



INFORMÁTICA HOJE

anuário 2016

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

Venha para a TIM e aproveite a

 TIM. Líder
em cobertura
4G do Brasil.

Saiba mais em tim.com.br

“Líder em cobertura 4G do Brasil” refere-se à quantidade de municípios cobertos e de população coberta. Fonte: Teleco, em 7/7/2016. Clientes TIM terão acesso à rede 4G desde que possuam aparelho homologado para a frequência 4G no Brasil,

maior cobertura 4G do Brasil.

A TIM investiu em
qualidade e hoje tem a
maior cobertura 4G
do Brasil. Isso é
fazer diferente.
Venha experimentar.



Evoluir é fazer diferente

TIMChip 4G e estejam em uma área com cobertura da rede 4G. A velocidade média de navegação no 4G para download é de até 5 Mbps e para upload é de até 500 Kbps, podendo haver oscilações. Consulte a cobertura 4G em tim.com.br

anuário 2016

- 6** O mercado brasileiro de TI
- 22** Os critérios de avaliação
- 24** O índice das 200 maiores
- 26** O ranking das 200 maiores
- 34** As maiores e os destaques do ano
- 36** O ranking das multinacionais
- 38** A empresa do ano (Brassoftware)
- 42** As 10 mais rentáveis
- 46** As 10 que mais cresceram
- 51** Os destaques do ano em hardware
- 59** Os destaques do ano em software
- 67** Os destaques do ano em serviços
- 75** Os destaques do ano em serviços/governo
- 83** Os destaques do ano em integração de sistemas
- 84** O ranking dos integradores
- 93** Os destaques do ano em canais de comercialização
- 100** O diretório de empresas



hamilton penna

A torcida, que incluiu até mesmo a equipe deste Anuário Informática Hoje, reconhecidamente isenta, foi fervorosa. Para o bem do país, seria altamente animador se o mercado brasileiro de informática mantivesse a tradição de desafiar os prognósticos mais pessimistas e continuasse descolado do desempenho desastroso previsto para a economia em 2015. Afinal, sempre foi assim nestes 31 anos de análises dos balanços das empresas do setor. Lamentavelmente, não deu: a outrora impermeável e pujante indústria brasileira de tecnologia finalmente sucumbiu ao peso da tempestade tantas vezes anunciada. E, ainda que de modo muito menos arrasador do que o conjunto da economia, fechou o ano com a pior performance de sua história: em termos nominais, cresceu, é certo, aparentemente saudáveis 10%, passando de R\$ 130,7 bilhões para R\$ 143,8 bilhões. Esse índice, no entanto, foi corroído por uma ameaçadora inflação de 10,67%. Traduzindo: em termos reais, o mercado encolheu 0,58%. Um improvável otimista diria que, ainda assim, foi um resultado muito melhor do que o do PIB do país, que encolheu 3,8%, o pior número dos últimos 25 anos. Com esse filtro cor-de-rosa, de fato, o cenário fica menos perturbador, mas ainda assim, seria ingenuidade comemorar.

Avaliar o comportamento do mercado como tradicionalmente se fez neste Anuário, considerando o dólar médio do ano para equalizar os números dos balanços, seria flertar com o terrorismo: os US\$ 55,5 bilhões de 2015 viraram US\$ 43,1 bilhões no ano passado, encolhimento brutal de 22,4%. Mas aqui, a bem da verdade contábil, é preciso lembrar que o real sofreu uma desvalorização de 41,8% frente ao dólar no período.

Para este ano, embora o país tenha começado a se recuperar do pesadelo em que mergulhou em 2014 e 2015, as previsões ainda soam incômodas. A mais recente, divulgada pelo FMI, aponta para mais uma queda do PIB brasileiro, desta vez de 3,3%. A produção industrial, segundo dados do IBGE, voltou a cair em agosto (-3,8%), depois de alguns meses de recuperação, e empurrou o país para o último lugar nesse quesito entre 30 países desenvolvidos e emergentes.

Nesse cenário de filme de terror, povoado por números negativos de todos os tons de cinza conhecidos, ainda foi possível vislumbrar boas razões para celebração entre as empresas analisadas pela equipe do Anuário: 75% delas registraram lucro em seus balanços e 30% obtiveram rentabilidade sobre as vendas superior a 10%. Motivo em dobro para comemorar têm as empresas premiadas como destaque e empresa do ano. Afinal, não só demonstraram capacidade de navegar em mar revolto, como também apresentaram desempenho digno de prêmio. Em tempos de crise econômica, não é pouca coisa. Como costuma dizer o megainvestidor norte-americano Warren Buffett, "é quando a maré baixa que se descobre quem estava nadando pelado".

Wilson Moherdaui
Diretor de Redação

diretor de redação

Wilson Moherdaui

colaboradores

Ana Luiza Mahlmeister, (textos);
Denise Danelli (supervisão de informações econômico-financeiras);
Izabel Auresco (assistente de produção); Marcelo Max (capa e edição de arte)

diretor comercial

Marcio Valente

diretoras de publicidade

Silvia Meurer e Sonia Lopes

O Anuário Informática Hoje é uma publicação anual da



Av. Brigadeiro Luís Antonio, 2.344
conj. 116 A
Cerqueira César – CEP 01402-000
f (55 11) 3805-0429
São Paulo – SP
Brasil

www.forumeditorial.com.br

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

jornalista responsável
Wilson Moherdaui (MT 10.821)

Impressão
Gráfica Cocktail

2015

E a tempestade, enfim, desabou sobre o mercado.

A DESACELERAÇÃO ECONÔMICA E O CENÁRIO POLÍTICO INCERTO AFETARAM SIGNIFICATIVAMENTE O RESULTADO DAS EMPRESAS DA ÁREA DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO EM 2015. É CERTO QUE NENHUM SETOR PASSOU INCÓLUME PELA CHAMADA TEMPESTADE PERFEITA – A CONJUNÇÃO DE PROBLEMAS ECONÔMICOS, POLÍTICOS E SOCIAIS – QUE PROVOCOU PÂNICO NO MERCADO, COM O INCONTROLÁVEL ADIAMENTO DE PEDIDOS DE PRODUTOS E SERVIÇOS. ATÉ MESMO EMPRESAS QUE TRADICIONALMENTE VINHAM CRESCENDO DE FORMA CONSISTENTE NOS ÚLTIMOS CINCO ANOS FORAM AFETADAS. A CRISE EXIGIU A REVISÃO RADICAL DE PROCESSOS INTERNOS, OBRIGANDO AS EMPRESAS A FAZEREM SEMPRE MAIS, COM MENOS. DE ACORDO COM O ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2016, A RECEITA LÍQUIDA TOTAL DO SETOR EM 2015 FOI DE R\$ 143,8 BILHÕES, O QUE REPRESENTOU 10,02% DE CRESCIMENTO NOMINAL SOBRE 2014, QUANDO A RECEITA FOI DE R\$ 130,7 BILHÕES. DESCONTADA A INFLAÇÃO DE 10,67%, NO ENTANTO, HOVE UM ENCOLHIMENTO INÉDITO DE 0,58%. EM DÓLARES, O ENCOLHIMENTO FOI AINDA MAIS DRAMÁTICO: A RECEITA LÍQUIDA TOTAL CAIU DE US\$ 55,5 BILHÕES EM 2014 PARA US\$ 43,1 BILHÕES NO ANO PASSADO. AQUI, PORÉM, DEVE-SE LEVAR EM CONTA A ACENTUADA VALORIZAÇÃO DO DÓLAR DE 41,8% NO ANO EM RELAÇÃO AO REAL.



P

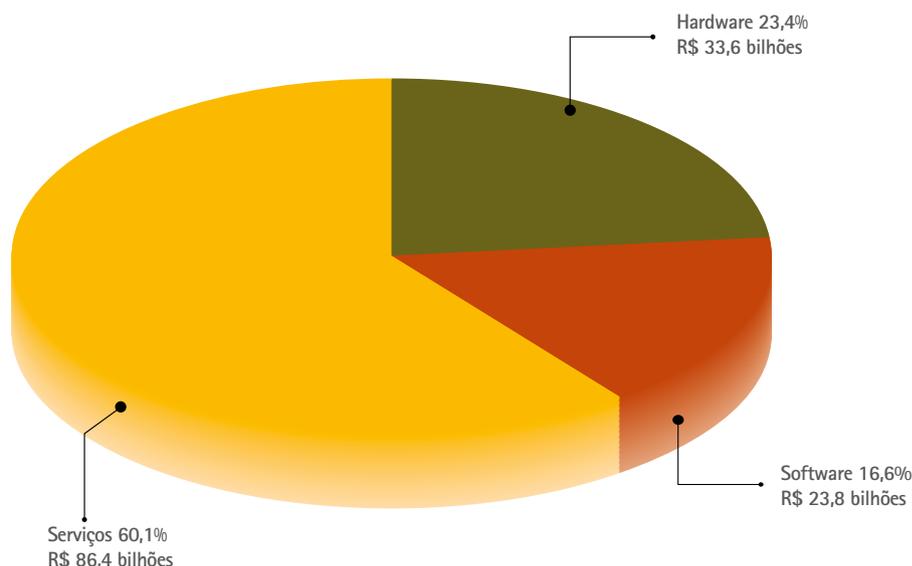
elo segundo ano consecutivo, registrou-se no Brasil queda na venda de computadores pessoais, com um tombo de 30% na comparação com 2014: foram vendidas no ano passado 14,2 milhões de unidades, segundo a pesquisa sobre Administração e Uso da TI nas Empresas da GVcia – Centro de Tecnologia de Informação Aplicada da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV/EAESP). Para este ano, a previsão é que as vendas voltem a crescer – algo em torno de 7% –, atingindo 15,2 milhões de unidades. O desempenho fraco é atribuído não só ao cenário econômico do país, como também à migração do tipo de máquinas adquiridas pelas empresas. “A expectativa é que só após 2018 haverá retomada do mesmo nível de vendas de dois anos atrás, segundo as 8 mil grandes e médias empresas pesquisadas, com 2,5 mil respostas válidas”, revela o coordenador da pesquisa, professor Fernando de Souza Meirelles, titular de TI e fundador da GVcia. O estudo revelou também que o Brasil conta com 244 milhões de dispositivos móveis conectáveis à Internet (notebooks, tablets e smartphones), uma proporção de 1,2 dispositivo portátil

wireless por habitante. A penetração de smartphones se dá na proporção de seis unidades para cada tablet ou notebook vendido. Com isso, a base instalada, até o final do ano passado, atingiu 166 milhões de computadores (desktops, notebooks e tablets) em uso no Brasil ou quatro computadores para cada cinco habitantes (80% per capita), sendo 30 milhões de tablets. Os gastos e investimentos em TI ficaram estáveis em 7,6% do faturamento líquido de médias e grandes empresas. Para manter essa base instalada, o custo anual por usuário corporativo continua crescendo e atingiu a média de R\$ 34,1 mil. Esse custo por setor é de R\$ 37,7 mil em serviços; R\$ 30,8 mil na indústria; R\$ 22,4 mil em comércio. Os bancos, com infraestrutura própria de TI, apresentam uma média de R\$ 67 mil por usuário.

Estudo realizado pela IDC Brasil também revela queda de 7,3% em unidades de servidores vendidas em 2015 na comparação com 2014. Foram comercializados pouco mais de 114 mil equipamentos no ano passado contra mais de 123 mil no ano anterior. Em termos de receita, a queda foi mais acentuada, de 23%, totalizando US\$ 510 milhões, contra US\$ 662

O mercado do Anuário Informática Hoje em 2015

R\$ 143,8 bilhões (receita líquida)



milhões em 2014. Além do cenário econômico e político e do dólar alto, a queda da receita foi motivada pela diminuição do preço médio dos aparelhos, reflexo do comportamento mais agressivo das fabricantes e a busca por serviços em nuvem.

Já o mercado brasileiro de PCs começou a reagir no segundo trimestre de 2016, com a venda de 1,18 milhão de computadores, número 13% maior em relação ao primeiro trimestre. Desse total, 436 mil foram desktops (crescimento de 10%) e 746 mil notebooks (aumento de 15%), sendo 382 mil comercializados para o mercado corporativo (crescimento de 14%) e 800 mil para o consumidor final (aumento de 12%). O principal fator para essa reação foi a relativa estabilidade do dólar, já que a grande maioria dos componentes dos equipamentos é importada. Na comparação com os meses de abril, maio e junho de 2015, quando foram vendidos 1,63 mi-



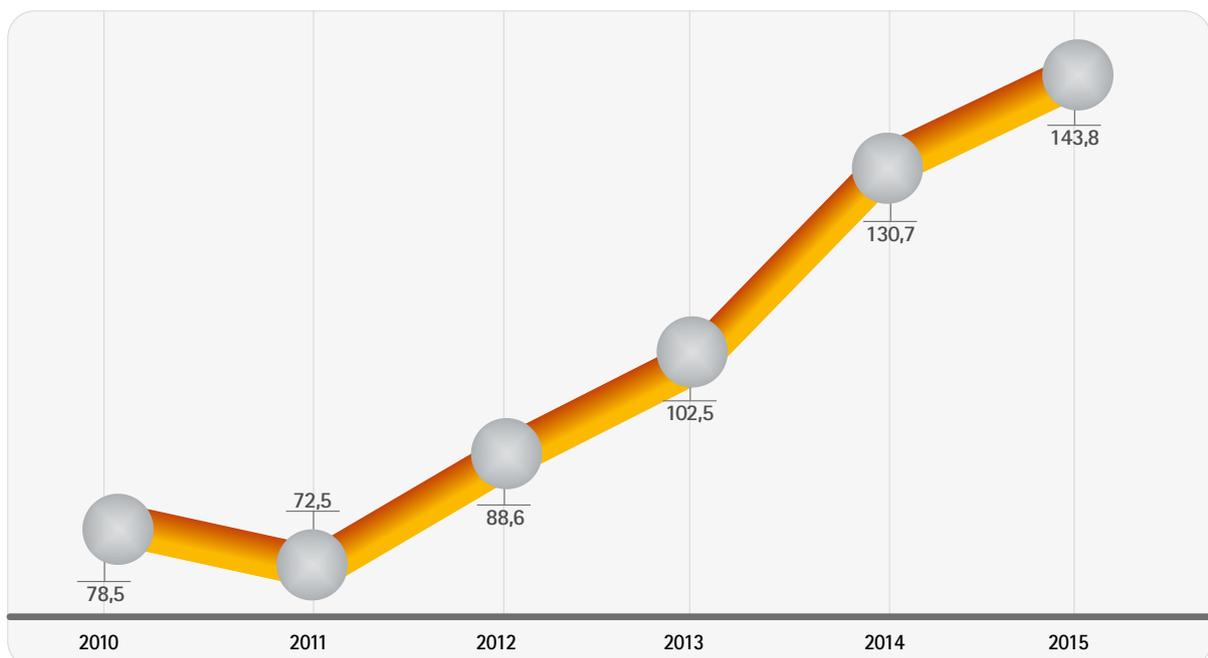
Fotos: divulgação

*"A expectativa é que só após 2018 haverá retomada do mesmo nível de vendas de dois anos atrás".
Meirelles, da FGV*

lhão de computadores, o mercado total registrou queda de 28%. Em relação aos notebooks, a queda

Evolução do mercado

● Receita Líquida em bilhões de R\$



também foi de 28%, e de 27% em desktops. Outra pesquisa da IDC aponta que durante o segundo trimestre de 2016, o mercado de tablets voltou a crescer em relação ao trimestre anterior, com a venda de 860 mil equipamentos, incluindo os notebooks 2 em 1, ou seja, 3% a mais do que no primeiro trimestre. Ainda de acordo com o estudo, em 2016 devem ser comercializados 4 milhões de dispositivos, ou seja, 30% a menos do que em 2015. Já para 2017, a expectativa é de que a categoria atinja 3,6 milhões de produtos vendidos.

“O mercado de tecnologia, que tradicionalmente cresceu acima de dois dígitos, sofreu os efeitos da economia recessiva”, diz Pietro Delai, analista da IDC. Embora muitas empresas tenham automatizado processos para se adequar ao desaquecimento, o câmbio impactou os resultados, pois insumos como componentes, servidores, software e networking são baseados em dólar, pesando no orçamento e afetando os fornecedores. “De outra perspectiva, a crise amadureceu a decisão dos clientes de adotarem a modalidade de serviços em vez de investirem em infraestrutura própria”, afirma Pietro. De acordo com ele, a contratação de tecnologia como serviço fez com que a computação em nuvem crescesse dois dígitos no último ano, com trajetória de expansão até o final de 2017.

Soluções integradas

Mais criteriosos, os clientes que investem em tecnologia não querem esperar meses até a solução ser montada e integrada, exigindo entregas mais rápidas. Por essa razão, o segmento de hardware em soluções convergentes cresceu acima de um dígito em 2015, segundo a IDC. “Em vez de comprar equipamentos e software separadamente, muitos fabricantes estão oferecendo soluções convergentes pré-integradas, com hardware e software funcionando, segmento que teve crescimento acima da média devido à pressão pela queda de custos e por prazo de entrega”, explica Pietro.

Outra tendência é que a oferta já venha na nuvem. Empresas que precisam de uma nova funcionalidade de software e implantações ágeis acabam contratando essas soluções como serviço. Mais um reflexo positivo do crescimento de cloud computing, segundo Pietro, é a expansão dos datacenters: “Muitos provedores de nuvem estão vindo para o Brasil e demandando mais infraestrutura dos datacenters, que ampliaram instalações ou inauguraram novas unidades”.

As dificuldades econômicas foram distribuídas igualmente em todos os segmentos. Quem tinha tradição de exportação, conseguiu manter os negócios, mas o câmbio instável não favoreceu a evolução do país como provedor de serviços para o exterior. Ou seja, não houve, na opinião de Pietro, um movimento para o fornecimento off shore de serviços, pois isso depende de relacionamentos de longo prazo, não cultivados pelos fornecedores nos últimos anos: “Vimos alguns players na área de software buscando internacionalização com base no exterior, mas sem origem no Brasil”.

Nos últimos dois anos, a TI mudou de status entre CEOs. A antiga discussão sobre se TI é Capex (despesas de capital ou investimentos em bens de capital) ou Opex (capital utilizado para manter ou melhorar



“A crise amadureceu a decisão dos clientes de adotar a modalidade de serviços, em vez de investir em infraestrutura própria”.

Pietro, da IDC

os bens físicos de uma empresa) não é mais relevante. Os gestores buscam soluções com custo variável que possa acompanhar o ritmo do crescimento ou enxugamento da empresa. A TI tem que acompanhar esse movimento, similar aos gastos com energia e manutenção. “Essa mudança também é estratégica para o crescimento da chamada nuvem elástica em software, serviços e infraestrutura, que expande e encolhe conforme os custos globais dos clientes”, afirma Pietro.

As pequenas e médias empresas também estão adotando computação em nuvem de forma acelerada. O segmento deve aplicar US\$ 48 bilhões nesse modelo em 2016, saltando para US\$ 63 bilhões até 2020, crescendo de três a sete vezes mais rapidamente do que as tradicionais on premise, segundo a pesquisa 2016 Brazil Small & Medium Business: ICT

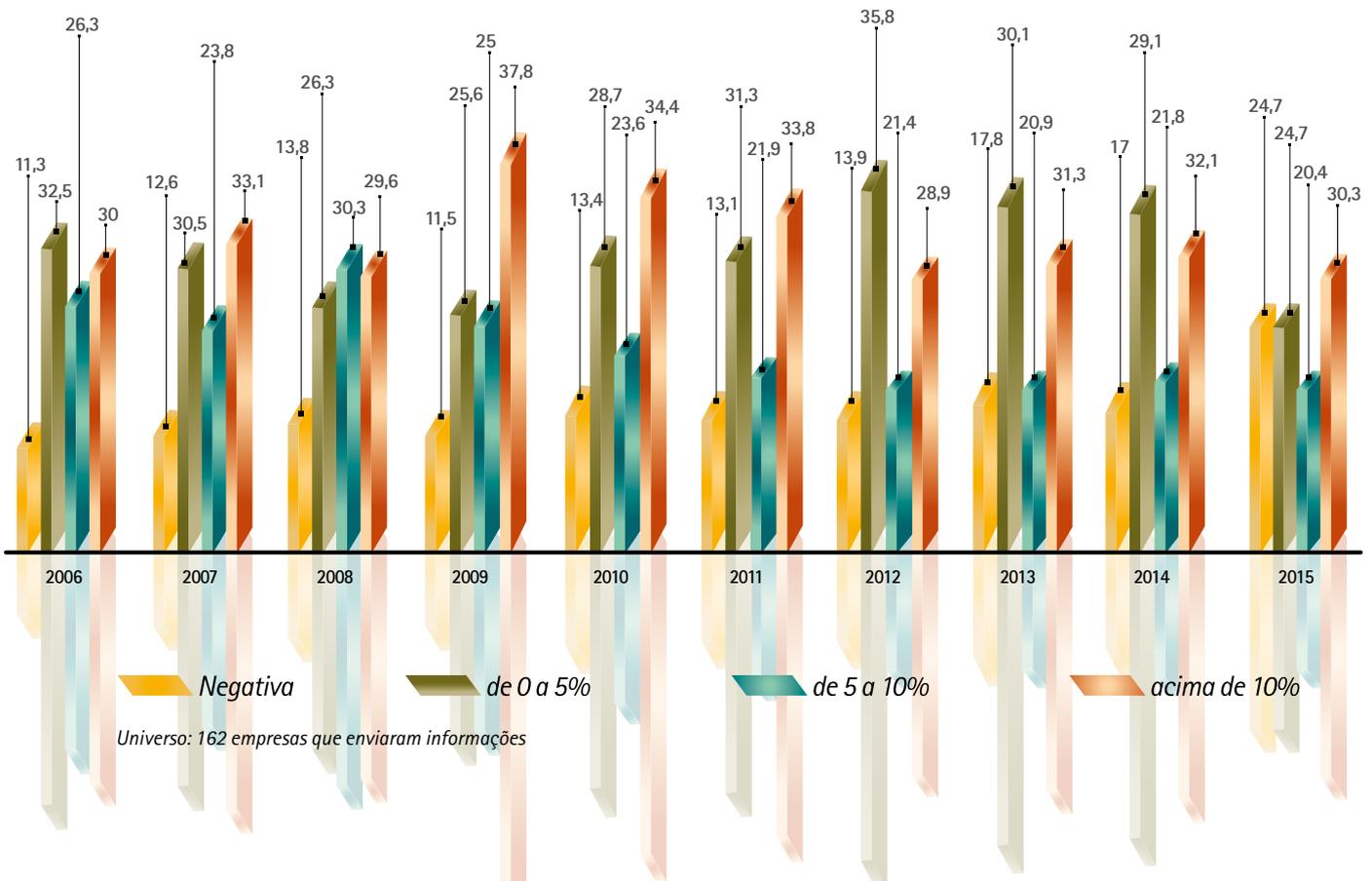


divulgação

“Atuamos em várias frentes, em que tecnologia e inovação transformam os negócios dos clientes no novo cenário global”.
Marco, da Stefanini

Rentabilidade das vendas líquidas

(% de empresas)



FORNECEDOR OFICIAL DE
SERVIÇOS DE TELECOMUNICAÇÕES



TM Rio 2016 | Todos os direitos reservados.



1 MILHÃO DE KM DE ROTAS, 55 MIL KM DE FIBRA ÓTICA E 5 DATA CENTERS. IMAGINE O QUE A EMBRATEL PODE FAZER PELA SUA EMPRESA.

Com a maior infraestrutura de Telecom da América Latina, a Embratel oferece soluções inovadoras em TI e Telecom com Mobilidade, através de um amplo portfólio desenvolvido exclusivamente para seu negócio.

Acesse www.embratel.com.br e conheça nossas soluções.

/embratel

Embratel

IDEIAS QUE MOVEM

& Cloud Services Tracker Overview, realizada pela AMI Partners, a pedido da Intel Brasil. O estudo mapeou tendências e perspectivas na migração para novas tecnologias em todo o universo brasileiro de pequenas e médias empresas. Entre os tomadores de decisão entrevistados, 48% de empresas médias e 30% de pequenas, consideram como prioridade nos próximos 12 meses o investimento em tecnologia para a redução de custos e maior eficiência. Esses números superam aqueles que priorizam o corte de gastos (23% apontados pelas pequenas e 27% pelas médias) ou o encerramento de operações e unidades de trabalho (12% pelas médias e 16% das pequenas), por exemplo. Em relação às que já adotaram serviços de tecnologia, quando perguntadas sobre o motivo, 49% das pequenas empresas e 62% das médias responderam que a economia nos custos operacionais é um dos fatores

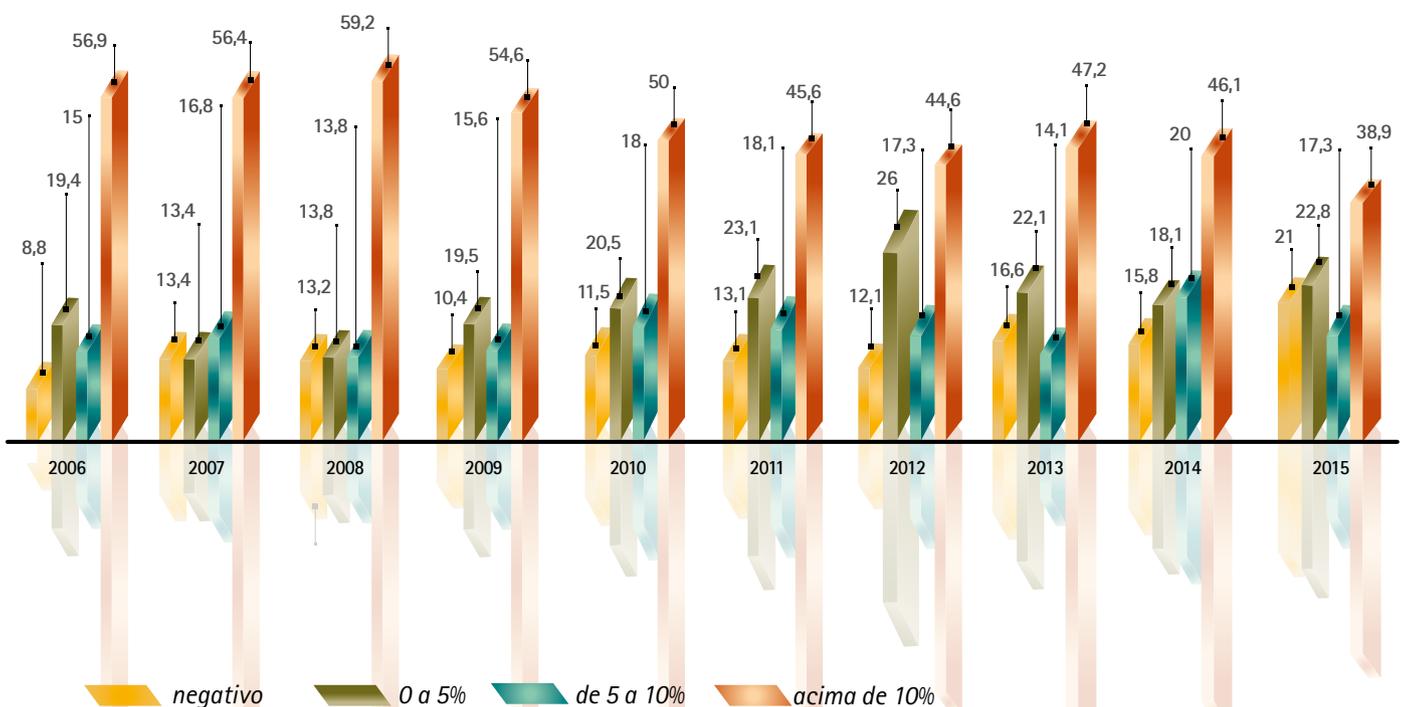


divulgação

“Entre os segmentos que mais têm investido, o destaque é o financeiro, que passa por um ciclo de transformação de seu modelo de negócios”.
Paulo Marcelo, da Capgemini

Retorno sobre patrimônio líquido

(% de empresas)



Universo: 165 empresas que enviaram informações



Para a tecnologia, nada
é impossível. *Ouse imaginar!*

Orgulho de ser uma empresa capaz de transformar
ideias em soluções para o dia a dia de nossos clientes.

**PromonLogicalis, Empresa Destaque do Ano
na categoria Integrador - Grande Porte.**

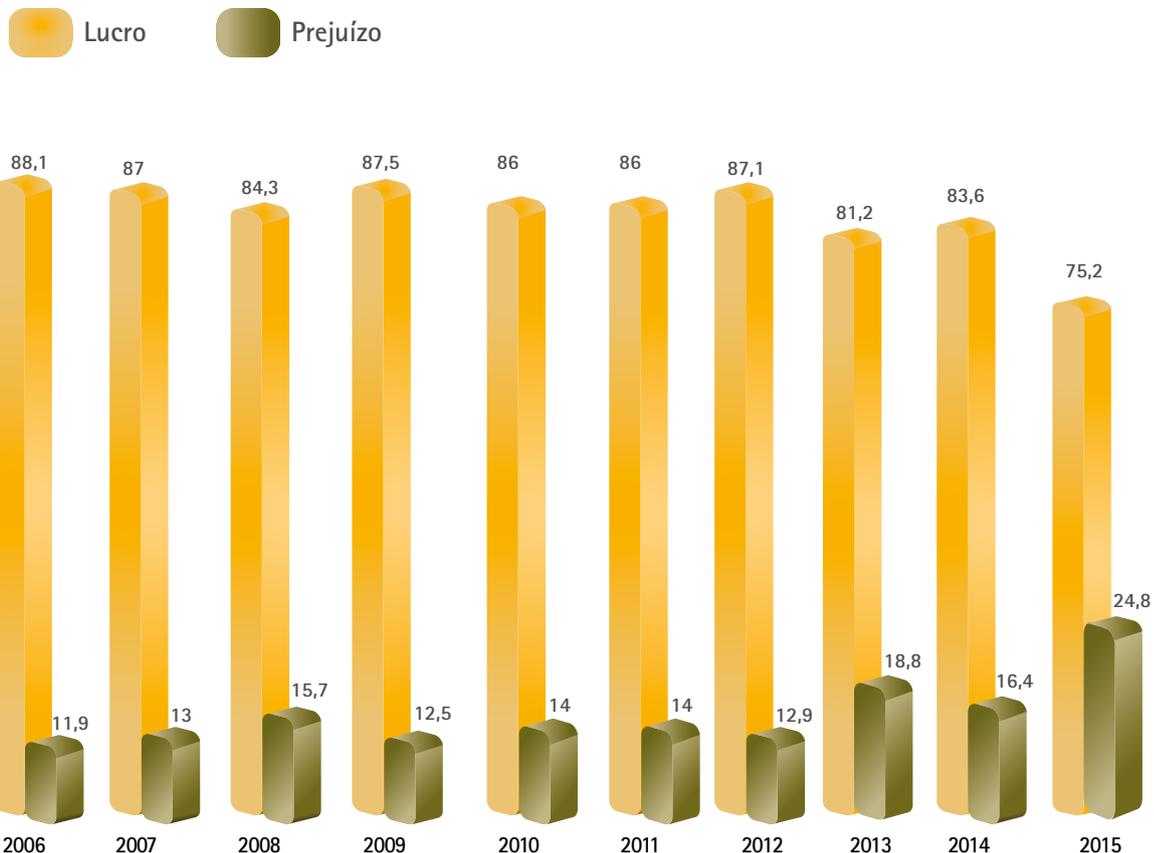
fundamentais. As áreas de investimento nesse cenário incluem as de DaaS (Data as a Service), IaaS (segurança, storage e servidores como serviço), PaaS (Platform as a Service) e aplicações SaaS (Software as a Service). As preferências por esses modelos variam de 10% a 35% dos entrevistados, enquanto soluções on premise não passam dos 10%.

A demanda por serviços em nuvem vem mudando a estratégia de negócio das empresas. A Informatica LLC, que no ano passado fechou o capital, passou da venda tradicional de licenças para a venda de subscrições. “Com ações em bolsa, essa mudança seria muito mais lenta”, explica Samuel dos Reis, vice-presidente na América Latina da Informatica LLC. Com a operação, segundo ele, a empresa recebeu investimentos da

Microsoft e Salesforce, em um negócio que alcançou US\$ 5,3 bilhões: “Nossa estratégia na América Latina é investir fortemente no ecossistema de parcerias e aumentar o market share em soluções centradas no cliente, com computação em nuvem e Big Data”. Em tempos de crise, as empresas buscam ferramentas para conhecer melhor e fidelizar seus clientes, saindo na frente da concorrência. De acordo com ele, o dólar em alta abriu a oportunidade para soluções em nuvem, que são mais ágeis e flexíveis.

Para fazer frente à crise, as empresas vêm trabalhando na eficiência operacional, melhorando ofertas e focando na gestão das equipes. “Diferentemente dos outros segmentos da economia, continuamos aumentando o faturamento, mas esse

Lucro x Prejuízo





A Central IT figura entre as 10 empresas que mais cresceram em 2015 no mercado brasileiro de informática, de acordo com os dados apurados pelo Anuário, sob a supervisão de consultores da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

A busca contínua pela excelência dos resultados, é a nossa estratégia

Fornecemos serviços de Tecnologia da Informação, com foco na disponibilidade do negócio, controle de processos e retorno positivo. Aplicamos metodologias de trabalho pioneiras, que incluem a análise do ambiente, o planejamento com base nas melhores práticas de gerenciamento e a mensuração de resultados.

Tecnologia da Informação

- » Governança e processos de TI
 - Quick Start
(6 Processos em 60 dias)
 - CITContinuity
(+4 Processos)
 - CITMaturity
(+3 Processos)
- » Field Support com mobilidade e processos
- » Implantação e operação de Central de Serviços Compartilhados
- » Centro de monitoração avançado preditivo (NOC 2.0)
- » Implantação de portal unificado de serviços, conhecimento e informações
- » Consultoria em gestão de ouvidoria, SAC, central unificada de atendimento ao cliente

Bigdata e Análise de Dados

- » Inteligência fiscal
 - Bigdata e mobilidade a favor da fiscalização
- » Inteligência analítica para soluções corporativas e tomadores de decisão

Gestão Pública

- » Governança e processos de Gestão Pública
 - Gestão de Patrimônio
 - Inventário
 - Gestão de Almoxarifado
 - Gestão de Aquisições
 - Gestão de Contratos
 - Gestão de Frotas
 - Gestão em Saúde
 - Entre outros
- » Automação de fluxos de trabalho com BPM Móvel e Ágil
 - Aceleração da automação
 - Controle de gargalos
- » Integração corporativa
 - Análise, extração, tratamento e disponibilização
- » Centro de monitoração avançado preditivo para negócios (NOC 3.0)

Governança da Informação e Documentação

- » Implantação de sistemas de gestão documental
- » Elaboração de instrumentos de apoio à gestão de documentos
- » Digitalização de documentos
- » Document Process Outsourcing – DPO
- » Consultoria arquivística
- » Processamento, manipulação e arquivamento de ativos de informação

Gestão de Relacionamento (CRM)

- » Automação de relacionamento com clientes e cidadãos
 - Centralização de contatos
 - Inteligência analítica comportamental
 - Mobilidade
 - Métodos de evolução da satisfação dos clientes e cidadãos

Nossas unidades: Brasília Goiânia Recife Rio de Janeiro

www.centralit.com.br | +55 61 3030-4010 | 0800 644 4433

cenário trouxe margens de lucro mais apertadas”, afirma Marco Stefanini, CEO da Stefanini. Além de atuar em 39 países, a fornecedora de soluções de TI manteve os investimentos em pesquisa e desenvolvimento, com a inauguração de novos centros de inovação, um em São Paulo e outro em Detroit, nos Estados Unidos. Outra estratégia, segundo Marco, foi verticalizar soluções para bancos, seguradoras, telecomunicações, varejo, farmacêutico e manufatura: “Atuamos em várias frentes, em que tecnologia e inovação transformam os negócios dos clientes no novo cenário global”.

