos acesso a oportunidades de crescimento, treinamento diferenciado e planos de incentivo financeiro de longo prazo”.

Com operações no Brasil e países da América Latina, a Green4T, criada em 2016, adquiriu 70% da Aceco TI em 2018, e estuda crescer ainda mais com outras aquisições, para complementar seus produtos e serviços e aumentar presença em mercados específicos.

“Apesar de um cenário global ainda desafiador, percebemos melhorias no ambiente de negócios em 2023 comparado a 2022 nos países onde atuamos, com empresas mais propensas a realizar novos investimentos, principalmente em projetos de transformação digital, que buscam eficiência operacional e inovação em seus modelos de negócio; se o cenário de queda de juros global se confirmar ao longo de 2024, acredito que haverá aceleração desse ritmo de investimentos”, prevê Eduardo.



Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	299.579	299.579	-13.730	-2,85	0,30

A Cirion se diferencia com serviços de rede gerenciada


A chegada da rede 5G, a expansão dos provedores regionais de Internet (ISPs), a democratização das aplicações de Inteligência Artificial (IA) e as possibilidades do metaverso são movimentos que têm em comum um cenário no qual as empresas precisam investir em infraestrutura digital para sustentar suas operações. “A questão é quanto disso pode ser capitalizado como resultado no curto prazo, e quanto desse movimento precisa ser feito como preparação para um cenário futuro”, avalia Marcos Malfatti, vice-presidente de vendas e presidente da Cirion Technologies.

Para as empresas nacionais, o crescimento do público digital, somado às demandas de trabalho híbrido, criou pressão sobre investimentos em capacidade de processamento, segurança e disponibilidade de suas infraestruturas. A chegada de grandes provedores de serviços em nuvem na região, ou hyperscales, também modificou o cenário. Atenta a esses movimentos, a Cirion está fazendo in-

vestimentos da ordem de US\$ 250 milhões na expansão de suas unidades de datacenter em toda a América Latina, incluindo a construção de um novo edifício junto à unidade de Cotia, na Grade São Paulo, onde, nos próximos meses, espera dobrar a capacidade atual disponível de racks.

No mercado corporativo, segundo Marcos, o grande desafio é ofertar um serviço com a agilidade e a flexibilidade da nuvem, com faturamento em moeda local, e amigável, para permitir a integração com ambientes legados e integração às nuvens híbridas. Com esse segmento em vista, a Cirion está lançando a plataforma Bare Metal Cloud já disponível em São Paulo (SP), Fortaleza (CE) e outras regiões, além de reforçar as ofertas para o mercado de redes com SDWAN, segurança conectada e W-iFi gerenciado, um dos carros-chefes da empresa.

A Cirion registrou em 2022 crescimento de 13% em sua receita líquida em reais e ob-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	CIRION	19,43	13,08	12,18	1,35	-





divulgação

Marcos Malfatti,

presidente

Em busca da consolidação da oferta em novos mercados emergentes

teve rentabilidade de 12% sobre as vendas, e é Destaque pelo segundo ano consecutivo. “Além de crescer no mercado corporativo com ofertas de serviços de rede gerenciada, ampliamos presença em orquestração de nuvem (cloud orchestration), ajudando empresas de todos os portes a gerir a produtividade de workloads e o fluxo de caixa de soluções suscetíveis às oscilações cambiais”, explica Marcos.

Segundo ele, a Cirion atende a demanda do mercado de processamento de grandes volumes de dados, ou hyperscale, com os novos datacenters que estão sendo construídos em toda a América Latina: “Embora isso não represente a entrada em novas áreas de atuação, é um movimento importante para a consolidação de nossas ofertas em mercados emergentes”.

“Neste ano ainda vemos um cenário complicado, com atrasos nos grandes projetos, mas acreditamos em uma forte recuperação no segundo semestre, a se confirmar o início da queda de juros e a melhora na confiança ge-

ral dos investidores”, afirma.

Outro desafio enfrentado pelo setor são os recursos humanos. A Cirion, segundo seu presidente, aposta na cultura corporativa e em um bom ambiente de trabalho para atrair e reter talentos: “Os profissionais de tecnologia normalmente gostam de um ambiente desafiador e da aprendizagem contínua nos ambientes e projetos em que atuamos. Com a diversidade de perfis de mercado e operações, nossos profissionais podem adquirir e compartilhar experiências, onde cada dia traz um novo desafio”.

A Cirion usa um modelo de avaliação e feedbacks contínuos para estimular um ambiente positivo no trabalho. “Investimos na solidificação de uma cultura corporativa que valoriza o protagonismo e a inovação em todos os níveis hierárquicos, reforçando iniciativas de ESG (sigla em inglês para meio ambiente, impacto social e governança), montando as bases de uma equipe inovadora”, diz Marcos.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
49,49	1.459.864	1.045.262	177.745	11,86	0,69

A ISH cresce com novos produtos e infraestrutura como serviço

A aceleração da transformação digital nas organizações trouxe desafios, como a gestão segura da nova forma de trabalho predominantemente híbrida; a necessidade de gerenciar nuvens e perímetros em função do uso de diferentes nuvens públicas, e o crescente risco trazido por hackers e pelos recorrentes ataques à infraestrutura de tecnologia das empresas.


Esse é o cenário em que a ISH se inspirou para oferecer soluções de rede, nuvem e monitoramento, detecção e resposta em cibersegurança, para garantir um ambiente íntegro e uma infraestrutura ao mesmo tempo segura e altamente disponível.

“Os negócios não podem parar e, com o alto nível de digitalização, a infraestrutura tecnológica também não, por isso nossa missão é construir um mundo cada vez mais íntegro e seguro para os negócios, com processos e pessoas altamente capacitadas”, afirma Rodrigo Dessaune, presidente da ISH Tech.

A empresa obteve um crescimento de 42% na receita líquida em reais, ficando

entre as dez que mais cresceram em todo o mercado de telecom. “Em 2022, experimentamos um crescimento expressivo nas vendas, ampliando também a base de clientes em praticamente todos os segmentos da economia, o que nos dá um CAGR (taxa de crescimento anual composto) acima de 30% nos últimos cinco anos”, afirma Rodrigo. Esse resultado, segundo ele, é fruto de investimentos no desenvolvimento de novos produtos, fortalecimento do time técnico e comercial, e do modelo de negócios, que permite ao cliente consumir tudo aquilo que precisa para manter sua rede e infraestrutura seguros na forma de serviços, batizado internamente de EaaS, ou Everything as a Service. Rodrigo destaca que esse modelo permite a evolução da jornada em sistemas de segurança de forma programada e escalável, de acordo com a necessidade e o orçamento do cliente e simplificando a gestão dos contratos.

Ele explica que a empresa oferece a plataforma ISH Vision, que reúne gestão dos proces-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	ISH TECNOLOGIA	50,04	42,07	4,86	1,75	59,68





divulgação

Rodrigo Dessaune,

presidente

“Temos trabalhado para compreender os impactos e incorporar o aprendizado de máquina e IA generativa”

tos e indicadores de infraestrutura e segurança, assegurando níveis de disponibilidade conforme o cliente: “Isso traz paz de espírito para nossos clientes, e ajuda a explicar o sucesso desse modelo ao longo dos últimos anos”.

Para 2023, a perspectiva é continuar crescendo organicamente nos mercados onde atua e olhar mais atentamente para possíveis aquisições estratégicas, tanto no Brasil, quanto na América Latina.

A Inteligência Artificial (IA) começa a ser incorporada de forma crescente em produtos e soluções que já estão chegando ao mercado, com foco não apenas em maior produtividade, mas em maior eficiência e segurança. “Na ISH, desde 2022, temos trabalhado para compreender os impactos e incorporar o aprendizado de máquina e IA generativa nas soluções desenvolvidas no SafeLabs, nosso braço de desenvolvimento de produtos de infraestrutura segura e cibersegurança”, diz Rodrigo.

Mensalmente, a ISH anuncia novidades como o Vision CART (Continuous Automated

Red Teaming), um serviço de teste de vulnerabilidades e intrusão utilizando o RaidStorm, desenvolvido internamente, além de pacotes de proteção de infraestrutura, nuvem e dados batizados de Vision Essentials, que são soluções robustas, mas em versões simplificadas, para ampliar o mercado de segurança em outros portes de empresas.

Há quatro anos, a ISH criou uma diretoria exclusivamente dedicada à inovação e inaugurou o SafeLabs, braço de desenvolvimento de produtos de cibersegurança 100% nacionais. Essa unidade lançou quatro produtos que devem gerar receita superior a R\$ 15 milhões em 2023, segundo Rodrigo: “Estamos avaliando a possibilidade de realizar um spin-off de negócios de forma a potencializar seu alcance e resultados”.

Outras iniciativas de inovação incluem a interação com startups. O SafeLabs, por exemplo, está localizado em um hub de startups e inovação em Vitória (ES) e que funciona como um amplo ecossistema de novas ideias de negócio.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
4,21	386.010	386.010	18.748	81,69	1,08

A DPR se consolida com produtos, treinamento e até crédito.