A adoção de novas tecnologias – redes sociais, redes móveis, sistemas analíticos e nuvem – está saindo do papel para se tornar parte da estratégia e alavancar o crescimento das empresas. “Entre os segmentos que mais têm investido, o destaque é o financeiro – seguros e bancos –, que passa por um ciclo de transformação de seu modelo de negócios”, afirma Paulo Marcelo Lessa Moreira, CEO da Capgemini no Brasil. A alta do dólar, de acordo com ele, adiou alguns projetos, por isso a empresa reforçou ofertas de cloud, software e infraestrutura como serviço, que têm maior apelo nesse cenário: “As linhas de negócios que tiveram bom desempenho foram as aplicações e serviços de infraestrutura, com destaque para as vendas de soluções para o setor financeiro, seguros e contas internacionais”.

Soluções que abrangem segurança e inteligência em plataforma da nuvem também alavancaram os resultados da Microsoft no Brasil. Como fornecedora oficial do Comitê Organizador dos Jogos Rio 2016, a empresa foi responsável pelo desenvolvimento do Portal dos Jogos Rio 2016, solução desenvolvida na plataforma em nuvem Azure, integrada à tecnologia desenvolvida e gerenciada pela Atos, parceira mundial de TI dos Jogos Olímpicos. Segundo Roberto Prado, diretor de plataforma em nuvem e infraestrutura da Microsoft Brasil, somente nesse projeto a tecnologia da Microsoft processou cerca de 200 mil requisições



divulgação

*“Reforço na oferta do portfólio de produtos”.
Theo, da SAP*

de mensagens por segundo, num dos maiores e mais sofisticados contratos de nuvem da empresa no país. “É preciso levar os negócios para a nuvem e inovar com inteligência artificial, Big Data, Internet das Coisas, impressão 3D, machine learning, realidade aumentada e análises preditivas”, afirma Roberto. A nuvem, segundo ele, permite aos clientes capacidade praticamente ilimitada, experiências de aplicação multiplataforma e análise preditiva em tempo real: “No Brasil, temos mais de 20 mil parceiros de negócios e investimentos estratégicos no apoio à educação e empreendedorismo”.

Reforço no portfólio

A visão de longo prazo também norteia os negócios da SAP no Brasil, ao completar 20 anos no mercado local. “A economia complexa não mudou o foco e os investimentos na operação brasileira”, aponta Theo Pappas, Chief Operating Officer da SAP. A empresa viu oportunidades na crise, ajudando clientes a reduzir custos, aumentar eficiência e produtividade. A estratégia também foi reforçar o portfólio de produtos ofe-

Brasoftware - Uma História de 30 anos!

Há 30 anos nem podíamos imaginar o que nos esperava.

A tecnologia era uma realidade só para poucas e grandes empresas.

E nós da Brasoftware surgíamos com o sonho de ver a Tecnologia presente na vida das pessoas.

Nosso sonho é a realidade de hoje. E nosso presente, sermos a Empresa do Ano 2016

Obrigado à todos que contribuíram para nossa história de sucesso.



Brasoftware®

São Paulo

Brasília | Belo Horizonte | Rio de Janeiro | Salvador

www.brasoftware.com.br

recidos por meio de computação em nuvem e adicionar outras soluções ao tradicional sistema de gestão empresarial (ERP) como compras, vendas e recursos humanos, não limitando as ofertas à área financeira e contábil, e ampliando o diálogo com outras linhas de negócios dos clientes. A empresa continua investindo na localização de seus produtos por meio do SAP Labs, fruto de uma parceria com a Universidade do Vale dos Sinos (Unisinos) em São Leopoldo, no Rio Grande do Sul, além do desenvolvimento de novas soluções que simplificam a gestão fiscal das empresas.

Uma companhia que aproveitou a crise para se reinventar foi a Resource IT. A recessão econômica no Brasil fez com que a empresa reestruturasse operações em processos mais produtivos e inovadores, segundo o CEO Global, Gilmar Batistela. Na opinião dele, a economia brasileira já está dando sinais de retomada e a Resource IT tomou fôlego e preparou-se para crescer. Segundo ele, além da criação da Resource Business Store, uma loja de soluções de negócios por indústria, a empresa ampliou expansão internacional: “Já estava em nossa estratégia impulsionar a presença nos maiores mercados da América Latina e América do Norte”. A expectativa é que até 2021 pelo menos 30% do faturamento global venha de mercados fora do Brasil. Em 2016, a empresa anunciou operação no México e a inauguração de sua terceira filial nos Estados Unidos, em Dallas, no Texas, já contando com escritórios consolidados na Flórida e na Califórnia. As iniciativas seguem a estratégia de internacionalização para atender os clientes que possuem atuação nas regiões, além de permitir a ampliação do atendimento a companhias locais nos dois países. O processo de internacionalização da Resource IT deverá avançar ainda mais no próximo ano. Com presença na América do Norte e América Latina, onde possui operações no Chile e na Colômbia, a companhia planeja abrir em breve uma filial no Peru. Segundo o executivo, o cenário brasileiro gerou oportunidades: “A economia brasileira dá sinais de aquecimento. A pior parte já passou e acredito que



divulgação

“A economia brasileira dá sinais de aquecimento. A pior parte já passou”.
Gilmar, da Resource

estamos prontos para acelerar e crescer”. Em 2015 e 2016, a empresa investiu no treinamento de parceiros na América Latina e está colhendo os frutos de bons negócios na região. “A prestação de serviços no Brasil se tornou mais atraente com a alta do dólar. Por outro lado, a complexidade da legislação trabalhista e a volatilidade da economia brasileira também afastam o interesse de empresas globais”, afirma.

Aos poucos, o mercado dá sinais de retomada. Os principais institutos de pesquisa apontam que haverá crescimento no mercado de TI na comparação com o desempenho do ano passado, a partir de um cenário político e econômico mais estável. A IDC Brasil projeta uma expansão da ordem de 2,6%. O país continua atraindo investimentos e é competitivo em serviços de Internet, longa distância e mobilidade, atingindo o grau máximo junto com 69 países no ranking do Fórum Econômico Mundial. O relatório ressalta que o mercado brasileiro reverteu parcialmente a forte tendência de queda de anos recentes e conta com larga adoção de tecnologia da informação e comunicação (TIC) tanto para indivíduos quanto para empresas, graças à boa acessibilidade – em particular, conexões de Internet banda larga, na qual o País está em 14º lugar.

ESTAMOS ENTRE AS 200 MAIORES EMPRESAS DE TECNOLOGIA SEM DEIXAR DE PENSAR NO MAIS IMPORTANTE: **PESSOAS.**

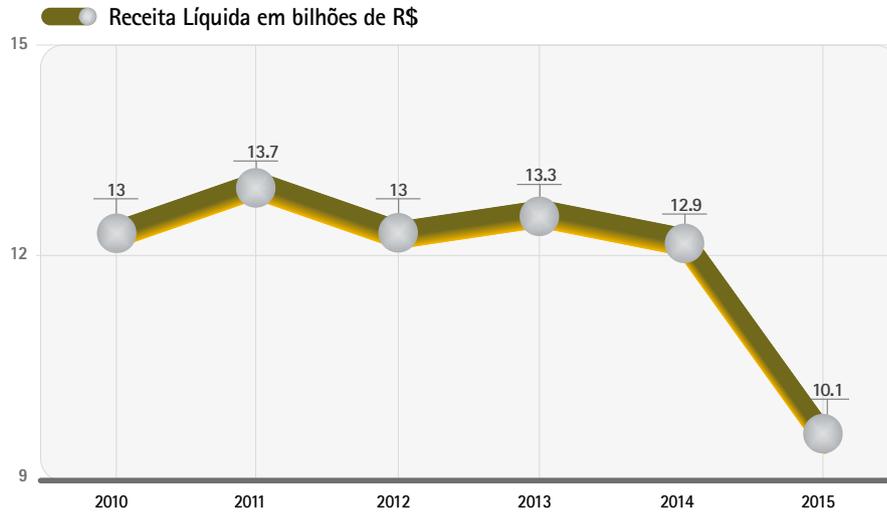
Junto de nossos clientes e parceiros, **construímos um relacionamento.**

E esse atendimento especial e o nosso portfólio completo nos fazem entender melhor negócios, consumidores e mercado. Só assim, com tecnologia e proximidade, **oferecemos soluções certas para a sua empresa.**

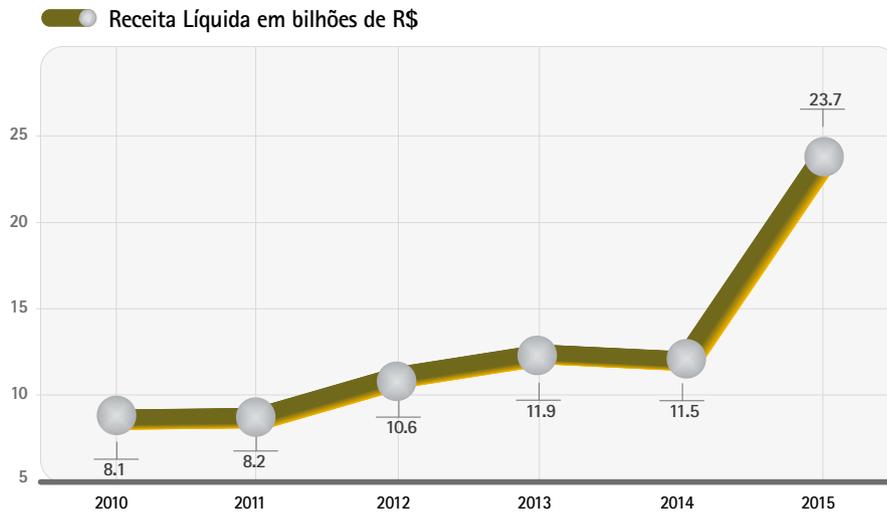


A evolução do mercado por segmento

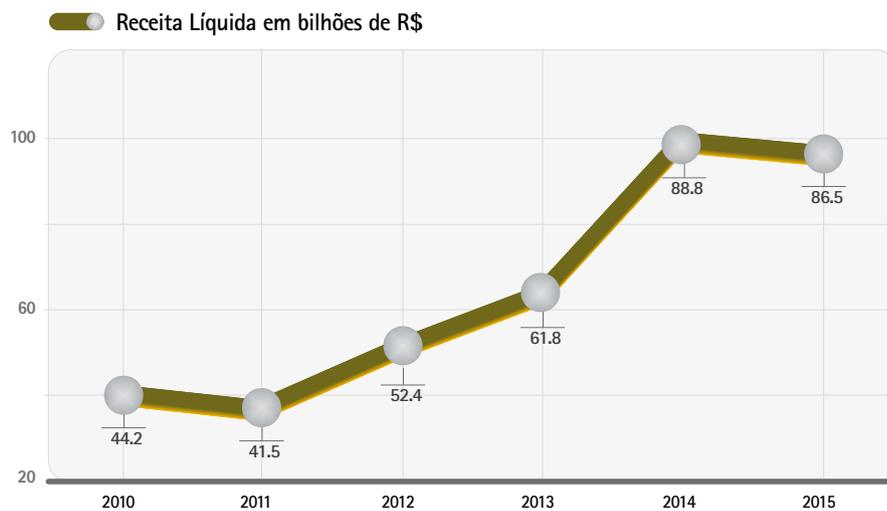
hardware



software



serviços





SP Serviços

Mais facilidade
e comodidade
para o cidadão

O SP Serviços coloca no celular do cidadão serviços públicos de diferentes órgãos do Governo do Estado de São Paulo. São 32 aplicativos reunidos em um só local. Tem app para agendar atendimento no Poupatempo; emitir e validar Atestado de Antecedentes Criminais; obter informações sobre o combate à dengue; checar se a licença de segurança contra incêndios concedida pelo Corpo de Bombeiros a uma edificação está sendo utilizada dentro das condições aprovadas; ensinar regras de trânsito a crianças por meio de jogos interativos; consultar informações de veículos e pontos na Carteira de Habilitação; obter informações de metrô, trens e ônibus intermunicipais, e muito mais. Baixe agora e experimente!



Crériterios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de informática, no ano de 2015, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial, sob a supervisão técnica do professor Japir de Mello Junior (Análise Financeira), da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

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

O Anuário Informática Hoje compara as empresas pela evolução de sua receita líquida, uma vez que as vendas líquidas são o critério de avaliação mais adequado: são aquelas que, efetivamente, entram nos cofres das empresas. Quando as empresas participantes não publicam balanços, nem informam sua receita líquida, deduz-se 11% de sua receita bruta para obter a líquida (o percentual de 11% representa, em média, as deduções do faturamento bruto que resultam na receita líquida de fabricantes e prestadores de serviços).

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2015, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$3,3398). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

Principais indicadores:

- 1. Receita Líquida em reais:** é o indicador para a classificação das empresas no ranking das 200 maiores.
- 2. Receita líquida em dólares:** A conversão para dólar foi efetuada segundo metodologia definida acima.
- 3. Crescimento real das vendas:** é a variação real do faturamento líquido da empresa, em relação ao exercício anterior, convertido em dólar, em %.

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

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

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

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

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

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

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

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

Nos anos em que a variação cambial for 10 pontos percentuais superior à inflação do período, não será considerado o crescimento da receita líquida na cesta de pontos. Esse foi o caso de 2015, quando a variação cambial chegou a 41,8%, ante uma inflação de 10,67%.

A escolha dos destaques e das melhores de 2015

A escolha das empresas mais eficientes é resultado da análise econômico-financeira em seis grandes blocos de mercado: fabricantes de hardware, desenvolvedores de software, integradores, prestadores de serviços, prestadores de serviços/governo e canais de comercialização (distribuidores e revendas), que foram divididos em três segmentos: Pequeno, Médio e Grande Portes. Os critérios para a escolha dos destaques em cada bloco se baseiam nos seguintes índices e respectivos pesos:

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

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

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

O lucro líquido por funcionário 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. Considera-se o lucro líquido em milhares de dólares.

A metodologia escolhida leva em conta importantes indicadores da saúde econômico-financeira de uma empresa, como a rentabilidade e a capacidade de saldar compro-

missos. Os pesos atribuídos procuram ressaltar a lucratividade, principalmente a margem existente sobre vendas. Uma empresa com vendas crescentes, margem elevada sobre vendas, boa rentabilidade sobre o patrimônio, liquidez superior a 1,0, nível reduzido de endividamento e valor elevado de lucro líquido por funcionário é uma empresa saudável. Para a escolha dos Destaques foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos dois índices; e obtenção de, no mínimo, 10% da receita em um dos blocos de informática, em 2015. E as empresas foram classificadas por porte, com base na receita líquida proporcional nos respectivos blocos e enquadradas nas seguintes faixas:

PEQUENO PORTE

US\$ 1,2 milhão a US\$ 13,99 milhões

MÉDIO PORTE

US\$ 14 milhões a US\$ 39,99 milhões

GRANDE PORTE

acima de US\$ 40 milhões

Para as empresas do bloco Canais de Comercialização, foram consideradas as seguintes faixas:

PEQUENO PORTE

US\$ 1,2 milhão a US\$ 19,9 milhões

MÉDIO PORTE

US\$ 20 milhões a US\$ 49,9 milhões

GRANDE PORTE

acima de US\$ 50 milhões

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

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

As 200 maiores

A

ACCENTURE (16)
 ADVANTA (110)
 ADVANTECH BRASIL (154)
 AeC CONTACT CENTER (39)
 ALCATEL-LUCENT (63)
 ALGAR CELULAR (89)
 ALGAR MIDIA (130)
 ALGAR MULTIMIDIA (56)
 ALGARTECH (122)
 ALGARTELECOM (51)
 ALGARTI (92)
 ALLIED (42)
 ALTERDATA SOFTWARE (98)
 ALTUS (100)
 AMD (70)
 APDATA (129)
 APPLE (6)
 ARCON (117)
 ASGA SISTEMAS (178)
 ASTREIN (188)
 ATENTO (20)
 ATIVAS (119)
 ATTPS INFORMÁTICA (124)
 AUTOTRAC (78)

B

B2W DIGITAL (10)
 BBTEC E SERVIÇOS (41)
 BEMATECH (62)
 BGMRODOTECH (141)
 BRASOFTWARE INFORMÁTICA (40)
 BRQ (53)
 BUSINESS EXPERT & PARTNERS (173)

C

CA TECHNOLOGIES (26)
 CASTECNOLOGIA (127)
 CAST (68)
 CELEPAR (80)
 CEMIGTELECOM (133)
 CENTRAL IT (87)
 CERTISIGN (64)
 CGI (44)
 CHECK POINT (93)
 CI&T (69)
 CIASC (109)
 CIJUN (171)
 CIMCORP (175)
 CISCO (15)
 CLARO (2)
 CONQUEST ONE (152)
 COPEL TELECOM (77)
 CPM BRAXIS CAPGEMINI (30)
 CPQD (67)
 CSC BRASIL (105)
 CYLKIT SOLUTIONS (145)

D

DARUMA TECNOLOGIA (184)
 DATAPREV (32)
 DB1 GLOBAL SOFTWARE (176)
 DECATRON (125)
 DEDALUS PRIME (128)

DELL (11)
 DELPHOS (164)
 DELTA GREENTECH (94)
 DIGICON (118)
 DIGITEL (183)
 DYNATRACE (149)
 DZYON (195)

E

EAI BRASIL (166)
 EMC COMPUTER SYSTEMS BRASIL (47)
 EMERSON NETWORK POWER (27)
 EMPRO (165)
 ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (83)
 EQUINIX (75)
 e-SAFER (192)
 EXCEDA (103)

F

FD TECNOLOGIAS (157)
 FIRSTTECH (132)
 FÓTON INFORMÁTICA (159)
 FURUKAWA (66)

G

GEMELO DO BRASIL (163)
 GLOBALWEB CORP (50)
 GO2NEXT (169)
 GOVERNANÇABRASIL S/A (123)
 GRUPO BENNER (101)
 GRUPO BINÁRIO (143)
 GRUPO CONTAX (14)

H

HP BRASIL (5)
 HUAWEI DO BRASIL (28)

I

IBM BRASIL (4)
 ÍCARO TECHNOLOGIES (161)
 IMA (148)
 INDRA BRASIL (45)
 INFOBASE (186)
 INFORMÁTICA CORPORATION (88)
 INFOSERVER (136)
 INFOTEC (140)
 INMETRICS (111)
 INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO (99)
 INTEL (19)
 INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS (153)
 IT2B (85)
 ITAUTEC (151)

J

JDSU DO BRASIL (191)
 JUNIPER (90)

K

K2M SOLUÇÕES (198)

L

LEVEL 3 (43)
 LG ELECTRONICS (31)
 LG LUGAR DE GENTE (120)
 LINX (61)
 LOCAWEB (74)

M

MI (65)
 MAGNA SISTEMAS (102)
 MARKWAY (181)
 MATERA SYSTEMS (115)
 MAXIMA SISTEMAS (177)
 MICROCITY COMPUTADORES E SISTEMAS (104)
 MICROSOFT (9)
 MICROSTRATEGY (168)
 MORPHO (114)
 MOTOROLA SOLUTIONS (34)
 MPS INFORMÁTICA (144)
 MTEL (106)
 MV (84)

N

NASAJON SISTEMAS (155)
 NAVITA (160)
 NDDIGITAL (158)
 NEC (54)
 NEOVIA SOLUTIONS (185)
 NESIC (193)
 NEXXERA TECNOLOGIA E SERVIÇOS (134)

O

OFFICER DISTRIBUIDORA (48)
 Oi (8)
 ONDA (190)
 ORACLE BRASIL (17)

P

PARADIGMA BUSINESS SOLUTION (189)
 PARKS (138)
 PBTI SOLUÇÕES (121)
 PERTO TECNOLOGIA PARA BANCOS E VAREJO (76)
 POSITIVO INFORMÁTICA (24)
 POWERLOGIC (167)
 PREMIER IT (137)
 PROCEMPA (97)
 PROCERGS (73)
 PRODAM - AM (112)
 PRODAM - SP (71)
 PRODEMGE (81)
 PRODESAN (187)
 PRODESP (37)
 PRODUBAN (82)
 PROMONLOGICALIS (35)

Q

QUALITY (116)

R

RECOGNITION (182)
 REDISUL INFORMÁTICA (162)
 RESOURCE IT (58)

S

SAMSUNG (3)
 SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS (131)
 SAP BRASIL (21)
 SCOPUS (60)
 SENIOR (79)
 SENIOR SOLUTION (113)
 SERCOMTEL (194)
 SERCOMTEL CALL CENTER (170)
 SERPRO (22)
 SIMPRESS (59)
 SISGRAPH (107)
 SISPRO (172)
 SMARAPD (135)
 SND (49)
 SOFTEXPERT SOFTWARE (150)
 SOFTPARK (200)
 SOFTWARE AG BRASIL (91)
 SONDA IT (23)
 SPK (199)
 SPREAD TECNOLOGIA (86)
 SQUADRA TECNOLOGIA (139)
 STEFANINI (38)
 STONE AGE (180)
 SYMANTEC (52)

T

TATA CONSULTANCY SERVICES (72)
 TDATA (13)
 TECBAN (29)
 TECHNE (147)
 TECNOSET IT SOLUTIONS (96)
 TELEFÔNICA VIVO (1)
 TELEPERFORMANCE BRASIL (46)
 TELESPAZIO BRASIL (108)
 TELLFREE (174)
 TERRA (55)
 3CORP TECHNOLOGY (126)
 TIM (7)
 TIVIT (18)
 TOTVS (25)
 TRIAD SYSTEMS (142)

U

UNISYS (57)
 UNITELCO (146)
 UOL (36)

V

VIAW (197)
 VMP SOLUÇÕES (196)
 VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS (179)

W

WEDO TECHNOLOGIES (156)
 WESTCON BRASIL (33)

X

XEROX DO BRASIL (12)

Z

Zatiz (95)



Transformando soluções em conquistas

A **MAGNASISTEMAS** se orgulha em ser novamente Destaque do Ano no segmento de mercado "Integradores - Médio Porte" pelo Anuário Informática Hoje 2016.

É mais um reconhecimento para a empresa que, nos últimos 20 anos, tem oferecido soluções de negócios integradas, eficazes e inovadoras que atendem as mais diversas necessidades de nossos clientes na economia digital.



Conheça mais sobre a MAGNASISTEMAS!



As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Cresc. Rec. Líq. (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq. (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
2	1	TELEFÔNICA VIVO (SP)	Prestador de Serviço	12.488.913	40.286.815	15,11	(18,85)	68.567.242
7	2	CLARO (SP)	Prestador de Serviço	11.456.430	33.695.383	-	-	9.718.884
4	3	SAMSUNG (AM) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	9.171.743	19.107.797	38,02	(2,70)	NI
3	4	IBM BRASIL (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	8.950.664	8.950.664	24,84	(11,99)	NI
5	5	HP BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	8.349.500	8.349.500	30,95	(7,68)	NI
-	6	APPLE (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	6.278.824	6.278.824	-	-	NI
6	7	TIM (RJ)	Prestador de Serviço	5.342.520	16.695.376	-12,54	(38,34)	15.708.741
1	8	Oi (RJ)	Prestador de Serviço	5.197.215	27.353.765	-3,16	(31,73)	13.215.664
10	9	MICROSOFT (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	4.675.720	4.675.720	51,59	6,87	NI
-	10	B2W DIGITAL (RJ) ^{1,2}	Prestador de Serviço	4.027.805	4.027.805	-	-	NI
12	11	DELL (RS) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	2.972.422	2.972.422	19,55	(15,72)	NI
15	12	XEROX DO BRASIL (RJ) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	2.671.840	2.671.840	31,63	(7,20)	NI
17	13	TDATA (SP)	Prestador de Serviço	2.505.955	2.505.955	14,73	(19,12)	1.056.305
8	14	GRUPO CONTAX (RJ)	Prestador de Serviço	2.407.038	3.209.384	-7,03	(34,46)	170.693
18	15	CISCO (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	2.337.860	2.337.860	24,12	(12,50)	NI
14	16	ACCENTURE (SP) ²	Prestador de Serviço	2.318.504	2.576.115	6,52	(24,91)	254.313
16	17	ORACLE BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	2.090.000	2.090.000	3,99	(26,69)	NI
21	18	TIVIT (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	2.031.809	2.031.809	14,56	(19,24)	1.403.555
27	19	INTEL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.958.459	2.448.073	40,51	(0,95)	NI
11	20	ATENTO (SP)	Prestador de Serviço	1.954.544	3.006.991	8,01	(23,85)	290.048
23	21	SAP BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	1.900.000	1.900.000	17,73	(17,00)	NI
20	22	SERPRO (DF)	Prestador de Serviço	1.887.706	1.887.706	1,33	(28,56)	804.184
24	23	SONDA IT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	1.719.072	1.719.072	10,12	(22,37)	1.351.257
19	24	POSITIVO INFORMÁTICA (PR)	Fabricante de Hardware	1.585.144	1.843.191	-15,40	(40,36)	576.395
25	25	TOTVS (SP)	Fabricante de Software	1.557.845	1.557.845	1,06	(28,75)	1.237.686
33	26	CA TECHNOLOGIES (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	1.487.781	1.487.781	31,92	(7,00)	NI
32	27	EMERSON NETWORK POWER (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.470.581	2.297.782	29,26	(8,87)	NI
26	28	HUAWEI DO BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.444.000	1.900.000	-4,76	(32,86)	NI
30	29	TECBAN (SP)	Prestador de Serviço	1.281.603	1.281.603	10,94	(21,79)	388.226
28	30	CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	1.238.055	1.238.055	-6,15	(33,84)	397.124
31	31	LG ELECTRONICS (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.217.357	6.086.786	6,39	(25,00)	NI
34	32	DATAPREV (DF)	Prestador de Serviço	1.158.140	1.158.140	9,91	(22,51)	1.075.576
37	33	WESTCON BRASIL (RJ) ^{1,2}	Canal de Comercialização	1.012.000	1.150.000	27,78	(9,92)	NI
42	34	MOTOROLA SOLUTIONS (SP)	Fabricante de Hardware	974.954	974.954	26,24	(11,00)	NI
36	35	PROMONLOGICALIS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	914.300	914.300	-8,66	(35,60)	301.957
22	36	UOL (SP) ²	Prestador de Serviço	910.875	910.875	-44,07	(60,57)	1.452.201
39	37	PRODESP (SP)	Prestador de Serviço	866.164	866.164	6,37	(25,01)	485.548
45	38	STEFANINI (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	853.870	853.870	14,28	(19,43)	73.640
47	39	AeC CONTACT CENTER (MG)	Prestador de Serviço	820.466	820.466	16,26	(18,04)	73.998
43	40	BRASOFTWARE INFORMÁTICA LTDA (SP)	Canal de Comercialização	807.572	807.572	6,42	(24,98)	85.471
50	41	BB TEC E SERVIÇOS (RJ) ²	Prestador de Serviço	802.971	802.971	20,42	(15,11)	221.253
48	42	ALLIED (SP)	Canal de Comercialização	775.914	3.103.657	11,06	(21,71)	487.852
52	43	LEVEL 3 (SP)	Prestador de Serviço	759.839	759.839	19,17	(15,99)	112.490
55	44	CGI (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	754.795	754.795	38,78	(2,16)	NI
44	45	INDRA BRASIL (SP) ²	Prestador de Serviço	739.287	739.287	-2,17	(31,03)	130.297
53	46	TELEPERFORMANCE BRASIL (SP) ²	Prestador de Serviço	699.611	699.611	17,02	(17,50)	182.675
38	47	EMC COMPUTER SYSTEMS BRASIL (SP)	Canal de Comercialização	689.801	689.801	-17,12	(41,57)	186.348
29	48	OFFICER DISTRIBUIDORA (SP) ²	Canal de Comercialização	655.308	655.308	-45,14	(61,33)	-89.820
57	49	SND (SP)	Canal de Comercialização	482.862	482.862	5,37	(25,72)	24.041
59	50	GLOBALWEB CORP (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	482.440	482.440	16,17	(18,10)	NI

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

SE DIFERENCIAR NO MERCADO DE TECNOLOGIA É UM GRANDE DESAFIO. SIMPLIFIQUE, FALE COM QUEM SE DESTACA.

LEVEL 3, SUA CONEXÃO DE CONFIANÇA PARA O MUNDO EM REDE.

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro. Líq. p/func. (mil R\$)
76.185.117	19.941.739	4.393.456	3.420.249	4,99	8,49	1,00	48,30	6,57	2,11	3,36	0,40	101,05
42.144.668	12.929.514	-4.736.879	-3.632.523	-37,38	-10,78	0,78	544,58	7,89	22,02	-5,80	0,54	(30,02)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19.285.148	8.694.383	2.972.827	2.072.816	13,20	12,42	1,34	116,29	23,08	1,65	6,10	0,49	-
28.953.852	12.045.131	-5.700.704	-5.347.601	-40,46	-19,55	1,49	625,08	61,70	30,72	-5,51	0,28	(1140,70)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
78.058	1.366.478	1.286.190	857.524	81,18	34,22	2,06	68,15	0,00	-4,39	48,28	1,41	8,25
1.129.146	201.437	-294.165	-226.778	-132,86	-7,07	0,54	1.435,72	17,80	6,07	-8,65	1,22	(2,17)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
217.266	385.518	-108.295	-56.530	-22,23	-2,19	1,27	521,44	37,36	0,83	-3,58	1,63	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.287.014	313.449	21.001	7.258	0,52	0,36	0,84	103,10	29,00	4,71	0,25	0,71	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
614.186	474.705	180.353	117.894	40,65	3,92	1,43	577,73	14,83	2,73	6,00	1,53	1,39
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
637.978	1.488.786	-467.621	-355.792	-44,24	-18,85	0,79	190,01	0,20	1,50	-15,26	0,81	-
1.078.918	246.412	88.805	21.320	1,58	1,24	1,65	41,96	3,07	1,03	1,11	0,90	1,68
164.465	347.157	-79.742	-79.881	-13,86	-4,33	1,41	232,94	44,22	0,97	-4,16	0,96	-
1.500.670	1.015.463	236.674	195.529	15,80	12,55	1,54	90,84	26,89	-1,00	8,28	0,66	23,99
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.051.760	298.916	3.899	7.480	1,93	0,58	0,44	233,40	13,34	4,71	0,58	0,99	2,62
126.136	141.954	-152.326	-156.386	-39,38	-12,63	1,37	140,32	0,06	4,96	-16,39	1,30	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
519.426	482.431	284.861	210.091	19,53	18,14	3,03	55,49	0,00	-3,72	12,56	0,69	55,08
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
121.393	218.112	84.278	57.655	19,09	6,31	1,49	143,24	8,82	0,25	7,85	1,24	57,50
1.976.309	579.235	1.340	-20.877	-1,44	-2,29	0,57	91,51	16,10	-6,85	-0,75	0,33	-
243.135	175.470	103.406	87.207	17,96	10,07	1,75	69,93	0,00	-4,81	10,57	1,05	44,18
20.988	175.522	74.075	53.283	72,36	6,24	1,67	203,12	0,52	0,14	23,87	3,83	3,85
192.700	158.807	105.536	67.168	90,77	8,19	0,61	390,35	18,10	1,25	18,50	2,26	2,58
2.347	103.205	59.589	38.760	45,35	4,80	1,77	141,14	0,00	0,16	18,81	3,92	340,00
58.900	159.250	35.292	23.512	10,63	2,93	0,73	105,29	8,48	-1,13	5,18	1,77	-
16.330	427.499	127.393	91.338	18,72	2,94	1,46	204,98	14,48	1,90	6,14	2,09	121,46
456.744	376.508	170.798	123.956	110,19	16,31	0,78	593,74	0,04	1,36	15,88	0,97	190,70
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
105.121	-153.972	-768.083	-882.271	-677,12	-119,34	1,33	652,06	27,36	13,72	-90,04	0,75	-
122.404	165.100	63.908	42.145	23,07	6,02	1,23	91,38	2,99	0,96	12,06	2,00	-
43.303	164.652	-11.469	-11.469	-6,15	-1,66	4,28	248,74	42,14	0,64	-1,76	1,06	(70,36)
25.604	104.245	-104.730	-123.585	0,00	-18,86	0,44	0,00	47,10	0,00	-70,78	3,75	-
1.123	82.504	19.701	12.462	51,84	2,58	1,07	666,88	20,82	1,83	6,76	2,62	60,20
NI	NI	NI	NI	0,96	0,17	0,86	260,00	72,00	4,36	3,60	1,54	0,41



Level 3
COMMUNICATIONS

0800 7714747
www.level3.com

As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Cresc. Rec. Líq. (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq. (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
61	51	ALGAR TELECOM (MG) ²	Prestador de Serviço	444.556	823.252	6,19	(25,14)	954.124
65	52	SYMANTEC (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	434.174	434.174	38,65	(2,26)	NI
58	53	BRQ (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	412.719	426.363	2,61	(27,66)	78.599
96	54	NEC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	407.971	463.603	9,27	(22,97)	24.506
62	55	TERRA (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	400.000	400.000	-0,26	(29,68)	NI
64	56	ALGAR MULTIMIDIA (SP) ²	Prestador de Serviço	378.336	378.336	14,17	(19,51)	413.610
67	57	UNISYS (RJ) ^{1,2}	Prestador de Serviço	377.397	377.397	28,23	(9,60)	NI
63	58	RESOURCE IT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	375.865	390.185	2,72	(27,59)	21.968
60	59	SIMPRESS (SP) ²	Prestador de Serviço	367.669	367.669	-10,97	(37,24)	179.962
46	60	SCOPUS (SP) ²	Prestador de Serviço	331.590	331.590	-53,95	(67,53)	277.471
70	61	LINX (SP)	Fabricante de Software	314.428	449.183	21,79	(14,14)	665.239
66	62	BEMATECH (PR) ²	Fabricante de Hardware	305.176	305.176	-0,77	(30,05)	455.176
76	63	ALCATEL-LUCENT (SP)	Canal de Comercialização	304.716	743.209	33,27	(6,04)	393.230
71	64	CERTISIGN (SP) ²	Prestador de Serviço	302.860	302.860	18,94	(16,15)	141.527
68	65	M I (MG)	Prestador de Serviço	302.395	302.395	7,96	(23,89)	63.064
54	66	FURUKAWA (PR)	Fabricante de Hardware	295.016	614.616	6,60	(24,85)	363.052
94	67	CPQD (SP)	Fabricante de Software	285.729	285.729	-0,57	(29,91)	269.923
77	68	CAST (DF)	Fabricante de Software	281.294	281.294	28,69	(9,28)	51.081
82	69	CI&T (SP)	Fabricante de Software	281.077	281.077	44,48	1,86	59.407
69	70	AMD (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	276.869	276.869	3,60	(26,96)	NI
73	71	PRODAM - SP (SP)	Prestador de Serviço	275.298	275.298	12,49	(20,70)	124.454
-	72	TATA CONSULTANCY SERVICES (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	262.472	524.943	-	-	NI
74	73	PROCERGS (RS)	Prestador de Serviço (Integrador)	250.169	250.169	3,43	(27,08)	71.653
72	74	LOCAWEB (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	250.000	250.000	-1,30	(30,42)	NI
86	75	EQUINIX (SP)	Canal de Comercialização	243.171	276.331	34,34	(5,29)	135.988
78	76	PERTO TEC. PARA BANCOS E VAREJO (RS)	Fabricante de Software	242.669	242.669	14,02	(19,61)	441.864
81	77	COPEL TELECOM (PR)	Prestador de Serviço	234.132	272.247	27,72	(9,96)	496.974
85	78	AUTOTRAC (DF) ²	Prestador de Serviço	224.681	255.319	-2,37	(31,17)	116.167
87	79	SENIOR (SC)	Fabricante de Software	206.015	206.015	14,47	(19,30)	66.648
83	80	CELEPAR (PR)	Prestador de Serviço	204.057	204.057	5,12	(25,89)	168.369
80	81	PRODEMGE (MG)	Prestador de Serviço	191.078	191.078	-5,91	(33,67)	50.763
84	82	PRODUBAN (SP) ²	Prestador de Serviço	189.964	189.964	3,71	(26,89)	42.731
88	83	ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	181.977	181.977	4,59	(26,26)	41.594
89	84	MV (PE)	Fabricante de Software	161.998	161.998	0,49	(29,15)	64.403
91	85	IT2B (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	161.427	161.427	3,56	(26,99)	23.580
90	86	SPREAD TECNOLOGIA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	160.380	291.600	0,90	(28,87)	NI
103	87	CENTRAL IT (DF)	Prestador de Serviço	155.329	155.329	47,95	4,31	59.952
102	88	INFORMATICA CORPORATION (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	154.299	154.299	-	-	NI
-	89	ALGAR CELULAR (MG)	Prestador de Serviço	152.817	424.492	-	-	457.186
106	90	JUNIPER (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	144.012	360.030	48,89	4,97	NI
92	91	SOFTWARE AG BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	138.000	138.000	1,80	(28,47)	NI
116	92	ALGAR TI (MG) ²	Prestador de Serviço	135.649	135.649	68,82	19,02	249.504
113	93	CHECK POINT (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	125.576	125.576	54,59	8,99	NI
100	94	DELTA GREENTECH (PR) ²	Fabricante de Hardware	117.988	131.098	5,40	(25,69)	25.287
95	95	ZATIZ (SP)	Prestador de Serviço	114.609	114.609	-8,53	(35,52)	170.283
101	96	TECNOSET IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço	114.070	114.070	2,04	(28,06)	17.093
98	97	PROCEMPA (RS)	Prestador de Serviço	113.592	120.843	2,91	(27,45)	24.059
107	98	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	Fabricante de Software	112.818	112.818	18,71	(16,31)	27.701
114	99	INSTITUTO DE PESQ. ELDORADO (DF)	Prestador de Serviço	109.928	186.319	12,81	(20,47)	62.829
105	100	ALTUS (RS) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	97.805	97.805	-1,76	(30,74)	20.931

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada * Receita Líquida referente a 15 meses

Expertise em
TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL

A CSC BRASIL está entre as
200 maiores empresas de TI do Brasil

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro. Líq. p/func. (mil R\$)
1.920.934	397.762	140.391	150.947	15,82	18,34	0,83	134,67	10,03	14,31	6,74	0,37	9,33
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20.729	67.876	8.655	6.475	8,24	1,52	1,66	101,91	3,34	0,41	4,08	2,69	2,10
18.991	110.714	-44.621	-44.621	-182,08	-9,62	0,92	1.555,98	38,30	6,04	-11,00	1,14	(54,28)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
534.201	212.678	81.650	56.075	13,56	14,82	0,80	62,85	16,34	2,63	8,33	0,56	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.703	125.854	37.030	13.456	61,25	3,45	1,53	519,24	41,69	1,91	9,89	2,87	4,49
119.057	93.205	-40.437	-29.905	-16,62	-8,13	1,13	144,14	33,07	5,97	-6,81	0,84	-
165.105	64.496	52.493	38.156	13,75	11,51	3,18	17,60	0,00	-4,89	11,69	1,02	-
619.252	320.916	81.366	63.818	9,59	14,21	3,78	49,73	12,88	-2,58	6,41	0,45	21,89
409.282	100.954	15.481	24.225	5,32	7,94	2,43	45,83	6,31	2,22	3,65	0,46	-
14.648	145.651	58.049	57.569	14,64	7,75	1,21	152,19	0,00	-1,90	5,81	0,75	-
44.162	271.778	66.640	43.820	30,96	14,47	2,15	54,13	0,13	-10,72	20,09	1,39	-
54.491	56.794	18.949	18.016	28,57	5,96	1,52	167,21	31,29	3,61	10,69	1,79	6,36
196.310	167.132	48.411	76.496	21,07	12,45	2,34	41,59	6,57	-0,75	14,88	1,20	74,78
272.064	64.704	-75.555	-74.943	-27,76	-26,23	1,33	73,44	12,83	1,96	-16,01	0,61	(65,57)
30.566	80.457	24.326	17.729	34,71	6,30	1,88	156,29	28,37	2,43	13,54	2,15	9,88
35.704	66.893	38.226	28.327	47,68	10,08	1,28	123,61	12,19	-1,37	21,32	2,12	14,16
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
64.257	59.024	8.932	5.932	4,77	2,15	2,28	89,16	0,00	-2,05	2,52	1,17	5,99
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
33.266	45.214	-32.075	-32.073	-44,76	-12,82	1,87	107,95	0,00	-0,18	-21,53	1,68	(23,29)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
384.466	80.653	7.052	4.667	3,43	1,69	1,26	313,83	24,02	7,75	0,83	0,49	6,33
255.991	44.292	82.000	79.385	17,97	32,71	2,29	36,56	4,93	-8,82	13,16	0,40	-
530.388	131.058	67.849	54.644	11,00	20,07	3,98	54,80	3,58	0,19	7,10	0,35	-
34.045	142.847	79.949	58.169	50,07	22,78	3,30	40,18	0,03	-0,41	35,72	1,57	-
68.714	89.280	25.988	21.609	32,42	10,49	1,58	84,19	25,64	2,75	17,60	1,68	-
57.701	44.415	5.943	4.046	2,40	1,98	3,37	32,42	0,00	1,06	1,81	0,92	-
45.646	46.308	-346	-1.144	-2,25	-0,60	2,71	367,14	0,00	2,83	-0,48	0,81	(0,92)
695	22.626	9.306	7.168	16,77	3,77	1,27	119,74	0,00	-1,98	7,63	2,02	-
13.418	39.219	-3.182	-2.322	-5,58	-1,28	1,16	376,91	21,24	5,24	-1,17	0,92	-
42.127	128.141	32.569	23.665	36,75	14,61	1,45	184,65	1,27	-0,78	12,91	0,88	24,30
22.966	77.459	2.650	3.744	15,88	2,32	1,63	256,51	43,67	2,48	4,45	1,92	3,60
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22.005	149.335	26.771	26.806	44,71	17,26	3,00	31,60	0,03	-0,63	33,98	1,97	20,76
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
514.289	140.722	46.919	37.375	8,18	8,80	0,98	47,23	13,76	3,13	5,55	0,63	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
340.176	19.842	32.937	31.896	12,78	23,51	0,73	69,49	9,04	3,04	7,54	0,32	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.600	34.841	5.347	1.332	5,27	1,02	1,41	270,55	23,14	5,01	1,42	1,40	-
179.717	48.365	-7.395	-41.966	-24,64	-36,62	0,78	49,51	18,82	9,75	-16,48	0,45	-
33.619	50.404	14.652	9.897	57,90	8,68	1,05	336,30	25,95	3,76	13,27	1,53	22,80
37.998	32.585	-15.616	-8.036	-33,40	-6,65	0,61	110,70	6,03	-0,61	-15,85	2,38	(16,92)
8.188	76.206	23.724	19.532	70,51	17,31	1,90	62,43	0,18	-0,49	43,41	2,51	17,84
33.121	35.451	9.807	9.807	15,61	5,26	2,28	60,71	1,55	-2,83	9,71	1,85	12,61
36.634	23.388	-18.174	-14.115	-67,44	-14,43	0,95	863,05	29,76	18,24	-7,00	0,49	-

CSC BRASIL DESTAQUE DO ANO 2016

Canais de Comercialização - Médio Porte

As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Cresc. Rec. Líq. (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq. (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
93	101	GRUPO BENNER (SC)	Fabricante de Software	94.195	94.195	-30,04	(50,68)	24.498
109	102	MAGNA SISTEMAS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	88.084	88.084	0,57	(29,10)	25.038
118	103	EXCEDA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	86.553	86.553	13,67	(19,87)	NI
119	104	MICROCITY COMP. E SISTEMAS (MG)	Prestador de Serviço	86.473	86.473	15,53	(18,56)	23.591
127	105	CSC BRASIL (RJ)	Canal de Comercialização	80.704	80.704	27,96	(9,79)	10.862
115	106	MTEL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	79.472	132.454	-18,06	(42,24)	NI
110	107	SISGRAPH (SP)	Canal de Comercialização	78.742	78.742	-5,00	(33,02)	NI
173	108	TELESPAZIO BRASIL (RJ)	Prestador de Serviço	77.280	77.280	0,47	(29,17)	53.343
-	109	CIASC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	76.779	86.639	-	-	8.006
135	110	ADVANTA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	75.087	83.430	55,85	9,87	13.156
-	111	INMETRICS (SP)	Prestador de Serviço	74.931	74.931	-	-	22.210
111	112	PRODAM - AM (AM) ²	Prestador de Serviço	71.529	76.913	-13,07	(38,71)	71.186
125	113	SENIOR SOLUTION (SP)	Fabricante de Software	70.786	75.304	6,05	(25,24)	66.082
128	114	MORPHO (SP) ²	Fabricante de Hardware	69.401	257.040	14,99	(18,94)	163.724
140	115	MATERA SYSTEMS (SP) ²	Fabricante de Software	64.339	64.339	45,14	2,32	40.528
147	116	QUALITY (RJ)	Prestador de Serviço	63.876	63.876	65,63	16,77	12.314
144	117	ARCON (SP)	Canal de Comercialização	63.837	63.837	57,25	10,86	13.206
-	118	DIGICON (RS)	Fabricante de Hardware	63.175	63.175	-	-	316.184
133	119	ATIVAS (BH)	Prestador de Serviço	62.478	62.478	31,08	(7,59)	-59.007
121	120	LG LUGAR DE GENTE (GO)	Fabricante de Software	61.997	61.997	-14,54	(39,75)	82.484
129	121	PBTI SOLUÇÕES (DF)	Canal de Comercialização	59.687	59.687	-0,73	(30,02)	7.718
75	122	ALGAR TECH (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	59.134	454.880	1,04	(28,77)	69.704
131	123	GOVERNANÇABRASIL (SC)	Fabricante de Software	58.146	58.146	9,18	(23,03)	22.384
134	124	ATTPS INFORMÁTICA (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	49.915	49.915	6,40	(24,99)	8.760
130	125	DECATRON (RJ)	Prestador de Serviço	48.509	48.509	-15,09	(40,14)	5.224
141	126	3CORP TECHNOLOGY (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	46.191	46.191	5,55	(25,59)	10.244
138	127	CAS TECNOLOGIA (SP)	Fabricante de Hardware	45.334	45.334	1,68	(28,32)	35.121
158	128	DEDALUS PRIME (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	43.663	43.663	44,08	1,57	-1.105
-	129	APDATA (SP)	Prestador de Serviço	41.207	41.695	-	-	7.563
139	130	ALGAR MÍDIA (MG) ²	Prestador de Serviço	40.372	40.372	-9,02	(35,86)	40.309
143	131	SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS (MG)	Fabricante de Software	39.819	39.819	-3,18	(31,74)	6.410
-	132	FIRST TECH (SP)	Canal de Comercialização	38.650	39.040	-	-	7.617
166	133	CEMIGTELECOM (MG)	Prestador de Serviço	38.596	120.614	2,42	(27,80)	170.022
136	134	NEXXERA TECNOLOGIA E SERVIÇOS (SC)	Prestador de Serviço (Integrador)	37.490	46.863	4,34	(26,44)	15.433
153	135	SMARAPD (SP)	Fabricante de Software	35.768	35.768	5,12	(25,89)	8.756
151	136	INFOSERVER (SP) ²	Fabricante de Software	35.684	35.684	1,76	(28,26)	7.781
137	137	PREMIER IT (PR)	Prestador de Serviço	35.319	35.319	-21,32	(44,53)	1.978
146	138	PARKS (RS)	Fabricante de Hardware	33.288	33.288	-14,38	(39,64)	18.735
155	139	SQUADRA TECNOLOGIA (BH)	Fabricante de Software	32.501	32.501	0,61	(29,07)	20.755
190	140	INFOTEC (RJ)	Prestador de Serviço	31.919	159.594	145,30	72,93	6.812
162	141	BGMRODOTECH (SP)	Fabricante de Software	31.038	38.797	9,25	(22,98)	5.887
156	142	TRIAD SYSTEMS (SP)	Fabricante de Software	30.591	30.591	-2,64	(31,37)	-5.814
174	143	GRUPO BINÁRIO (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	30.466	101.553	32,62	(6,50)	25.899
161	144	MPS INFORMÁTICA (PR)	Fabricante de Software	30.227	30.227	4,21	(26,54)	21.475
160	145	CYLLK IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	30.071	30.071	2,09	(28,02)	3.948
177	146	UNITELCO (SP)	Prestador de Serviço	29.892	29.892	-0,71	(30,00)	4.455
168	147	TECHNE (SP)	Fabricante de Software	29.869	29.869	20,14	(15,30)	10.276
150	148	IMA (SP)	Prestador de Serviço	29.383	71.665	9,70	(22,66)	18.946
132	149	DYNATRACE (SP)	Prestador de Serviço	29.257	29.257	-39,77	(57,54)	15.102
165	150	SOFTXPRT SOFTWARE (SC)	Fabricante de Software	28.840	28.840	9,64	(22,70)	26.549

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Expertise em
TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL

A CSC BRASIL está entre as
200 maiores empresas de TI do Brasil

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro. Líq. p/func. (mil R\$)
9.973	61.306	41.877	8.307	33,91	8,82	2,07	138,22	27,10	2,19	14,23	1,61	8,00
1.304	21.447	13.935	9.706	38,77	11,02	2,62	96,90	13,21	-1,87	19,69	1,79	19,33
NI	NI	NI	NI	43,00	2,00	1,07	355,00	78,00	4,93	9,00	4,40	41,24
109.864	49.109	-1.025	1.222	5,18	1,41	0,44	451,37	40,58	15,14	0,94	0,66	3,98
706	30.411	5.065	4.912	45,22	6,09	1,47	189,97	0,00	0,88	15,60	2,56	36,39
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
24.407	17.830	964	561	1,05	0,73	2,79	49,78	0,00	3,40	0,70	0,97	-
53.440	18.200	-9.723	-9.723	-121,45	-11,22	0,67	971,83	0,00	-1,01	-11,33	1,01	(25,59)
3.683	21.568	6.225	4.702	35,74	5,64	1,41	244,22	12,20	2,46	10,38	1,84	9,69
4.457	23.552	9.345	5.592	25,18	7,46	2,19	75,52	7,87	-1,41	14,35	1,92	9,85
27.720	7.932	1.120	508	0,71	0,66	5,47	13,68	0,00	-2,11	0,63	0,95	-
28.789	27.219	9.346	9.800	14,83	13,01	4,34	48,61	14,11	-5,39	9,98	0,77	21,63
122.858	59.732	12.686	15.927	9,73	6,20	2,04	73,00	0,00	5,96	5,62	0,91	-
11.221	32.255	21.978	17.310	42,71	26,90	3,64	32,41	2,87	-6,54	29,57	1,10	-
18.857	25.875	11.999	8.050	65,37	12,60	0,97	245,17	14,15	0,53	18,94	1,50	15,66
7.640	38.337	1.565	-4.372	-33,11	-6,85	1,49	542,57	6,23	1,69	-5,15	0,75	(51,44)
265.695	26.614	45.266	44.781	14,16	70,88	5,65	17,17	2,78	-10,38	12,09	0,17	-
105.385	5.905	-54.752	-36.302	0,00	-58,10	0,19	0,00	117,82	68,75	-15,90	0,27	-
67.755	36.055	16.002	14.076	17,07	22,70	2,24	25,50	5,90	-0,15	13,60	0,60	37,04
464	16.342	1.804	1.654	21,43	2,77	1,53	326,15	10,03	-0,32	5,03	1,81	16,22
157.700	94.188	22.787	21.156	30,35	4,65	1,07	349,20	13,40	2,85	6,76	1,45	1,65
13.394	20.978	5.146	4.722	21,10	8,12	1,95	49,04	7,53	0,34	14,15	1,74	10,22
8.079	13.384	934	654	7,47	1,31	0,98	143,71	14,14	-0,19	3,06	2,34	1,82
2.032	19.272	2.957	2.798	53,56	5,77	1,13	312,06	13,07	1,93	13,00	2,25	26,15
13.976	28.563	4.185	2.661	25,98	5,76	1,11	248,16	40,46	16,49	7,46	1,30	28,61
840	25.102	9.730	6.447	18,36	14,22	7,71	23,68	6,91	-6,31	14,84	1,04	46,05
196	4.118	557	368	0,00	0,84	0,92	0,00	32,08	2,55	4,48	5,31	5,04
1.854	6.571	7.237	4.381	57,93	10,51	1,57	131,28	0,00	-1,98	25,05	2,38	13,20
28.155	29.249	2.812	1.920	4,76	4,76	2,03	55,52	1,06	-7,24	3,06	0,64	-
3.241	20.654	6.466	4.606	71,86	11,57	1,63	107,00	44,32	0,96	34,71	3,00	12,22
1.928	19.503	7.835	3.957	51,95	10,14	1,73	102,42	10,66	-1,67	25,66	2,53	53,47
256.386	37.247	-17.686	-33.826	-19,90	-28,04	0,72	86,90	12,28	1,43	-10,64	0,38	(277,26)
13.431	34.961	11.187	6.140	39,78	13,10	0,73	112,73	36,27	3,00	18,70	1,43	-
8.737	8.914	3.310	2.444	27,91	6,83	1,67	83,87	31,27	4,52	15,18	2,22	8,15
539	8.914	2.249	1.742	22,39	4,88	1,70	112,40	14,44	0,76	10,54	2,16	-
1.125	13.380	2.766	1.865	94,29	5,28	1,08	189,99	3,16	0,36	32,51	6,16	2,92
20.317	10.696	-3.394	-3.394	-18,12	-10,20	1,78	170,76	35,18	8,84	-6,69	0,66	-
13.933	10.863	4.623	3.536	17,04	10,88	2,93	76,98	19,92	-1,74	9,63	0,88	13,55
4.990	11.945	948	686	10,07	0,43	2,06	604,86	16,96	1,70	1,43	3,32	0,40
3.626	12.351	12.204	8.897	151,13	22,93	1,99	60,54	8,50	0,36	94,14	4,11	35,88
458	8.826	-3.432	-3.432	0,00	-11,22	0,48	0,00	45,64	9,22	-22,87	2,04	(14,48)
2.982	40.925	12.165	9.905	38,24	9,75	1,50	175,67	2,24	1,54	13,85	1,42	71,26
1.432	30.225	10.557	6.975	32,48	23,08	4,10	28,77	0,00	-8,11	25,22	1,09	-
1.233	12.547	1.969	1.278	32,37	4,25	1,38	182,55	0,00	0,67	11,46	2,70	31,17
14.700	21.784	-4.760	-4.760	-106,85	-15,92	0,62	473,63	12,19	21,94	-18,63	1,17	-
339	26.791	8.750	7.437	72,37	24,90	4,69	47,45	12,02	0,49	49,08	1,97	75,12
11.930	13.069	-2.651	48	0,25	0,07	1,24	74,26	6,71	1,28	0,15	2,17	0,06
949	24.801	-3.432	-3.453	-22,86	-11,80	5,87	15,60	0,00	-1,38	-19,78	1,68	(75,07)
5.220	28.840	11.396	8.393	31,61	29,10	8,66	10,78	0,45	-9,47	28,54	0,98	44,88

CSC BRASIL

DESTAQUE DO ANO 2016

Canais de Comercialização - Médio Porte

As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Cresc. Rec. Líq. (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq. (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
104	151	ITAUTEC (SP) ²	Fabricante de Hardware	28.418	28.418	-72,04	(80,29)	77.049
157	152	CONQUEST ONE (SP)	Prestador de Serviço	27.531	34.414	12,57	(20,64)	1.556
167	153	INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS (SP) ^{1,2}	Canal de Comercialização	25.100	25.100	-0,20	(29,64)	NI
152	154	ADVANTECH BRASIL (SP)	Fabricante de Hardware	25.080	25.080	-26,83	(48,42)	6.811
171	155	NASAJON SISTEMAS (RJ)	Prestador de Serviço	24.991	24.991	5,77	(25,43)	3.607
169	156	WEDO TECHNOLOGIES (RJ) ^{1,2}	Prestador de Serviço (Integrador)	24.200	24.200	-0,19	(29,63)	NI
-	157	FD TECNOLOGIAS (DF)	Canal de Comercialização	23.931	23.931	-	-	5.664
172	158	NDDIGITAL (SC)	Fabricante de Software	23.011	23.011	-1,51	(30,57)	37.866
159	159	FÓTON INFORMÁTICA (DF)	Fabricante de Software	22.672	22.672	-23,97	(46,40)	4.143
-	160	NAVITA (SP)	Prestador de Serviço	22.590	22.590	-	-	13.557
170	161	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	21.276	21.276	-11,39	(37,53)	9.486
120	162	REDISUL INFORMÁTICA (PR)	Canal de Comercialização	19.759	30.399	-73,58	(81,38)	27.482
179	163	GEMELO DO BRASIL (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	19.100	19.100	-0,51	(29,86)	NI
182	164	DELPHOS (RJ)	Prestador de Serviço	18.539	55.672	3,73	(26,87)	21.913
180	165	EMPRO (SP) ²	Prestador de Serviço	18.469	19.239	-2,28	(31,11)	4.155
-	166	EAI BRASIL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	18.351	18.351	-	-	532
183	167	POWERLOGIC (MG) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	17.934	17.934	-0,87	(30,11)	7.196
-	168	MICROSTRATEGY (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	17.701	17.701	-	-	NI
198	169	GO2NEXT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	17.368	17.368	147,44	74,44	10.889
-	170	SERCOMTEL CALL CENTER (PR)	Prestador de Serviço	17.217	17.217	-	-	860
187	171	CIJUN (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	16.825	16.825	4,07	(26,63)	5.963
189	172	SISPRO (RS)	Fabricante de Software	16.760	16.760	12,60	(20,62)	8.696
-	173	BUSINESS EXPERT & PARTNERS (SP)	Prestador de Serviço	15.075	15.075	-	-	2.328
192	174	TELLFREE (SP) ²	Prestador de Serviço	14.169	14.915	28,46	(9,44)	-36.852
175	175	CIMCORP (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	14.047	14.047	-36,59	(55,29)	2.476
191	176	DB1 GLOBAL SOFTWARE (PR)	Fabricante de Software	13.996	13.996	16,45	(17,91)	8.309
-	177	MAXIMA SISTEMAS (GO)	Fabricante de Software	13.713	13.713	-	-	5.152
185	178	ASGA SISTEMAS (SP)	Fabricante de Software	13.530	13.530	-16,97	(41,46)	7.480
193	179	VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS (SP)	Prestador de Serviço	12.974	12.974	14,29	(19,43)	1.382
186	180	STONE AGE (RJ)	Fabricante de Software	11.584	11.584	-28,44	(49,55)	5.032
-	181	MARKWAY (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	11.262	11.262	-	-	2.763
194	182	RECOGNITION (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	11.100	11.100	-0,43	(29,81)	NI
181	183	DIGITEL (RS)	Fabricante de Hardware	10.442	14.917	-43,39	(60,09)	23.031
176	184	DARUMA TECNOLOGIA (SP)	Fabricante de Hardware	9.651	96.511	-22,14	(45,11)	96.820
195	185	NEOVIA SOLUTIONS (SP)	Canal de Comercialização	8.871	25.345	-2,40	(31,19)	-68.535
184	186	INFODATA (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	8.061	8.061	-53,37	(67,12)	NI
196	187	PRODESAN (SP) ²	Prestador de Serviço	7.791	59.934	-0,04	(29,53)	-203.016
200	188	ASTREIN (SP)	Prestador de Serviço	7.364	11.652	10,31	(22,23)	2.177
197	189	PARADIGMA BUSINESS SOLUTION (SC) ²	Fabricante de Software	7.249	12.498	0,84	(28,91)	8.126
202	190	ONDA (PR) ²	Prestador de Serviço	6.682	6.682	21,49	(14,35)	2.252
201	191	JDSU DO BRASIL (SP)	Canal de Comercialização	6.466	64.664	9,75	(22,63)	15.938
-	192	e-SAFER (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	6.178	6.864	-	-	664
199	193	NESIC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	5.805	58.050	-12,08	(38,02)	22.037
154	194	SERCOMTEL (PR)	Prestador de Serviço	5.655	188.498	6,97	(24,59)	88.281
203	195	DZYON (SP)	Fabricante de Software	5.489	5.601	11,42	(21,45)	83
-	196	VMP SOLUÇÕES (SP)	Canal de Comercialização	4.056	4.056	-	-	3.067
205	197	VIAW (SP)	Prestador de Serviço	3.045	30.449	30,88	(7,73)	21.733
-	198	K2M SOLUÇÕES (SP)	Fabricante de Software	2.835	2.835	-	-	1.016
-	199	SPK (SP)	Prestador de Serviço	2.757	2.757	-	-	381
-	200	SOFTPARK (SP)	Fabricante de Software	2.738	2.738	-	-	1.602

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Expertise em
TRANSFORMAÇÃO
DIGITAL

A CSC BRASIL está entre as
200 maiores empresas de TI do Brasil

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro. Líq. p/func. (mil R\$)
32.134	-5.713	-14.403	-19.295	-25,04	-67,90	1,37	184,32	35,56	-72,66	-8,81	0,13	-
666	5.053	2.726	1.820	116,97	5,29	1,26	216,71	50,89	1,86	36,93	6,98	6,74
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
255	7.716	1.047	1.047	15,37	4,17	4,66	26,33	0,00	4,56	12,17	2,91	22,76
1.199	24.991	2.424	2.097	58,14	8,39	1,94	68,73	0,00	-0,97	34,46	4,11	9,53
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
490	14.436	7.695	5.296	93,50	22,13	2,34	151,80	27,98	0,17	37,13	1,68	80,24
9.943	10.733	12.766	12.590	33,25	54,71	4,34	9,01	0,49	0,00	30,50	0,56	-
4.700	-1.298	-6.960	-5.864	-141,54	-25,86	1,03	175,11	29,41	0,08	-51,45	1,99	(24,03)
9.592	4.889	-1.015	-1.015	-7,49	-4,49	2,47	45,16	16,36	0,88	-5,16	1,15	(5,67)
1.708	7.708	2.684	1.908	20,11	8,97	2,15	71,07	0,00	-2,80	11,76	1,31	16,17
1.585	8.531	-299	-299	-1,09	-0,98	13,61	12,84	0,00	-3,55	-0,96	0,98	(3,15)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.675	17.024	927	1.781	8,13	3,20	4,21	21,13	0,00	-1,99	6,71	2,10	5,98
541	3.694	253	191	4,60	0,99	2,99	43,75	0,00	-2,09	3,20	3,22	-
433	14.240	12.723	10.672	2.006,02	58,15	1,13	139,85	0,00	0,02	836,36	14,38	172,13
4.448	5.218	1.049	546	7,59	3,04	1,97	49,24	19,79	3,41	5,08	1,67	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12.395	8.739	1.841	1.447	13,29	8,33	1,88	40,97	18,18	4,16	9,43	1,13	25,84
3.284	3.876	2.988	2.230	259,30	12,95	1,08	796,40	0,00	-7,23	28,93	2,23	-
3.341	3.697	1.280	851	14,27	5,06	2,40	46,05	0,00	-2,09	9,77	1,93	7,74
7.400	5.348	-456	-575	-6,61	-3,43	1,19	37,82	0,00	2,05	-4,80	1,40	-
950	5.834	3.058	1.907	81,92	12,65	1,53	114,95	0,00	3,36	38,11	3,01	23,54
11.463	3.558	-8.051	-8.051	0,00	-53,98	0,33	0,00	127,00	20,02	-46,38	0,86	(151,91)
34.103	4.666	-1.031	-1.031	-41,64	-7,34	1,59	2.397,74	13,71	-34,21	-1,67	0,23	-
7.753	4.202	1.216	856	10,30	6,12	1,54	63,45	20,17	-0,22	6,30	1,03	4,55
6.415	11.483	1.305	629	12,21	4,59	0,64	68,38	28,44	0,48	7,25	1,58	5,99
389	9.310	111	96	1,28	0,71	2,11	23,65	3,71	-4,57	1,04	1,46	1,39
2.279	12.814	685	685	49,57	5,28	1,52	549,28	44,18	7,45	7,63	1,45	7,97
1.533	11.584	3.348	1.209	24,03	10,44	4,82	18,20	0,00	-1,05	20,33	1,95	32,68
69	8.271	5.826	4.570	165,40	40,58	2,41	69,02	0,45	0,17	97,86	2,41	53,76
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
26.168	5.157	-9.638	-9.500	-41,25	-63,69	0,87	155,21	17,29	39,30	-16,16	0,25	(93,14)
42.059	20.137	-15.116	-15.116	-15,61	-15,66	1,53	99,89	18,86	28,90	-7,81	0,50	(18,32)
13.800	10.590	-1.815	-1.815	0,00	-7,16	0,72	0,00	11,33	1,36	-9,21	1,29	(16,81)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
95.243	8.825	-6.357	-6.357	0,00	-10,61	0,38	0,00	0,00	4,13	-5,96	0,56	-
644	6.843	2.517	1.672	76,80	14,35	1,73	96,05	0,00	-1,53	39,18	2,73	22,59
1.614	6.979	980	917	11,28	7,34	1,13	65,52	15,70	6,99	6,82	0,93	-
1.318	3.994	58	27	1,20	0,40	1,09	186,46	59,87	7,48	0,42	1,04	-
1.329	38.044	-12.852	0	0,00	0,00	1,65	589,53	45,92	40,17	0,00	0,59	-
240	2.052	1.258	1.232	185,54	17,95	1,12	584,79	0,33	1,78	27,09	1,51	-
2.001	6.533	292	292	1,33	0,50	3,30	59,94	0,39	-1,48	0,83	1,65	0,88
179.967	59.196	7.259	6.992	7,92	3,71	0,82	247,61	50,29	0,23	2,28	0,61	-
243	5.327	-421	-273	-328,92	-4,87	0,79	1.378,31	1,79	7,46	-22,25	4,56	(7,58)
582	2.159	1.012	1.001	32,64	24,68	3,25	36,03	0,12	-0,81	23,99	0,97	71,50
391	24.312	17.350	17.350	79,83	56,98	21,72	4,74	0,00	-0,80	76,22	1,34	913,16
199	914	314	220	21,65	7,76	0,77	69,29	17,85	4,62	12,79	1,65	7,10
16	927	688	473	124,15	17,16	0,72	193,44	22,00	0,91	42,31	2,47	78,83
1.395	1.147	235	156	9,74	5,70	2,56	45,38	15,11	5,51	6,70	1,18	15,60

CSC BRASIL DESTAQUE DO ANO 2016

Canais de Comercialização - Médio Porte

As Maiores e as Mais Eficientes

	MAIORES		MAIS EFICIENTES
Hardware	SAMSUNG	GRANDE MÉDIA PEQUENA	FURUKAWA DIGICON CAS TECNOLOGIA
Software	MICROSOFT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	LINX ALTERDATA NDDIGITAL
Integração	TIVIT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	PROMONLOGICALIS MAGNA SISTEMAS EAI BRASIL
Serviços	TELEFÔNICA VIVO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	LEVEL 3 QUALITY SOFTWARE BEXPERT
Serviços Governo	SERPRO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	PRODESP PRODAM-AM SERCOMTEL CALL CENTER
Canais	WESTCON BRASIL	GRANDE MÉDIA PEQUENA	BRASOFTWARE CSC BRASIL VMP SOLUÇÕES

SÓ UMA PARCERIA COM MAIS DE 15 ANOS DE EXISTÊNCIA PODE GARANTIR OS RESULTADOS QUE A SUA TI PRECISA

Juntas IT2B e HPE levam ao mercado, as melhores soluções em ARMAZENAMENTO, com tecnologias que garantem rapidez, eficiência e integração redimensionáveis para atender o momento que sua empresa vive.


**Hewlett Packard
Enterprise**

Referência no
mercado de
Storage



IT2B

Certificada em Master
ASE nas soluções
Storage HPE



**3º ANO
CONSECUTIVO
ENTRE AS 100
MAIORES**

**ANUÁRIO
INFORMÁTICA
HOJE**

Para mais informações, acesse:
www.it2b.com.br

Ranking das Multinacionais

36



Class. Atual	Empresa	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US\$ mil)	Ativo Permanente (US\$ mil)
1	Apple Inc.	233.715.000	27,86	119.355.000	37.036.000
2	Samsung Electronics Co.Ltd.	177.365.404	-2,69	152.812.487	85.874.454
3	Hewlett-Packard Company	103.355.000	-7,27	27.768.000	46.045.000
4	Microsoft	93.580.000	7,77	80.083.000	48.558.000
5	IBM Corporation	81.741.000	-11,91	14.262.000	51.422.000
6	Huawei Investment & Holding Co., Ltd.	60.815.507	37,06	18.324.449	7.421.632
7	Intel Corporation	55.355.000	-0,92	61.085.000	54.974.000
8	LG Electronics	51.756.707	-4,29	10.648.799	15.475.729
9	Cisco Systems, Inc.	49.161.000	4,28	59.698.000	33.340.000
10	Schneider Electric	28.986.984	6,82	22.684.709	27.855.360
11	SAP AG and Subsidiaries	22.624.863	18,41	25.316.823	31.730.084
12	Emerson Electric CO.	22.304.000	-9,10	8.081.000	12.039.000
13	Xerox Corporation	18.045.000	-7,65	9.117.000	13.468.000
14	Alcatel - Lucent	15.501.223	-2,79	4.643.308	7.124.590
15	Oracle Corporation	8.993.000	-6,30	45.924.000	46.524.000
16	CGI	7.679.230	10,48	2.219.200	1.869.500
17	Symantec Corporation	6.508.000	-2,52	5.935.000	7.680.000
18	Motorola Solutions	5.695.000	-3,16	-106.000	1.487.000
19	Sandisk Corporation	5.564.872	-16,04	5.738.924	2.955.173
20	Juniper Networks, Inc.	4.857.800	4,99	4.574.400	4.036.200
21	CA Technologies	4.262.000	-3,40	5.625.000	6.900.000
22	Advanced Micro Devices, Inc.	3.991.000	-27,52	-412.000	789.000
23	Lexmark International, Inc.	3.551.200	-4,29	1.118.000	2.883.100
24	Unisys Corporation	3.015.100	-10,17	-1.389.700	651.700
25	Auto Desk	2.512.200	10,48	2.219.200	1.869.500
26	Check Point Software	1.629.838	8,96	3.531.866	931.886
27	Software AG	949.973	1,77	1.185.207	1.211.722
28	Microstrategy Incorporated	529.869	-8,62	455.281	81.519
29	Canon Inc.	31.551	1,96	24.628	19.436

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

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



Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operac. (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. Patr. (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos
93.626.000	71.230.000	53.394.000	44,74	22,85	1,11	143,37	18,41	0,00	18,38	0,80
68.214.765	24.748.945	16.848.002	11,03	9,50	2,47	36,51	5,22	-0,24	7,87	0,83
24.999.000	4.732.000	4.554.000	16,40	4,41	1,23	283,53	23,08	0,95	4,26	0,97
60.542.000	18.507.000	12.193.000	15,23	13,03	2,50	120,05	20,03	0,00	6,92	0,53
40.684.000	15.945.000	13.190.000	92,48	16,14	1,24	673,62	36,10	-0,31	11,94	0,74
25.356.717	6.464.310	5.682.656	31,01	9,34	1,42	212,64	7,79	0,94	9,92	1,06
34.679.000	14.212.000	11.420.000	18,70	20,63	2,58	68,72	22,00	-0,38	11,08	0,54
11.791.271	1.091.117	52.821	2,14	0,44	1,11	200,66	24,31	0,64	0,69	1,56
29.681.000	10.973.000	8.981.000	15,04	18,27	3,23	90,08	22,34	-0,41	7,91	0,43
10.712.345	1.940.082	1.635.414	7,21	5,64	1,36	102,11	17,92	1,67	3,53	0,63
15.415.113	4.622.249	3.325.234	13,13	14,70	1,24	77,77	23,01	0,02	7,38	0,50
9.048.000	3.693.000	2.710.000	33,54	12,15	1,29	172,75	30,98	0,77	12,27	1,01
5.263.000	547.000	492.000	5,40	2,73	1,27	168,38	29,69	0,00	1,98	0,73
5.584.784	298.623	255.187	5,50	1,65	1,46	435,06	2,43	2,82	0,99	0,60
5.195.000	2.584.000	2.197.000	4,78	24,43	4,26	130,98	39,39	4,13	2,06	0,08
2.170.100	83.000	81.800	3,69	3,26	1,91	121,42	0,00	1,50	1,66	0,51
5.355.000	1.082.000	878.000	14,79	13,49	1,22	122,97	15,84	1,03	6,63	0,49
2.719.000	917.000	610.000	-575,47	10,71	2,09	-8.002,83	52,34	1,35	7,27	0,68
2.257.069	529.624	388.478	6,77	6,98	2,82	60,84	23,30	1,59	4,21	0,60
3.078.600	912.000	633.700	13,85	13,04	1,62	88,42	22,61	0,00	7,35	0,56
3.627.000	1.115.000	846.000	15,04	19,85	1,36	95,18	11,50	1,10	7,71	0,39
1.080.000	-646.000	-660.000	160,19	-16,54	1,65	-854,61	72,76	4,13	-21,23	1,28
1.396.800	-63.900	-40.400	-3,61	-1,14	0,88	249,95	27,13	1,11	-1,03	0,91
540.900	-58.800	-109.900	7,91	-3,64	1,17	-253,42	10,99	0,39	-5,13	1,41
2.170.100	83.000	81.800	3,69	3,26	1,91	121,42	0,00	1,50	1,66	0,51
1.440.781	873.790	685.866	19,42	42,08	1,64	43,55	0,00	-2,09	13,53	0,32
719.124	225.600	151.904	12,82	15,99	1,33	66,56	0,00	0,34	7,69	0,48
428.761	137.864	105.931	23,27	19,99	3,27	44,28	0,00	-0,05	16,13	0,81
16.060	2.990	1.921	7,80	6,09	2,52	41,91	0,04	-0,13	5,22	0,86

A BRASOFTWARE é a empresa do ano

ÀS VÉSPERAS DE COMPLETAR 30 ANOS, A BRASOFTWARE, DESTAQUE ENTRE OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE GRANDE PORTE PELO SEGUNDO ANO CONSECUTIVO, FOI ESCOLHIDA PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE COMO EMPRESA DO ANO. FUNDADA EM 1987, A EMPRESA FOI EVOLUINDO SEU MODELO DE NEGÓCIO ATUANDO COMO PROVEDORA DE SOLUÇÕES NAS ÁREAS DE DESENVOLVIMENTO, IMPLEMENTAÇÃO E INFRAESTRUTURA POR MEIO DA BRASOFTWARE CONSULTING.