O avanço da conectividade impacta cada vez mais os negócios dos provedores regionais de Internet e provedores de redes, e a missão da DPR é ajudar esse mercado a adotar o 5G em seu portfólio de negócios, oferecendo produtos, linhas de crédito e capacitação de mão de obra. “Em breve o 5G será uma rede acessível a todos”, prevê o vice-presidente da DPR, Vander Stephanin.

Segundo ele, fatores como a mudança de governo, as altas taxas de juros e o crescimento da inadimplência acabam desestimulando os investimentos em infraestrutura: “Mesmo nesse cenário, a DPR continua em um ritmo sustentável, investindo e acreditando no crescimento do mercado”.

A empresa oferece soluções financeiras como o Vendor (financiamento próprio) e o FIDC, programa do governo concedido para produtos PPB da DPR, em que a taxa de financiamento é de 0,79% + TR (taxa variável), sem IOF, taxa de contrato e seguro prestamista.

A DPR registrou rentabilidade sobre as vendas de 10,5%, conforme o levantamento do

Anuário Telecom, e, de acordo com Vander, tem expectativa de bons resultados este ano: “O setor tem um futuro promissor com a chegada do 5G, a expansão da fibra óptica e a evolução da Inteligência Artificial e da automação, trazendo novas possibilidades de conectividade, interação e produtividade, além de viabilizar a inclusão digital e o desenvolvimento econômico e social”.

Em 2023, a empresa reestruturou a área de conectividade nos segmentos de roteadores e DWDM, para sustentar o crescimento de tráfego e aumentar a robustez da rede dos parceiros e clientes.

A DPR inaugurou na planta de Sorocaba (SP) o OPT Lab, para testes de produtos e soluções. O objetivo é contar com análises mais rigorosas e melhorar os processos de criação e inovação. A empresa também fez parceria com a Fitec (Instituto de Ciência e Tecnologia), com investimentos provenientes do incentivo do Projeto Produtivo Básico (PPB) para melhorar a cadeia produtiva e a organização industrial. De-

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
DPR	-26,41	-30,32	10,54	1,38	34,81



divulgação

Vander Stephanin,
vice-presidente

“Acreditamos na missão de formar profissionais para contar com mão de obra qualificada e, assim, atender a demanda do mercado”

pois de implantar um WMS (Warehouse Management System) para otimizar as atividades de produção e facilitar o controle e a separação dos materiais usados na montagem, está adotando o Shop Floor, para melhor controle de itens manufaturados com automação da informação na liberação dos produtos. Também faz parte desse projeto o registro e a impressão de relatórios de performance óptica de produtos para diferenciar os itens da DPR. “Como melhoria contínua dos nossos processos internos, outro projeto é o arquivamento e correlação de documentação – SIDP – que vai permitir que todos tenham acesso aos arquivos associados a determinada matéria-prima ou produto, democratizando as informações e agilizando as atividades de inspeção, montagem e suporte ao cliente, com um sistema de busca de documentos baseado em Inteligência Artificial”, explica Vander.

A DPR é parceira do Centro Universitário Facens, de Sorocaba (SO), que desenvolveu o DPR Training, um aplicativo para os provedores capacitarem sua equipe técnica. “O app atua de

maneira didática e intuitiva por meio de vídeos, materiais de estudos em PDF, quiz e desafios entre os usuários”, diz.

Para reter e desenvolver talentos, a DPR reformulou o setor de recursos humanos, que ganhou novo nome: Vínculos Humanos. “A ideia é fazer com que cada funcionário se sinta protagonista de suas ações, visando a sua satisfação pessoal, saúde e carreira profissional”, conta Vander. Para lançar o projeto, a empresa reformou ambientes de convivência da fábrica, como o refeitório e a área de descanso, e implantou TVs interativas para estreitar a comunicação.

Para os gestores e líderes, oferece o Programa de Treinamento Intensivo, para aprimorar as habilidades e competências, estimulando o aproveitamento das equipes. “Infelizmente, a educação no Brasil deixa muito a desejar, por isso acreditamos na missão de formar profissionais para contar com mão de obra qualificada e, assim, atender a demanda do mercado”, completa Vander.



Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
24,88	337.909	337.909	35.619	77,80	0,65

A demanda do governo alavanca os resultados da **Hispamar**


A digitalização da sociedade é um ambiente ideal para novas oportunidades de serviços da **Hispamar**, do grupo Hispasat, com foco nos mercados corporativo (B2B) e governo (B2G). “Precisamente nesse segmento, estamos assistindo nos últimos meses a um crescente interesse por parte das diferentes entidades governamentais de promover a conexão à Internet nas escolas de todo o território brasileiro, principalmente nas regiões mais afastadas e com menor penetração de redes terrestres de qualidade”, afirma o presidente do conselho da Hispamar, Clovis Baptista Neto.

As expectativas de crescimento das receitas para 2023 e nos próximos anos se fundamentam nos serviços de suporte à mobilidade e na receita da comercialização do mais novo satélite HTS da frota da Hispamar, o Amazonas Nexus. Lançado no começo de 2023, e em operação desde julho, oferece desde a posição orbital 61º Oeste, capacidade satelital orientada aos mercados de mobilidade aérea e marítima, e transmissão de dados. “A estratégia na

escolha do desenho da missão e dos mercados foi determinante para conseguir que o Amazonas Nexus seja o satélite da nossa frota mais bem-sucedido comercialmente dos últimos 20 anos”, destaca Clovis.

A conectividade nas áreas rurais é um dos pilares da estratégia de crescimento do grupo Hispasat. Recentemente, a empresa foi escolhida pelo governo espanhol para participar do programa Único Rural, para levar conectividade de banda larga a todos os rincões daquele país, projeto que, na opinião de Clovis, “pode ser replicado no território brasileiro”.

Áreas que a infraestrutura terrestre não alcança são o habitat natural da Hispamar, como serviços às escolas conectadas, em implantação em vários países. Nesse programa, além da capacidade em banda larga satelital, oferece os equipamentos necessários à conexão pedagógica – desde a antena até os tablets para os alunos –, o software, os conteúdos, formação para os professores e em alguns casos, quando há ausência de energia elétrica, os painéis solares

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	HISPAMAR SATÉLITES	4,16	-1,38	2,04	5,68	0,92





divulgação

Clovis Baptista Neto,
presidente do conselho

Escopo de serviços ampliado para uma empresa de soluções de valor agregado

para proporcionar a energia necessária ao funcionamento. “Não podemos esquecer que as escolas conectadas contribuem para alavancar a inclusão digital dos municípios, até então mais isolados, facilitando a prestação de serviços desenhados para administrações públicas como telemedicina e de prevenção e monitoramento de queimadas, aplicações que também fazem parte do portfólio da Hispamar”, explica Clovis.

Por meio de sua controladora Hispasat, a Hispamar adquiriu uma empresa na área de vídeo (parte da Media Networks) e outra na área de serviços satelitais (Axess). Segundo Clovis, com a aquisição da Media Networks, agregou serviços como o Wave OTT e o Wave OTT Plus, de distribuição de conteúdo voltado para os provedores regionais de Internet (ISPs): “Estamos bastante confiantes e acreditamos que esse modelo de negócio atenderá as expectativas do mercado”.

Em Internet das Coisas (IoT), ele destaca a plataforma Pyro, integrada às áreas governamentais de combate a incêndios. Por meio do serviço, comunidades que vivem próximas ou

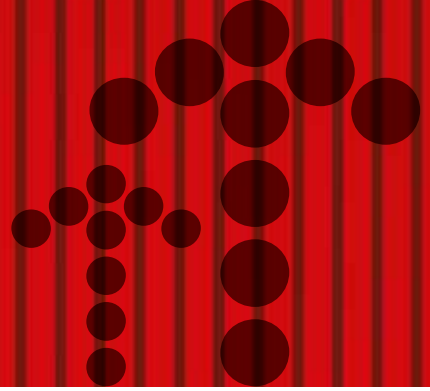
dentro de parques ecológicos, ou pessoas que estejam praticando alguma atividade nesses locais, com um app, podem saber da probabilidade de incêndios e, caso ocorram, qual rota de escape seguir. Outra oportunidade de serviços é a rede 5G, quando há necessidade de adoção de backhaul satelital.

A Hispamar Satélites ampliou o escopo de serviços como provedora de capacidade satelital para uma empresa de soluções de valor agregado, próxima das necessidades do cliente, entregando não só a capacidade de transmissão via satélite, como a instalação dos equipamentos necessários, sua manutenção e gestão operacional.

Entre as iniciativas de inovação, Clovis destaca a parceria estratégica estabelecida entre a Hispamar e a PUC-Rio, para apoio à ao Projeto Campo Conectado, que tem como objetivo a construção de um ecossistema de IoT para a agricultura, proporcionando mais eficiência em processos de produção agrícola, por meio de novas tecnologias e de conectividade.



Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	619.479	619.479	12.658	39,16	1,10



A **Vivo** é a maior empresa e destaque em dois segmentos

Em 2023, a Vivo destinou R\$ 9 bilhões para acelerar a expansão da rede 5G em mais cidades, evoluir a infraestrutura de fibra e consolidar o ecossistema digital, para se posicionar como empresa de tecnologia que vai além do setor de telecomunicações. “Mantemos nossa visão de longo prazo quanto às oportunidades que a transformação digital pode gerar no Brasil e, somente nos seis primeiros meses deste ano, nossos investimentos já somam R\$ 4 bilhões”, afirma Alex Salgado, vice-presidente de negócios da Vivo.

Esses recursos contribuíram para a digitalização de serviços em telefonia (fixa e móvel), banda larga fixa, com fibra, e um ecossistema de serviços para mais de 112 milhões de acessos espalhados pelo país.

A infraestrutura digital da Vivo leva fibra a 24,7 milhões de domicílios e empresas. Na telefonia móvel, a rede 4,5G está em 3,5 mil municípios, cobrindo 88% da população. Até junho de 2023, ativou a rede 5G em todas as capitais e cidades com mais de 500 mil habitantes e expandiu para municípios com mais de 200 mil habitantes, com um total de 112 cidades com 40% da população coberta.

No mercado B2B (business to business), de acordo com Alex, somando todos os segmentos, são mais de 5 mil vendedores e 1,5 milhão de clientes: “A Vivo Empresas, nossa marca co-

mercial, atua como provedora e integradora de tecnologias one-stop shop, com um portfólio de conectividade, soluções digitais e serviços profissionais, para auxiliar negócios de todos os tamanhos, desde o MEI até grandes corporações”.

No segmento corporativo, a aposta é em soluções digitais com serviços de cloud, cibersegurança, Internet das Coisas (IoT), Big Data, mensageria e venda e aluguel de equipamentos de tecnologia da informação. A Vivo Empresas registrou no segundo trimestre de 2023 um faturamento de R\$ 800 milhões, com crescimento anual de 24,2%, representando 6,3% de toda a receita da empresa no período. “Em 2022, essas receitas alcançaram R\$ 2,7 bilhões, valor 29% superior, em comparação ao ano anterior”, afirma Alex.

Três novas empresas

Para reforçar a presença em serviços, segundo Alex, a Vivo criou três empresas especializadas em cada pilar tecnológico, considerando nuvem pública; IoT e Big Data; e cibersegurança: “A criação dessas empresas, associada à conectividade e ao crescimento da infraestrutura 5G, oferece à indústria uma linha de serviços digitais com soluções formatadas para diferentes setores e ramos de atividades”.

No final do ano passado, a Vivo concluiu a aquisição da Vita IT, empresa integradora de tecnologia que atende negócios de diferentes portes, provendo serviços profissionais e gerenciados de networking, além de revenda de hardware e software.

Em 2022, segundo levantamento do Anuário, a Vivo registrou crescimento de 9,1% em reais, com uma rentabilidade sobre as vendas de 8,4%, sendo premiada como Destaque do Ano nos segmentos de Serviços Corporativos e Serviços de Telefonia Fixa.

Alex destaca alguns números importantes do desempenho da empresa: a rede de 1,8 mil lojas; 22 milhões de usuários únicos no App Vivo; cerca de 33 mil colaboradores diretos e aproximadamente 100 mil parceiros. “Nos desafiamos todos os dias para chegar com a nossa rede de fibra e rede móvel em todos os lugares, inclusive os mais remotos e carentes, oferecendo serviços e soluções de tecnologia para todas as pessoas e empresas, com base nos critérios ESG (meio ambiente, impacto social e boas práticas de governança corporativa)”.

Saúde e educação

Entre as plataformas de serviços digitais se destacam a Vale Saúde, que oferece serviços a um público que não possui plano de saúde privado, além do app Atma, de meditação. Em educação, firmou uma joint venture com a Ânima para a oferta de cursos livres e de curta duração, com foco na empregabilidade. Em serviços financeiros, atende clientes não

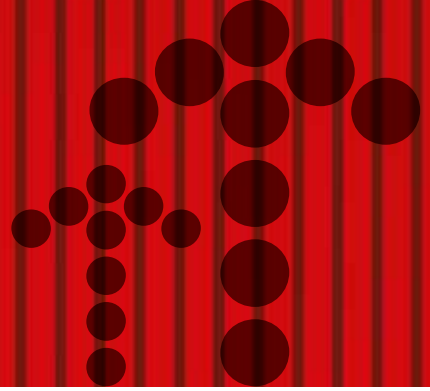


Alex Salgado,
vice-presidente de negócios

“O segmento de IoT vai multiplicar a geração de dados, tornando as decisões cada vez mais acuradas, com informações coletadas em tempo real”.

bancarizados e lançou o Vivo Money, plataforma de empréstimo pessoal. E, para mostrar de forma prática soluções de IoT montou a Casa Inteligente. “Temos dispositivos para gerenciamento de iluminação, áudio e vídeo e ar-condicionado, que podem ser controlados individualmente, por ambiente ou por sensores inteligentes, como a Alexa”, diz ele.

O 5G movimentou as estruturas do mercado, devido a um conjunto de características que a diferenciam da geração anterior: baixíssima



latência, alta velocidade e a capacidade da rede de gerir simultaneamente milhões de dispositivos conectados. “O segmento de IoT vai avançar de forma acelerada permitindo conectar mais coisas e pessoas, multiplicando a geração de dados, tornando as decisões cada vez mais acuradas, com informações coletadas em tempo real”, afirma Alex.

Entre as aplicações práticas da rede, Alex destaca o setor de mineração, em que a Vivo é parceira da Vale na operação de uma rede privada LTE, que impulsionou o programa de veículos autônomos da mineradora, aumentando a segurança, reduzindo o consumo de combustível e os gastos com manutenção.

Óleo & gás

No segmento de gás e petróleo, é parceira da Petrobras na gestão de redes privadas LTE, que leva conexão móvel sem fio às áreas operacionais nos ambientes offshore, em unidades localizadas nas Bacias de Santos e Campos; e onshore, no atendimento em refinarias, armazéns logísticos, usinas termelétricas, unidades de tratamento de gás e centros de pesquisa, na região sudeste. “São dezenas de unidades da petroleira atendidas com a massificação de dispositivos baseados em IoT, transformando dados em inteligência, com melhorias diretas no aumento de eficiência, na redução de custos e no ganho de produtividade”, garante.

A carteira do Vivo Money alcançou R\$ 275 milhões em junho de 2023, um aumento de 3,6

vezes em relação ao mesmo período do ano anterior. Recentemente, o Vivo Money, operado por meio de Fundo de Investimentos em Direitos Creditórios (FIDC), firmou compromisso de investimento com a gestora Polígono Capital e fundos de investimento por ela geridos para emissão e subscrição de cotas seniores. O aporte será de até R\$ 250 milhões, em no máximo 24 meses, de acordo com o crescimento da carteira de crédito.

Na área de entretenimento, com a distribuição de serviços de música e vídeo, a Vivo registrou receita de R\$ 137 milhões no segundo trimestre de 2023, alta de 35%, e 2,5 milhões de assinantes de plataformas de conteúdo.

Por meio da FiBrasil – empresa criada pela Telefônica Brasil, Telefónica Infra – braço de infraestrutura do Grupo Telefónica – e CDPQ – grupo de investimento global –, a Vivo gerencia o relacionamento com o cliente com a meta de chegar a 29 milhões de domicílios com fibra até o final de 2024. “Acreditamos que uma empresa de fibra neutra só pode prosperar com um cliente âncora, garantindo um certo nível de penetração nas casas cobertas pela rede (home passed)”, diz Alex.

A capacidade de inovar perpassa todas as estratégias da empresa com o lançamento, em 2022, do Vivo Ventures, um Corporate Venture Capital (CVC) com R\$ 320 milhões para investir em startups no chamado estágio growth, com soluções nas áreas de Saúde e Bem-estar, Educação, Casa Inteligente, Marketplace, Serviços Financeiros e Entretenimento.




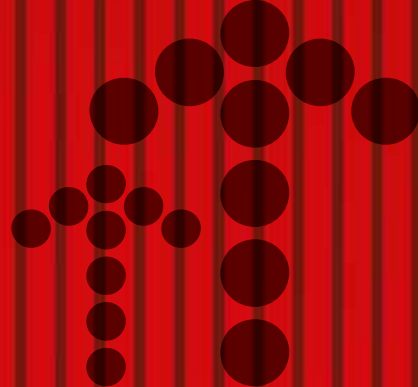
TOC TOC, CHEGOU MAIS UM PRÊMIO!