OS NÚMEROS DA EMPRESA, DE FATO, IMPRESSIONAM: JÁ ATENDEU MAIS DE 350 MIL CLIENTES, COMERCIALIZOU MAIS DE 15 MILHÕES DE LICENÇAS DE USO DE PROGRAMAS E ATUALMENTE DISPÕE EM SEU PORTFÓLIO DE SOLUÇÕES, PRODUTOS DE GRANDES FABRICANTES MUNDIAIS DE SOFTWARE, ATUANDO NO MERCADO CORPORATIVO E NO VAREJO. “TRAZEMOS NOSSA EXPERIÊNCIA ALIADA À TRADIÇÃO, E ESTAMOS SEMPRE ATENTOS ÀS CONSTANTES MUDANÇAS DO MERCADO AO LONGO DESTES ANOS”, DIZ JORGE SUKARIE, SÓCIO FUNDADOR E PRESIDENTE DA BRASOFTWARE.

DDesde 2012, a empresa vinha em um ritmo de crescimento alto, até 2015, quando a recessão freou investimentos dos clientes e esse índice caiu para 6,4%, segundo o estudo do Anuário Informática Hoje. No ano passado, obteve receita líquida de R\$ 807,5 milhões e lucro líquido de R\$ 38,7 milhões. A rentabilidade sobre as vendas foi de 4,8%. “Em 2015, o impacto do câmbio foi particularmente forte, encarecendo produtos e serviços de origem estrangeira”, lembra Jorge. Por outro lado, ele reconhece que a empresa obteve vantagens nos contratos anuais dolarizados: “As vendas sofreram impacto, porque os clientes não estavam preparados para essa valorização e, mesmo nos contratos anuais, houve dificuldade de recebimento, pois os orçamentos das empresas foram muito afetados”.

Ele considera que a coincidência das crises econômica, política, institucional, de liderança, além dos escândalos de corrupção, afetou todos os setores da economia, inclusive o de TI: “Felizmente, por ter o privilégio de ser um agregador, tanto em momentos de expansão quanto em períodos de retração, o esperado é que o segmento encontre saídas para ser menos impactado em 2016”.

2015, diz, foi um ano atípico pelo cenário político que culminou com o impeachment e a deterioração da situação econômica: “Foi necessário gastar muita energia na renegociação com os clientes e o tempo de fechamento de negócios teve que ser muito ampliado”.

Mas Jorge faz questão de destacar que a tecnologia sempre se renova em novos cenários: “Estamos vivendo a era da computação em nuvem, que traz novas oportunidades, assim como Big Data, mobilidade

Jorge Sukarie, presidente:

“Foi necessário gastar muita energia na renegociação com os clientes e o tempo de fechamento de negócios teve que ser muito ampliado”.



e redes sociais, que vêm transformando os negócios dos clientes e trazendo novas oportunidades”.

Esse cenário, segundo ele, tem proporcionado o surgimento de novos negócios e maneiras diferentes de interagir com os consumidores em diversas áreas, como na telefonia, com o Whatsapp; na mobilidade urbana, com o Uber; e no entretenimento, com a Netflix, por exemplo: “O sucesso desses novos negócios demonstra que a transformação digital deve avançar para novos patamares e estar cada vez mais presente na rotina de empresas e consumidores”.

Da loja física à nuvem

Quando se refere à história da Brasoftware, Jorge relembra que já passou por muitas fases desde sua fundação, começando como loja física, para a venda de caixas de software, antes do advento da Internet. A partir daí, houve uma evolução rápida para o comércio eletrônico e, agora, para a computação e nuvem: “É um desafio muito grande evoluir e transformar o negócio rapidamente para operar nesse novo ambiente e integrar tudo isso em ofertas para os clientes”.

A Brasoftware começou a oferecer a opção de produtos em nuvem em 2009, com o sistema de e-mail da Microsoft e logo depois a solução completa do Office. Agora, oferece outros serviços, como a infraestrutura em ambiente Azure, além dos produtos da Adobe, cujas licenças também são vendidas em nuvem. A oferta do Azure pela Brasoftware deu oportunidade à empresa de entrar em outros serviços de infraestrutura e backup e gerenciamento de ativos de software com administração remota, usando o datacenter da Microsoft.

OS NÚMEROS VENCEDORES (2015)

Receita Líquida Total (R\$ mil)	807.572,00
Receita Líquida Prop Informática (R\$ mil)	807.572,00
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	85.471
Ativo Permanente (R\$ mil)	2.347
Lucro Bruto (R\$ mil)	103.205
Lucro Operacional (R\$ mil)	59.589
Lucro Líquido (R\$ mil)	38.760
Crescimento Receita Líquida (R\$ mil) (%)	6,42
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	45,35
Rentabilidade s/ Vendas (%)	4,80
Liquidez Corrente	1,77
Endiv. s/ Patrimônio (%)	141,14
Endiv. s/ Ativo (%)	0,00
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	0,16
Retorno s/ Investimento (%)	18,81
Giro dos Ativos	3,92
Lucro Liq p/ Funcionário (R\$ mil)	340,00

Isso, de acordo com ele, transformou o modelo de contrato de serviços em relação ao on premise (infraestrutura na própria empresa): “Mudam a forma de cobrança de serviços e o modelo de remuneração das equipes de vendas, que agora recebem pagamentos recorrentes, relacionados aos serviços”. Também mudou o perfil da equipe de vendas, hoje composta por consultores, que devem conhecer profundamente a tecnologia que oferecem e também o negócio do cliente, para atender suas necessidades. “A Brasoftware consolidou a venda consultiva”, diz Jorge. Para o treinamento das equipes, a empresa oferece os programas Account Manager 2.0 e a Brasoftware Academy, que garantem que os profissionais de vendas estejam aptos a dar o suporte adequado aos clientes.

A oferta corporativa da Brasoftware foi consolidada em quatro linhas. Cloud, com pacote de serviços em nuvem, principalmente de sistemas da Microsoft; Gerenciamento de Ativos, com a oferta de serviços baseados em SAM (Software Asset Management), que inclui gestão de contratos de licenciamento, agregando valor e fornecendo serviços e metodologia que permitem à empresa o controle total da gestão do ciclo de vida de software, licenciamento e contratos. Nos serviços de Colaboração e Mobilidade, oferece gerenciamento de conteúdo, solução de intranet e portais, controle e pesquisa de documentos. Para Infraestrutura e Armazenamento, tem soluções de criação e desenvolvimento, baseadas no Active Directory e no Microsoft Identity Integration Server e migração ou implantação de soluções de comunicações unificadas. Oferece também criação e implementação de soluções de armazenamento, incluindo consolidação de armazenamento, recuperação de desastres, gerenciamento de servidor de arquivos e replicação, usando as soluções Microsoft, e também todo o portfólio de produtos da Brasoftware. Na divisão de Soluções par o Setor Público, a equipe de consultoria apoia projetos de gestão nas esferas municipal, estadual ou federal, oferecendo a redução do tempo de resposta ou atendimento ao cidadão, monitoramento e ações preventivas de serviços prestados e fomento na aplicação de TI Verde, reduzindo drasticamente consumo energético, emissão de gases poluentes, consumo de água, além do aumento na captação de recursos públicos. A última divisão é a Identify and Access Management (IAM) fruto de uma parceria com a Semperis para oferta de uma ferramenta focada na operação do Active Directory, da Microsoft. O Active Directory é a base para a operação e fun-

cionamento das soluções Microsoft e alguns processos de recuperação nativos são manuais. Com a ferramenta da Semperis, é possível atuar em dois módulos de forma automática.

Entre os destaques de projetos no ano passado está a implantação do System Center Configuration Manager 2012 (SCCM), da Microsoft, para a Telefônica Vivo, cujo objetivo foi otimizar o controle de seus sistemas. A implantação durou dois anos e foi concluída no final de 2015, permitindo à operadora controlar todo o parque tecnológico de microinformática, entre lojas Vivo e sedes administrativas da companhia, assim como desktops, laptops e outros dispositivos instalados nas lojas, como totens. A Brasoftware coordenou a padronização da ferramenta de gestão de ativos, implementou o Portal de Softwares, ferramenta de autoatendimento em que os próprios usuários fazem downloads e atualizações dos software homologados, sem a necessidade de abrir chamado à central com a intervenção de um service desk. Isso permitiu à Vivo reduzir em 25% o número de atendimentos.

Software gerenciado

Outro negócio importante para a companhia, este em 2016, foi com a EcoRodovias Concessões e Serviços. A Brasoftware prestou consultoria por meio da metodologia de Software Asset Management (SAM), com foco em Microsoft, para que a EcoRodovias realizasse o planejamento e o orçamento anual para gestão de ativos de software. O principal objetivo da EcoRodovias com o SAM é otimizar os investimentos em licenciamentos de software Microsoft, o que é possível por meio de um trabalho de checagem de cada uma das cerca de 3,2 mil máquinas dentre as empresas do grupo. O SAM é um

trabalho de gerenciamento de ativos de software que detecta se o usuário efetivamente precisa de determinado programa ou se a aplicação não está sendo utilizada, para otimizar o uso das licenças. A prática oferece economias financeiras e ainda a solução de problemas comuns, como segurança dos dados e produtividade dos funcionários. O processo é realizado com a utilização do SCCM - System Center Configuration Manager, que exporta um relatório de todos os ativos de software da empresa para então cruzar esse resultado com as máquinas.

Ao longo dos últimos anos, a Brasoftware foi expandindo operações, com escritórios em São Paulo (SP), Brasília (DF), Salvador (BA) e Belo Horizonte (MG), além de contar com 12 gerentes regionais em home office em outros estados. Conta com equipe técnica de pré e pós-venda, que oferece suporte em todas as regiões. O escritório mais recente é o de Belo Horizonte com foco inicial em ampliar a comercialização de soluções Autodesk. O movimento faz parte da estratégia de expansão da revenda com a fabricante, que foi iniciada em 2014 na região Nordeste e no Rio de Janeiro e em 2015 chegou a Brasília. “Nosso objetivo é ampliar ainda mais nossa atuação em Minas Gerais, que é um estado com mercado aquecido e que tem um enorme potencial de crescimento dos negócios”, afirma Jorge.

Em 2015, segundo ele, as soluções da Autodesk representaram 40% do resultado das linhas de produtos comercializados pela Brasoftware, praticamente dobrando o número de 2014: “Contamos com um time de especialistas dedicados à operação Autodesk para que possamos entregar um alto valor agregado em todo o portfólio de soluções”.

A estratégia de expansão da Brasoftware está alinhada com os planos da Autodesk para o Brasil,

focados na diversificação dos negócios. Em 2014, a mudança do foco de vendas por verticais de produtos para regiões geográficas fez com que o faturamento oriundo de São Paulo passasse de 80% da receita da empresa para algo entre 55% e 60%.

Uma das estratégias da Brasoftware para ampliar as vendas é a aproximação com ISVs (desenvolvedores independentes de software), empresas com soluções específicas com ofertas de nuvem integrada para diversos nichos de mercado. “Queremos ganhar escala com nossas soluções em segmentos como governo, educação e varejo”, explica Jorge.

“Mesmo com a necessidade de incorporar novas tecnologias e não parar no tempo, no ano passado as empresas foram muito mais cautelosas, postergando projetos ou desenvolvendo trabalhos menores do que gostariam”, diz. Além disso, ele lembra que o setor foi impactado pela revogação dos benefícios da Lei do Bem, que pode trazer de volta a informalidade ao segmento, bem como com a reestruturação da folha de pagamento, o fim de um benefício que, durante os três anos em que esteve em vigor, permitiu a criação de 87 mil postos de trabalho: “Por essas razões, e devido a um cenário ainda conturbado pelas crises política e econômica que devem se estender por este ano, o setor precisa seguir tentando se adaptar ao novo momento, se beneficiando das tendências da transformação digital, mas ainda com crescimento moderado e retomada de crescimento somente em 2017”.

Além de Microsoft e Autodesk, a Brasoftware comercializa soluções de empresas como Adobe, Symantec, Intel Security, Citrix, Arcserve, Corel, e entre seus clientes empresas como a Aché, Brasil-Prev, Claro, Cielo, Editora Abril, Grupo Votorantim, Serasa Experian, Eletrobrás e Senai.

As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

Um dos mais importantes indicadores para a vida financeira das empresas é a rentabilidade sobre as vendas. Em períodos de crise econômica, as ofertas e estratégias para seduzir o cliente de forma inovadora ficam mais evidentes e fazem a diferença na hora de fechar um contrato.

A Digicon, que alcançou 70% de rentabilidade sobre as vendas, é destaque nesse quesito. O diretor presidente, Peter Elbling, credita o sucesso às iniciativas de exportação dos últimos anos. A Digicon vende produtos e serviços para quase todos os continentes, principalmente para a América Latina e Índia, onde inaugurou uma fábrica da Perto. A empresa do grupo, da área de automação industrial, também registrou 32,7% de rentabilidade sobre as vendas, segundo o Anuário Informática Hoje.

O cenário econômico, segundo Peter, reforçou o plano de continuar a investir em novos produtos e exportar mais: “Com isso a Digicon estará bem posicionada quando houver a retomada da economia brasileira”. Entre os novos mercados em que a empresa pretende apostar está o de IaaS (Infrastructure as a Service), no qual o cliente não quer pagar somente o software como serviço, mas também o hardware e toda a infraestrutura.

A ampliação do portfólio e a atuação direta em alguns clientes garantiram a rentabilidade de 54,7% na NDDigital, especializada em outsourcing de impressão e documentação eletrônica. A expansão dos contratos em outros países e o aumento da participação das vendas na América Latina e Espanha compensaram o enfraquecimento do mercado local, destaca o diretor de mercado da NDDigital, An-

derson Locatelli. A empresa priorizou a fidelização de parceiros com as soluções para MPS (Managed Print Services) e também a expansão da operação nos Estados Unidos, com estrutura local e parceria com a norte-americana MWA Intelligence. Também atua no Canadá, por meio de um distribuidor. A crise tornou o fechamento dos contratos mais lentos, porém, segundo Anderson, a estratégia para driblar as dificuldades foi apoiar os clientes de forma ainda mais intensa. Ele cita como exemplo a implantação da metodologia Agile de desenvolvimento de software, dando mais flexibilidade e transparência às equipes, permitindo que a empresa seja mais eficiente nas ofertas aos clientes. O objetivo foi contar com times flexíveis, entregas mais rápidas, sintonia afinada com as áreas da empresa e aprimoramento das comunicações interna e externa, além de maior visibilidade dos projetos. Outro foco foi o Inova NDD de melhoria contínua e o investimento em novas verticais e produtos.

Para a EAI Brasil, que teve uma rentabilidade de 51,1% sobre as vendas, a busca dos clientes pela redução de custos favoreceu integradores locais com melhores propostas de negócio e flexibilidade, explica o fundador, Adilson Silva. Entre as áreas de destaque em 2015, ele aponta os serviços gerenciados para infraestrutura de TI, e suporte e manutenção na área de billing. A receita para continuar crescendo foi contar com bons parceiros tecnológicos e expansão do portfólio de produtos com a Oracle, Versata ETI, Microsoft, EMC, VMware e com a Sun Microsystems, adquirida pela Oracle, para gerenciamento de identidade, Java Suite, RDBMS, BI, hardware e virtua-

lização de desktop. O foco da empresa são operações de missão crítica para grandes clientes, fornecendo equipes de infraestrutura de TI, projetos e processos, migração de datacenter, suporte e operação. Recentemente, a EAI expandiu atuação na área de consultoria, tendo como clientes a NET, Procergs (Empresa de Processamento de Dados do Rio Grande do Sul), o CNJ (Conselho Nacional de Justiça), Petrobras, Embratel e Banco Central, entre outros.

O segredo do crescimento da EAI, segundo Adilson, foi cultivar uma equipe multidisciplinar, ter ofertas flexíveis em custos nos serviços prestados e a busca por relacionamentos duradouros com os tomadores de serviço, provedores e colaboradores, evitando a rotatividade do pessoal.

Novos nichos

A estratégia de inovação combinada com expansão em novos nichos de mercado e territórios foi o segredo do sucesso da SoftExpert, segundo o CEO Ricardo Lepper, para alcançar a rentabilidade de 29,1% sobre as vendas: “Essa iniciativa permitiu um ciclo virtuoso de crescimento contínuo na geração de contas e alianças, sempre superavitária em relação ao crescimento da estrutura interna de retaguarda necessária para desenvolvê-las e suportá-las. As soluções de automação de processos (BPM) e conformidade regulamentar (QMS), combinada, com a suíte de excelência na gestão (BPE), vêm apresentando um forte crescimento ao longo dos últimos anos”. Ele destaca também que nenhuma solução do portfólio, mesmo as pioneiras, vem

dando sinais de estagnação ou declínio, permitindo à empresa a blindagem necessária contra fatores externos negativos, sejam territoriais ou setoriais.

Neste último ano, entre os segmentos mais compradores, destacam-se o de serviços financeiros, educação e varejo. Em comparação com o ano anterior, essas áreas vêm garantindo um crescimento superior a 50%, afirma Ricardo. A partir de 2017, segundo ele, a empresa vai apostar nos mercados de Governança Corporativa (GRC) e Gestão de Serviços de TI (ITSM), que representam dois pilares de sustentação dos negócios da SoftExpert: “Estamos sempre buscando a vanguarda em termos de aderência a novos modelos e padrões globais e atuamos fortemente em pesquisa e desenvolvimento e em melhores práticas para nossas soluções”, afirma. Entre os principais investimentos em inovação, destacam-se projetos de melhoria de usabilidade e autoaprendizado, projetos de especialização das aplicações para setores altamente regulados como o financeiro, farmacêutico, alimentos e bebidas, saúde; projetos de mobilidade e de software como serviços.

Segundo Ricardo Lepper, a SoftExpert “soube se reinventar em um momento em que o mercado de TI vive o movimento de substituição da aquisição de software (Capex) pelo modelo de locação e utilização na nuvem (Opex), além do uso de dispositivos móveis como ferramenta de uso diário das aplicações”: “Isso vem imprimindo uma forte migração da geração de receita e sustentabilidade, em que os valores referentes a licenciamento vêm sofrendo uma redução acelerada e contínua, em oposição à receita recorrente de suporte e serviços”.

As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RENTABILIDADE S/ VENDAS (%)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
118	DIGICON (RS)	70,88	63.175
166	EAI BRASIL (SP)	58,15	18.351
158	NDDIGITAL (SC)	54,71	23.011
181	MARKWAY (RJ)	40,58	11.262
76	PERTO TECNOLOGIA (RS)	32,71	242.669
150	SOFTEXPERT SOFTWARE (SC)	29,10	28.840
115	MATERA SYSTEMS (SP)	26,90	64.339
147	TECHNE (SP)	24,90	29.869
196	VMP SOLUÇÕES (SP)	24,68	4.056
92	ALGAR TI (MG)	23,51	135.649

Com isso, segundo o executivo, a empresa literalmente renasceu em termos de relacionamento com o mercado e a carteira de clientes, e em 2016 atingiu as expectativas, aumentando sua competitividade. Ampliou também a carteira de clientes, com forte expansão em volume de usuários e novos produtos. Ricardo vê boas perspectivas para 2017, com investimentos de expansão na América Latina e países do G20 (20 maiores economias do mundo), além do crescimento das parcerias de nicho ou especialistas.

Aposta nas exportações

A Matera, que além de obter 26,9% de rentabilidade sobre as vendas em 2015, ficou entre as dez empresas que mais cresceram, também apostou nas exportações com foco em sua suíte para o mercado financeiro. A empresa, que já atuava nos Estados Unidos desde 1999, soube aproveitar a valorização do dólar, que tornou seu preço mais competitivo, afirma o CEO Carlos Augusto Leite Netto. A empresa, que conta com 90 clientes no mercado financeiro e 15 instituições de pagamento, também se destaca por atuar em sistemas gestão empresarial ERP (Enterprise Resources Planning), no mercado de computação em nuvem, mobilidade e canais de Internet.

A aposta da Techne para obter o índice de 25,9% de rentabilidade sobre as vendas em 2015 foi a criação de mecanismos para que os clientes pudessem reduzir custos e obter maior eficiência operacional. “Buscamos parcerias e lançamos novos produtos e soluções, que nos permitiram alavancar novos negócios”, afirma o CEO Maurício da Costa Melo. Entre os segmentos de destaque para a companhia está o de educação, com o lançamento do Lyceum Cloud, uma versão do sistema de gestão educacional na modalidade de software como serviço – SaaS, na nuvem. As instituições podem utilizar o sistema voltado para o ensino superior, sem precisar fazer investimentos em infraestrutura, como compra de servidores ou contratações de equipes especializadas em TI, obtendo redução e maior eficiência operacional, explica Maurício. Embora 2016 tenha sido um ano difícil, ele lembra que algumas instituições de ensino perceberam que a crise era uma oportunidade de trocar processos e sistemas ineficientes por soluções mais modernas: “Nossa tecnologia na nuvem possibilita que as instituições não só aumentem o desempenho, mas obtenham redução de custos, utilizando boas práticas de mercado”.

A Techne tem investido fortemente em computação em nuvem, oferecendo serviços de software e plataforma como serviço. Para os desenvolvedo-

res Java, a empresa lançou o CronApp, voltado para empreendedores. A ferramenta não exige software pré-instalados para iniciar o desenvolvimento, pois tudo é feito na nuvem, dando agilidade e produtividade à criação de sistemas a partir da modelagem dos dados. “Além disso, por utilizar tecnologias padrão de mercado, o desenvolvedor tem uma baixa curva de aprendizagem e esse lançamento traz agilidade para que empreendedores convertam suas ideias em aplicativos de sucesso”, diz. Outra aposta, segundo Maurício, é no e-Social, cuja solução em cloud computing dá maior flexibilidade aos clientes: “Todos os nossos produtos ganharam investimentos em nuvem, para permitir uma experiência cada vez mais segura, amigável e produtiva, voltada para um mundo conectado”.

Em 2016, a empresa investiu em uma rede de parceiros de venda e implantação de produtos e serviços, cujos resultados, de acordo com Maurício, devem aparecer em 2017: “Essa previsão se sustenta pelos nossos resultados no final do ano e pelas iniciativas de eficiência que já temos em curso, trabalhando fortemente na revitalização de nossas ofertas na linha da transformação digital como nuvem, mobilidade, Internet das Coisas, Big Data e sistemas analíticos”.

O presidente da Algar Tech e da Algar TI, José Antônio Fecho, também destaca a computação em nuvem como chave para o sucesso junto aos clientes. A Algar TI, que obteve 23,5% de rentabilidade sobre as vendas e ficou entre as dez empresas que mais cresceram em 2015, baseou a estratégia em serviços de infraestrutura de TI com co-location, hosting, cloud e

gestão de ambientes, baseados em três datacenters próprios e também de parceiros. “Tivemos muito sucesso na área de serviços gerenciados com a prestação de serviços em service desk de TI, field service de TI e telecom, bem como serviços de gerenciamento de redes (NOC) e segurança (SOC)”, explica Fecho. No segmento de relacionamento com o cliente e BPO (Business Process Management), Fecho destaca a prestação de serviços de CRM, SAC, cobrança, tele-vendas, backoffice, todos na linha de transformação digital dos clientes, incluindo multicanalidade: “Essas soluções são fornecidas para mais de 400 clientes dos mais diversos segmentos”.

Em 2016, segundo ele, a empresa fechou importantes contratos: “Observamos que existe um movimento de retomada de confiança do mercado, que ainda não atingiu a sua plenitude. Os reajustes de custos também seguem em ritmo acelerado, especialmente em um setor que é intensivo em pessoas, processos e tecnologia, como o nosso”. De acordo com Fecho, a operação da Algar Tech e da Algar TI já tem 25% das interações realizadas por meios digitais e em alguns clientes chega até a 80% com oferta de cloud privada e pública, e gerenciamento de ambientes de nuvem com infraestrutura própria ou de parceiros, realizando a integração com os legados: “A empresa irá cada vez mais fortalecer sua atuação no processo de gestão da tecnologia e do relacionamento com cliente”. Entre as ofertas futuras, ele destaca a expansão na cadeia de sistemas de relacionamento com o cliente (CRM) e suporte de gestores de tecnologia na migração para os ambientes de cloud e IOT (Internet das Coisas).

As 10 empresas que MAIS CRESCERAM

A crise brasileira de 2015 deixou marcas em todos os setores da economia, afetando também as compras de tecnologia. Obter crescimento na receita, nesse cenário extremamente complexo, exigiu a depuração de ofertas, mais esforços na negociação, foco e corte de custos, de acordo com as dez empresas que mais cresceram de acordo com a análise do Anuário Informática Hoje 2016.

Uma das campeãs de crescimento, a Go2neXt Cloud Computing Builder & Integrator, que aumentou em 147,4% a receita líquida em comparação com 2014, focou a operação em empreendimentos inovadores, baseados no que chama de “experiência do usuário”. A empresa atendeu a demanda do mercado por ferramentas que entendam o perfil do usuário final no mundo digital, e consigam traduzir essa base de conhecimento de modo adaptar da melhor forma a oferta de produtos à sua demanda. “Esses projetos de inovação, retrofit e interconexão dos mundos digital e físico – áreas em que a Go2neXt é especialista – nos alavancaram e permitiram que a empresa crescesse acima da média do mercado”, garante Paulo Henrique Pichini, CEO e presidente da empresa. Algumas verticais, de acordo com ele, se destacam, entre elas o financeiro, o varejo e os clientes internacionais, que enxergam no Brasil uma oportunidade de crescimento: “Neste momento estamos expandindo nossos negócios para Peru, Chile, Argentina e Colômbia e investindo em tecnologias como IoT (Internet

das Coisas) e VR (Virtual Reality), inovações que complementam as soluções que melhoram a experiência do usuário”. Segundo Paulo, a empresa tem planos de crescimento ainda mais ousados: “O mercado brasileiro e latino-americano está entendendo o valor agregado que a inovação traz para os negócios e sabe que esse é um caminho sem volta”.

O segredo da Algar TI para os 68,8% de aumento na receita líquida em 2015, segundo o presidente, José Antônio Fechio, foi manter-se muito próxima aos seus clientes: “Criamos uma relação de cumplicidade e confiança, não só para fazer as entregas, mas também para entender e buscar sempre soluções inovadoras nas relações dessas entregas. Isso sempre é fundamental, mas toma ainda maior relevância em momentos críticos da economia, como o atual”. Em 2015, a empresa deu início à internacionalização e hoje tem forte atuação na América Latina e, segundo Fechio, focou suas ações em inovação e eficiência operacional: “Junto aos nossos clientes, buscamos construir sempre soluções com muita automação, em linha com a transformação digital”. No pilar de eficiência operacional, a empresa desenvolveu um trabalho contínuo de melhorias e otimizações, não apenas voltado a corte de custos pontuais, mas à constante revisão do modelo de negócio para aumentar a eficiência.

A Arcon, especializada em sistemas de segurança e que cresceu 57,2% em 2015, apostou em serviços para empresas que buscam mais eficiência e redução

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA (%)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
169	GO2NEXT (SP)	147,44	17.368
92	ALGAR TI (MG)	68,82	135.649
116	QUALITY (RJ)	65,63	63.876
117	ARCON (SP)	57,25	63.837
110	ADVANTA (SP)	55,85	83.430
93	CHECK POINT (SP)	54,59	125.576
87	CENTRAL IT (DF)	47,95	155.329
115	MATERA SYSTEMS (SP)	45,14	64.339
69	CI&T (SP)	44,48	281.077
128	DEDALUS PRIME (SP)	44,08	43.663

de perdas e fraudes. “Atendemos os clientes como security advisor, visando elevar a maturidade de segurança, mitigar riscos e aumentar sua resiliência”, diz Marcelo Barcellos, presidente e fundador da Arcon. Entre as áreas de destaque ele aponta os Serviços Gerenciados de Segurança (MSS – Managed Security Services), Monitoração de Segurança, Resposta a Incidentes e Gerenciamento de Segurança. A evolução contínua das soluções da Arcon em inteligência de ameaças, segundo Marcelo, acompanha a ação dos cibercriminosos para a segurança dos clientes: “Empresas que não têm essa estrutura não têm visibilidade do que está acontecendo e logo não têm como se defender. Algumas às vezes descobrem os ataques tarde demais, outras vezes nem descobrem, e os criminosos aproveitam uma mesma brecha por muito tempo”.

Em julho, a empresa lançou um serviço de threat intelligence que identifica ameaças em tempo real e reage de forma imediata para proteção da rede corporativa. “Isso é resultado do intenso trabalho do Arcon Labs, nossa equipe de inteligência que analisa tendências de ameaças, promove estudos para reagir a elas, acompanhando o crescimento acelerado do cibercrime. Sabemos que os hackers cooperam

entre si, compartilhando informações para aprimorar suas técnicas de ataque e burlar as proteções utilizadas pelas empresas”. Ele explica que já não é possível trabalhar apenas com segurança de perímetro, justamente devido às várias portas de entrada, como a nuvem e o mobile: “É preciso ter uma infraestrutura de tecnologias de cibersegurança bem gerenciadas, equipe especializada, que se atualize constantemente e que monitore o ambiente para identificar os incidentes de segurança e tratá-los adequadamente, a fim de mitigar os riscos”. A equipe da Arcon monitora e gerencia ambientes de todos os segmentos de mercado, a partir de SOCs – Security Operation Center próprios. O alvo dos cibercriminosos é a empresa vulnerável, e essa característica não está restrita a um segmento de mercado apenas, ampliando o escopo da companhia por diversos negócios. “Todos são alvo e todos estão dando mais atenção à segurança, colocando esse nicho como altamente rentável para quem tem um portfólio completo de serviços gerenciados e threat intelligence”, garante. Em agosto, a Arcon passou a integrar o grupo NEC, um dos maiores provedores globais de soluções integradas de TI e comunicação.

Gestão de riscos

Um dos mercados tradicionalmente imunes às crises é o financeiro. Especializada na oferta de suítes de software para esse mercado, a Matera cresceu 26,9% em receita líquida, apostando na expansão do segmento de meios de pagamento e ganhando clientes como o BePay, Brasil Pré-Pagos, Moip, Nubank, Nutricash, Sem Parar, Sodexo e Stelo. De acordo com o CEO, Carlos Augusto Leite Netto, descontados os ganhos advindos da variação cambial abrupta ocorrida no ano passado, a empresa também aumentou em 60% suas exportações: “A valorização do dólar tornou nosso preço mais competitivo, mas só pudemos aproveitar as oportunidades porque já atuávamos nos EUA desde 2003, o que agregou credibilidade ao nosso relacionamento”. Outra área de atuação responsável pelo sucesso em 2015 foram as ferramentas de gestão de riscos, que, além de aumentarem em 60% o número de clientes, também foram implantadas na base de clientes já existentes. Em 2016, segundo o CEO, a empresa continua apostando no mercado de meios de pagamento e nas mudanças no cenário bancário: “Novas soluções e as tecnologias cada vez mais acessíveis, aliadas à facilidade de desenvolvimento dos aplicativos, tendem a revolucionar a forma como nos relacionamos com o dinheiro. Estamos preparados para ajudar as instituições financeiras e de pagamentos a criar formas inovadoras de relacionamento com seus clientes”. Como resultado do crescimento, o número de vagas de trabalho na empresa também aumentou: foram 120 contratações nos últimos 12 meses.

Na CI&T, que obteve 44.4% de crescimento da receita líquida, o sucesso obtido nos últimos anos se deve ao posicionamento em relação à transfor-

mação que chama de “lean digital”. O conceito de lean – enxuto, numa tradução livre – é bastante conhecido na gestão e na indústria tradicionais, e envolve a identificação e eliminação sistemática de desperdícios. “Todos falam em transformação digital, mas nós acreditamos que uma grande empresa não consegue realizá-la de forma consistente sem aplicar princípios e práticas lean de execução, gestão e formação de lideranças”, explica Leonardo Mattiazzi, VP de inovação da CI&T. De acordo com ele, a empresa uniu uma década de aprendizado contínuo com inovação digital, aplicando esse conhecimento em clientes: “Nosso foco é conduzir grandes empresas às mudanças exigidas pelo novo consumidor da era digital, trabalhando lado a lado na execução efetiva dessa mudança”. Para isso, a empresa oferece o Lean Digital Playbook, um framework que integra métodos, práticas e plataformas de software que aceleram o caminho desde a definição de estratégias até o sucesso de produtos digitais.

De acordo com Leonardo, a maioria das grandes empresas, em qualquer segmento, está em pânico porque não tem agilidade para aplicar as novas tecnologias às estratégias de negócios, e evoluir na mesma velocidade das startups: “Dentre os segmentos onde esse efeito é mais significativo está o de serviços financeiros, que passa por um momento de reinvenção, pressionado pelos novos conceitos trazidos pelas empresas chamadas de fintechs, as startups de base tecnológica no segmento de serviços financeiros”.

A computação em nuvem, segundo Leonardo, também alavancou negócios da CI&T, em parceria com empresas como Amazon, Google, IBM, e mais recentemente Salesforce, criando soluções de Big Data e mobilidade: “Investimos muito nos últimos anos na construção dessas competências e hoje con-

seguimos nos diferenciar mesmo no mercado americano, criando soluções sofisticadas de computação cognitiva a partir do uso dessas plataformas". Hoje, em 100% dos casos, diz ele, qualquer nova solução é executada na nuvem: "O Google chegou a nos atribuir o prêmio de empresa mais Googley do mundo". De acordo com o executivo, a empresa concilia a elevada taxa de crescimento com o avanço da internacionalização, que já representa algo entre 35% e 40% da receita da CI&T. O diferencial a longo prazo, Leonardo garante, é investir em pessoas: "Nossa visão é que essa é a nossa essência e o principal fator de diferenciação da CI&T, no longo prazo. O verdadeiro segredo é conseguir priorizar e preservar essa essência diante dos desafios naturais decorrentes do crescimento, da internacionalização, e do crescente embate competitivo presente em qualquer trajetória de sucesso empresarial".