**EMPRESA DESTAQUE DO
ANO NO SEGMENTO DE
"SERVIÇOS CONVERGENTES"
DO ANUÁRIO TELECOM**



 desktop.com.br

 0800 555 3100



As 10 empresas mais rentáveis

Manter a rentabilidade em 2022 exigiu resiliência e foco em nichos específicos para alguns, e, para outros, diversificação de produtos e serviços. Para todos, um olho no presente e outro em novos negócios, acompanhando a velocidade das transformações.

A Octea, novo nome da Via\W, que busca economia na renegociação de contratos de telecomunicações e TI, obteve rentabilidade de 54% sobre as vendas com a expansão para novos mercados e verticais. Em um cenário econômico desafiador, o hub de eficiência da Octea foi essencial para descobrir e destravar oportunidades de proporcionar economia para os clientes, um dos principais focos do negócio, diz Nelson Reis, CEO. 2023 marcou a consolidação da fusão da Via/W com a 4MapIT, desenvolvedora de soluções para gestão de custos e ativos, que começou como startup e se tornou uma das maiores empresas nesse segmento. Nelson destaca ainda investimentos em RPA (Robotic Process Automation), Inteligência Artificial, machine learning e análises preditivas para automatizar a gestão de custos e ativos das grandes empresas e apoiar mercados estratégicos: “Com os nossos algoritmos, podemos não só trabalhar com aprendizado de máquina e histórico de consumo dos clientes, como também olhar para o futuro do negócio”.

A Octea expandiu sua atuação para novos mercados e verticais. O hub oferece solução hí-

brida, incluindo pessoas e plataforma de gestão de custos e ativos. A plataforma, segundo Nelson, permite uma visão 360° de forma automatizada de todo o ambiente corporativo, seja de telecomunicações, TI (ativos e licenças de software), nuvem, outsourcing de impressão, água, energia, impostos e ativos que precisam de gerenciamento e auditoria. Para ele, 2024 trará os mesmos desafios de reduções de custo, acrescidos da necessidade de uso sustentável dos recursos globais: “Apoiamos a transformação das empresas com governança e eficiência de resultados”.

A Neger, com uma rentabilidade sobre as vendas de 28,6%, avançou nas aplicações de nicho, fugindo de serviços pouco rentáveis, para focar em projetos especializados. O segredo do sucesso, segundo o diretor de engenharia, Eduardo Neger, é inovar nos produtos e serviços. A empresa conta com um laboratório de pesquisa no Parque Científico e Tecnológico da Unicamp, em Campinas (SP), para o desenvolvimento de sistemas de engenharia de radiofrequência e segurança espectral. “Este ano de 2023 tem sido de exploração de novos negócios, tanto do ponto de vista tecnológico e setorial, quanto do ponto de vista geográfico, estudando mercados para a exportação de produtos e serviços”, diz. Uma das iniciativas com a Unicamp é o desenvolvimento de uma tecnologia para detecção de drones comerciais, tornando a tecnologia mais

As campeãs da rentabilidade

Classificação no Ranking	As 10 Empresas Mais Rentáveis	Rentabilidade s/ vendas US\$ (%)	Receita Líquida (US\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)
95	DATAMOB SISTEMAS	69,77	5.068	26.005
96	OCTEA/VIAW	54,02	4.989	25.597
66	BEMOBI	50,43	33.067	169.661
100	NEGER TELECOM	37,97	3.897	19.996
83	OPEN LABS	29,95	12.432	63.785
86	SECCIONAL	28,69	11.275	57.849
81	C-LIG/DESKTOP	21,72	13.173	67.589
82	ADD VALUE	21,61	12.905	66.213
87	BRASILSAT	20,80	9.528	48.889
38	UNIFIQUE	19,19	132.228	678.448

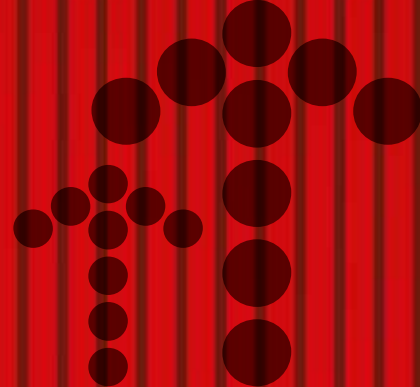
acessível em termos de custo e de manuseio. O foco da Neger é o uso do espectro para a evolução de tecnologias como Inteligência Artificial, rede 5G e Internet das Coisas (IoT), por meio de aplicações de segurança e conectividade com o uso de radiofrequência. As aplicações de software desenvolvidas pela empresa integram plataformas de hardware que operam com sensores espectrais, antenas e radiofrequência com interfaces funcionais que monitoram as operações. “É um nicho bastante específico de mercado, que não está diretamente vinculado com o mercado de software em geral, mas focado nas novas demandas emergentes trazidas especificamente pela área de segurança pública e agronegócio”, explica Eduardo.

A Neger também atua no mercado de defesa na área de segurança pública e privada. As versões para bloqueio de comunicação sem

fio em ambientes confinados, por exemplo, são usadas em 40 presídios brasileiros, muitos deles localizados em grandes cidades.

Retomada de projetos

Outra campeã frequente do Anuário Telecom é a Seccional, que atua no setor de infraestrutura, e que também figura entre as dez empresas que mais cresceram. Em 2022, registrou 28,6% de rentabilidade sobre as vendas. Os bons números da Seccional foram impulsionados pelo fim da pandemia, com a retomada de vários projetos que haviam sido suspensos. O aumento do volume de tráfego de dados nas redes, com novas tecnologias de Inteligência Artificial e Internet das Coisas, incrementa, na mesma proporção, a quantidade de rádios e, posteriormente, mais antenas nas



estruturas verticais, gerando investimentos em infraestrutura. Uma das estratégias da empresa foi investir em novos softwares de dimensionamento estrutural, além de certificações técnicas para atuar no mercado internacional e mitigar as flutuações do mercado brasileiro de telecom. O grupo aposta em novos materiais para torres e postes como os bioplásticos, e tem parcerias com fintechs para a área de crédito e financiamento.

Segundo Paulo Abreu, diretor superintendente da Seccional, 2022 foi um ano de revisão do planejamento estratégico e incremento do projeto Kaizen, sistema que premia colaboradores que dão ideias para melhorar os processos internos: “Acreditamos que as medidas compensatórias do leilão 5G ainda podem gerar novos fornecimentos de torres e postes, incrementando as vendas”.

Os dois últimos anos – 2022 e 2023 – trouxeram bons negócios para a Add Value, que alcançou uma rentabilidade de 21,6% sobre as vendas. A empresa ampliou negócios com a incorporação da Tradesys e HashCloud, além de criar um braço executivo de nuvem, a Add Value Cloud, e uma iniciativa para o desenvolvimento de aplicações, a Add Value Dev. “Temos expectativas muito boas com relação a novos clientes e a oportunidades no mercado, por meio das novas frentes de atuação, além de estarmos sempre buscando investimentos e aquisições”, afirma Thiago Spósito, sócio da Add Value.

Com o crescimento do 5G e a hiperconectividade, as empresas precisam de uma infraestrutura robusta e cloud computing. Além

disso, ele lembra que, quanto maior o número de dispositivos e áreas de contato e vulnerabilidades, mais importante é investir em cibersegurança: “Infraestrutura e segurança da informação são áreas nas quais a Add Value tem forte know how, com marcas parceiras e equipe qualificada para atender as demandas de clientes com o objetivo de impulsionar a transformação digital, fornecer ambientes eficientes, ágeis e seguros”.

A incorporação da HashCloud permitiu a especialização no mercado de nuvem, e com a criação da Add Value Dev, fruto da aquisição de uma startup, ganhou um braço de desenvolvimento de aplicações. “Com isso, a holding passa a atuar não somente na infraestrutura e projetos de redes, em virtualização de ambientes e em segurança cibernética, mas também na oferta de soluções customizadas de migração e gestão de nuvem, desenvolvimento de aplicações e aprimoramento das aplicações já existentes”, explica Thiago.

A empresa está estudando entrar no segmento de observabilidade automática e inteligente em escala para cargas de trabalho nativas da nuvem, e aplicativos corporativos para otimizações de serviços.

Ele diz que em 2023 houve uma retomada de compras do setor público, principalmente em projetos de infraestrutura, e algumas verticais, como o agronegócio, continuam fortes: “Para 2024, projetamos um cenário de investimentos mais agressivos e a continuidade da rotação das verticais, além de um aumento nas compras do setor público principalmente em sistemas de nuvem”.

DPR

EMPRESA

DESTAQUE DO ANO

Empresa líder no setor de telecomunicações, a DPR é uma das empresas que mais cresceu em 2022, desta vez, lidera o pódio como empresa destaque do ano.