A computação e nuvem também é a chave do crescimento da Dedalus Prime que aumentou em 44% a receita líquida no ano passado. Em 2014, a empresa anunciou seu reposicionamento como Cloud Services Broker, com novas oportunidades em grandes clientes que reconheceram a necessidade de um apoio multicloud. "Investimentos em parcerias com a AWS desde 2010, e a Microsoft desde 2014, legitimaram nosso posicionamento e confirmaram a liderança da empresa em serviços de nuvem", aponta o presidente da Dedalus Prime, Maurício Fernandes. O foco em computação em nuvem vem, segundo ele, desde 2009, e desde então tem sustentado seu crescimento: "Reafirmamos nossa tradição de sermos

precursores no mercado. Esse anúncio, que no início foi pouco compreendido, ficou claro com o tempo, como uma vantagem competitiva para atender a projetos mais complexos, e hoje vemos vários clientes utilizando três tecnologias de nuvem conosco. Essa é uma conquista importante, principalmente para o cliente, que passa a ter um serviço unificado de gestão de seus ambientes".

Ele destaca que consultoria e serviços gerenciados tiveram grande evolução nesse período, com um portfólio aderente ao que o mercado precisa, para migrar e usar tecnologias em nuvem. Ele chama a atenção também para o Nível de Serviço Enterprise, uma oferta de serviços gerenciados, que funciona como um outsourcing de infraestrutura em nuvem: "Entregamos os benefícios de IaaS (Infraestrutura como Serviço), sem afetar processos e governança de TI do cliente, com agilidade e elevado nível de serviço (SLA)".

Segundo Maurício, a empresa tem crescido em especial entre médias e grandes companhias, com cerca de mil clientes ativos, 30% deles na região Sul: "Temos ampla atuação em todos os mercados, com destaque para varejo, saúde, serviços financeiros e serviços em geral". Para ele, os benefícios da cloud computing, em especial em agilidade e custo, têm atraído todo tipo de empresa, inclusive aquelas que usam tecnologia de forma mais tradicional e madura: "Devemos continuar atentos a outras tecnologias de nuvem e fazer uma ampla revisão de nossos serviços, para atender a demandas específicas de grandes corporações, que têm aderido ao conceito com mais intensidade".



Para Valter Ogusuko, diretor-presidente da integradora, a expansão e as inovações não contrastam com um cenário de crise; pelo contrário. *“Atualmente os clientes necessitam de soluções que permitam ao mesmo redução nos custos e aumento de produtividade. A Advanta investe em capacitações, certificações e expansões para permitir a entrega de soluções aderentes a necessidade do cliente, muitas vezes sob medida, proporcionando a ele o retorno esperado. Muitas vezes trabalhamos o ciclo completo, do desenho ao suporte, passando por importação de equipamentos, logística e implementação”, explica.*

Valter Ogusuko, diretor-presidente

Advanta reduz custo operacional de TI e Telecom e padroniza eficiência e qualidade em projetos em todo país.

Empresa amplia **cobertura**, agrega solução que **reduz** em até 70% o consumo de energia em estações de trabalho e continua com inovações técnicas e organizacionais para responder aos desafios de clientes com operações nacionais.

A reputação de seus serviços em todo o país já torna a **Advanta** um parceiro estratégico das principais fabricantes como Huawei, Dell, Panasonic, Xerox e Verismic. atendendo clientes dos **principais** segmentos do mercado tais como financeiro, governo, corporativo, seguradoras e varejo, em projetos de integração de soluções em TI (Networking, Microinformática, Segurança de Rede, BPO) e Telecom (Telefonia IP, TDM, Vídeo Conferencia).

Nos últimos dois anos, a Advanta abriu **duas** novas **unidades** (Brasília e Vitória), complementando a filial Recife, bem como a Matriz e o CD em São Paulo. A unidade Vitória entra como **estratégia** da empresa em constituir um processo de importação e distribuição mais eficiente e com menor custo onde tem-se um valor mais competitivo ao cliente final.

A **Advanta** continuou a investir na disponibilidade e qualificação de técnicos e engenheiros em todos os grandes centros, buscando a capacitação e certificação técnica dos principais fabricantes bem como de sua gestão (ITIL, Cobit, PMP, ISO) sempre buscando oportunidade de melhorias.

Reconhecida como uma empresa com alta capacidade de atendimento a nível **nacional**, reduziu o raio de atendimento em até 150 km, em cidades afastadas dos grandes centros, proporcionando SLA's agressivos.

Além disso, a Advanta investe também na capacitação de seus parceiros para manter a mesma qualidade de atendimento que seus técnicos e engenheiros. A partir de uma plataforma de ensino à distância (EAD) e uma área especializada na gestão de campo (IFS - Inteligência Field Services), desenvolveu

processos de avaliação e qualificação de seus parceiros garantindo assim a excelência do atendimento.

Economia de energia – A Advanta sempre em busca de tecnologias inovadoras e que tragam valor agregado aos seus clientes, destaca o VERISMIC como um de seus produtos de sucesso em 2015.

O VERISMIC possibilita a Gestão completa do Consumo de Energia do parque computacional, através de uma console central (WEB), permitindo ao Gestor a definição inteligente de regras e políticas a serem adotadas por cada estação de trabalho, grupos ou setores específicos, proporcionando uma significativa redução do consumo de energia. Para integrar o software em seu portfólio, de forma a garantir a confiabilidade e qualidade esperada por seus clientes, a Advanta conduziu uma POC (Prova de Conceito) na Usina de Itaipu, em que os engenheiros reportaram resultados significativos de redução real de 53% do consumo de energia no parque de TI, além de atestarem a compatibilidade e confiabilidade do VERISMIC. O preço de licenciamento do software é fixado em um percentual da economia obtida. “A redução é de pelo menos 35% e chega a 70% em casos como máquinas de call center.

Já implementamos em um **grande banco**, o que prova que o gerenciamento de consumo “não abre brechas de segurança”, revela o diretor da Advanta. Além de oferecer maior visibilidade sobre o parque de máquinas e gerar relevante economia financeira, a solução VERISMIC também contempla uma Certificação Internacional da entidade Inglesa The CarbonNeutral Company, indicando ao mercado que a instituição possui TI Verde (Carbono Zero).

IoT - Valter Ogusuko adianta também que a empresa já definiu parcerias e inicia projetos relacionados a IoT (Internet das Coisas), em segmentos como comércio atacadista. “É um ramo que busca melhorar em produtividade e eficiência”, menciona.

hardware

hardwarehardware



hardware

FURUKAWA, DIGICON E CAS TECNOLOGIA FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FABRICANTES DE HARDWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2016.

A Furukawa acelera na banda larga

A demanda pela banda larga para tráfego de dados e imagens continua crescendo no Brasil, independentemente das crises econômicas: todos os setores fazem investimentos contínuos para sustentar a demanda. Essa dinâmica é particularmente benéfica para a Furukawa, fornecedora de rede de comunicação e soluções customizadas. “Naturalmente, a escassez de recursos faz com que haja uma seleção mais rigorosa de investimentos de acordo com as prioridades dos clientes”, ressalva o vice-presidente comercial da Furukawa Industrial, Hiroyuki Doi.

A estratégia da empresa baseia-se em detectar essas prioridades e dar suporte ao mercado, com soluções adequadas à demanda. Além de segmentos de grandes carriers, a empresa direcionou sua atuação para pequenas operadoras de Internet, os ISPs. Outra estratégia adotada foi o aprofundamento da internacionalização dos negócios, replicando os modelos em todos os países da América Latina, compensando eventuais quedas em alguns segmentos. Para 2016 e 2017, a empresa manterá a estratégia, ampliando atuação para países asiáticos, Oriente Médio e África. A desaceleração econômica e a escassez de recursos, segundo Doi, tiveram como consequência a forma como as operadoras priorizaram os investimentos na expansão de acessos de banda larga, em detrimento

da expansão e reforços de plantas externas: “Essa mudança de prioridade provocou uma alteração na nossa estratégia e no nosso plano de negócios, nos levando a focar em desenvolvimento de produtos e soluções que atendem essas prioridades”.

A valorização do dólar trouxe um impacto grande no volume de investimentos, uma vez que o recurso no lado do cliente está contabilizado em real. Por outro lado, segundo Doi, o aumento de atividades de exportação segue uma trajetória inversa, tornando o produto da Furukawa mais competitivo e dando relevância ao aumento das exportações: “Hoje trabalhamos com uma meta de, em 2020, termos pelo menos 50% da receita em mercado externo, sem que os negócios domésticos sofram desaceleração”.

No ano passado, a empresa aumentou em 6,6% sua receita líquida, e obteve 12,4% de rentabilidade sobre as vendas, segundo o estudo do Anuário Informática Hoje. Em 2015, a Furukawa completou sua linha de produtos, incorporando ao seu portfólio os equipamentos optoeletrônicos da AsGa, com sistemas para rede óptica externa, comunicação via rádio, solução de banda larga e datacenter, fornecendo solução de ponta a ponta, na infraestrutura de comunicação. A empresa também lançou no ano passado um portal de comércio eletrônico direcionado aos clientes ISPs, no qual o usuário tem

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
GRANDE	FURUKAWA	752,60	6,60	12,45	21,07	2,34	6,57

acesso amplo à rede de banda larga (FTTx), com possibilidade de buscar alternativas de projetos e comprar a solução já adaptada às suas premissas técnicas e comerciais. “Esse lançamento é um marco que muda o conceito de comércio eletrônico no segmento”, diz Doi. Já antevendo novos mercados, segundo ele, a Furukawa se preparou para fornecer sistemas voltados para a Internet das Coisas (IoT): “A tecnologia vai mudar ainda mais o cenário do mundo digital e sua aplicação, nos próximos anos, tornará a rede de comunicação um pilar ainda mais importante, exigindo uma estrutura cada vez mais robusta e confiável”. A empresa desenvolveu uma solução para esse mercado que permite estabilidade e segurança nas conexões de IoT. A solução inclui uma rede composta por cabos ópticos e cabos híbridos elétricos e ópticos (chamados de OPDC), interligados em forma de mesh, por meio de equipamento FiberMesh, produzido no Brasil. Em 2017, a empresa vai expandir os modelos de negócios, levando as soluções de FBS (Furukawa Broadband System) e FCS (Furukawa Cabling System) para outras regiões como Sudeste Asiático, Oriente Médio e África. “Estamos dando um passo muito importante na globalização de negócios do grupo”, afirma. Para Doi, as mudanças tecnológicas são tratadas em esfera global: não se trata mais de um desenvolvimento



divulgação

*Hiroyuki Doi, vice-presidente comercial:
“Estamos dando um passo muito importante
na globalização de negócios do grupo”.*

local que suporta essa grande mobilização mundial. Alinhada a essa realidade, o Furukawa Electric Group decidiu globalizar as atividades de pesquisa e desenvolvimento, inaugurando um Centro Internacional de Desenvolvimento Tecnológico (ITCD- International Technology Development Center), estabelecendo laboratórios no Brasil e no Japão e, em breve, nos Estados Unidos. “Por meio de alinhamento de programa internacional de desenvolvimento, as unidades trabalharão juntas no desenvolvimento de novos produtos e tecnologias, desde sistemas para IoT, cloud e DAS (Power Distribution Automation System)”, explica o executivo. Os desenvolvimentos, adaptações e melhorias de soluções atuais continuarão sendo feitos pelos departamentos de pesquisa e desenvolvimento atuais.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R\$ mil)	Giro dos Ativos
614.616	295.015	76.496	22,39	1,20

A Digicon mantém o ritmo de exportações

Investimentos no desenvolvimento de novos produtos e na manutenção da rede de integradores, revendas e clientes, para torná-los cada vez mais fidelizados, garantiram o sucesso da Digicon no ano passado. Além de Destaque do Ano, ficou entre as dez empresas mais rentáveis, de acordo com o Anuário Informática Hoje, com 70,8% de rentabilidade sobre as vendas.

A empresa apostou na exportação, apesar do cenário político e econômico difícil vivido pelo Brasil. “Estamos exportando para quase todos os continentes, principalmente para a América Latina e Índia onde acabamos de inaugurar uma fábrica da Perto, empresa do grupo”, afirma Peter Elbling, diretor presidente da Digicon. A empresa comercializa produtos tradicionais para a América Latina e os mais recentes para a Europa e Estados Unidos.

O cenário econômico, na visão de Peter, não mudou a diretriz da empresa, que continuou investindo em novos produtos e planeja exportar mais: “Acreditamos na melhora da economia brasileira e, com esses investimentos, a Digicon estará bem posicionada quando houver a retomada do mercado”.

A alta do dólar, segundo ele, ajudou a aumentar o faturamento das exportações e serviu como contraponto à redução das vendas no mercado nacional. “Alguns produtos com maior carga de componentes

importados ficaram mais caros, mas, em contrapartida, boa parte deles tem conteúdo nacional elevado e é menos afetada pelo câmbio”.

Peter faz questão de citar, como um dos destaques de 2015 para a empresa em 2015, o lançamento mundial do conceito dFlow, equipamento de bloqueio para controle de acesso de pedestres. A solução alia sensores de profundidade 3D e alta velocidade de processamento para bloquear a passagem somente de pessoas não autorizadas: “A tecnologia pode rastrear mais de um usuário por vez de forma simultânea, praticamente eliminando fraudes e garantindo alta confiabilidade no acesso”. Também aceita a integração com as principais tecnologias de identificação tradicionais, incluindo código de barras, RFID, Mifare e biometrias como, por exemplo, o reconhecimento facial.

Uma das divisões da Digicon é a de Mobilidade Urbana, que fornece sistemas inteligentes para controle de tráfego, bilhetagem eletrônica, além dos sistemas para estacionamentos urbanos com parquímetros. Aprofundando sua vocação na área, a empresa lançou o controlador de tráfego CD 300 Vanguard, que está em funcionamento nas principais vias de São Paulo desde a metade de 2016. São oito controladores que apresentam uma grande performance e estão conectados ao Scoot (Sistema Tempo Real da Central

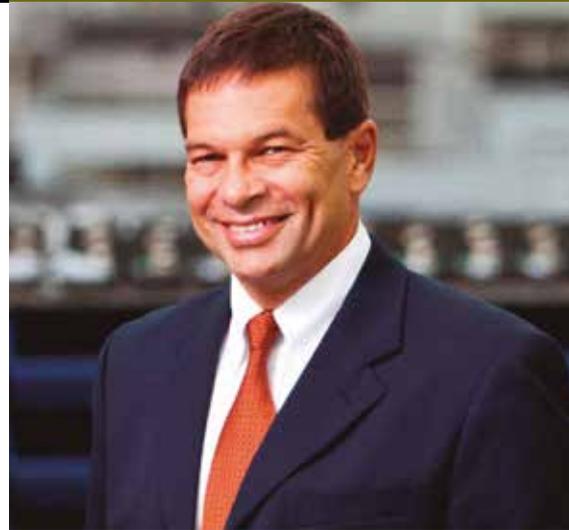
Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
MÉDIO	DIGICON	2.438,30	-	70,88	14,16	5,65	2,78

da Companhia de Engenharia de Tráfego – CET). A tecnologia pode ser integrada a um no-break no mesmo gabinete do controlador, que atua em casos de falta de energia e evita o desligamento dos semáforos.

Outra solução da Digicon foi instalada em Porto Alegre (RS): o sistema de semáforos inteligentes em um dos principais cruzamentos da cidade, que recebe uma média de 56 mil veículos por dia. O Sistema de Controle Adaptativo de Trânsito (SCATS) em tempo real permite que os tempos de verde sejam alterados automaticamente conforme a aproximação de veículos nos cruzamentos. A tecnologia se utiliza de detectores virtuais com câmeras de vídeo e comunicação de dados através de fibra óptica. Toda a gestão é realizada pela Empresa Pública de Transporte e Circulação (EPTC) por meio do Centro de Controle e Mobilidade Urbana.

O SCATS já opera em cidades como Vitória (ES), Osasco e São José dos Campos (SP), Cabo de Santo Agostinho (PE) e Belo Horizonte (MG). Além de melhorar o fluxo de trânsito, o uso do sistema também proporciona a redução das emissões de gases em 7% e de consumo de combustível de até 12%.

A empresa também é fabricante de semáforos sonoros para auxiliar deficientes visuais, sistema já instalado na cidade de Franca, no interior de São Paulo.



Ricardo Jaeger

*Peter Elbling, diretor presidente:
Investimento na diversificação
do portfólio de produtos*

Para ativar o semáforo, basta o usuário pressionar um botão. O deficiente visual ouve então dois bipes, que indicam o acionamento do dispositivo. Logo depois, um novo som mais alto é emitido e o cruzamento é fechado para que o pedestre atravessasse tranquilamente. Outro destaque do ano passado para a companhia foi a conquista de uma das certificações internacionais mais importantes para área de software, a CMMI para Desenvolvimento nível 3 (CMMI- DEV 3). Após um processo de dois anos de adequação da metodologia de desenvolvimento de software, envolvendo diretamente nesse processo 115 profissionais, o Grupo Digicon entra na lista de 48 companhias no Brasil a contar com o reconhecimento, validado em 94 países no mundo.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R\$ mil)	Giro dos Ativos
63.175	63.175	44.781	-	0,17

A CAS mira na redução de perdas do cliente

A diretoria da CAS, fabricante de equipamentos para telemetria e medição voltada para o mercado de utilities, viu com preocupação a estagnação do setor elétrico. A empresa atende 20 das 26 maiores concessionárias de energia do país, que reduziram ou adiaram investimentos, causando impacto no seu faturamento. “Conseguimos manter nosso nível de receita inovando em produtos, otimizando custos e buscando atender ao segmento de perdas, que é o que continua com alguma demanda”, afirma o presidente da CAS, Welson Jacometti.

Segundo o Anuário Informática Hoje, a empresa, destaque pelo segundo ano consecutivo, obteve 14,2% de rentabilidade sobre as vendas e 18,3% de rentabilidade sobre o patrimônio. A valorização do dólar, segundo o presidente, também impactou os componentes eletrônicos usados pela empresa na fabricação de equipamentos, reduzindo as margens de lucro: “Nosso foco em eficiência corporativa, em especial na redução das perdas comerciais, nos posicionou melhor para enfrentar a crise que se abateu no setor elétrico”. Com a conjuntura econômica adversa, o segmento de eficiência e redução de perdas dos clientes ganhou maior importância.

A CAS manteve o nível de faturamento, sacrificando margens e diversificando a linha de produtos. Welson

explica que o departamento de engenharia criou novos módulos analíticos de software, para extrair mais informações dos sensores e proporcionar maior retorno dos investimentos dos clientes: “Nossa estratégia foi a resolução de problemas, apostando que os resultados incentivem a expansão e continuidade dos projetos dos clientes”.

Algumas operações de campo beneficiaram-se da opção móvel. A empresa desenvolveu um produto que é uma extensão de seus sistemas, para operar com smartphones e proporcionar maior agilidade na aquisição de dados e integração da plataforma analítica.

“Infelizmente, nossos clientes são avessos a operar em regime de aquisição de serviços, pois o mercado regulado não permite. Porém, conseguimos trazer alguns investimentos usando a plataforma móvel MOBii, permitindo mais flexibilidade e redução de esforços para integração de dados, sem contar os enormes avanços em segurança da informação”, afirma. A empresa investiu também em um conjunto de soluções para consumidores residenciais de energia elétrica como forma de expandir sua atuação e massificar a automação das distribuidoras.

Para 2017, Welson prevê uma retomada do setor: “A expectativa é de um cenário econômico mais positivo, com a volta da confiança dos investidores no setor

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
PEQUENO	CAS TECNOLOGIA	801,80	1,68	14,22	18,36	7,71	2,78

elétrico atrelado ao crescimento do PIB". Ele também espera a retomada dos grandes projetos de redes inteligentes nas distribuidoras.

A CAS aposta também na medição de energia residencial por telemetria. A tecnologia aumenta o volume de informações para as distribuidoras de energia elétrica em até 120 vezes, quando comparada à medição tradicional. Ainda pouco utilizada no Brasil, a telemetria do consumo de energia elétrica do consumidor de baixa tensão — sistema que permite a leitura do medidor por telecomunicação — deverá triplicar nos próximos dez anos, segundo o executivo. A tecnologia, diz, está presente na quase totalidade dos clientes de média e alta tensão, como grandes indústrias, shopping centers e prédios comerciais: "Com um enorme potencial de crescimento, já que hoje apenas 3,5% dos clientes de baixa tensão — como residências e pequenos comércios — são atendidos, a perspectiva é que as concessionárias passem a investir cada vez mais nesse segmento". Entre os clientes da CAS, está a Marina da Glória, recém-inaugurada no Rio de Janeiro, que implantou um sistema de medição individualizada de água e energia para os proprietários dos barcos que utilizam o local. A solução instalada no píer permite monitorar e cobrar pelo consumo individual dos usuários, incluindo também



divulgação

*Welson Jacometti, presidente:
"Nossa estratégia foi a
resolução de problemas".*

a cobrança do consumo individual de energia e água utilizada pelos barcos nas vagas da Marina. Um dos primeiros reflexos esperados com a medida, de acordo com Welson, é a diminuição do desperdício e do consumo, uma vez que cada proprietário irá pagar apenas o que consumir: "É possível fazer análise contínua da demanda por energia elétrica, prever manutenções, reduzir perdas e custos operacionais". Para atender a essa demanda do mercado, que cada vez mais precisa interpretar diversos dados — sejam eles provenientes da telemetria, CRM e informações de campo —, a empresa lançou a plataforma Athena. O sistema processa grandes volumes de dados e informações em diversos níveis, desde táticas e estratégicas até operacionais.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R\$ mil)	Giro dos Ativos
6,91	45.334	45.334	6.447	13,79



REFERÊNCIA EM SOLUÇÕES DE ENERGIA

desde 1992

Sabemos que a rede pública de distribuição de energia diariamente torna-se menos confiável. Por conta disso a sua empresa precisa estar preparada para estes imprevistos, evitando que fiquem inoperantes por quedas de energia.

Com isso a VMP Soluções em Energia, realiza serviços fornecimento e manutenção preventiva e corretiva em:

- No-breaks
- Estabilizadores de tensão
- Transformadores
- Geradores
- Baterias seladas (VRLA) e Estacionárias
- Instalações elétricas
- Rede estabilizada.



WWW.VMPSOLUCOES.COM.BR



software

LINX, ALTERDATA E NDDIGITAL FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FORNECEDORAS DE SOFTWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2016.



O varejo garante a solidez da Linx

Especializada em software para o setor varejista, a Linx se destacou como desenvolvedora de software com 21,7% de crescimento na receita líquida e 14,2% de rentabilidade sobre as vendas. A empresa investiu fortemente nas áreas de mobilidade, analytics e Big Data, além de manter as soluções em nuvem e de integração, ampliando constantemente seu portfólio para atender as necessidades dos varejistas, segundo seu diretor-presidente, Alberto Menache.

O modelo de venda de software por assinatura mensal, com receitas recorrentes, garantiu previsibilidade e rentabilidade à companhia. Ofertas complementares aos software de POS e ERP para clientes da base da Linx, em especial às relacionadas à nota fiscal de consumidor eletrônica (NFC-e) e à transferência eletrônica de fundos (TEF), aliadas às vendas para novos clientes, também contribuíram para o resultado positivo. Outro ponto positivo foram as altas taxas de renovação de clientes, com uma base ampla e diversificada, mesmo no cenário adverso de crise econômica.

Para melhorar o atendimento ao cliente, segundo Alberto, a empresa fez pesquisas junto à sua base e trabalhou na resolução dos pontos levantados: "Em 2017, continuaremos nossa busca por inovação em tecnologia para o varejo, seguindo as tendências do mercado e atendendo as necessidades específicas de cada segmento".

Apesar da crise econômica, a empresa manteve um bom ritmo de crescimento, graças, diz ele, à fidelidade dos clientes: "Identificamos alguns fechamentos de lojas que não eram rentáveis, mas também houve abertura de novas, com boas perspectivas de crescimento". A situação do país impôs desafios aos varejistas, mas também tem impulsionado transformações tecnológicas e acelerado a implantação de plataformas que transformam o negócio em omnichannel, promovendo a integração dos diferentes canais, físico ou on-line, aproximando o varejista do cliente. Dentro desse contexto, a Linx oferece soluções que melhoram a experiência de compra dos consumidores. "Temos trabalhado com esse conceito desde 2013, oferecendo soluções mais modernas, como produtos de mobilidade e analytics que permitam agregar valor às vendas e aos negócios", afirma Alberto.

No primeiro semestre de 2016, o investimento em pesquisa e desenvolvimento foi de 18% da receita líquida da Linx, sendo 6% em inovação para lançamento de novos produtos. Atualmente, a empresa conta com centros de desenvolvimento em dez cidades, de Manaus (AM) a Porto Alegre no (RS). Uma das áreas em crescimento mais expressivo é a de cloud computing. A empresa concentrou esforços no desenvolvimento de soluções na nuvem para que o varejista possa ter

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	LINX	466,50	21,79	14,21	3,78	12,88	6,56

vantagens na gestão de seus dados em um único lugar e sem a necessidade de se preocupar com a infraestrutura física.

Os sistemas de mobilidade se baseiam no atendimento multicanal que surge para integrar PDV, e-commerce, smartphone, tablet e até redes sociais, garantindo a presença da marca em todos os canais de venda. Nas lojas, esse conceito é percebido por meio do acesso rápido às informações sobre o estoque físico ou virtual, catálogo de produtos e preços, lookbooks de coleções, programa de fidelidade, promoção, além da possibilidade de traçar o perfil do consumidor, com o ticket médio e histórico de compras, gerando ações comerciais e de marketing mais eficazes.

Em setembro de 2015, a Linx adquiriu as empresas Neemu e Chaordic, especializadas em personalização da experiência de compra on-line, com foco em ferramentas de busca e recomendação para e-commerce. As companhias desenvolvem e aplicam soluções baseadas em plataformas omnichannel, Big Data e cloud computing, para identificar, por meio de algoritmos, os padrões de comportamento dos usuários no meio digital e exibir a oferta mais adequada, alavancando as vendas digitais. Segundo Alberto, as empresas aportaram capital intelectual e capacidade de inovação em um mercado dinâmico e de alta competitividade



divulgação

*Alberto Menache, diretor-residente:
Previsibilidade e rentabilidade
com receitas recorrentes*

global, como é o varejo. Ele ressalta ainda que essas competências permitem mais robustez às soluções da companhia e velocidade ao seu processo de inovação, aprofundando o relacionamento do varejista com o consumidor na plataforma Linx ou em outras plataformas.

Com mais de 30 anos de mercado, a Linx tem em torno de 40 mil clientes. A estratégia de consolidar o mercado de software de gestão para varejo se iniciou em 2008 com 19 aquisições, que se somam às duas anunciadas no final do ano passado. Tem mais de 2,8 mil funcionários distribuídos na matriz em São Paulo e em filiais próprias nas cidades de Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Recife, Porto Alegre, Joinville (SC), Bauru (SP), Cascavel (PR), Bebedouro (SP), Blumenau (SC), Uberlândia (MG), Florianópolis (SC) e Manaus (AM).

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
449.183	314.428	63.818,00	9,59	0,45

A Alterdata se consolida com escala

Mesmo antes de a crise se tornar mais aguda, a Alterdata começou a se reinventar, criar novos produtos e serviços, retrainar a equipe comercial, modificar a metodologia de atendimento no suporte e abrir outras unidades de negócio. Em 2015, essa estratégia foi posta em prática com bons resultados, garantindo à empresa o prêmio de Destaque pelo segundo ano consecutivo: teve um crescimento de 18,7% na receita líquida e obteve 17,3% de rentabilidade sobre as vendas. “Para estar viva no futuro, a empresa não deve ser focada apenas em software, mas precisa ter muita escala”, avalia Ladmir Carvalho, diretor executivo.

Duas aquisições levaram a empresa a novos mercados. A Alterdata comprou uma empresa que faz aplicativos para restaurantes e outra que desenvolve software para o segmento de moda. “Os frutos desses movimentos serão colhidos em 2016 e 2017”, diz Ladmir. O sistema para restaurantes, segundo ele, foi lançado em setembro de 2016 com previsão de vendas para 2017: “Esse segmento é muito denso, pois qualquer cidade do país tem muitos restaurantes. Vamos contribuir com a oferta de um tipo de produto e serviço que a maioria não consegue oferecer”. A estratégia, afirma, é ganhar pouco de muitos clientes e não o contrário: “Isso quer dizer que sabemos oferecer produtos e serviços de alto nível, cobrando muito pouco, ganhando escala para conquistar mercado”.

A perspectiva de dificuldades econômicas ainda para o ano que vem, segundo ele, fez com que a empresa passasse a oferecer aos clientes, além do software, orientação em melhores práticas de gestão empresarial: “Estamos com um número muito alto de perdas de clientes por falência, o que não é nada bom. Isso tem feito a empresa crescer menos em quantidade de clientes do que está habituada, e por isso algumas ideias começaram a surgir para entender o que pode levar a cancelamentos de contratos no futuro”. Há maior dificuldade para fechar novos contratos e as negociações estão mais duras, o que torna ainda mais importante reter os atuais clientes. “Nossa estratégia foi identificar tudo o que nossos principais concorrentes estavam fazendo para nos certificar que estamos à frente tecnologicamente, com mais investimento em desenvolvimento”, explica.

A empresa criou um modelo matemático de análise para prever insatisfação de clientes. Um algoritmo capaz de transformar a subjetividade da satisfação em um indicador numérico quantitativo, de tal forma que é possível prever a infelicidade antes mesmo que o cliente avise que está insatisfeito. “Isso tem transformado a empresa, tem nos feito ser muito mais eficazes do que antes, pois com 30 mil clientes é muito difícil entender o que se passa em cada um e depender da

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	ALTERDATA SOFTWARE	643,30	18,71	17,31	1,90	0,18	5,34

percepção das pessoas, tanto dos funcionários das empresas como dos nossos colaboradores. Com um modelo matemático, tudo fica mais concreto e real”, garante Ladmir.

Nos últimos dois anos a empresa consolidou sistemas da área contábil, com forte presença na automação de escritórios nessa área. Ladmir também destaca o Bimer, ERP da companhia, aplicativo para empresas médias que queiram ter integração completa. O produto foi complementado com novos módulos, como o Wise PCP, para controle industrial, o Bimer Web, para ambiente 100% web, o FourKeep, para dispositivos móveis de automação de força de vendas, e a plataforma de e-commerce eZoop.

A empresa apostou também na automação do varejo investindo em soluções para franquias, filiais e redes de lojas, atendendo inclusive shopping centers.

Apesar de ainda ser um movimento pouco significativo em termos de receita, a empresa está investindo pesado para passar todas as plataformas para a nuvem. “Acreditamos que dentro de pouco tempo não se venderá mais software, apenas contratos de serviços, e é isso que estamos praticando em muitos de nossos aplicativos”, afirma Ladmir.

Um dos maiores investimentos da empresa nos últimos dois anos foi na UCA – Universidade Corporativa



*Ladmir Carvalho, diretor executivo:
Modelo matemático para antecipar
a insatisfação dos clientes*

Alterdata, uma estrutura de treinamento que mudou sua cultura interna. Ele conta que um prédio de 2 mil metros quadrados foi completamente reformulado para abrigar 22 colaboradores responsáveis por capacitar os outros 1,1 mil que atuam nos mais diversos setores da empresa: “Construímos um estúdio de TV para gravar nossos próprios vídeos de treinamento e fazer o EAD (Ensino à Distância) para as nossas bases distribuídas no Brasil, apostando que nosso diferencial está na qualidade das pessoas”.

Outro destaque foi a capacitação de parte da equipe de desenvolvimento para construção de software para celulares.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
112.818	112.818	19.532	70,51	2,51

Documentos eletrônicos: o salto da **NDDigital**.

O aumento dos negócios na vertical de documentos eletrônicos, atuando com algumas contas estratégicas de forma direta, e a ampliação do portfólio de produtos para fidelizar e reduzir perda de clientes. Essas foram as estratégias da NDDigital, especializada em desenvolvimento e implantação de software de gestão nos segmentos de outsourcing de impressão, documentos fiscais eletrônicos e pagamento de frete eletrônico, para receber pelo segundo ano consecutivo o prêmio de Destaque do Anuário Informática Hoje. Com 54,7% de rentabilidade sobre as vendas, a empresa se colocou ainda entre as dez mais rentáveis de 2015.

No ano passado, a NDDigital expandiu contratos de impressão para outros países, aumentando a participação do faturamento da América Latina e da Espanha. “Em 2017, nosso trabalho será focado na expansão de uma nova vertical de negócios, atrelada a uma parceria com a Oracle e sua solução de TMS – OTM, além do incremento de carteira para pagamentos de frete eletrônico”, explica o diretor de mercado da NDDigital, Anderson Locatelli.

A vertical de impressão priorizou a fidelização de parceiros com as soluções para MPS (Managed Print Services) e a expansão nos Estados Unidos, com estrutura local, e no Canadá, por meio de um distribuidor.

Para ampliar a presença nos EUA, Anderson conta que a NDDigital firmou parceria com a MWA Intelligence, de Scottsdale, no Arizona, com mais de 40 anos de experiência no mercado de outsourcing de impressão: “Operamos no mercado norte-americano com filial em Columbus (Ohio) e time comercial em Nova York, com planos de expansão para outras regiões do país. A expectativa é que a o faturamento internacional supere o do mercado brasileiro nos próximos três anos. Essa é uma parceria global, já que além dos EUA, o projeto inclui expansão para a Ásia, mais especificamente para o Japão”.

Na vertical de impressão, a solução MPS teve grande participação na fidelização dos parceiros, contribuindo na gestão e redução de custos no manuseio de suprimentos. Já em documentos eletrônicos, a empresa teve bons resultados com soluções para a Nota Fiscal Eletrônica (NFC-e) em grandes varejistas. A vertical de negócios nndConnect, de soluções de documentação eletrônica, tem ampliado negócios no segmento de automação de notas fiscais e sua integração com o sistema de gestão das empresas. Um dos destaques é o Validador Tributário, que verifica se há impostos fora do padrão, alíquotas divergentes e códigos de situação tributária. Caso o documento fiscal não esteja de acordo com as regras

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	NDDIGITAL	1.679,80	-1,51	54,71	4,34	0,49	-

fiscais vigentes, o sistema aponta o item incorreto. Antes mesmo que a mercadoria chegue, é possível comunicar o fornecedor e corrigir a NF-e com a inconsistência, evitando o retrabalho e impactos financeiros e tributários.

Outra aposta, esta para a área de logística, é o NDDCargo, voltado para empresas, caminhoneiros e postos, aliado a um cartão de crédito. Com a integração aos sistemas de gestão empresarial dos clientes, o cartão nddCargo permite fazer adiantamentos, emitir o CIOT (Cadastro para a geração de Código Identificador da Operação de Transporte) e realizar os pagamentos de acordo com a regulamentação da ANTT (Agência Nacional de Transportes Terrestres).

Todas as soluções da NDDigital, de acordo com Anderson estão disponíveis em computação em nuvem. Em 2016, conta, a empresa começou a colher os frutos da atuação na localização do sistema TMS da Oracle, com soluções para auditoria e conciliação de frete, gestão de documentos originários e gestão de faturas de transporte: “Apostamos que o mercado brasileiro vai investir em melhorar seu desempenho na gestão logística, tornando essas operações mais eficientes”. Em novembro de 2016, a empresa inicia a construção de um novo centro de desenvolvimento na nova sede, em Lages (SC), com capacidade para 500 pes-



divulgação

*Anderson Locatelli, diretor de mercado:
Previsão de aumento dos
contratos com o exterior*

soas, inserido dentro do Orion Parque Tecnológico, em um ecossistema que incentiva a inovação.

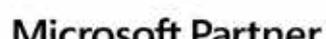
Outro destaque, também em 2016, foi a implantação da metodologia Ágil de desenvolvimento de software, dando mais flexibilidade e transparência às equipes. O objetivo foi contar com times adaptáveis às mudanças, entregas mais rápidas, sintonia afinada com as áreas da empresa e aprimoramento da comunicação interna e externa, além de maior visibilidade dos projetos. Outros focos foram o Inova NDD, de melhoria contínua, e o investimento em novas verticais e produtos.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
23.011	23.011	12.590	30,25	0,56

DEDALUS, O PRIMEIRO CLOUD SERVICES BROKER DO BRASIL.



Líder no mercado de Cloud Computing no Brasil, a Dedalus agora passa a atuar como Cloud Services Broker. Integramos tecnologias desenvolvidas em parceria com as maiores empresas de Cloud, oferecendo a melhor consultoria, Serviços Gerenciados (Managed Services) e o uso consistente de cada tecnologia de Cloud. Desta forma, aprofundamos ainda mais o foco em cada necessidade dos nossos clientes em sua jornada para a nuvem. Afinal, há mais de 20 anos a nossa missão é oferecer produtos e soluções cada vez mais inovadoras, além da melhor equipe de especialistas do mercado de tecnologia.

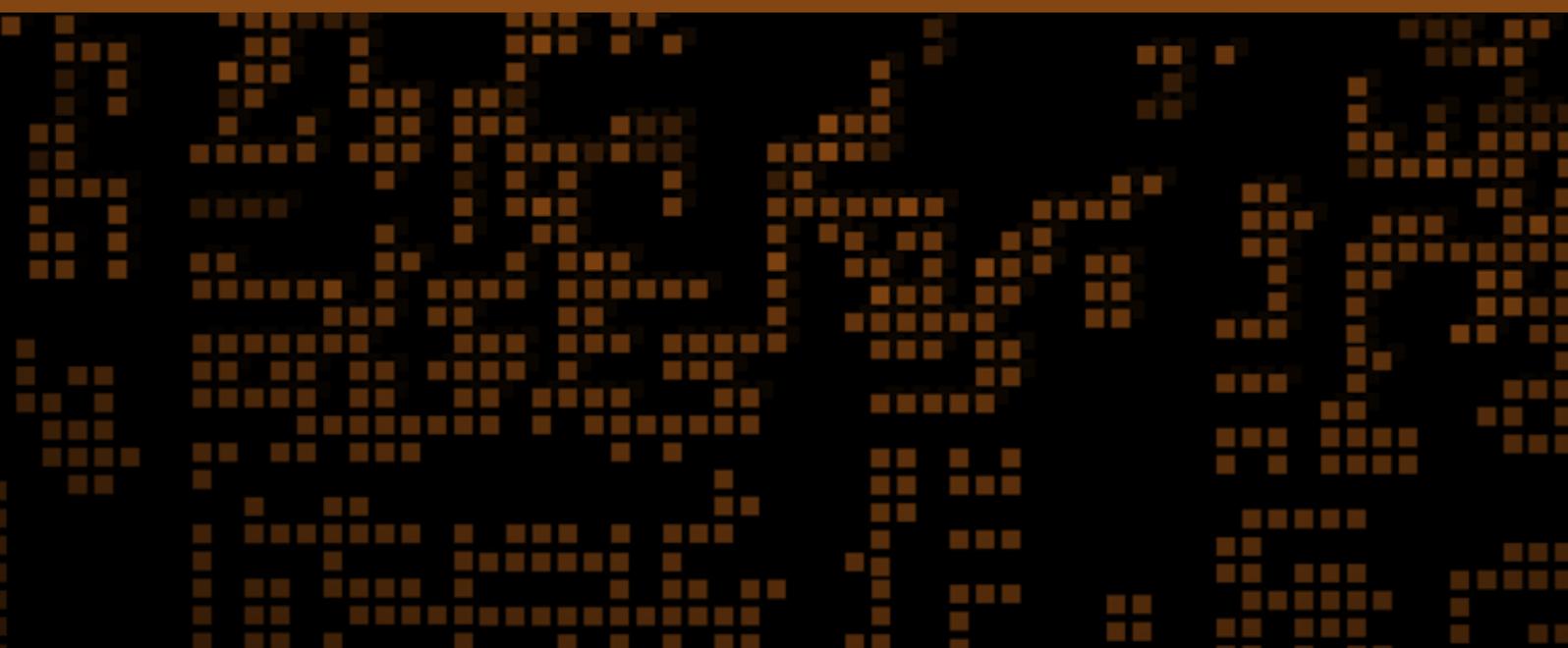


serviçosserviçosserviçosserviços
serviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviços



serviços

LEVEL 3, QUALITY E BUSINESS EXPERT FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2016.



A **Level 3**, de olho na infraestrutura.

A Level 3 vem investindo em ofertas para que os clientes otimizem e protejam sua infraestrutura. Para isso, a empresa aprimorou serviços em nuvem, inaugurou um centro de limpeza de tráfego (scrubbing center) e serviços de segurança e proteção DDoS. Outro destaque foi a ativação de uma nova subestação de energia no datacenter de Cotia, na Grande São Paulo, onde inaugurou também novas salas, com tecnologias mais modernas e já certificadas pelos principais institutos de mercado. “Tudo isso nos permitiu apresentar ao mercado produtos e soluções mais eficientes e competitivas”, afirma o vice-presidente sênior e diretor executivo da Level 3 no Brasil, Marcos Malfatti. A Level 3 também apostou na capacitação e motivação das equipes de vendas e suporte que agora estão mais bem preparadas para diagnosticar as necessidades de negócios dos clientes e apresentar os projetos mais adequados. A empresa teve um crescimento de 19,1% na receita líquida, e obteve 16,3% de rentabilidade sobre as vendas, e 110% de rentabilidade sobre o patrimônio, índices que lhe garantiram, pelo quarto ano consecutivo, figurar entre os destaques do Anuário Informática Hoje. “A oferta de serviços e infraestrutura de datacenter com garantia energética, segurança física e lógica, profissionais altamente qualificados

junto a uma rede mundial própria nos diferenciam de outros concorrentes do mercado”, garante Marcos. Em reais, a empresa seguiu crescendo no ritmo dos anos anteriores. Já a questão cambial afetou principalmente o resultado reportado aos acionistas em outros países, fazendo, segundo Marcos, com que Brasil e América Latina diminuíssem sua participação na receita global: “Isso não é algo novo para uma empresa que tem presença em mais de 60 países, mas obviamente gera o desafio de compensar o resultado com objetivos mais agressivos”.

Entre os destaques de 2015, está a instalação da subestação própria com capacidade de 20 Megawatts no datacenter de Cotia, ofertando aos clientes capacidade garantida para sua operação atual e futura, além de melhor qualidade da energia com menos quedas e oscilações, e maior vida útil dos equipamentos.

Outro projeto executado em 2015 foi o início das atividades do Scrubbing Center Latam, em São Paulo, melhorando a experiência de tráfego para clientes, que agora são atendidos diretamente na região. Nesse espaço, ocorrem serviços de detecção e limpeza de tráfego em tempo real, sendo que esses centros de detecção operam 24/7 e apontam anomalias de tráfego, analisam seu impacto, notificam os clientes e ajudam a mitigar ataques.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	LEVEL 3	1.638,70	19,17	16,31	0,78	0,04	57,10

Como empresa global, a Level 3 também conduziu projetos fora do país em 2016, como a inauguração, em janeiro, de um novo datacenter em Cali, na Colômbia. Dois meses depois, houve a ativação da nova rota submarina do Pacífico da Level 3, trazendo melhorias para a conexão da Colômbia com as principais cidades nas Américas, Europa e Ásia.

Segundo Marcos, a empresa também expandiu a rede metropolitana e Internet, acrescentando nós em várias cidades, para atender conexões seguras na região e centros comerciais em todo o mundo: “A capacidade das redes entre São Paulo e Santos, São Paulo e Curitiba, Londrina e Curitiba também foi ampliada, além das redes IP em São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba e Belo Horizonte”. A empresa desenvolveu novas funcionalidades no serviço de cloud corporativo, o Dynamic Enterprise Computing, com o lançamento de serviços de load balance, que permite balancear o tráfego entre mais de uma saída de Internet, além de novidades na área de videoconferência e colaboração. “Nosso mercado alvo são empresas de médio e grande portes, por isso, mesmo falando de nuvem, estamos tratando de projetos complexos que integram múltiplas plataformas e tecnologias, onde a nuvem é apenas uma parte do cenário”, lembra Marcos. Os produtos



divulgação

*Marcos Malfatti, vice-presidente sênior:
Projetos complexos que integram
múltiplas plataformas e tecnologias*

incluem a oferta de Infraestrutura como serviço (IaaS) nos datacenters próprios, CDN (Content Delivery Network) para distribuição de conteúdo, Cloud Connect para acesso de rede direto às principais nuvens como Amazon, Google e Azure, e soluções de segurança da informação. Esses serviços são comercializados isoladamente ou em projetos mais complexos, nos quais todas essas tecnologias estão juntas em uma plataforma. “Esse é o caso de projetos de Comunicação Unificada as a Service, em que entregamos aos clientes toda a infraestrutura de segurança, TI e telecom para que ele ative o ambiente de colaboração, geralmente baseado em Skype for Business”, explica.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
759.839	759.839	123.956	110,19	0,97

A Quality amplia a oferta de serviços

A Quality Software, especializada em gestão de infraestrutura, intensificou estratégias de vendas cross selling em sua base de clientes e fez um melhor arranjo no empacotamento dos serviços, oferecendo melhores condições comerciais. “Para incrementar as vendas, estruturamos ofertas agressivas de gestão e operação de TI, baseadas em modelo de serviço, no qual mensalmente prestamos contas, com indicadores de desempenho atrelado à remuneração variável, em função de nossa performance, atrelando o nosso sucesso ao sucesso do nosso cliente”, explica o diretor presidente da Quality Software, Julio Britto Junior. Essas iniciativas garantiram o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje e lhe garantiram lugar também no ranking das dez empresas que mais cresceram em 2015: a empresa teve um aumento de 65,6% da receita líquida e 12,6% de rentabilidade sobre as vendas.

De acordo com Britto, a desaceleração econômica testou a resiliência da companhia e suas equipes: “Intensificamos esforços para compensar as dificuldades adicionais do cenário de crise e, como resultado, tivemos um crescimento expressivo”.

Entre os produtos de sucesso com os clientes, Britto destaca os sistemas de Application Management and Support (AMS), acompanhamento e manutenção de sistemas e infraestrutura, gestão de demandas de

projetos implantados e gestão de serviços continuados. A empresa também atua em Custom Application Development (CAD), Business Processing Outsourcing (BPO) e Governança, Risco e Compliance (GRC) com uma plataforma integrada de análise de dados, monitoramento, gestão de auditoria, gestão de governança, prevenção de fraudes, análise de risco, compliance e governança de TI.

Em 2015 e 2016, segundo Britto, a empresa foi bastante requisitada em operações de gerenciamento de canais eletrônicos nas plataformas web e mobile, com interface para o público business to business (B2B) e business to consumer (B2C): “Desenvolvemos projetos de software, middleware e infraestrutura de TI com metodologias que permitem entregas mais rápidas, além de permitir um melhor acompanhamento dos projetos pelo usuário final”.

Outra operação importante para a empresa, diz, é o monitoramento de transações, com prevenção de fraudes através de software que mapeiam processos críticos, otimizam fluxos e reduzem perdas nas operações: “Entendemos que nosso modelo de serviço de gestão e operação de TI está pronto para suportar a demanda por computação em nuvem, que está revolucionando a integração e comunicação desses ativos com a rede”.

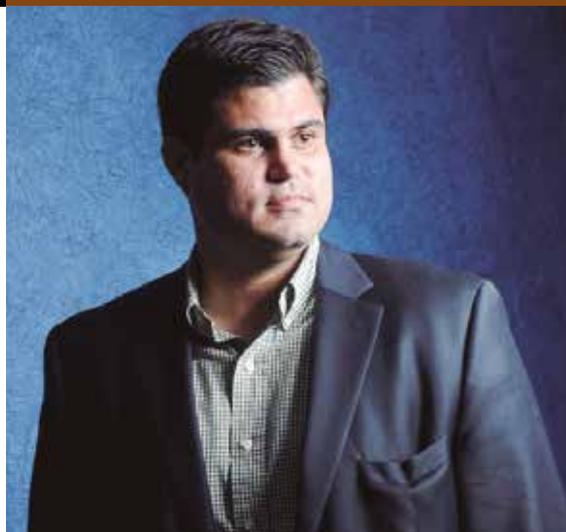
Em 2017, a diretoria da Quality planeja a entrada em

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	QUALITY	340,00	65,63	12,60	0,97	14,15	4,69

novos mercados. “Nosso objetivo é buscar escala, crescendo ainda mais em ofertas de transformação digital, gestão e operação de TI, DevOps e GRC, promovendo sinergia de crescimento para as atuais ofertas”, afirma. No ano passado, de acordo com ele, a empresa aprofundou expertise na metodologia DevOps para a oferta de infraestrutura como serviço: “Nosso objetivo é continuar o foco no mundo digital, empregando métodos ágeis de desenvolvimento e gestão de projetos, de forma a proporcionar boas experiências aos nossos clientes que demandam TI flexível e de resultados rápidos”.

A Quality Software atende grandes empresas, como a Caixa Seguradora, empresa privada formada pela união da brasileira Caixa Econômica Federal e a francesa CNP Assurances. A empresa reúne serviços nos ramos de seguros, previdência, consórcio e capitalização e é pioneira na comercialização de seguros populares. Para esse cliente, a Quality desenvolveu rotinas automáticas, como registro de legados, análise de variações contábeis e análise de registros oficiais, além de atualizar todas as rotinas de produção.

Outro grande cliente é o grupo América Móvil, do qual fazem parte a Claro, Embratel e NET, com 52 milhões de consumidores. A prestação de serviços inclui gestão de datacenter, gerenciamento de canais



Claudio Belli

*Julio Britto Junior, diretor presidente:
“Atramos o nosso sucesso
ao sucesso do nosso cliente”*

eletrônicos nas plataformas web e mobile e gestão de infraestrutura, GRC com soluções integradas para análise de dados e monitoramento auditoria, governança, prevenção de fraudes, análise de risco e compliance.

Para o SBT, a Quality presta serviços gerenciados de infraestrutura como service desk, field service, datacenter, qualidade, telecom e redes, além de atuar na governança de TI e negócios de TI da emissora. Para o grupo Silvio Santos, a Quality alocou mais de 40 profissionais em quatro estados: Rio de Janeiro, São Paulo, Pará e Rio Grande do Sul, entre equipes de infraestrutura e desenvolvimento, atendendo cerca de 4,8 mil usuários, dando suporte a um parque tecnológico de mais de 1,6 mil computadores e cerca de 7 mil tickets de atendimento por mês.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
63.876	63.876	8.050	65,37	1,50

A BExpert aposta no marketing digital

De olho nas oportunidades de negócios geradas pelo software de gestão do relacionamento com o cliente (CRM), a Business Expert & Partners, ou BExpert, conta com uma força de vendas que valoriza o trabalho consultivo e trabalha alinhada à equipe de prestação de serviços. Suas ofertas foram modernizadas e adaptadas ao conceito de Software as a Service (SaaS), atendendo empresas de diferentes portes e necessidades específicas. “Ampliamos nosso portfólio de soluções voltadas para o segmento de CRM, CX (Customer Experience – Gestão da Experiência com Clientes) e de serviços voltados ao marketing digital”, destaca o sócio-diretor da BExpert, Roberto Rodrigues. Destaque do Anuário Informática Hoje, a empresa teve uma rentabilidade de 12,6% sobre as vendas e de 81,9% sobre o patrimônio.

Em cenários de desaceleração e incertezas, Roberto considera comum o pé no freio nas aquisições de software, com as empresas mais cuidadosas nas escolhas: “Dessa forma, alguns clientes que estavam no processo de aquisição de soluções de CRM e CX diminuíram a velocidade, ou mesmo postergaram o processo seletivo”.

Por outro lado, ele lembra, o cenário recessivo faz com que os clientes busquem alternativas para alavancar negócios: “Um projeto de CRM traz importantes diferenciais competitivos para as empresas,

que podem aprofundar o relacionamento e fidelizar seus clientes, a partir do conhecimento detalhado de suas demandas e histórico, permitindo ações mais eficazes e melhores vendas”.

A valorização do dólar teve um componente positivo para a empresa, que expandiu operações para a América Latina. O lado negativo ficou com a venda de soluções que são dolarizadas, gerando maiores desafios nas negociações.

A BExpert trabalha com diversas soluções, com destaque para Oracle CPQ (Configure Price and Quote), produto para configuração e precificação de pedidos que permite simplificar o processo de vendas. “Temos muitos projetos dessa solução em toda a América Latina”, diz Roberto.

Para este ano e 2017, de acordo com ele, o plano da BExpert é ampliar ofertas de CRM e CX, passando para aplicações como automação da força de vendas, soluções de atendimento aos clientes e fidelização: “Pretendemos aprimorar nossas soluções de automação, dando ênfase ao marketing digital”.

A empresa conta com uma divisão de inovação para o desenvolvimento de novas ferramentas de CRM e customização de sistemas para diferentes segmentos de mercado como mobilidade, além de sistemas relacionados ao uso de mídias sociais. Através da

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	BUSINESS EXPERT & PARTNERS	535,80	-	12,65	1,53	-	7,05

Pulse CRM, empresa do Grupo BExpert, a equipe criou novas soluções de relacionamento com o cliente, para gestão de vendas e trade marketing, com ênfase no varejo e bens de consumo. Criados pela divisão de inovação, o Pulse eCRM e Pulse eMob atendem a grandes clientes como Hypermarcas e Souza Cruz. Uma das apostas da empresa, segundo Roberto, é na oferta de produtos e serviços no modelo de computação em nuvem: “Ao longo dos últimos anos, notamos um aumento consistente da receita vinda do modelo de cloud computing, por meio da venda do Software as a Service (SaaS)”. Segundo o executivo, 50% do faturamento da BExpert tem origem nessas soluções.

Entre os clientes da empresa está a WTorre, que escolheu a solução Oracle CRM Sales Cloud para automatizar a gestão de vendas de produtos e serviços do Allianz Parque, inaugurado em setembro de 2014 e também atender o Teatro Santander, além de outros empreendimentos da área de entretenimento. Com o sistema, a empresa antecipou a implementação em dois meses e reduziu os custos com hardware, banco de dados, licenças de software, manutenção e suporte. O sistema auxilia os profissionais de vendas da WTorre na comercialização de camarotes, cadeiras, eventos, espaços publicitários, e anfiteatro.



divulgação

*Roberto Rodrigues, sócio-diretor:
“Um projeto de CRM traz importantes diferenciais competitivos para as empresas”.*

Quando é identificada uma oportunidade de venda de camarote, por exemplo, a reserva é feita com uma numeração específica, impedindo que o mesmo espaço seja vendido por outro canal de vendas da empresa. No caso das vendas de espaços publicitários, com maior complexidade, foi necessário definir quais poderiam ser comercializados e os respectivos custos, antes de incluir os controles no sistema de CRM. A solução mantém um histórico da negociação, com documentações e status de todas as interações realizadas com os clientes, desde a prospecção até a conclusão da venda, quando é emitido um aviso para que o jurídico da WTorre gere o contrato para fechar o negócio.

A BExpert é parceira Gold da Oracle, com oferta de um conjunto integrado de aplicativos em nuvem.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
15.075	15.075	1.907	81,92	3,01

Nestes tempos de Crise, sua empresa está frágil?

Nessas horas uma boa gestão, com ferramentas bem desenvolvidas, faz diferença.



Há 27 anos a **Alterdata Software** desenvolve sistemas para os segmentos Contábil, Comercial, Empresarial e Imobiliário para que os empreendimentos fiquem mais fortes e enfrentem tempos difíceis com tranquilidade.

Conheça a Alterdata:

- + de 90 Bases no Brasil + de 1.300 Colaboradores
- + de 30.000 Clientes ativos + de 300.000 Sistemas instalados
- + de 500.000 Usuários.

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

serviços/governo

PRODESP, PRODAM E SERCOMTEL CONTACT CENTER FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PÚBLICAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2016.

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

A Prodesp se aproxima mais dos clientes

A estratégia da Prodesp – Companhia de Processamento de Dados do Estado de São Paulo, nos últimos dois anos, foi aproximar-se mais dos clientes, entender suas necessidades e propor soluções mais adequadas às demandas. Agora a empresa colhe os frutos das iniciativas que permitiram melhorar sua competitividade, oferecer serviços com preços compatíveis com o mercado e aprimorar a capacidade de execução de projetos. “Nestes anos, conseguimos manter um nível saudável de investimentos na infraestrutura e no desenvolvimento de sistemas que tragam inovação para nossos clientes e o cidadão”, diz o diretor presidente da Prodesp, Célio Bozola.

Entre essas iniciativas está a oferta de sistemas móveis como o app SP Serviços, que permite o acesso a diversos serviços do governo do estado de São Paulo pelo smartphone e já contabiliza 5 milhões de downloads. Outro sistema, o S4SP - Saúde para São Paulo, está sendo implantado na rede estadual de saúde. Além de agilizar as operações cotidianas dos hospitais – administrativas e de atendimento ao paciente –, permite a geração de cerca de 50 indicadores de gestão e assistenciais, como taxa de ocupação de leitos, de internações, de altas e de rotatividade, inclusive de forma comparativa entre

diferentes unidades da rede de atendimento.

Já o Inquérito Policial Eletrônico, que vai interligar a Polícia Civil à Justiça, entrou em teste piloto no final do ano passado. O sistema vai tornar totalmente digital a instauração de inquéritos pela Polícia Civil e seu ajuizamento no Tribunal de Justiça, automatizando processos que são validados com certificação digital. “Essas estratégias trouxeram ótimos resultados de 2012 a 2014, nos permitiram manter um crescimento saudável e são mais ainda mais importantes nesse cenário de crise econômica”, afirma Célio.

Destaque do Ano, a Prodesp teve um aumento de receita líquida de 6,3%, rentabilidade sobre as vendas de 10% e 17,9% de rentabilidade sobre o patrimônio. A estratégia, de acordo com Célio, foi repassar aos clientes os ganhos de produtividade obtidos nos últimos anos: “Esse repasse está sendo feito com a redução de preços de alguns serviços, a concessão de descontos sobre a tabela e aumentos inferiores à inflação”.

De janeiro a julho de 2016, a Prodesp investiu R\$ 49 milhões para manter a infraestrutura atualizada e para desenvolver projetos de inovação, como o Poupatempo 2ª Geração e totens de autoatendimento. Iniciou ainda a oferta de serviços de nuvem privada de Infraestrutura como Serviço (IaaS) e Plataforma

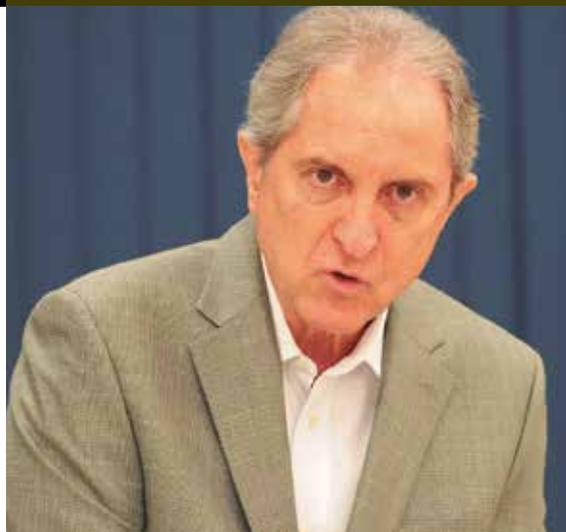
Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	PRODESP	584,20	6,37	10,07	1,75	-	13,23

como Serviço (PaaS) e de mensageria e colaboração multiplataforma (SaaS).

A estratégia de tornar os serviços disponíveis nos smartphones resultou em uma loja de aplicativos móveis governamentais, o SP Serviços, uma das iniciativas do Poupatempo 2ª Geração, que reúne apps de diferentes órgãos do governo disponíveis no celular. O SP Serviços contabilizava no início de setembro de 2016, 5 milhões de downloads.

Na área de gestão, Bozola destaca o Sistema de Alimentação Escolar II, que permite as atividades de compra, controle de estoque e distribuição de alimentos para a merenda escolar, e, até o final de 2015, foi implantado em 2,7 mil escolas estaduais de 54 municípios, que atendem cerca de 2,5 milhões de alunos; no armazém central, localizado na Grande São Paulo; e no Departamento de Alimentação e Assistência ao Aluno.

Desde o ano passado, as equipes da Prodesp estão trabalhando no desenvolvimento de projeto de VoIP, utilizando a rede Intragov para modernizar a infraestrutura de comunicação de voz e reduzir os custos com ligações telefônicas entre as unidades do governo do estado de São Paulo. Célio Bozola explica que o decreto de nº 62.151 tornou a Prodesp responsável por viabilizar a prestação desse serviço a órgãos e entidades



divulgação

*Célio Bozola, diretor presidente:
Tecnologia Volp, para melhorar a
Infraestrutura de comunicação do estado*

estaduais: “Em meados de agosto, publicamos o edital para contratar a solução tecnológica que será utilizada no projeto, cujo pregão eletrônico está programado para acontecer no final de outubro”. Além da economia nos gastos com ligações fixo-fixo e fixo-móvel entre as unidades do governo, com o uso da tecnologia VoIP, a gestão centralizada dos serviços telefônicos facilitará a contratação por todos os órgãos de forma padronizada e rápida. “Também haverá um salto de qualidade na infraestrutura de comunicação do estado com a oferta de novos recursos, como videoconferência, e a minimização da obsolescência de equipamentos, em função da contratação como serviço”, conclui.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida propor- cional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
866.164	866.164	87.207	17,96	1,05

A Prodam vai atrás do mercado privado

endo como principal cliente o governo do estado do, o maior desafio da Prodam – Empresa de Processamento de Dados do Amazonas é fornecer tecnologias eficazes para racionalizar recursos públicos, facilitando a tomada de decisão e auxiliar o cidadão no acesso à informação. “Mais lentamente do que o setor privado, mas de forma decisiva, o governo do Amazonas está inserido na economia digital com iniciativas importantes nos últimos dois anos”, afirma Márcio Silva de Lira, presidente da empresa. Um exemplo é o sistema de matrícula na rede pública municipal de Manaus e nas escolas estaduais. Até o início de 2016, apenas 5% das matrículas eram feitas on-line. A partir deste ano, segundo Márcio, um sistema desenvolvido pela Prodam acabou com as filas de matrícula e rematricula na porta das instituições de ensino, antes enormes: “Hoje 70% das matrículas são feitas eletronicamente e nossa meta em 2017 é que a grande maioria possa ser feita pelo celular”.

Como em todos os setores, a desaceleração econômica afetou os negócios da Prodam, que é uma sociedade mista de capital fechado, cujo maior acionista é o governo do Amazonas. “Como 80% da arrecadação do estado provém do ICMS (Imposto sobre Circulação de Mercadorias), com a queda da atividade industrial, principalmente em Manaus, houve impacto direto nos investimentos do governo e o cobertor ficou mais

curto”, diz Márcio. As dificuldades em pagamentos e recebimentos serviu de incentivo para a equipe inovar: “Os obstáculos alavancaram nosso interesse por outros mercados, como a prestação de serviços para a iniciativa privada”. Esse segmento ainda é incipiente para o faturamento da companhia que está em busca de clientes para aumentar essa participação.

Para ser relevante nesse setor, segundo o presidente, a empresa está estudando formas de monetizar sua grande base de dados com ofertas de gestão e Big Bata, sem ferir a privacidade e a legislação de proteção de informações: “Devemos fechar contratos com grandes grupos na área de varejo e seguradoras para serviço de hosting e provimento de informações”.

Outro segmento promissor, segundo ele, é a prestação de serviços para empresas ligadas ao Detran do Amazonas: “Emplacadoras, autoescolas, cartórios de homologação de registros e contratos de compra e venda de veículos e clínicas de exame médico são possíveis clientes”.

Ele destaca que a empresa está passando por uma mudança no mindset, com a criação de ofertas competitivas de gestão de dados e informações. Todas essas iniciativas são apoiadas pelo datacenter da Prodam, que oferece Infraestrutura como Serviço (IaaS) para o governo e empresas em geral. “Em 2017 devemos

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	PRODAM - AM	74,50	-13,07	0,66	5,47	-	-

fortalecer esse serviço principalmente na mineração e tratamento de dados consolidados em informações para o mercado”, diz Márcio. A empresa deve usar essa capacidade para entregar soluções em nuvem para todo o governo, empresas privadas de médio porte e indústrias do Amazonas.

Entre os serviços inovadores da Prodam, Márcio faz questão de mencionar o desenvolvimento de aplicativos para smartphones que facilitam a vida do cidadão, dentro do conceito “governo na palma da mão”. Um exemplo é o app Pega Mosquito, um game interativo de combate à dengue e ao vírus da zika, no qual o usuário cumpre tarefas para combater os criadouros do mosquito. O aplicativo estimula a população a reservar um tempo para os cuidados preventivos no ambiente doméstico, para a eliminação de possíveis criadouros, e compartilha o resultado nas redes sociais, gerando engajamento na luta contra o aedes aegypti. O aplicativo foi desenvolvido por três programadores da Prodam durante a primeira edição da Hackathon, competição realizada em meados de março de 2016 e que reuniu 30 colaboradores que aceitaram o desafio de desenvolver em 24 horas um aplicativo móvel nas áreas de trânsito, saúde e transparência.

Outra frente da Prodam é a melhoria dos sistemas de trânsito: quatro novos sistemas foram desenvolvidos



divulgação

*Márcio Silva de Lira, presidente:
Estímulo ao desenvolvimento de
aplicativos para smartphones*

para que os motoristas se comuniquem com o Detran de forma mais ágil, permitindo que o órgão diminuísse em 40% a despesa com esses serviços. Outro app, o Procom AM, permite que as pessoas, por meio de georreferenciamento, achem um posto de combustível mais barato. O Saúde AM, por sua vez, permite que o cidadão ache uma unidade de saúde mais próxima de sua residência. Márcio Lira destaca ainda dois outros aplicativos bastante importantes para a região: um sistema para o tratamento da malária, criado em conjunto com a Fundação Vigilância e Saúde, que ajuda os profissionais da área a dispensar a dosagem certa para o paciente: “A dosagem do remédio é complexa e o sistema ajuda o profissional de saúde a acertar essa medida, cruzando informações com a condição do doente”.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida propor- cional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
76.913	71.529	508	0,71	0,95

A Sercomtel prioriza o atendimento

A Sercomtel Contact Center, empresa que integra a holding Sercomtel, foi na contramão do mercado e cresceu em 2015, acompanhando o aumento de 7% na base de assinantes da operadora de Londrina, que atende o estado do Paraná. A Sercomtel Contact Center é o braço de atendimento aos consumidores da concessionária, que atua em serviços de telefonia móvel, fixa e Internet banda larga. Em 2015, a empresa registrou 12,9% de rentabilidade sobre as vendas, de acordo com o Anuário Informática Hoje.

Além de atender a Sercomtel, o call center presta serviço para outras empresas na área de telecomunicações, prestadores de serviço público e setor farmacêutico. “Não sentimos a crise econômica porque nosso principal cliente é a Sercomtel, que nesse período continuou crescendo”, afirma o presidente da holding, Guilherme Casado. Por meio da Sercomtel Participações, a empresa controla a Sercomtel Contact Center, que oferece serviços como 0800, atendimento no call center, autoatendimento URA e serviço de colocation em dois sites.

No último ano, a empresa expandiu tecnologias de atendimento com a oferta de serviços ao cliente em múltiplos canais como whatsapp, chat e e-mail, além do tradicional telefone. “O atendimento por

esses canais alternativos já representa mais do que os tradicionais”, diz Guilherme.

Hoje, segundo ele, a empresa atende em torno de 300 mil chamadas por mês, tem 250 posições de atendimento e 500 operadores: “Estamos preparados para suportar o volume de assinantes da Sercomtel, que soma 450 mil clientes em telefonia móvel, fixa e banda larga, atendendo mais de 80 municípios do Paraná. Em 2017, vamos reforçar a operação no atendimento virtual e prospectar novos clientes, para ampliar a presença em pequenas e médias empresas”. Em 2016 a empresa investiu R\$ 3 milhões em uma nova plataforma de call center omnichannel desenvolvida pela empresa Genesys e implantada pela integradora Digivox. “Essa plataforma integra o ambiente virtual com atendimento real, unindo todos os canais – tradicionais e virtuais –, melhorando a experiência do cliente que busca informações no call center”, garante Guilherme. O sistema começou a ser implantado em julho de 2016 e a conclusão está prevista para janeiro de 2017, tendo como meta a redução do tempo médio de atendimento dos operadores, aumento de produtividade e mais facilidades para que o cliente entre em contato com a empresa da forma que achar mais confortável.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	SERCOMTEL CALL CENTER	399,30	-	12,95	1,08	-	-

O contact center serve o cliente através de diferentes canais de comunicação, como telefone, e-mail, mídias sociais e websites. Para alcançar o cliente de diferentes formas com a estratégia multicanal, é necessário fazê-los funcionarem juntos, integrando as informações. Outra tendência do setor é a mobilidade, que, na opinião de Guilherme, também tem impacto positivo e transforma a experiência do cliente: “São tecnologias que melhoram a eficácia desses ambientes e permitem redução de custos e um melhor acesso do cliente com a companhia”. Além de trazer um amplo conjunto de dados que podem ser usados para personalizar interações e servir melhor as necessidades dos assinantes, o contact center também é um termômetro das opiniões dos clientes sobre produtos e serviços que compraram, sugestões de novos serviços, além de histórico de interações passadas e suas preferências. Os dispositivos móveis também transformaram a forma de conectar o cliente, com mais opções de autosserviço, chamada de vídeo, chat ou comunicações por mídia social. A mobilidade facilita ainda o trabalho dos gestores que recebem informações rápidas e têm flexibilidade para tomar decisões para controlar a operação no caso de problemas.

A Sercomtel é responsável pelos serviços de compu-



divulgação

Guilherme Casado, presidente da holding Sercomtel: “O atendimento por canais alternativos já representa mais do que os tradicionais”.

tação em nuvem e colocation no call center. A operadora, controlada pela prefeitura de Londrina, atende 93 municípios do estado do Paraná, 14 dos quais com rede própria, e os demais por meio da rede da Copel Telecom, também sua acionista, além dos municípios de Londrina e Tamarana, onde é concessionária. A empresa continua crescendo e rentabilizando sua rede por meio de parcerias, segundo Guilherme Casado, que comandava a Sercomtel Iluminação, e assumiu a presidência da holding este ano, tendo como um de seus desafios ampliar a oferta de serviços para outros municípios.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
17.217	17.217	2.230	259,30	2,23

VOCÊ É A STARTUP MAIS IMPORTANTE QUE PODE CRIAR.

Qual empresa pode se dar ao luxo de desperdiçar tempo e recursos hoje em dia? O mesmo serve para os profissionais. Pensando nisso, a BSP resolveu fazer diferente. Cursos de Pós-graduação com carga horária otimizada, com aulas objetivas e que realmente fazem a diferença no seu dia a dia. Se você pensar em si próprio como uma empresa, vai ver que a BSP é a sua melhor opção.



Business School São Paulo
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES

Direto ao business.