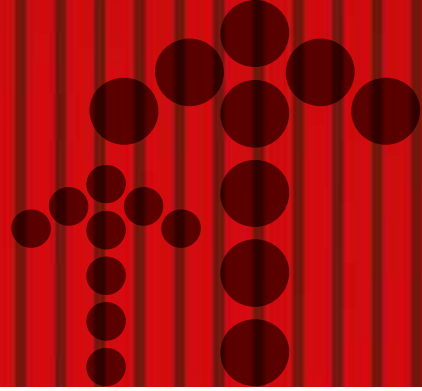
PILARES

Investimos em pesquisa e desenvolvimento de soluções próprias com foco na inclusão digital, oferecemos serviços integrados para provedores, otimizamos projetos com topologias de rede que reduzem custos e aumentam eficiência, aceleramos o desenvolvimento dos ISPs com o Turn-key DPR apoiando com financiamento, gestão e construção da rede, além de termos opções próprias de financiamento e crédito facilitado para fomento do mercado em geral.



**SAIBA MAIS
ACESSANDO
NOSSO SITE
PELO QR-CODE**





No formato híbrido de trabalho, a Add Value deu suporte aos clientes sobre como lidar com seus dispositivos, oferecendo desktop as a service e ferramentas para administrar jornadas laborais.

Para atrair e, principalmente, reter talentos, aposta no clima organizacional com transparência, diversidade, treinamento contínuo e possibilidades reais de crescimento.

Estradas e agronegócio

O mercado aquecido das comunicações via satélite e DTH impulsionaram a rentabilidade de 20,8% da Brasilsat. “Esperamos um crescimento maior da economia e aumento dos investimentos em infraestrutura por parte das operadoras de telefonia e empresas de sharing”, prevê José Roberto Contrucci, vice-presidente comercial da Brasilsat. A empresa, segundo ele, também vê boas oportunidades de negócio com a implantação da rede 5G para a cobertura de estradas e agronegócio que exigirá a construção de sites, além do fornecimento de torres e postes: “Por essa razão, estamos montando uma área para construção de sites em regime turn-key com fornecimento das estruturas verticais e fornecimento de torres e postes”.

Ele destaca que a empresa fez investimentos em pesquisa e desenvolvimento para acompanhar as transformações rápidas do mercado e parcerias com grupos acadêmicos e equipes externas. Firmou dois convênios com universidades que trabalham em projetos com duração de dois a três anos, combinados com a carteira interna de desenvolvimentos da Brasilsat. Esses convênios têm planos de trabalho com bol-

sistas de mestrado, doutorado e estagiários, que se estruturam em três grupos: projeto mecânico, projeto eletromagnético de antenas e componentes de onda guiada e projetos de estruturas verticais metálicas, e infraestrutura civil.

“As áreas de P&D são premidas por gerenciar seus custos e suas receitas, que são geradas através da venda dos projetos para as demais unidades de negócio, com uma estrutura desenhada para privilegiar a criação de tecnologia que responda às necessidades empresariais, voltada a cumprimento de prazos e resultados financeiros”, explica Contrucci.

Como fruto dessas iniciativas, em 2022 a Brasilsat fez cinco novas solicitações de depósito de patente, que já estão na fase de exame pelo INPI.

Um resultado prático foi o desenvolvimento de um novo tipo de poste para comunicação celular, com custo menor do que os concorrentes. Além de inovações em antenas profissionais de comunicações via satélite, com o aumento do desempenho elétrico, através de mudanças nas geometrias, que são as responsáveis por permitir melhor efeito eletromagnético, e aumento do desempenho mecânico, com soluções que asseguram melhor estabilidade e facilidade de montagem em campo.

O parque industrial do Grupo Brasilsat é composto por duas unidades localizadas em Curitiba (PR). Com área total de 400 mil metros quadrados, as unidades – Santa Cândida e Cidade Industrial (CIC) –, inclui escritórios de administração, restaurantes, auditórios, laboratórios, campos de provas, usinagem, galvanização, fábrica de conectores e componentes, fábrica de torres, fábrica de antenas e fábrica de shelters.

Anuário Informática Hoje 2023



O **Anuário Informática Hoje** faz, há 38 anos, a análise do desempenho econômico-financeiro das empresas que atuam no mercado brasileiro de Tecnologia da Informação.

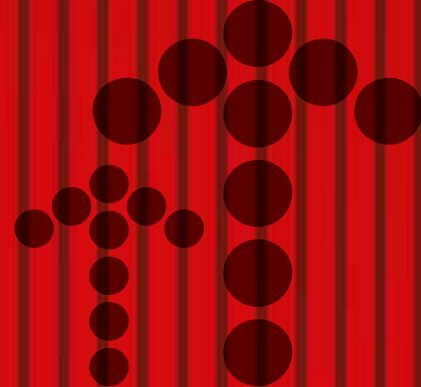
O **Anuário** publica o ranking das maiores empresas de TI do país, de acordo com sua receita líquida, escolhe as empresas Destaque do Ano em cada um dos segmentos que compõem o mercado brasileiro de TI e elege a Empresa do Ano.

O **Anuário** gera um clima permanente de negócios. Empresas usuárias vão procurar se informar sobre os seus fornecedores. Eventuais parceiros tecnológicos vão procurar seus pares para compartilhar negócios. Investidores vão avaliar como anda o mercado e analisar a oportunidade de novos negócios. Compradores vão procurar de quem comprar. Vendedores vão procurar para quem vender. Com uma vantagem adicional: é uma publicação para ser lida e, principalmente, consultada durante um ano inteiro

Veja as edições anteriores do Anuário Informática Hoje neste link:
<https://www.forumeditorial.com.br/anuario-informatica-hoje-publicacoes-realizadas/>

Entre em contato conosco e coloque sua empresa em evidência:
SM+ Marketing & Business • +55 11 3251-3132 (WhatsApp Business)

Apareça por aqui!



As 10 empresas que mais cresceram

Encontrar uma fórmula para crescer de forma sustentável exigiu das empresas ouvidas pelo Anuário Telecom apostar em diferenciais para escalar os negócios sem aumentar os custos, na corrida por manter a liderança.

Atuando em projetos na área de segurança pública, cibersegurança, transformação digital e prevenção a fraudes, a Advanta, pertencente ao Oakmont Group, registrou um expressivo aumento de 100% na receita líquida em 2022, segundo o Anuário Telecom. Em 2023, segundo Rafael Souza, sócio e diretor executivo da Oakmont Group – Advanta, a meta é aumentar em 30% o faturamento, mantendo o portfólio de parceiros especializados para ampliar negócios nos atuais contratos, além de prospecção de novos negócios, principalmente na unidade de cibersegurança: “A inovação é uma pauta constante e buscamos, por meio das parcerias, trazer ao mercado nacional soluções que impactem de forma positiva toda a sociedade, como é o caso das câmeras corporais, em parceria com a Axon, para a Polícia Militar do Estado de São Paulo que conferem mais segurança, transparência e credibilidade”.

Entre os planos da empresa está a ampliação das operações da unidade de negócios especializada em Operation Management para

produtos da OpentTextSaaS, atuando na comercialização de licenças, implementação, sustentação e suporte. E em cibersegurança, conta com parceiros em biometria comportamental, que eleva o nível de proteção contra fraudes nos bancos e comércio eletrônico, tirando o foco do usuário final e colocando à frente as empresas.

Para o Grupo Stefanini, boa parte do crescimento é resultado da aposta em inovação. Em 2022, o grupo, nas operações globais, destinou cerca de 25% de seus investimentos para aprimorar processos internos, criar produtos e serviços e explorar novos segmentos. “Transformamos nossa abordagem no mercado e escalamos um mix de soluções competitivas e de alto valor agregado”, afirma Marco Stefanini, CEO do Grupo Stefanini. Quase a metade da receita do grupo, segundo ele, vem de novas áreas ou de novos produtos, resultado dos impactos da inovação.

A estratégia teve como resultado um crescimento de 93,4% da receita líquida em 2022, segundo o Anuário Telecom. Tradicionalmente, segundo Marco, o grupo se sai bem das crises, e não foi diferente durante a pandemia: “Com a crise financeira de 2008 e 2009, a empresa quase dobrou de tamanho sem aquisições e, na pandemia, repetimos o feito”.

As campeãs do crescimento

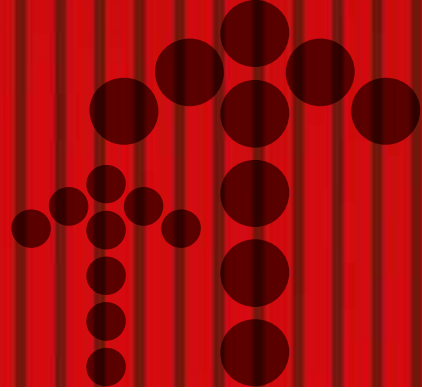
Classificação no Ranking	As 10 Empresas que mais Cresceram	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Receita Líquida (US\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)
80	ADVANTA	100,51	15.315	78.582
16	STEFANINI	93,40	416.183	2.135.393
86	SECCIONAL	84,33	11.275	57.849
90	E-SAFER	54,64	6.501	33.358
21	AeC CONTACT CENTER	51,73	297.095	1.524.366
38	UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES	48,14	132.228	678.448
55	GREEN4T	46,51	58.387	299.579
93	ÍCARO TECHNOLOGIES	43,34	9.158	46.991
26	LOCAWEB	42,27	221.878	1.138.433
46	ISH TECNOLOGIA	42,07	75.232	386.010

A combinação da rede 5G com a Inteligência Artificial (IA) gera novos modelos de negócios e oportunidades. “Na indústria 4.0, por exemplo, temos várias soluções digitais de sistemas analíticos, Internet das Coisas (IoT), previsão de dados para maior eficiência e redução do consumo de energia e outros insumos para o mercado industrial”, diz Marco.

Embora a Stefanini já trabalhe com IA há mais de dez anos, Marco destaca a “virada de chave” em 2023, o que fez a empresa incorporar ainda mais a tecnologia nas operações, aproveitando a revolução dos LLMs (Large Language Models): “Essa tecnologia tem o poder de redefinir como interagimos, trabalhamos, consumimos e tomamos decisões de negócio”. O grupo vai ampliar projetos em business agility, analytics, cibersegurança, IA, indústria 4.0 e

marketing digital. “Além do crescimento orgânico, está em nosso radar a realização de novas aquisições dentro e fora do Brasil”, diz Marco.

A Seccional, que atua no setor de infraestrutura, Destaque do Ano em Infraestrutura, e que também figura entre as dez empresas mais rentáveis, registrou, em 2022, impressionantes 84% de crescimento em sua receita líquida. Os bons números foram impulsionados pelo fim da pandemia, com a retomada de vários projetos que haviam sido suspensos. Uma das estratégias da empresa foi investir em novos softwares de dimensionamento estrutural, além de certificações técnicas para atuar no mercado internacional e mitigar as flutuações do mercado brasileiro de telecom. O grupo aposta em novos materiais para torres e postes como os bioplásticos, e tem parcerias com fintechs para a área de crédito e financiamento.



Práticas sustentáveis

Com investimentos em gestão, inovação, pessoas e em práticas sustentáveis que somaram mais de R\$ 200 milhões, a AeC, Destaque do Ano em Serviços de Call Center, registrou crescimento de 51,7% na receita líquida. Entre as estratégias bem-sucedidas, o diretor de soluções digitais Gustavo Cavalcanti Moraes destaca a diversificação das receitas vindas de diferentes segmentos da indústria, tais como as empresas nativas digitais, serviços financeiros, telecomunicações e cobranças: “2023 está sendo muito positivo na conquista de novos clientes, inclusive na área de cobrança, na qual entramos recentemente, além da inauguração de três novas unidades”.

Aquisições, reforço na infraestrutura e a participação no leilão da rede 5G deram impulso ao crescimento de 48% da receita líquida do provedor regional de Internet (ISP) Unifique, que atua nos estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, com sede em Timbó, no Vale do Itajaí (SC).

A Unifique atende 712 mil clientes de banda larga nessas regiões e o diretor de mercado, Jair Francisco, prevê ampliar atuação com oferta de telefonia móvel e redes privadas 5G. A empresa participou do leilão e adquiriu faixas na frequência de 3,5 GHz para explorar telefonia móvel nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul em cidades de até 30 mil habitantes. “Já começamos o trabalho de implantação do core da rede e sistemas de integração com outras operadoras móveis, além da construção das primeiras torres 5G na rede própria”, afirma

Jair. A empresa está investindo mais de R\$ 500 milhões nesse empreendimento.

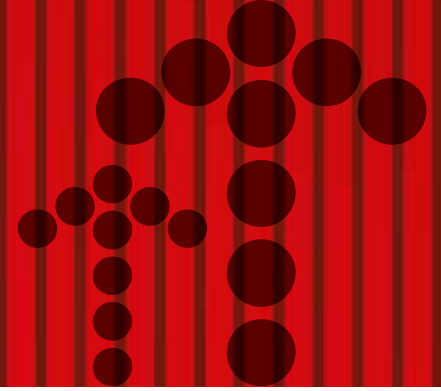
Em 2022, a Unifique redefiniu processos para ganhar eficiência e enfrentar a concorrência das grandes operadoras, com a criação de novos times de desenvolvimento de software e de produtos, a abertura de uma diretoria de inovação e de transformação digital, e uma fábrica de software. Entre os novos serviços, levando em conta a rede 5G, oferece telemedicina e monitoramento de nuvens, e entrou no mercado de redes privadas.

Com crescimento de 46,5%, a Green4T vem se destacando no mercado de infraestrutura de dados, gerenciando datacenters e nuvens, atuando na disponibilidade e eficiência dos sistemas. A adoção de soluções de Internet das Coisas (IoT) e de tecnologias baseadas na rede 5G e Inteligência Artificial demandam mais poder computacional e sistemas distribuídos para o processamento em baixa latência (edge computing), exigindo a gestão de todo esse ambiente. “Somos parceiros dos clientes nessa jornada com especialização em gestão e uso intensivo de tecnologia”, afirma Eduardo Marini, CEO da Green4T.

A Green4T, segundo Eduardo, está preparada para suportar os clientes em todo o território nacional e nas principais economias latino-americanas, para garantir a disponibilidade da rede distribuída em antenas e datacenters.

Novos modelos de negócios

Crescimento sustentável também é a principal estratégia da Icaro Tech que regis-



trou aumento de 43,3% na receita líquida em 2022. “Avançamos como o principal parceiro na transformação digital dos clientes, trazendo como diferencial a automação, desenvolvimento e formação de profissionais, tornando nossa equipe ainda mais eficiente e crescendo mesmo em períodos mais difíceis”, afirma Gilson Missawa, diretor de marketing.

5G e Internet das Coisas impulsionaram os negócios da Icaro Tech em projetos de implantação, integração, operação e gestão, além de entrar em novos modelos de negócios, tais como as redes privadas. A Inteligência Artificial foi também um diferencial nas linhas de transformação digital e automação. “A redução do custo de treinamentos para os novos casos de uso vai viabilizar negócios, transformando inclusive os modelos de trabalho, por isso estamos criando uma iniciativa especial para estudar e buscar as melhores formas de aplicação da inteligência artificial geradora para nossos clientes”, diz Gilson. Nos últimos dois anos, segundo ele, a Icaro Tech reforçou presença em contratos de Managed Services e Service Delivery, cresceu no segmento financeiro e aprofundou parceria com a BMC e a IBM, além de adicionar a Salesforce: “Essa nova oferta amplia a colaboração com nossos clientes desde o momento da venda de um novo contrato ou serviço, passando pela sua implantação até a operação”. Entre os projetos inovadores, ele destaca a criação de um superaplicativo (ou superapp) para uma grande operadora de telecom, e o emprego de IA para automatizar correlações de falhas

em redes de telecomunicações, mesmo sem a disponibilidade do inventário. Outro destaque foi a criação de uma solução de código aberto para centralizar as funções no gerenciamento de redes.

A alta demanda por soluções de segurança contribuiu para o crescimento de 42% na receita líquida da ISH Tech que renovou ofertas de soluções de rede, nuvem e monitoramento, detecção e resposta em cibersegurança. “Em 2022, experimentamos um crescimento expressivo nas vendas, ampliando também a base de clientes em praticamente todos os segmentos da economia, repetindo o resultado de anos anteriores, o que nos dá um CAGR (taxa de crescimento anual composto) acima de 30% nos últimos cinco anos”, afirma Rodrigo Dessaune, presidente da ISH Tech.

Esse resultado, segundo o presidente, é fruto de investimentos no desenvolvimento de novos produtos, fortalecimento do time técnico e comercial, e do modelo de negócios que permite ao cliente consumir o que precisa para manter sua rede e infraestrutura seguros na forma de serviços.

Rodrigo destaca que esse modelo permite a evolução da jornada em sistemas de segurança de forma programada e escalável, de acordo com a necessidade e a disponibilidade orçamentária do cliente e simplificando a gestão dos contratos. Para 2023, a perspectiva é continuar crescendo organicamente nos mercados onde atua e olhar mais atentamente para possíveis aquisições estratégicas, tanto no Brasil, quanto em outros países da América Latina.

A energia que move a vida nas casas, nas cidades, no campo e em todos os cantos do planeta passa por aqui, garantindo bem-estar, segurança e desenvolvimento.

**Muito prazer. Somos Prysmian.
Líder mundial em cabos
de energia e telecomunicações.**

CONECTADOS

TRANSFORMAMOS
O MUNDO.

guia de empresas

NESTA E NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÁ A
 RELAÇÃO DAS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DO
 ANUÁRIO TELECOM 2023.

. ACCENTURE

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

. ADD VALUE

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



. ADVANTA

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



. AEC CONTACT CENTER

AeC está entre as empresas líderes do setor, servindo as principais marcas do mercado nacional. Reconhecida como a melhor empresa de BPO, une Tecnologia e Calor Humano como diferencial e inova em Transformação Digital, CX, ESG e Segurança. Certificada GPTW, possui 18 unidades em 7 estados do país.