Inscrições abertas.

bsp.edu.br
(11) 5095-5656

integração

**PROMON LOGICALIS, MAGNA SISTEMAS
E EAI BRASIL FORAM OS DESTAQUES
DO ANO ENTRE AS EMPRESAS
INTEGRADORAS DE SISTEMAS DE
GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES,
DE ACORDO COM OS DADOS DE
BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO
INFORMÁTICA HOJE 2016.**

Ranking dos Integradores

Class. Atual Geral	Class. Ant p/ Ativ	Class. Atual p/ Ativ	Empresa	Rec. Líquida Proporcional (mil R\$)	Receita Líquida (mil R\$)	Crescimento Rec. Líq. (R\$) (%)	Crescimento Rec. Líq. (US\$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R\$)
18	1	1	TIVIT (SP) ²	2.031.809	2.031.809	14,56	-19,24	1.403.555,00
23	2	2	SONDA IT (SP)	1.719.072	1.719.072	10,12	-22,37	1.351.257,00
30	3	3	CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) ²	1.238.055	1.238.055	-6,15	-33,84	397.124,00
35	4	4	PROMONLOGICALIS (SP)	914.300	914.300	-8,66	-35,60	301.957,00
38	6	5	STEFANINI (SP)	853.870	853.870	14,28	-19,43	73.640,00
50	11	6	GLOBALWEB CORP (SP)	482.440	482.440	16,17	-18,10	NII
53	10	7	BRQ (SP)	412.719	426.363	2,61	-27,66	78.599,00
54	-	8	NEC (SP)	407.971	463.603	0,00	-22,97	24.506,00
58	12	9	RESOURCE IT (SP)	375.865	390.185	2,72	-27,59	21.968,00
73	13	10	PROCERGS (RS)	250.169	250.169	3,43	-27,08	71.653,00
83	15	11	ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (SP) ²	181.977	181.977	4,59	-26,26	41.594,00
85	17	12	IT2B (SP)	161.427	161.427	3,56	-26,99	23.580,00
86	16	13	SPREAD TECNOLOGIA (SP)	160.380	291.600	0,90	-28,87	NII
100	19	14	ALTUS (RS) ²	97.805	97.805	-1,76	-30,74	20.931,00
102	21	15	MAGNA SISTEMAS (SP)	88.084	88.084	0,57	-29,10	25.038,00
103	24	16	EXCEDA (SP)	86.553	86.553	13,67	-19,87	NII
106	22	17	MTEL (SP)	79.472	132.454	-18,06	-42,24	NII
109	-	18	CIASC (SC)	76.779	86.639	0,00	-25,57	8.006,00
110	26	19	ADVANTA (SP)	75.087	83.430	55,85	9,87	13.156,00
122	14	20	ALGAR TECH (MG)	59.134	454.880	1,04	-28,77	69.704,00
124	25	21	ATTPS INFORMÁTICA (MG)	49.915	49.915	6,40	-24,99	8.760,00
126	-	22	3CORP TECHNOLOGY (RJ)	46.191	46.191	0,00	-25,59	10.244,00
128	29	23	DEDALUS PRIME (SP)	43.663	43.663	44,08	1,57	-1.105,00
134	27	24	NEXXERA TECNOLOGIA E SERVIÇOS (SC)	37.490	46.863	4,34	-26,44	15.433,00
143	33	25	GRUPO BINÁRIO (SP)	30.466	101.553	32,62	-6,50	25.899,00
145	30	26	CYLK IT SOLUTIONS (SP)	30.071	30.071	2,09	-28,02	3.948,00
156	31	27	WEDO TECHNOLOGIES (RJ) ^{1,2}	24.200	24.200	-0,19	-29,63	NII
161	32	28	ICARO TECHNOLOGIES (SP)	21.276	21.276	-11,39	-37,53	9.486,00
166	-	29	EAI BRASIL (SP)	18.351	18.351	0,00	79,23	532,00
167	36	30	POWERLOGIC (MG) ²	17.934	17.934	-0,87	-30,11	7.196,00
169	39	31	GO2NEXT (SP)	17.368	17.368	147,44	74,44	10.889,00
171	38	32	CIJUN (SP)	16.825	16.825	4,07	-26,63	5.963,00
175	34	33	CIMCORP (SP) ²	14.047	14.047	-36,59	-55,29	2.476,00
181	-	34	MARKWAY (RJ)	11.262	11.262	0,00	-47,55	2.763,00
186	37	35	INFOBASE (RJ)	8.061	8.061	-53,37	-67,12	NII
192	-	36	e-SAFER (SP)	6.178	6.864	-	-	664,00
193	40	37	NESIC (SP)	5.805	58.050	-12,08	-38,02	22.037,00

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operacional (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro Liq. p/func. (R\$ mil)
2.287.014,00	313.449,00	21.001,00	7.258,00	0,52	0,36	0,84	103,10	29,00	4,71	0,25	0,71	-
1.078.918,00	246.412,00	88.805,00	21.320,00	1,58	1,24	1,65	41,96	3,07	1,03	1,11	0,90	1,68
126.136,00	141.954,00	-152.326,00	-156.386,00	-39,38	-12,63	1,37	140,32	0,06	4,96	-16,39	1,30	-
121.393,00	218.112,00	84.278,00	57.655,00	19,09	6,31	1,49	143,24	8,82	0,25	7,85	1,24	57,50
20.988,00	175.522,00	74.075,00	53.283,00	72,36	6,24	1,67	203,12	0,52	0,14	23,87	3,83	3,85
NI	NI	NI	NI	0,96	0,17	0,86	260,00	72,00	4,36	3,60	1,54	0,41
20.729,00	67.876,00	8.655,00	6.475,00	8,24	1,52	1,66	101,91	3,34	0,41	4,08	2,69	2,10
18.991,00	110.714,00	-44.621,00	-44.621,00	-182,08	-9,62	0,92	1.555,98	38,30	6,04	-11,00	1,14	(54,28)
7.703,00	125.854,00	37.030,00	13.456,00	61,25	3,45	1,53	519,24	41,69	1,91	9,89	2,87	4,49
33.266,00	45.214,00	-32.075,00	-32.073,00	-44,76	-12,82	1,87	107,95	0,00	-0,18	-21,53	1,68	(23,29)
13.418,00	39.219,00	-3.182,00	-2.322,00	-5,58	-1,28	1,16	376,91	21,24	5,24	-1,17	0,92	-
22.966,00	77.459,00	2.650,00	3.744,00	15,88	2,32	1,63	256,51	43,67	2,48	4,45	1,92	3,60
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
36.634,00	23.388,00	-18.174,00	-14.115,00	-67,44	-14,43	0,95	863,05	29,76	18,24	-7,00	0,49	-
1.304,00	21.447,00	13.935,00	9.706,00	38,77	11,02	2,62	96,90	13,21	-1,87	19,69	1,79	19,33
NI	NI	NI	NI	43,00	2,00	1,07	355,00	78,00	4,93	9,00	4,40	41,24
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
53.440,00	18.200,00	-9.723,00	-9.723,00	-121,45	-11,22	0,67	971,83	0,00	-1,01	-11,33	1,01	(25,59)
3.683,00	21.568,00	6.225,00	4.702,00	35,74	5,64	1,41	244,22	12,20	2,46	10,38	1,84	9,69
157.700,00	94.188,00	22.787,00	21.156,00	30,35	4,65	1,07	349,20	13,40	2,85	6,76	1,45	1,65
8.079,00	13.384,00	934,00	654,00	7,47	1,31	0,98	143,71	14,14	-0,19	3,06	2,34	1,82
13.976,00	28.563,00	4.185,00	2.661,00	25,98	5,76	1,11	248,16	40,46	16,49	7,46	1,30	28,61
196,00	4.118,00	557,00	368,00	0,00	0,84	0,92	0,00	32,08	2,55	4,48	5,31	5,04
13.431,00	34.961,00	11.187,00	6.140,00	39,78	13,10	0,73	112,73	36,27	3,00	18,70	1,43	-
2.982,00	40.925,00	12.165,00	9.905,00	38,24	9,75	1,50	175,67	2,24	1,54	13,85	1,42	71,26
1.233,00	12.547,00	1.969,00	1.278,00	32,37	4,25	1,38	182,55	0,00	0,67	11,46	2,70	31,17
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.708,00	7.708,00	2.684,00	1.908,00	20,11	8,97	2,15	71,07	0,00	-2,80	11,76	1,31	16,17
433,00	14.240,00	12.723,00	10.672,00	2.006,02	58,15	1,13	139,85	0,00	0,02	836,36	14,38	172,13
4.448,00	5.218,00	1.049,00	546,00	7,59	3,04	1,97	49,24	19,79	3,41	5,08	1,67	-
12.395,00	8.739,00	1.841,00	1.447,00	13,29	8,33	1,88	40,97	18,18	4,16	9,43	1,13	25,84
3.341,00	3.697,00	1.280,00	851,00	14,27	5,06	2,40	46,05	0,00	-2,09	9,77	1,93	7,74
34.103,00	4.666,00	-1.031,00	-1.031,00	-41,64	-7,34	1,59	2.397,74	13,71	-34,21	-1,67	0,23	0,00
69,00	8.271,00	5.826,00	4.570,00	165,40	40,58	2,41	69,02	0,45	0,17	97,86	2,41	53,76
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
240,00	2.052,00	1.258,00	1.232,00	185,54	17,95	1,12	584,79	0,33	1,78	27,09	1,51	-
2.001,00	6.533,00	292,00	292,00	1,33	0,50	3,30	59,94	0,39	-1,48	0,83	1,65	0,88

A PromonLogicalis vai além da infraestrutura

O CEO da PromonLogicalis América Latina, Rodrigo Parreira, divide o ano passado em dois períodos. Um, relativamente normal, até março, e, a partir de agosto, outro, muito ruim para as vendas. “Como os clientes têm o orçamento vinculado ao dólar, os investimentos simplesmente desapareceram”, lamenta. O segundo semestre também foi fraco, com questões políticas, além das econômicas, atrapalhando as decisões de negócios. Entretanto, a vantagem da PromonLogicalis, segundo ele, foi contar com uma boa carteira de clientes no primeiro semestre, dando tranquilidade para atravessar esse cenário sem maiores sobressaltos. As vendas não foram boas no Brasil, mas se abriram oportunidades na Argentina, que, diz ele, recuperou seu apetite comprador no final de 2015: “Alguns países da América Latina compensaram as quedas que tivemos localmente e registramos crescimento em 2015”. A empresa é destaque pelo segundo ano consecutivo: apesar da queda da receita líquida, de 8,6%, obteve 6,3% de rentabilidade sobre as vendas e 19% de rentabilidade sobre o patrimônio.

Em 2015, a empresa avançou na oferta de serviços, que representou 40% do faturamento. Por serem contratos de longo prazo, lembra Rodrigo, a rentabilidade e as margens são melhores que a venda de produtos, garantindo receita recorrente: “Direcionamos os

nossos esforços para oferecer serviços completos e aderentes às necessidades de transformação digital do mercado, garantindo agilidade na entrega. Além disso, investimos no desenvolvimento de software e em projetos relacionados à Internet das Coisas e analytics, como fundamentais para o nosso crescimento nos próximos anos”.

Os resultados de 2015 também foram impactados positivamente por contratos com operadoras de telecomunicações associados às Olimpíadas.

A prestação de serviços também alavancou o primeiro semestre de 2016, com sinais de aquecimento e retomada da economia, e grandes contratos saindo do papel. Entre os segmentos mais ativos, Rodrigo destaca os bancos e as operadoras que, com o alívio do câmbio, voltaram a investir, além das áreas de saúde e redes varejistas. A indústria pesada, no entanto, como as de petróleo e gás, que dependem de uma logística mais complexa, tem sido mais lenta em reativar os negócios. “O cenário é positivo, com as empresas investindo mais em inovação, já pensando na retomada da economia em 2017”, diz. Esse investimento, no entanto, é mais qualitativo do que quantitativo, visando sistemas analíticos, automação e IoT, buscando melhor eficiência de processos tecnológicos inteligentes. “São projetos mais sofisticados do que a mera venda de infraestrutura”.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	PROMONLOGICALIS	460,40	-8,66	6,31	1,49	8,82	17,22

Entre os mercados com boas oportunidades de negócios estão as cidades inteligentes. Em 2016, a empresa firmou uma parceria com a Algar Telecom para participar do projeto Cidade Conectada, no bairro planejado de Granja Marileusa, em Uberlândia (MG). Serão implantadas luminárias inteligentes, sensor de luminosidade, bueiros conectados, sensores de ambiente (temperatura e umidade), lixeira inteligente e plataforma de controle com tecnologia de Internet das Coisas (IoT). A PromonLogicalis fornecerá soluções como Wingo e Eugenio – plataforma que consolida as informações coletadas na IoT.

Antecipando tecnologias inovadoras, outra aposta da companhia é o blockchain, tendência mundial de consolidação de informações financeiras e moeda virtual. De olho nesse potencial, a empresa desenvolveu uma aplicação em parceria com a EQAO, empresa de projetos de energia renovável e créditos de carbono, para ações de promoção da sustentabilidade. A solução permite o reconhecimento de atitudes e práticas sustentáveis. Sempre que um cliente optar por produtos ou serviços que reduzam a emissão de gases causadores do efeito estufa, receberá pontos Z — moedas criptográficas baseadas em blockchain e lastreadas em créditos de carbono. Embora tenha como uma de suas aplicações mais populares a moeda virtual bitcoin,



divulgação

*Rodrigo Parreira, CEO:
Novos projetos em analytics
e Internet das Coisas*

o blockchain é a estrutura de dados que consolida entradas de contabilidade financeira, ou o registro de uma transação em uma plataforma padrão, operada por diferentes agentes com registros autenticados e distribuídos, sem intermediários.

Outra aposta é na ampliação dos datacenters. Com a adesão mais madura à computação em nuvem, com modelos híbridos dominantes, mudou o paradigma da tecnologia, alavancando contratos em projetos de segurança e desenvolvimento de soluções em ambientes híbridos. “Houve um grande avanço nas ofertas de software e infraestrutura como serviço, além da ampliação de cargas de processamento em alguns clientes”, diz Rodrigo.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
914.300	914.300	57.655,00	19,09	1,24

A Magna avança para as cidades inteligentes

O atendimento de demandas específicas da economia digital e a utilização de tecnologias inovadoras para a otimização do investimento de cada cliente são os pilares da estratégia da Magna Sistemas. A empresa concentrou esforços em agregar valor a áreas de negócios baseadas em plataformas de software cloud, on-premise ou híbrida de parceiros estratégicos. “A expectativa para os próximos anos é aumentar o percentual de participação dessas soluções na receita total da empresa”, afirma o vice-presidente executivo, Adriano Dias.

Destaque do ano, a Magna Sistemas teve rentabilidade de 11% sobre as vendas em 2015. Com clientes dos mais variados segmentos de mercado, sentiu, de acordo com Adriano, reflexos da desaceleração econômica na rentabilidade e, conseqüentemente, nos investimentos: “Nossas estratégias foram reforçadas, uma vez que as soluções permitem melhores resultados financeiros para os clientes”.

Como a empresa mantém parcerias estratégicas com os principais players de TI do mercado, o impacto da valorização do dólar frente ao real foi considerável no que se refere à comercialização das licenças de software e serviços em nuvem, parte das soluções da Magna. Esses percalços foram em parte superados por outros negócios como os contratos do Centro de Controle Inteligente (CCI), solução voltada para o que a empresa

chama de cidades inteligentes. “O sistema melhora a eficiência da gestão de transportes rodoviário, metrôviário e ferroviário, trânsito, segurança, defesa civil, portos e aeroportos”, explica Adriano. O CCI permite visibilidade, centralização e organização para ações preventivas e redução do tempo de reação, que minimizam a quantidade de incidentes e mitigam riscos operacionais.

O maior contrato da empresa para essa solução foi celebrado há dois anos com a Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp), que inaugurou o Centro de Controle de Informações (CCI) com tecnologia fornecida pela IBM e consultoria e implantação da Magna Sistemas. A iniciativa permitiu avaliar a qualidade do atendimento das concessionárias locais, garantindo mais segurança aos usuários da malha rodoviária, que atende uma população de cerca de 20 milhões de pessoas, em 271 municípios.

O CCI, instalado na capital paulista, aprimorou a fiscalização, que antes era feita apenas por fiscais que se revezavam entre os mais de 6 mil quilômetros de rodovias. O espaço consolida dados de cada um dos Centros de Controle Operacional (CCOs), que juntam informações captadas por câmeras, sensores, estações meteorológicas, call-box, entre outros, das 19 concessionárias que atuam em quase 30 estradas

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	MAGNA SISTEMAS	340,50	0,57	11,02	2,62	13,21	5,79

do estado. O tráfego e a arrecadação nas praças de pedágio também são centralizados no CCI. Além de unificar dados sobre tráfego, serviços e ocorrências de incidentes, que incluem desde obstrução nas vias até o estado de equipamentos – radares, placas, painéis de mensagem, eventuais buracos no asfalto, entre outros –, o centro também concentra as informações enviadas pelos fiscais que tiveram suas pranchetas substituídas por tablets. A Magna Sistemas desenvolveu o desenho da solução em parceria com a IBM, e foi responsável por integrar o sistema. Por meio de análises de dados, o IOC permite a geração de insights para a tomada de decisões.

No ano passado, segundo Adriano, a empresa ampliou negócios com soluções de Gestão de Ativos Corporativos, de Real Estate e Facilities, e Field Services: “Nossa estratégia principal é evoluir e ampliar o portfólio de sistemas para atender necessidades específicas de determinados segmentos de mercado, principalmente aqueles onde temos mais experiência, como governo, seguros, saúde e utilities”. Os planos incluem também a entrada no mercado de aplicações com parceiros estratégicos em projetos de ERP, CRM, e Customer Experience que acelerem o go-to-market. “Hoje, os principais investimentos estão relacionados às tecnologias cognitivas, que acreditamos ser



divulgação

*Adriano Dias, vice-presidente executivo:
“Os principais investimentos estão relacionados às tecnologias cognitivas”.*

uma forte tendência para os próximos anos”, afirma Adriano. Em paralelo, a empresa está investindo na especialização em outras tecnologias emergentes como análise preditiva e business intelligence, além de projetos de Internet das Coisas (IoT).

Com 20 anos de mercado, a Magna Sistemas se consolidou no modelo on-premise e os novos negócios, baseados em nuvem, são desafios que, como diz Adriano, estimulam a inovação: “Estamos conseguindo manter e até ampliar os negócios com iniciativas pioneiras, que vão desde apoiar os clientes na migração total para a nuvem ou propondo um modelo híbrido, sempre contemplando uma proposta de valor de serviços gerenciados para o novo ambiente”.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
88.084	88.084	9.706	38,77	1,79

A **EAI** se sai bem com a especialização

AEAI Brasil soube tirar proveito da busca dos clientes pela redução de custos, comportamento que favoreceu integradores locais com melhores propostas de negócio e flexibilidade. “Acreditamos que focar num determinado segmento de mercado, com serviços adequados às suas necessidades específicas, facilitou a parceria com nossos clientes nesse período de crise”, afirma o sócio fundador da EAI Brasil, Adilson Silva. Destaque do ano, a empresa também ficou entre as dez mais rentáveis, alcançando 58% de rentabilidade sobre as vendas.

A receita para passar incólume pela recessão, segundo Adilson, se baseou na montagem de uma equipe multidisciplinar, na flexibilidade em relação aos serviços prestados, e na busca por relacionamentos duradouros com os tomadores de serviço, provedores e principalmente colaboradores, evitando o turn over: “A base dessa equação é a qualidade técnica da equipe e uma gestão atenta às necessidades e prioridades dos clientes”.

Entre os segmentos de destaque no ano passado, ele aponta os serviços gerenciados para infraestrutura de TI, e suporte e manutenção na área de billing. O centro de desenvolvimento de software da EAI oferece produtos em variadas linguagens de programação e presta serviços de forma remota e presencial.

Adilson antecipa que, para o ano que vem, a empresa projeta aumentar os contratos internacionais e entrar nos mercados imobiliário e de saúde: “As parcerias com a Ericsson, EMC e VMware trouxeram novas oportunidades e ampliaram nosso portfólio de serviços”. Em 2015, a empresa investiu na pesquisa sobre o mercado de saúde, buscando solução para prescrição assistida, monitoramento de sinais vitais remotos e Internet das Coisas. Outro destaque foi a criação de metodologia própria para prover serviços gerenciados de TI sem, criar atritos com a equipe do cliente. “O resultado desse investimento foi extremamente positivo com um sistema abrangente e replicável em vários negócios”, garante.

A EAI Brasil iniciou suas atividades em 2004, apoiada em uma parceria com a Vitria, especializada no desenvolvimento de software para integração de sistemas e automatização de processos de negócio. E, ao longo dos anos, expandiu seu portfólio de produtos com parcerias com a Oracle (para Siebel CRM, ERP, BPM e SOA), com a Versata ETI (para integração de dados), Microsoft (para CRM e business intelligence), EMC (segurança de dados, RSA, storage, backup, BI/DW, VMware, Enterprise Content Management e virtualização de servidores) e com a Sun Microsystems, adquirida pela Oracle, para gerenciamento de identidade, Java

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	EAI BRASIL	2.786,60	-	58,15	1,13	-	51,54

Suite, RDBMS, BI, hardware e virtualização de desktop e outros software baseados em código aberto. Entre os clientes da companhia está o aeroporto de Guarulhos, em São Paulo. A concessionária contratou a EAI para a implantação da solução de serviços para operadores do aeroporto, através de gestão de projetos e da alocação de profissionais especializados no software, no projeto de billing. A EAI atuou na transferência de conhecimento, levantamentos e análises de informações e configuração do software nas áreas de serviços aeronáuticos, contratos comerciais e terminal de cargas para a tarifação de pouso e permanência de aeronaves, embarque e conexão de passageiros, aluguel e valor excedente de faturamento para contratos comerciais e outros itens de serviços do terminal. “O foco da EAI Brasil são operações de missão crítica para grandes clientes, fornecendo equipes de infraestrutura de TI, projetos e processos, migração de datacenter, suporte e operação”, afirma Adilson. Recentemente, a empresa expandiu a atuação na área de consultoria, conquistando clientes como NET, Procergs (Empresa de Processamento de Dados do Rio Grande do Sul), o CNJ (Conselho Nacional de Justiça), Petrobras, Embratel e Banco Central, onde realizou implantação e melhoria contínua na solução de Enterprise Content Management (ECM).



divulgação

*Adilson Silva, sócio-fundador:
Oferta de produtos em linguagens
variadas de programação*

Na Procergs, que atende 80 instituições governamentais, a EAI Brasil implantou um sistema de ECM para atender diversas necessidades do governo na área de gerenciamento de conteúdo, incluindo o projeto da arquitetura da solução e a implantação dos serviços de pós-vendas, como manutenção e suporte. Outro segmento importante na atuação da EAI é o gerenciamento de datacenters. A empresa foi contratada pela NET para fornecer serviços de levantamento, redesenho e adequação de processos. A NET buscava a padronização e aderência a melhores práticas, com mais flexibilidade para que a área de TI atendessem as soluções de negócios com agilidade.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
18.351	18.351	10.672	2.006,02	14,38



futurecom 2017

2 a 5 de outubro
Transamerica Expo - São Paulo

O maior Evento de Telecom e TI da América Latina!



www.futurecom.com.br



canais

**BRASOFTWARE, CSC BRASIL E VMP
SOLUÇÕES FORAM OS DESTAQUES
DO ANO ENTRE OS CANAIS DE
COMERCIALIZAÇÃO DE GRANDE,
MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE
ACORDO COM OS DADOS DE
BALANÇO ANALISADOS PELO
ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2016.
A BRASOFTWARE FOI TAMBÉM
ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO (VEJA
A REPORTAGEM DA PÁGINA 38).**

A **CSC Brasil** cresce com a diversificação

A estratégia de diversificação do portfólio de soluções da CSC BRASIL tem sido fundamental para sustentar seu crescimento. A incorporação de novas soluções de Business Intelligence & Analytics e a estruturação cada vez maior da área de serviços, com profissionais, metodologias e sistemas de controle, foram fundamentais para o sucesso da companhia no ano passado.

Especializada em gestão de tecnologia, a CSC BRASIL obteve um crescimento de 27,9% na receita líquida e registrou o índice de 6% de rentabilidade sobre as vendas. “Em 2017, esperamos uma melhora maior nos resultados e no ambiente de negócios comparando com 2016”, afirma o presidente, Moysés Liberbaum.

A CSC BRASIL tem como foco as áreas de gerenciamento e automação de infraestrutura, gestão de serviços, BI & Analytics e gerenciamento corporativo de relatórios, atuando também em consultoria. A diversificação do portfólio, segundo Moysés, mostrou-se acertada e permitiu aumentar a receita mesmo em um ambiente de desaceleração econômica: “As soluções de BI e a área de serviços tiveram uma participação de 35% no nosso faturamento total em 2015, contra menos de 20% em 2014”.

Para o crescimento da receita, ele destaca as linhas

da BMC e da Tableau e os serviços agregados a essas soluções, como serviços gerenciados na plataforma ITSM da BMC, que incluem suporte às aplicações e aos ambientes da infraestrutura, além dos serviços de implementação e sustentação de ambas as soluções.

Na área de BI & Analytics, a empresa trabalha com as soluções Tableau e Alteryx. O Tableau é um software de BI que torna mais fácil e rápida a criação, com apenas alguns cliques, de gráficos interativos, usando dados existentes em diversas fontes, como bancos de dados e planilhas. Requer menos investimento e produz mais interação para os usuários. Já o Alteryx é reconhecido pelos analistas como a solução líder para a captura, limpeza e estruturação de dados de quaisquer formas de armazenamento ou sistemas em nuvem e para análises avançadas e preditivas através de um workflow único.

Na área de gerenciamento de serviços de TI, a empresa oferece uma linha bastante extensa, que inclui implementação de soluções ITSM, migração de plataforma, serviços gerenciados, otimização de licenças, fábrica de software, health check de ambiente, governança e controle e consultoria ITIL. Na área de automação, monitoração e performance, tanto para mainframe quanto para ambiente distri-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	CSC BRASIL	415,40	27,96	6,09	1,47	-	10,90

buído, oferece serviços de gestão de capacidade, gerenciamento de disponibilidade, otimização de custos dos mainframes, consultoria especializada, serviços gerenciados e alocação. “Vamos expandir nosso portfólio com soluções que visem a melhorar aplicações de negócio e agilizar seu desenvolvimento”, diz Moysés. Segundo ele, para acompanhar as inovações do mercado, a CC BRASIL investe fortemente na capacitação do pessoal interno.

E está sempre atenta às necessidades de seus clientes: “As empresas hoje buscam a melhor forma de se adaptar ao mundo digital, e é preciso fornecer soluções e serviços que tragam algo efetivamente novo. É fundamental, também manter a segurança, a estabilidade e a conformidade de todo o ambiente”. Com sede no Rio de Janeiro, a CSC BRASIL conta com 135 funcionários e filiais em São Paulo e Brasília. Tem 30 anos de atuação, com clientes em todos os segmentos do mercado, entre eles, Bradesco, Itaú, Caixa Econômica Federal, BM&F Bovespa, Banco do Brasil, Petrobras, Eletrobrás, BNDES, C&A, Prodesp, Serpro, Oi, Vivo e Claro.

Entre os diferenciais da CSC BRASIL, Moysés cita a visão estratégica, a experiência no desenho da arquitetura, na implementação, manutenção e suporte contínuos à solução; seu longo histórico de projetos



divulgação

*Moysés Liberbaum, presidente:
“É preciso fornecer soluções e
serviços que tragam
algo efetivamente novo”*

entregues dentro do escopo contratado; vivência em projetos de alta complexidade, um amplo conhecimento do mundo dos negócios, além de uma área de suporte muito bem estruturada, com alto nível de satisfação dos clientes.

A estratégia da CSC Brasil, de acordo com Moysés, é apoiada pela experiência no desenho da arquitetura, na implementação, manutenção e suporte contínuos à solução; longo histórico de projetos entregues dentro do escopo contratado; vivência em projetos de alta complexidade, um amplo conhecimento do mundo dos negócios e uma boa área de suporte.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
80.704	80.704	4.912	45,22	2,56

A VMP se consolida com energia

Especializada na distribuição e instalação de nobreaks, transformadores, estabilizadores, geradores, inversores e baterias, atuando desde 1992, a VMP Soluções Eletrônicas obteve 24,6% de rentabilidade sobre as vendas em 2015, índice que a colocou entre as dez empresas mais rentáveis, de acordo com o Anuário Informática Hoje.

Segundo o diretor Vinicius Mendes Pedroso, a receita para o bom desempenho, mesmo na recessão econômica, foi ampliar o leque de revendedores e atender todas as regiões do país. Outra estratégia foi focar nos serviços de fornecimento e manutenção preventiva e corretiva em nobreaks, estabilizadores de tensão, transformadores, geradores, baterias seladas (VRLA) e estacionárias, instalações elétricas e rede estabilizada: "Sabemos que a rede pública de distribuição de energia diariamente torna-se menos confiável, e a execução deficitária de manutenções preventivas ou corretivas acarreta cortes de energia, por períodos curtos ou longos, prejudicando empresas que não mantêm as instalações atualizadas e adequadas às necessidades".

Hoje o a prestação de serviços, segundo Vinicius, já representa 50% do faturamento da empresa, principalmente com manutenção e expansão de redes. Entre outros serviços, ele destaca a locação

de equipamentos elétricos, com contratos diários, mensais e anuais e manutenção e instalação de infraestrutura elétrica: "Contamos com profissionais habilitados e certificados, com muita experiência em instalações e readequações elétricas, elaboração de projetos, execução de obras, testes e comissionamento de instalações". A empresa faz substituição de cabeamento da rede elétrica interna, manutenção elétrica do sistema de iluminação, manutenção elétrica emergencial em caso de panes e manutenção do sistema de fornecimento de energia estabilizada. Em manutenção de produtos, atua de forma preventiva e preditiva.

Vinicius menciona ainda os contratos de instalação elétrica por meio de programação customizada, com inspeções periódicas das instalações elétricas, atendimento de emergência, inspeção termográfica, controle das contas de energia, para minimizar os reativos e medição de consumo. A empresa também faz adequação das instalações elétricas com troca de painéis antigos por novos, dentro das normas.

Com as grandes corporações estão cada vez mais preocupadas em proteger seus equipamentos, o desafio é conscientizar pequenas e médias empresas, assim como consumidores residenciais, de

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	VMP SOLUÇÕES	1.199,90	-	24,68	3,25	0,12	21,41

TEMOS A MELHOR SOLUÇÃO PARA O SEU NEGÓCIO!

A **EAI BRASIL** é uma empresa fornecedora de serviços especializados para tecnologia da informação e revendedora de Software e Hardware. Com foco principal na indústria de telecomunicações, conta com uma equipe de profissionais altamente qualificados e certificados, provendo a melhor solução para o seu negócio de maneira rápida e segura.

Podemos fazer muito mais por sua empresa.



www.eaibrasil.com.br
Av. Yojiro Takaoka, 4384 cj. 714
Santana de Parnaíba • São Paulo
Telefone +55 11 4153-1817

que não são apenas os desktops e servidores que necessitam de nobreaks. Os problemas causados por chuvas e queda de energia alancam esse mercado, com o crescimento da procura por nobreaks e estabilizadores.

De acordo com Vinicius, a meta da empresa é oferecer soluções que assegurem autonomia temporária de energia em períodos de apagão ou instabilidade energética, permitindo a continuidade dos negócios e minimizando impactos trazidos por quedas de eletricidade. Uma das estratégias importantes no ano passado, segundo o executivo, foi a atualização do site da VMP, com mais informações sobre produtos e serviços, tanto para os clientes finais quanto para os representantes comerciais: "Ainda não atuamos com comércio eletrônico, mas esse será o próximo passo". Além do escritório na capital paulista, a VMP conta com cinco representantes que atuam nos estados de Goiás, Pernambuco, Rio de Janeiro, Alagoas e Minas Gerais. "Nossa meta é ampliar o número de representantes comerciais para atender melhor esses estados", diz Vinicius. A VMP, segundo ele, trabalha com os principais fabricantes do mercado, sem distinção de marcas, atendendo a demanda dos clientes corporativos: "Fazemos questão de ser multimarca, para poder atender melhor as empresas com produ-



divulgação

*Vinicius Mendes Pedrosa, diretor:
Mais espaço para a manutenção
preventiva das instalações elétricas*

tos de todos os portes e custos". O executivo reforça que a crise econômica não mudou a estratégia da companhia que tem expandido negócios com a venda de equipamentos para todos os segmentos de empresas e datacenters.

Para sofisticar sua oferta, a VMP tem investido em instrumentos de aferição de nobreaks que permitem fornecer produtos mais confiáveis e, na manutenção do equipamento, calibrar o sistema de forma correta, fornecendo garantia da operação. Para agilizar as vendas, a VMP conta com um sistema de orçamento que facilita o contato do cliente. Pelo site, o cliente preenche um formulário simples e obtém a resposta em alguns minutos por telefone, mensagem ou e-mail, com a cotação de preços.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
4.056	4.056	1.001	32,64	0,97

PLATAFORMA DE PRODUTIVIDADE PREMIER

A Premier é uma empresa de tecnologia de negócios especializada em soluções inteligentes sob medida de Serviços de TI. Visando se reinventar, com apoio da Fundação Dom Cabral e Gartner, a Premier inovou e desenvolveu uma PLATAFORMA DE PRODUTIVIDADE que permite aos seus clientes superarem os seguintes desafios



REDUZIR CUSTOS OPERACIONAIS DE TI E PROCESSOS



GERAR RECEITA NA CADEIA DE VALOR DIGITAL



MELHORAR A SATISFAÇÃO DOS USUÁRIOS

PLATAFORMA DE PRODUTIVIDADE

TERCEIRIZAÇÃO DE TI E PROCESSOS

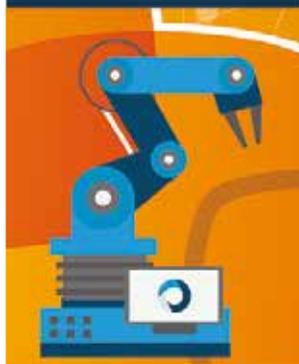
Service Desk
Call Center



Consultoria
ITSM e BPM



Automação
Robôs



Monitoramento
24x7



ACORDOS DE NÍVEIS DE SERVIÇO (SLA)

TRANSPARÊNCIA E PARCERIA

Com Flexibilidade operacional, Proximidade comercial e Inovação a Premier entrega aos seus clientes mais produtividade da TI, áreas de negócios e otimização da cadeia de valor digital. Cases de sucesso com empresas líderes de mercado permitiram a Premier desenvolver uma experiência em outsourcing corporativo e se tornar especialista em suporte ao negócio, reduzindo custo médio de chamados aplicando sua Metodologia de Eficácia, Suporte Centrado no Conhecimento, automação de rotinas e processos de TI e de negócios.