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



. AGORA

Líder em soluções de Conectividade, Datacenter, Enterprise, Radiocomunicação, Cloud, Telemetria e Automação e Segurança Eletrônica, a Agora trabalha com fabricantes conceituados para fornecer excelência, liderando projetos complexos com uma equipe única de Engenharia e Gestão de Projetos.

1. AGORA-Soluções em Tec. Inf. e Com. S/A;
2. 11 4058-9700;
3. São Paulo;
4. SP;
5. faleconosco@agoratelecom.com.br;
6. www.agoratelecom.com.br;

. ALGAR TECH

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

. ALGAR TELECOM

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

. ALGAR TI

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

. ALLIED

1. Allied Tecnologia S/A;
2. 11 5503-9999;
3. Jundiaí;
4. SP;
5. marketing@alliedbrasil.com.br;
6. www.alliedbrasil.com.br;

. AMERICA NET

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

. AMERICAN TOWER DO BRASIL

1. American Tower do Brasil Com Multimidia Ltda;
2. 11 4766-4100;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.americantower.com.br;

. APPLE

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

. AUTOTRAC

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

. AZZA TELECOM

1. Azza Telecom Serviços em Telecomunicações S/A;
2. - 0800-591-3181;
3. São Paulo;
4. SP;
5. sac@azza.net.br;
6. www.azza.net.br;

. BEMOBI

1. Bemobi Mobile Tech S/A;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
6. www.bemobi.com.br;

. BRASILSAT

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

. BRQ DIGITAL SOLUTIONS

1. BRQ Soluções em Informática S/A;
2. 11 2126-0600;
3. São Paulo;
4. SP;
5. marketing@brq.com;
6. www.brq.com;

. CELLERE

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



. CIRION

1. Cirion Technologies do Brasil Ltda;
2. 8007714747;
3. São Paulo;
4. SP;
5. contato.br@ciriontechnologies.com;
6. www.ciriontechnologies.com;

. CISCO

1. Cisco do Brasil Ltda;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.cisco.com.br;

. CLARO NXT

1. Claro NXT Telecomunicações Ltda;
2. 13 99111-5629;
3. Praia Grande;
4. SP;



. CLARO TELECOM

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

. CLEMAR ENGENHARIA

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

. C-LIG/ DESKTOP

1. C-LIG Telecomunicações S/A;
3. São Carlos; 4. SP;
6. www.clig.com.br;

. CM TECNOLOGIA

1. CM Tecnologia;
3. São José dos Campos;
4. SP;

. CPQD

1. Fund Centro de Pesq e Desenv em Telecom.;
2. 19 3705-6200;
3. Campinas; 4. SP;
5. contactcenter@cpqd.com.br;
6. www.cpqd.com.br;

. CTD

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

. DATACOM

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

. DATAMOB SISTEMAS

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

. DATORA

1. Datora Mobile Telecomunicações S/A;
3. São Paulo;
4. SP;
5. tomas.fuchs@datora.net;
6. www.datora.net;



. DEDALUS PRIME

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

. DELPHOS

1. Delphos S/A - Serviços em Seg e Sol em Tecnologia;
2. 11 4009-8700;
3. São Paulo;
4. SP;
5. comercial@delphos.com.br;
6. www.delphos.com.br;

. DESKTOP

1. Desktop S/A;
2. 19 97166-3813;
3. São Paulo;
4. SP;

. DIGISTAR TELECOMUNICAÇÕES

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

. DIGITAL SERVICES

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



. DPR

A DPR Telecomunicações é uma empresa fundada em janeiro de 1995. Sua missão é prover soluções integradas para a infraestrutura do Setor de Telecom, sendo o parceiro estratégico de nossos clientes e contribuindo para o processo de inclusão digital de todo o país.

1. DPR Telecomunicações Ltda;
2. 11 3934-2000;
3. Sorocaba;
4. SP;
5. dpr@dpr.com.br;
6. www.dpr.com.br;

. DRAKA COMTEQ

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

. DTCOM

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



. ELETRONET

A Eletronet possui uma rede nacional de fibra óptica baseada em OPGW com mais de 17 mil km, 166 PoPs e presença em 26 PIX no Brasil e exterior. Por meio desta estrutura de alta capacidade, são prestados serviços de transporte de dados e trânsito IP para Provedores de Internet e Operadoras de Telecom

1. Eletronet S.A.;
2. 0800 771 1237;
3. São Paulo;
4. SP
5. contato@eletronet.com
6. www.eletronet.com

. ELO TELEFONIA

1. Elo Telefonia, Sistemas e Equip. de Com. S/A;
2. 62 32304000;
3. Aparecida de Goias;
4. GO;
5. elo@elotelecom.com.br;
6. www.elotelecom.com.br;

. EQUATORIAL TELECOM

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

. EQUINIX

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

. ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES

1. Ericsson Telecomunicações S/A;
2. 11 2224-2018;
3. São Paulo;
4. SP;
5. luciana.leite@ericsson.com;
6. www.ericsson.com;

. E-SAFER

1. E-Safer Consultoria em Tec da Informação Ltda;
2. 11 4133-5257;
3. Barueri;
4. SP;
5. ltatiana@e-safer.com.br;
6. www.e-safer.com.br;



. FURUKAWA ELECTRIC LATAM

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

. GOSAT

1. Gosat Telecom S/A;
2. 31 3003-1112;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. comercial@gosat.org;
6. web.gosat.org;

**. GREEN4T**

1. Green4T Participações S/A;
2. 11 4410-4380;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.green4t.com;

. GRUPO BINÁRIO

1. Binário Distribuidora de Equipamentos Eletrônicos Ltda;
2. 11 3704-0400;
3. Joinville;
4. SC;
5. fiscal@binarionet.com.br;
6. www.binarionet.com.br;

. GRUPO LUME

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

. HISPAMAR SATÉLITES

A HISPAMAR, operadora de satélites da espanhola HISPASAT no Brasil, oferece conectividade via satélite, além de serviços e soluções de valor agregado, tais como OTT, Telemedicina, Escolas Conectadas e Emergências, atendendo às demandas de governos, corporações, operadoras de telecom, ISPs e TVs.

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

. HUAWEI DO BRASIL

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

. ÍCARO TECH

Somos especialistas em Transformação Digital e Automação. Nosso objetivo é ajudar as empresas a melhorar suas operações através de desenvolvimento DevOps, Consultoria, Integração de Sistemas e Serviços Gerenciados. Atuamos com soluções para Operação de Redes de Telecom e TI, Atendimento ao Cliente, Automação de Processos de Negócios, Gestão de Dados, Analytics e Inteligência Artificial.

1. Ícaro Tech
2. 19 3731-8300;
3. Campinas;
4. SP;
5. sales@icarotech.com;
6. www.icarotech.com;

. IMEDIADATA

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

. INTEL

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



Se você acha que já viu a gente antes por aqui, você tem razão.

A NEGER® este ano conquistou o maior prêmio em seu segmento, o de Empresa Destaque do Ano. Figurará também, pelo 7º ano consecutivo, entre as Campeãs de Rentabilidade do Anuário Telecom: 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022 e agora, 2023.



Conheça o RuralMAX® e conecte áreas rurais e remotas.

Seja nosso parceiro:
0800 887 0589 - ruralmax.com.br

RuralMAX®
Expandindo conexões

. INTELBRAS

1. Intelbras S/A Ind. de Telecom. Eletr. Brasileira;
2. 48 3281-9500;
3. São José;
4. SC;
5. grupo.marketing_institucional@intelbras.com.br;
6. www.intelbras.com;

. INTERNEXA

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

. ISH TECNOLOGIA

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

. JUNIPER

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

. LG ELECTRONICS

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

. LINX

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

. LOCAWEB

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

. LOGICALIS

1. PromonLogicalis Tecnologia e Participações;
2. 11 3573-7300;
3. São Paulo;
4. SP;
5. danilo.sella@la.logicalis.com;
6. www.la.logicalis.com;

. LP NET TELECOM

1. LP NET Telecomunicações Ltda;
2. 0800-343-6001;
3. Lençóis Paulista;
4. SP;
5. comercial@lpnet.com.br;
6. www.lpnet.com.br;

. MOB TELECOM

1. MOB Serviços de Telecomunicações S/A;
2. 11 96168-1390;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.mobtelecom.com.br;

. MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions Ltda;
2. 0800-552-277;
3. Barueri;
4. SP;
5. motorola@itpower.com.br;
6. www.motorolasolutions.com.br/;

. MULTITASK

1. Multitask Soluções em Automação S/A;
2. 11 3097-3100;
3. São Paulo;
4. SP;

. NEC

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



. NEGER TELECOM

1. Neger Tecnologia e Sistemas Ltda;
2. 19 3305-1669;
3. Campinas;
4. SP;
5. neger@neger.com.br;
6. www.neger.com.br;

. NEOVIA SOLUTIONS

1. Directnet Prestação de Serviços Ltda;
2. 11 94136-6727;
3. São Paulo;
4. SP;
5. fiscal@neovia.com.br;
6. www.neovia.com.br;

. NESIC BRASIL

1. Nestic Brasil S/A;
2. 11 2065-2210;
3. São Paulo;
4. SP;
5. comercial@nesic.com.br;
6. www.nesic.com.br;

. NEXANS

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

. NOKIA DO BRASIL

1. Nokia do Brasil Tecnologia Ltda;
2. 11 5508-0630;
3. São Paulo;
4. SP;
5. jo.elias@nokia.com;
6. www.nokia.com.br;

. NOKIA SOLUTIONS

1. Nokia Solutions and Networks do Brasil Telecom Ltda;
2. 11 4833-9079;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.nokiasiemensnetworks.com;

. OCTEA / VIAW

1. VIAW Tecnologia e Serviços Ltda;
2. 11 2894-0222;
3. São Paulo;
4. SP;
5. contato@viaw.com.br;
6. www.viaw.com.br;

. OI

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

. OMNILINK

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

. OPEN LABS

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

. PADTEC

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

. PARKS

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

POSITIVO
TECNOLOGIA

. POSITIVO TECNOLOGIA

Empresa brasileira de tecnologia que desenvolve, fabrica e comercializa computadores, celulares, tablets, dispositivos para ambientes inteligentes, produtos para segurança eletrônica, servidores, além de máquinas de pagamento e tecnologias educacionais. Também oferece serviços de locação de equipamentos, além de suporte técnico.

1. Positivo Tecnologia S/A;
2. 41 3239-7300;
3. Curitiba;
4. PR;
5. positivo.atendimento@positivo.com.br;
6. www.positivotecnologia.com.br;

. PROXIMA

1. Proxima Telecomunicações S/A;
2. 0800-083-1155;
3. Campina Grande;
4. PB;
5. falecom@proxima.net;
6. www.proxima.net;

Prysmian Group

. PRYSMIAN GROUP

O Grupo Prysmian é uma empresa multinacional com mais de 150 anos de experiência, sendo 94 deles aqui no Brasil. Sua atuação global conta com 108 plantas, 25 Centros de Pesquisa & Desenvolvimento, situados em mais de 50 países e com aproximadamente 30 mil funcionários. Grupo Prysmian, conectando cada vez mais o mundo ao futuro da tecnologia de cabos.

1. Prysmian Cabos e Sistema do Brasil S/A;
2. 11 3235-9000;
3. Sorocaba;
4. SP;
5. vendas@prysmiangroup.com;
6. https://br.prysmiangroup.com;

. QMC TELECOM

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

Radiante

. RADIANTE

A Radiante possui mais de 32 anos de experiência na prestação de serviços no setor de telecomunicações e apresenta capilaridade nacional e competência técnica para atender construção e manutenção de rede externa e de linha do assinante (last mile) das operadoras e dos provedores de internet.

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

. RV TECNOLOGIA

1. RV Tecnologia e Sistemas S/A;
2. 11 2173-9601;
3. São Paulo;
4. SP;

. SCALA DATA CENTERS

1. Scala Data Centers S/A;
2. 11 4040-6555;
3. Barueri;
4. SP;
6. www.scaladatacenters.com;

SECCIONAL

. SECCIONAL

Projeto e fabricação de estruturas inovadoras para Telecom, Iluminação e Energia. Desde 1976 Tecnologia Brasileira no estado da arte.

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

Informe publicitário

ADVANTA, EMPRESA DA OAKMONT GROUP, PREVÊ CRESCIMENTO DE 30% EM 2023 E PREPARA LANÇAMENTO DE UMA NOVA OFERTA DE MDR (MANAGED DETECTION AND RESPONSE)

Fundada há 25 anos, a Advanta Conectividade Inteligente, empresa da Oakmont Group, de capital 100% nacional, está posicionada no mercado brasileiro como uma das principais integradoras de infraestrutura e prestação de serviços em telecomunicações e informática. Com mais de 330 parceiros no Brasil, a Advanta está presente em 400 cidades brasileiras, e prepara para seus clientes uma nova oferta.

“Após uma ampla análise de mercado, concretizamos uma parceria com uma empresa de desenvolvimento para entregar uma solução nova de MDR, que terá uma abordagem de ação disruptiva para reação aos incidentes”, explica Rafael Souza – Diretor executivo da Cia.

A Oakmont Group é uma provedora de soluções de TI, que a partir de um olhar 360°, entrega para seus clientes o melhor da tecnologia em infraestrutura, segurança da informação e *cloud*, além de um amplo portfólio com soluções personalizadas para potencializar os negócios e avançar para a Transformação Digital com inovação, alta tecnologia e transparência. Entre os principais projetos da Advanta, destacam-se as câmeras corporais em parceria com a Axon para a PM do Estado de SP.

. SERPRO

1. Serviço Federal de Processamento de Dados;
2. 61 98237-9736;
3. Brasília;
4. DF;
5. fernanda.medeiros@serpro.gov.br;
6. www.serpro.gov.br;

. SISGRAPH

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

. SISPRO

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

. SPCC CONTACT CENTER

1. SPCC - São Paulo Contact Center Ltda;
3. São Paulo;
4. SP;

. STEFANINI

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

. TCR TELECOM

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

. TELEBRAS

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

. TELEFÔNICA CLOUD

1. Telefônica Cloud e Tecnologia do Brasil S/A;
3. Santana do Parnaíba;
4. SP;

. TELEFÔNICA IOT

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

. TELEMONT

1. Telemont Engenharia de Telecomunicações S/A;
2. 31 3448-8736;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. comunicacao@telemont.com.br;
6. www.telemont.com.br;

. TELEPERFORMANCE BRASIL

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

. TELESPIAZIO BRASIL

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

. TELSIGN

1. Telsign Consultoria em Telecom Ltda;
2. 11 3034-0710;
3. São Paulo;
4. SP;
5. faleconosco@telsign.com.br;
6. www.telsign.com.br;

. 3CORP TECHNOLOGY

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

. TIM

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

. TIVIT

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

. TOP MIND

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

. TRÓPICO

1. Trópico Sistemas e Telecoms da Amazônia Ltda;
2. 19 3707-3407;
3. Campinas; 4. SP;
5. tropico@tropiconet.com;
6. www.tropiconet.com;

. UNICOBA

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

unifique

UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES

Líder no ranking da Anatel como a melhor internet do sul do Brasil, a Unifique mantém seu compromisso de oferecer soluções em internet, telefonia fixa e móvel, cloud e agora também monitoramento de vídeo inteligente e saúde digital. Tudo isso aliado a um relacionamento que faz toda a diferença. Afinal, mais do que serviços de excelência, sua missão é facilitar a vida das pessoas.

1. Unifique Telecomunicações S/A;
2. 47 3380-0800;
3. Timbó;
4. SC;
5. faleconosco@redeunifique.com.br;
6. www.unifique.com.br;

. UOL

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

. UNITELCO

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

. VTAL

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

. VIP BR TELECOM

1. VIP BR Telecom S/A;
2. 11 5050-5050;
3. Mauá;
4. SP;
5. vendasativas@vipbrtelecom.com;
6. www.vipbrtelecom.com.br;

Empresas

. VIVO

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

. VOGEL TELECOM / ALGAR TELECOM

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

. WDC NETWORKS

1. Livetech da Bahia Indústria e Comércio S/A;
2. 11 3035-3777;
3. Ilhéus;
4. BA;
5. contato@wdcnet.com.br;
6. www.wdcnet.com.br;

. WECLIX TELECOM

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

. WECOM

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

. YSSY&CO

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

. ZENVIA MOBILE

1. Zenvia Mobile Serviços Digitais S/A;
2. 0800-646-4777;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.zenvia.com;

hispamar

SOLUÇÕES TURN KEY PARA CONECTAR O QUE IMPORTA.

Digitalização das Escolas

Inclusão digital para
comunidade escolar
e rural



Pyro

Prevenção e
combate
a incêndios



Wave OTT & Wave OTT Plus

Solução de streaming OTT
marca branca e os
melhores conteúdos



Telemedicina

Assistência médica e
diagnósticos em tempo real
para comunidades remotas

contato@hispamar.com.br
+55 21 2555-4800

Saiba mais em www.hispamar.com.br
ou acesse o QR Code ao lado.

 Siga a nossa página no LinkedIn



Vivo, 1º lugar no ranking das 100 maiores empresas do Anuário Telecom 2023.

 Empresas

Isso é o resultado do nosso compromisso em oferecer soluções digitais completas para empresas de todos os tamanhos. Além disso, a Vivo também foi destaque nas categorias Serviços Corporativos e Telefonia Fixa.

anúário
TELECOM.
DESTAQUE DO ANO

2023



CONECTIVIDADE



CLOUD



IOT



SEGURANÇA



Saiba mais em:

vivo.com.br/empresas

 Telefónica