Veja como funciona a Plataforma de produtividade Premier IT, especializada em suporte com soluções sob medida para reduzir custos e gerar receita com serviços e desenvolvimento de lideranças.

www.premierit.com.br/servicedesk • www.premierit.com.br/itsm



Av. Senador Souza Naves, 135 - Curitiba - PR
Tel. 41 3281-5000 • premieit@premieit.com.br
Av. Queiroz Filho, 1700 - Torre B - São Paulo - SP
Tel. 11 4871-9980 • premieit@premieit.com.br

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2016 com informações econômico-financeiras

. ACCENTURE

1. Accenture do Brasil Ltda
2. 11 5188-3000 3. 11 5188-3200
4. São Paulo 5. SP
6. alberto.runkel@accenture.com
7. www.accenture.com



. ADVANTA

1. Advanta Sistemas de Telecom. e Serv. de Informática Ltda
2. 11 4504-5900 3. 11 4688-2909
4. Santana do Parnaíba 5. SP
6. contato@advanta.com.br
7. www.advanta.com.br

. ADVANTECH BRASIL

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

. AeC CONTACT CENTER

1. AeC Centro de Contatos S/A
2. 31 3515-7000 3. 31 2122-6651
4. Belo Horizonte 5. MG
6. dadoscadastrais@aec.com.br
7. www.aec.com.br

. ALCATEL-LUCENT

1. Alcatel-Lucent Brasil S/A
2. 11 2947-8133 4. São Paulo 5. SP
6. gabriela_antunes.cano@alcatel-lucent.com
7. www.alcatel-lucent.com.br

. ALGAR CELULAR

1. Algar Celular S/A 2. 34 3256-2000
3. 34 3236-2960 4. Uberlândia 5. MG
6. institucional@algartelecom.com.br
7. www.algartelecom.com.br

. ALGAR MÍDIA

1. Algar Mídia S/A 4. Uberlândia 5. MG
6. institucional@algartelecom.com.br
7. www.algartelecom.com.br

. ALGAR MULTIMÍDIA

1. Algar Multimídia S/A
2. 11 3512-1260 4. São Paulo 5. SP.

. ALGAR TECH

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

. ALGAR TELECOM

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

. ALGAR TI

1. Algar TI Consultoria S/A
4. Uberlândia 5. MG
6. institucional@algartelecom.com.br
7. www.algartelecom.com.br

. ALLIED

1. Allied S/A
2. 11 5503-9858 3. 11 5503-9910
4. São Paulo 5. SP
7. www.alliedbrasil.com.br



Alterdata
software

. ALTERDATA SOFTWARE

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

. ALTUS

1. Altus Sistemas de Informática S/A
2. 51 3589-9500
4. São Leopoldo 5. RS
6. altus@altus.com.br
7. www.altus.com.br

. AMD

1. AMD South America Ltda
2. 11 3478-2150 3. 11 3478-2200
4. São Paulo 5. SP
7. www.amd.com.br

. APDATA

1. Apdata do Brasil Software Ltda
2. 11 2652-2500 3. 11 2652-2500
4. São Paulo 5. SP
6. vlins@apdata.com.br

. APPLE

1. Apple Computer Brasil Ltda
2. 11 5503-0000 3. 11 5503-0001
4. São Paulo 5. SP
7. www.apple.com.br

. ARCON

1. Arcon Informática Ltda
2. 11 3525-1800 4. São Paulo 5. SP
6. arcon@arcon.com.br
7. www.arcon.com.br

. ASGA SISTEMAS

1. AsGa Sistemas Ltda
2. 19 3131-4000
3. 19 3131-4050
4. Paulínia 5. SP
7. www.asgasistemas.com.br

. ASTREIN

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

. ATENTO

1. Atento Brasil S/A
2. 0800-565565
3. 11 5181-4584
4. São Paulo 5. SP
6. brasil@atento.com.br
7. www.atento.com.br

. ATIVAS

1. Ativas Data Center S/A
2. 31 2138-1900
4. Belo Horizonte 5. BH
7. www.ativas.com.br

. ATTPS INFORMÁTICA

1. ATTPS Informática S/A
2. 31 2102-4660
3. 31 2102-4660
4. Belo Horizonte 5. MG
6. marketing@attps.com.br
7. www.attps.com.br

. AUTOTRAC

1. Autotraco Comércio e Telecomunicações S/A
2. 61 3307-7000
3. 61 3307-7020
4. Brasília 5. DF
6. marketing@autotraco.com.br
7. www.autotraco.com.br

. B2W DIGITAL

1. B2W Companhia Digital S/A
4. Rio de Janeiro 5. RJ
7. www.b2wdigital.com

. BB TEC E SERVIÇOS

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

. BEMATECH

1. Bematech S/A
2. 41 32995800
3. 3351-2704 4. São José dos Pinhais
5. PR 6. vanessa.leite@bematech.com.br
7. www.bematech.com.br

. BGMRODOTECH

1. BgmRodotec Tecnologia e Informática Ltda
2. 11 5018-2525
4. São Paulo 5. SP
6. comercial@bgmrodotec.com.br
7. www.bgmrodotec.com.br

Brasoftware[®]

. BRASOFTWARE INFORMÁTICA

1. Brasoftware Informática Ltda
2. 11 4638-6777 3. 11 4638-3090
4. Poá 5. SP
7. www.brasoftware.com.br

- 1. Razão social da empresa
- 2. Telefone
- 3. Fax
- 4. Cidade
- 5. Estado
- 6. E-Mail
- 7. Home Page

. BRQ

1. BRQ Soluções em Informática S/A
2. 11 2126-7000 3. 11 2126-7099
4. Barueri 5. SP 6. marketing@brq.com
7. www.brq.com

. BUSINESS EXPERT & PARTNERS

1. Business Expert & Partners Des. de Softwares Ltda 2. 11 3787-0400
4. São Paulo 5. SP
6. julia.ferreira@bexpert.com.br
7. www.bexpert.com.br

. CA TECHNOLOGIES

1. CA Programas de Computador, Partic. e Serviços
2. 11 5503-6000
3. 11 5503-6002
4. São Paulo 5. SP
7. www.ca.com/br

. CAS TECNOLOGIA

1. CAS Tecnologia S/A
2. 11 3264-0000 3. 11 3264-0000
4. São Paulo 5. SP
6. caroline.pitta@castecnologia.com.br
7. www.castecnologia.com.br

. CAST

1. CAST Informática S/A
2. 61 3429-7300 3. 61 3328-7500
4. Brasília 5. DF

. CELEPAR

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

. CEMIGTELECOM

1. Cemig Telecomunicações S/A
2. 31 3307-6300 3. 31 3307-6422
4. Belo Horizonte 5. MG
6. comercial@cemigtelecom.com.br
7. www.cemigtelecom.com.br



. CENTRAL IT

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

. CERTISIGN

1. Certisign Certificadora Digital
2. 11 4501-1860
3. 11 4501-1861
4. São Paulo 5. SP
6. mkt@certisign.com.br
7. www.certisign.com.br

. CGI

1. CGI América do Sul Soluções de Tecnologia Ltda
2. 11 2165-3000
3. 11 2165-3085
4. Mogi das Cruzes 5. SP
6. brmarketing@cgi.com
7. www.cgi.com

. CHECK POINT

1. Check Point Software Technologies Ltda
2. 11 5501-2040 3. 11 5501-2040
4. São Paulo 5. SP
6. info-br@checkpoint.com
7. www.checkpoint.com

. CI&T

1. CI&T Software S/A
2. 19 2102-4500
3. 19 2102-4501
4. Campinas
5. SP
6. imprensa@ciandt.com
7. www.ciandt.com

. CIASC

1. Centro de Inf. e Automação do Est. de Santa Catarina
2. 48 3664-1000
3. 48 3664-1339
4. Florianópolis 5. SC
6. gabinete@ciasc.sc.gov.br
7. www.ciasc.sc.gov.br

. CIJUN

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

. CIMCORP

1. Cimcorp Com. Internacional e Informática
2. 11 3759-3800
3. 11 3759-3876
4. São Paulo 5. SP
6. cimcorp@cimcorp.com.br
7. www.cimcorp.com.br

. CISCO

1. Cisco do Brasil S/A
2. 0800-76-21300
4. São Paulo 5. SP
6. cisco-responde@cisco.com
7. www.cisco.com.br

. CLARO

1. Claro S/A
2. 11 99415-6555
4. São Paulo
5. SP
6. sac@claro.com.br
7. www.claro.com.br

. CONQUEST ONE

1. Conquest One Consultoria e Serviços de TI Ltda
2. 11 2164-9500 4. São Paulo 5. SP
6. comercial@cq1.com.br
7. www.conquestone.com.br

. COPEL TELECOM

1. Copel Telecomunicações S/A
2. 41 3331-3000 3. 41 3331-3100
4. Curitiba 5. PR
6. telecom@copel.com
7. www.copeltelecom.com

. CPM BRAXIS CAPGEMINI

1. CPM Braxis S/A
2. 11 3708-9100 3. 11 3708-9199
4. São Paulo 5. SP
6. cpnbraxis@cpnbraxis.com.br
7. www.cpnbraxis.com.br

. CPQD

1. Fundação CPQD Centro de Pesq. Desenv. em Telecomunicações
2. 0800-7022773 4. Campinas 5. SP
6. contactcenter@cpqd.com.br
7. www.cpqd.com.br



. CSC BRASIL

1. CSC Brasil Sistemas Ltda
2. 21 3216-9444 3. 21 2533-7334
4. Rio de Janeiro 5. RJ
6. info@cscbrasil.com.br
7. www.cscbrasil.com.br

. CYLK IT SOLUTIONS

1. IHC Soluções em Informática Ltda
2. 11 5054-4480 3. 11 5054-4480
4. São Paulo 5. SP
6. info@cylk.com.br
7. www.cylk.com.br

. DARUMA TECNOLOGIA

1. Daruma Telecomunicações e Informática S/A
2. 12 3609-5000 3. 12 3609-5154
4. Taubaté 5. SP
6. r.mesquita@daruma.com.br
7. www.daruma.com.br

. DATAPREV

1. Empresa de Tecnologia e Informações da Previdência Social
2. 61 3207-3100 3. 61 3321-4780
4. Brasília 5. DF
6. imprensa@dataprev.gov.br
7. www.dataprev.gov.br

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2016 com informações econômico-financeiras

. DB1 GLOBAL SOFTWARE

1. DB1 Global Software Ltda
2. 44 3033-6300
4. Maringá 5. PR
6. controladoria@db1.com.br
7. www.db1.com.br

. DECATRON

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

. DEDALUS PRIME

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

. DELL

1. Dell Computadores do Brasil Ltda
2. 0800970-3384
4. Eldorado do Sul 5. RS
7. www.dell.com.br

. DELPHOS

1. Delphos Serviços Técnicos S/A
2. 21 4009-1700
3. 21 4009-1701
4. Rio de Janeiro 5. RJ
6. delphos@delphos.com.br
7. www.delphos.com.br

. DELTA

1. Delta Greentech (Brasil) S/A
2. 41 2141-6363
4. São José dos Pinhais 5. PR
6. ups.sa@deltawww.com
7. www.deltapowersolutions.com

. DIGICON

1. Digicon S/A. Controle Eletrônico para Mecânica
2. 51 3489-8700
3. 51 3489-1110
4. Gravataí 5. RS
6. digicon@digicon.com.br
7. www.digicon.com.br

. DIGITEL

1. Digitel S/A Ind. Eletrônica
2. 51 3238-9999
3. 51 3238-9999
4. Alvorada 5. RS
6. bruno.machado@digitel.com.br
7. www.digitel.com.br

. DYNATRACE

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

. DZYON

1. Dzyon S/A
2. 11 2663-2021
4. São Paulo 5. SP
6. vendas@dzyon.com
7. www.dzyon.com



. EAI BRASIL

1. EAI Brasil Serviços em Tecnologia da Informação e Telecom Ltda
2. 11 4153-1817
4. São Paulo 5. SP
6. administrador@eai brasil.com.br
7. www.eai brasil.com.br

. EMC COMPUTER SYSTEMS BRASIL

1. Emc Computer Systems Brasil Ltda
2. 11 2078-1500
3. 11 2078-1699
4. São Paulo 5. SP
7. www.emc2.com.br

. EMERSON NETWORK POWER

1. Emerson Network Power do Brasil Ltda
2. 11 3618-6600
3. 11 3618-6611
4. São Paulo 5. SP
6. informacoes@emerson.com
7. www.emersonnetworkpower.com.br

. EMPRO

1. Empresa Municipal Processamento de Dados
2. 17 3201-1200 3. 17 3201-1221
4. São José do Rio Preto 5. SP
6. presidencia@empro.com.br
7. www.empro.com.br

. ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY

1. Engineering do Brasil S/A
2. 11 3629-5300 3. 3629-5306
4. São Paulo 5. SP
6. marketing@engdb.com.br
7. www.engdb.com.br

. EQUINIX

1. Equinix do Brasil Soluções de Tecnologia em Informática S/A
2. 11 3524-4300 4. São Paulo 5. SP
6. info@equinix.com
7. www.equinix.com.br

. e-SAFER

1. e-Safer Consultoria em Tec. da Informação Ltda
2. 11 3576-4544
4. Barueri 5. SP
6. wbergamo@e-safer.com.br
7. www.e-safer.com.br

. EXCEDA

1. Edge Technology Ltda
2. 11 5188-8686
3. 11 5188-8687
4. Barueri 5. SP
6. contato@exceda.com
7. www.exceda.com

. FD TECNOLOGIAS

1. First Decision Tecnologias Inovadoras e Informática Ltda
2. 61 3361-5160 3. 11 3234-3107 4. Brasília
5. DF 6. vendas@firstdecision.com.br
7. www.firstdecision.com.br

. FIRST TECH

1. First Tech Tecnologia Ltda
2. 11 3024-3235
4. São Paulo 5. SP
6. angelo@first-tech.com
7. www.first-tech.com

. FÓTON INFORMÁTICA

1. Fóton Informática S/A
2. 61 3533-0100 3. 61 3533-0101
4. Brasília 5. DF 6. contato@foton.la
7. www.foton.la



. FURUKAWA

1. Furukawa Industrial S/A Produtos Elétricos
2. 0800-412100 4. Curitiba 5. PR
6. fisa@furukawa.com.br
7. www.furukawa.com.br

. GEMELO DO BRASIL

1. Gemelo do Brasil S/A
2. 11 3500-7700 3. 11 3500-7740
4. Cotia 5. SP
6. financeiro@gemelo.com.br
7. www.gemelo.com.br

. GLOBALWEB CORP

1. Globalweb Outsourcing do Brasil S/A
2. 11 3304-3277 4. Santana de Parnaíba
5. SP 6. contato@globalweb.com.br
7. www.globalwebcorp.com.br

. GO2NEXT

1. Go2next Consultoria e Assessoria em Informática S/A
2. 11 5051-3200 4. São Paulo 5. SP
6. marketing@go2next.com.br
7. www.go2next.com.br

. GOVERNANÇABRASIL

1. Governança Brasil S/A Tecnologia e Gestão em Serviços
2. 47 3036-0000 4. Ilhota 5. SC
6. marketing@govbr.com.br
7. www.govbr.com.br

. GRUPO BENNER

1. Benner Sistemas S/A
2. 47 3321-1300 4. Blumenau 5. SC
6. contato@benner.com.br
7. www.benner.com.br

- 1. Razão social da empresa
- 2. Telefone
- 3. Fax
- 4. Cidade
- 5. Estado
- 6. E-Mail
- 7. Home Page

. GRUPO BINÁRIO

1. Binario Distribuidora de Equip. Eletrônicos Ltda
2. 11 3704-0480 4. São Paulo 5. SP
6. mktgrupobinario@binarionet.com.br
7. www.binarionet.com.br

. GRUPO CONTAX

1. Contax Participações S/A
2. 21 3131-0010 3. 21 3131-0293
4. Rio de Janeiro 5. RJ
6. ri@contax.com.br
7. www.grupocontax.com

. HP BRASIL

1. Hewlett Packard do Brasil
2. 11 4197-8000
3. 11 4197-8180 4. Barueri 5. SP
7. www.hp.com.br

. HUAWEI DO BRASIL

1. Huawei do Brasil Telecomunicações Ltda
4. São Paulo 5. SP
7. www.huawei.com.br

. IBM BRASIL

1. IBM Brasil Ind. de Máquinas e Serviços Ltda
2. 08007014-262 4. São Paulo 5. SP
7. www.ibm.com/ibm/br/pt/

. ÍCARO TECHNOLOGIES

1. Ícaro Technologies Serviços e Comércio Ltda
2. 19 3731-8300 3. 19 3731-8304
4. Campinas 5. SP 6. sales@icarotech.com
7. www.icarotech.com

. IMA

1. Informática de Municípios Associados S/A 2. 19 3755-6500 4. Campinas 5. SP
6. ima@ima.sp.gov.br 7. www.ima.sp.gov.br

. INDRA BRASIL

1. Indra Brasil Soluções e Serviços Tecnológicos S/A
2. 11 5186-3000 4. São Paulo 5. SP
6. contatobrasil@indracompany.com
7. www.indracompany.com

. INFOBASE

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

. INFORMATICA CORPORATION

1. IS Informatica Software Ltda
2. 11 3013-5446 4. São Paulo 5. SP
6. infalatam@informatica.com
7. www.informatica.com/br

. INFOSERVER

1. Infoserver S/A
2. 11 2182-0300 3. 11 2182-0375
4. Osasco 5. SP
6. negocios@infoserver.com.br
7. www.infoserver.com.br

. INFOTEC

1. Infotec Consultoria e Planejamento Ltda
2. 21 2240-1300 4. Rio de Janeiro 5. RJ
6. negocios@infotecbrasil.com.br
7. www.infotecbrasil.com.br

. INMETRICS

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

. INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO

1. Instituto de Pesquisas Eldorado
2. 19 3757-3000 3. 19 3757-3131
4. Brasília 5. DF
6. paulo.ivo@eldorado.org.br
7. www.eldorado.org.br

. INTEL

1. Intel Semicondutores do Brasil
2. 11 3365-5500 4. São Paulo 5. SP
7. www.intel.com.br

. INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS

1. Inteligência de Negócios Sistemas e Informática Ltda
2. 11 3034-0229 4. São Paulo 5. SP
6. incsc@in1.com.br 7. www.in1.com.br



. IT2B

1. IT2B Tecnologia e Serviços Ltda
2. 11 3824-6800 4. São Paulo 5. SP
6. contato@it2b.com.br
7. www.it2b.com.br

. ITAUTEC

1. Itautec S/A - Grupo Itautec
2. 11 3543-3000 3. 11 3543-3516
4. São Paulo 5. SP
6. falecom@itaute.com
7. www.itaute.com.br

. JDSU DO BRASIL (Viavi)

1. JDSU do Brasil Ltda
2. 11 5503-3800 3. 11 5505-1598
4. São Paulo 5. SP 6. vendas.brasil@jdsu.com
7. www.jdsu.com/brazil

. JUNIPER

1. Juniper Networks Brasil Ltda
2. 11 3443-1416 4. São Paulo 5. SP
6. latam@juniper.net 7. www.juniper.net

. K2M SOLUÇÕES

1. K2M Soluções Ltda
2. 11 5171-6555 4. São Paulo 5. SP
6. gfranco@k2m.com.br
7. www.k2m.com.br



. LEVEL 3

1. Level 3 Comunicações do Brasil Ltda
2. 11 3957-2200 4. Cotia 5. SP
6. centralderelacionamento.brasil@level3.com 7. www.level3.com

. LG ELECTRONICS

1. LG Electronics de São Paulo
2. 11 2162-5400 3. 11 2162-5600
4. Taubaté 5. SP 7. www.lge.com.br

. LG LUGAR DE GENTE

1. LG Informática S/A
2. 62 3545-9000 4. Aparecida de Goiânia
5. GO 6. comunicacao@lg.com.br
7. www.lg.com.br



. LINX

A Linx é especialista em software de gestão (ERP e POS) para os mais diversos varejistas. Com mais de 2.900 colaboradores distribuídos na matriz em São Paulo, 12 filiais em sete estados, além de Franquias espalhadas pelo Brasil, a empresa atende uma base ampla e diversificada de mais de 40 mil varejistas.

1. Linx S/A
2. 11 2103-2400 3. 11 2103-4249
4. São Paulo 5. SP 6. mrkt@linx.com.br
7. www.linx.com.br

. LOCAWEB

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

. M I

1. M.I. Montreal Informática S/A
2. 31 2291-6116 3. 31 2533-9856
4. Belo Horizonte 5. MG
6. montreal@montreal.com.br
7. www.montreal.com.br

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2016 com informações econômico-financeiras



. MAGNA SISTEMAS -

1. Magna Sistemas Consultoria S/A
2. 11 3069-2112 3. 11 3069-2116
4. São Paulo 5. SP
6. comercial@magnasistemas.com.br
7. www.magnasistemas.com.br

. MARKWAY

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

. MATERA SYSTEMS

1. Matera Systems Informática S/A
2. 19 3794-7700 3. 19 3794-7739
4. Campinas 5. SP
6. comercial@matera.com
7. www.matera.com

. MÁXIMA SISTEMAS

1. Máxima Sistemas de Informática S/A
2. 62 3412-2900 4. Goiânia 5. GO
6. katia.monteiro@maximasist.com.br
7. www.maximasist.com.br

. MICROCITY COMPUTADORES E SISTEMAS

1. Microcity Computadores e Sistemas Ltda
2. 31 2125-4200 3. 31 3286-4243
4. Nova Lima 5. MG
6. microcity@microcity.com.br
7. www.microcity.com.br

. MICROSOFT

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

. MICROSTRATEGY

1. Microstrategy Brasil Ltda
2. 11 3044-4811 3. 11 3044-4088
4. São Paulo 5. SP
6. info-brazil@microstrategy.com
7. www.microstrategy.com

. MORPHO

1. Morpho do Brasil
2. 11 2174-2450 3. 11 2174-2499
4. São Paulo 5. SP 6. info.br@morpho.com.br
7. www.morpho.com.br

. MOTOROLA SOLUTIONS

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

. MPS INFORMÁTICA

1. MPS Informática Ltda 2. 41 2141-9500
3. 41 2141-9511 4. Curitiba 5. PR
6. mps@mps.com.br 7. www.mps.com.br

. MTEL

1. MTEL Tecnologia S/A
2. 11 4134-8000 4. Barueri
5. SP 6. contato@mtel.com.br
7. www.mtel.com.br

. MV

1. MV Participações S/A
2. 81 3972-7000 3. 81 3972-7001
4. Recife 5. PE 6. mv@mv.com.br
7. www.mv.com.br

. NASAJON SISTEMAS

1. Nasajon Sistemas Ltda
2. 21 2213-9330 4. Rio de Janeiro
5. RJ 6. nasajon@nasajon.com.br
7. www.nasajon.com.br

. NAVITA

1. Mobi All Tecnologia S/A
2. 11 3045-6373 4. São Paulo 5. SP
6. financeiro@navita.com.br
7. http://navita.com.br/pt/

. NDDIGITAL

1. NDDigital S/A Software
2. 49 3251-8000 4. Lages 5. SC
6. contato@nndigital.com.br
7. www.ndd.com.br

. NEC

1. Nec Latin America S/A
2. 11 3151-7000 3. 11 3151-7217
4. São Paulo 5. SP 6. vendas@nec.com.br
7. www.nec.com.br

. NEOVIA SOLUTIONS

1. Directnet Prestação de Serviços Ltda
2. 11 3017-4680 3. 11 3017-4464
4. São Paulo 5. SP
6. atendimento.corporativo@neovia.com.br
7. www.neovia.com.br

. NESIC

1. Nestic Brasil S/A
2. 11 2065-2200 3. 11 2604-3819
4. São Paulo 5. SP 6. akira@nesic.com.br
7. www.nesic.com.br

. NEXXERA TECNOLOGIA E SERVIÇOS

1. Nexxera Tecnologia e Serviços S/A
2. 48 2106-5698 4. Florianópolis 5. SC
6. comunicacao@nexxera.com
7. www.gruponexxera.com

. OFFICER DISTRIBUIDORA

1. Officer Distribuidora Prod. Informática S/A 2. 11 5014-7000 3. 11 5014-7001
4. São Paulo 5. SP
6. rmaurano@officer.com.br
7. www.officer.com.br

. Oi

1. Oi S/A 2. 21 3131-2140 4. Rio de Janeiro
5. RJ 7. www.oi.com.br

. ONDA

1. Onda Provedor de Serviços S/A
4. Curitiba 5. PR
7. www.onda.com.br

. ORACLE BRASIL

1. Oracle do Brasil Sistemas Ltda
2. 11 5189-1000 3. 11 5189-1111
4. São Paulo 5. SP
7. www.oracle.com/br

. PARADIGMA BUSINESS SOLUTION

1. Paradigma Business Solution S/A
2. 48 2106-7800 3. 48 2106-7843
4. Florianópolis 5. SC
6. paradigma@paradigmabs.com.br
7. www.paradigmabs.com.br

. PARKS

1. Parks S/A Comunicações Digitais
2. 51 3205-2100 3. 51 3205-2104
4. Cachoeirinha 5. RS
6. marketing@parks.com.br
7. www.parks.com.br

. PBTI SOLUÇÕES

1. PBTI Soluções Ltda
2. 61 3348-9977 3. 61 3348-9977
4. Brasília 5. DF 6. pbti@pbti.com.br
7. www.pbti.com.br

. PERTO TECNOLOGIA PARA BANCOS E VAREJO

1. Perto S/A Periféricos para Automação
2. 51 3489-8700 3. 51 3489-1110
4. Gravataí 5. RS 6. perto@perto.com.br
7. www.perto.com.br

. POSITIVO INFORMÁTICA

1. Positivo Informática S/A
2. 41 3316-7792
4. Curitiba
5. PR
6. tloss@positivo.com.br
7. www.positivoinformatica.com.br

. POWERLOGIC

1. Powerlogic Consult. e Sists S/A
2. 31 3555-0050 3. 31 3555-0054
4. Belo Horizonte 5. MG
6. plc@powerlogic.com.br
7. www.powerlogic.com.br

. PREMIER IT

1. Premier IT Global Services Ltda
2. 41 3281-5000 4. Curitiba 5. PR
6. premieriti@premierit.com.br
7. www.premierit.com.br

. PROCEMPA

1. Cia de Processamento de Dados do Município de Porto Alegre
2. 51 3289-6000 4. Porto Alegre 5. RS
6. procempa@procempa.com.br
7. www.procempa.com.br

. PROCERGS

1. Cia de Processamento de Dados do Estado do Rio Grande do Sul
2. 51 3210-3100 3. 51 3227-5177
4. Porto Alegre 5. RS
6. procergs@procergs.rs.gov.br
7. www.procergs.com.br

. PRODAM - AM

1. Processamento de Dados Amazonas S/A 2. 92 2121-6500 3. 92 3232-4369
4. Manaus 5. AM
6. prodam@prodam.am.gov.br
7. www.prodam.am.gov.br

- 1. Razão social da empresa
- 2. Telefone
- 3. Fax
- 4. Cidade
- 5. Estado
- 6. E-Mail
- 7. Home Page

. PRODAM - SP

1. Empresa de Tecnologia da Informação e Comunicação do Município de São Paulo 2. 11 3396-9000 4. São Paulo 5. SP 6. prodam@prodam.sp.gov.br 7. www.prodam.sp.gov.br

. PRODEMGE

1. Cia de Tecnologia da Informação do Estado de Minas Gerais 2. 31 3339-1100 3. 31 3339-1319 4. Belo Horizonte 5. MG 6. atendimento@prodemge.gov.br 7. www.prodemge.mg.gov.br

. PRODESAN

1. Prodesan Progresso Desenvolvimento de Santos S/A 2. 13 3229-8000 3. 13 3229-8000 4. Santos 5. SP 7. www.prodesan.com.br

. PRODESP

1. Companhia de Processamento de Dados do Estado de São Paulo 2. 11 2845-6000 4. Taboão da Serra 5. SP 7. www.prodesp.sp.gov.br

. PRODUBAN

1. Produban Serviços de Informática S/A 4. São Paulo 5. SP 7. www.produban.com



. PROMONLOGICALIS

1. PromonLogicalis Tecnologia e Participações Ltda 2. 11 3573-7195 4. São Paulo 5. SP 6. thais.cerioni@br.promonlogicalis.com 7. www.br.promonlogicalis.com

. QUALITY

1. Quality Software S/A 2. 21 3147-3088 4. Rio de Janeiro 5. RJ 6. jfaloppa@techsupply.com.br 7. www.quality.com.br

. RECOGNITION

1. Recognition Cia. Brasil de Automação Bancária 2. 11 5508-4900 3. 11 5508-4911 4. São Paulo 5. SP 6. cdias@recognition.com.br 7. www.recognition.com.br

. REDISUL INFORMÁTICA

1. Redisul Informática Ltda 2. 41 3201-2700 4. Curitiba 5. PR 6. adir@redisul.com.br 7. www.redisul.com.br

. RESOURCE IT

1. Resource Tecnologia e Informática Ltda 2. 11 3290-4000 3. 11 3290-4000 4. São Paulo 5. SP 6. paulo@resource.com.br 7. www.resource.com.br

. SAMSUNG

1. Samsung Eletrônica do Amazônia Ltda 2. 92 4009-1170 4. Manaus 5. AM 6. m.alonso@samsung.com 7. www.samsung.com

. SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS

1. Sankhya Tecnologia em Sistemas Ltda 2. 34 3939-0732 3. 34 3239-0700 4. Uberlândia 5. MG 6. sankhya@sankhya.com.br 7. www.sankhya.com.br

. SAP BRASIL

1. SAP Brasil Ltda 2. 11 5503-2400 3. 11 5503-2316 4. São Paulo 5. SP 6. info.brazil@sap.com 7. www.sap.com

. SCOPUS

1. Scopus Tecnologia Ltda 2. 11 3909-3400 3. 11 3909-3144 4. São Paulo 5. SP 7. www.scopus.com.br

. SENIOR

1. Senior Sistemas S/A 2. 47 3221-3300 3. 47 3221-3307 4. Blumenau 5. SC 6. faleconosco@senior.com.br 7. www.senior.com.br

. SENIOR SOLUTION

1. Senior Solution S/A 2. 11 2182-4902 3. 11 2182-4902 5. SP 6. ri@seniorsolution.com.br 7. www.seniorsolution.com.br

. SERCOMTEL

1. Sercomtel S/A Telecomunicações 4. Londrina 5. PR 6. sac@sercomtel.net.br 7. www.sercomtel.com.br



. SERCOMTEL CALL CENTER

1. Sercomtel Contact Center S/A 2. 43 3379-3300 4. Londrina 5. PR 6. contato@askcallcenter.com.br 7. www.askcallcenter.com.br

. SERPRO

1. Serviço Federal de Processamento de Dados 2. 61 2021-8000 4. Brasília 5. DF 6. carlos-marcos.torres@serpro.gov.br 7. www.serpro.gov.br

. SIGGEO

1. SIGGeo Engenharia e Consultoria Ltda 2. 11 3865-5907 4. São Paulo 5. SP 6. siggeo@siggeo.srv.br 7. www.siggeo.srv.br

. SIMPRESS

1. Simpress Com. Locação e Serviços S/A 2. 11 3238-9400 3. 11 3238-9400 4. Santana de Parnaíba 5. SP 6. contato@simpress.com.br 7. www.simpres.com.br

. SISGRAPH

1. Sisgraph Ltda 2. 11 3889-2013 3. 11 3889-2015 4. São Paulo 5. SP 6. mkt@sisgraph.com.br 7. www.sisgraph.com.br

. SISPRO

1. Sispro S/A Serviços e Tecnologia da Informação 2. 51 3415-3300 4. Canoas 5. RS 6. sispro@sispro.com.br 7. www.sispro.com.br

. SMARAPD

1. Smarapd Informática Ltda 2. 16 2111-9898 4. Ribeirão Preto 5. SP 6. joseantonio.almeida@smarapd.com.br 7. www.smarapd.com.br

. SND

1. SND Distribuição de Produtos de Informática S/A 2. 11 2187-8333 3. 11 3311-7199 4. Barueri 5. SP 6. contabil@snd.com.br 7. www.snd.com.br

. SOFTEXPERT SOFTWARE

1. Softexpert Software S/A 2. 47 2101-9900 3. 47 2101-9901 4. Joinville 5. SC 7. www.softexpert.com

. SOFTPARK

1. Softpark Informática Ltda 2. 11 5171-6555 4. São Paulo 5. SP 7. www.softpark.com.br

. SOFTWARE AG BRASIL

1. Software AG Brasil Informática e Serviços Ltda 2. 11 2899-6600 4. São Paulo 5. SP 7. www.softwareag.com

. SONDA IT

1. Sonda do Brasil S/A 2. 11 3126-6000 4. Santana de Parnaíba 5. SP 6. relacionamento.br@sonda.com 7. www.sondait.com.br

. SPK

1. SPK Tecnologia Ltda. 2. 11 5171-6555 4. São Paulo 5. SP 6. rcampolina@spktecnologia.com.br 7. www.spktecnologia.com.br

. SPREAD TECNOLOGIA

1. Spread Teleinformática Ltda 2. 11 3874-6000 3. 11 3874-6001 4. São Paulo 5. SP 6. spread.tecnologia@spread.com.br 7. www.spread.com.br

. SQUADRA TECNOLOGIA

1. Squadra Tecnologia S/A 2. 31 2104-7800 3. 31 2104-7804 4. Belo Horizonte 5. BH 6. squadra@squadra.com.br 7. www.squadra.com.br

. STEFANINI

1. Stefanini Consultoria e Asses. Informática S/A 2. 11 3094-6165 3. 11 3094-6045 4. Jaguariúna 5. SP 6. stefanini@stefanini.com 7. www.stefanini.com

. STONE AGE

1. STA Soluções em Tecnologia de Informática Ltda 2. 21 3906-6300 3. 21 3906-6300 4. Rio de Janeiro 5. RJ 6. anderson@stoneage.com.br 7. www.stoneage.com.br

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2016 com informações econômico-financeiras

. SYMANTEC

1. Symantec Brasil Comércio de Software Ltda 2. 11 5189-6230 4. São Paulo 5. SP 7. www.symantec.com

. TATA CONSULTANCY SERVICES

1. TATA Consultancy Services do Brasil Ltda 2. 11 3306-7000 4. Barueri 5. SP 6. brazil.presales@tcs.com 7. www.tcs.com

. TDATA

1. Telefônica Data S/A 4. Barueri 5. SP

. TECBAN

1. Tecnologia Bancária S/A 2. 11 4196-8500 4. São Paulo 5. SP 6. comunicacao@tecban.com.br 7. www.tecban.com.br



. TECHNE

Empresa brasileira que projeta e desenvolve soluções para gestão voltadas às áreas de governo, saúde, educação e tecnologia de software. Temos orgulho de nossos produtos estarem presentes em importantes órgãos governamentais e prestigiadas instituições de ensino. Conheça mais: www.techne.com.br

1. Techne Engenharia e Sistemas Ltda 2. 11 2149-9200 3. 11 2149-9222 4. São Paulo 5. SP 6. francisco.luz@techne.com.br 7. www.techne.com.br

. TECNOSET IT SOLUTIONS

1. Tecnoset Informática Produtos e Serviços Ltda 2. 11 2808-7900 3. 11 2808-7889 4. São Paulo 5. SP 6. tecnoset@tecnoset.com.br 7. www.tecnoset.com.br

. TELEFÔNICA VIVO

1. Telefônica Brasil S/A 2. 11 3430-7020 3. 11 3430-7020 4. São Paulo 5. SP 6. imprensa@telefonica.com 7. www.telefonica.com

. TELEMIKRO

1. Telemikro Telecomunicações Informática e Microeletrônica S/A 2. 61 2196-8000 3. 61 2196-8053 4. Núcleo Bandeirante 5. DF 6. marketing@telemikro.com.br 7. www.telemikro.com.br

. TELEPERFORMANCE BRASIL

1. Teleperformance CRM S/A 2. 11 2163-3333 3. 11 2163-3334 4. São Paulo 5. SP 6. brasil@teleperformance.com.br 7. www.teleperformance.com.br

. TELESPIAZIO BRASIL

1. Telespazio Brasil S/A 2. 21 2141-3100 3. 21 2253-4519 4. Rio de Janeiro 5. RJ 6. marketing@telespazio.com.br 7. www.telespazio.com.br

. TELLFREE

1. TellFree Brasil Telefonia IP S/A 2. 11 2126-2700 3. 11 3842-0289 4. São Paulo 5. SP 6. marketing@tellfree.com.br 7. www.tellfree.com.br

. TERRA

1. Terra Networks Brasil S/A 2. 11 5509-0500 3. 11 5509-0505 4. São Paulo 5. SP 7. www.terra.com.br

. 3CORP TECHNOLOGY

1. 3Corp Technology Distribuidora de Equipamentos S/A 2. 24 3388-3405 4. Resende 5. RJ 6. cristiane.leal@3corp.com.br 7. www.3corp.com.br



. TIM

1. Tim Celular S/A 2. 21 4109-4167 3. 21 4109-3990 4. Rio de Janeiro 5. RJ 6. ri@timbrasil.com.br 7. www.tim.com.br

. TIVIT

1. Tivit Terceirização de Processos, Serviços e Tecnologia S/A 2. 11 3757-2074 3. 11 3757-2222 4. Mogi das Cruzes 5. SP 6. lais.costa@tivit.com.br 7. www.tivit.com.br

. TOTVS

1. Totvs S/A 2. 11 2099-7000 4. São Paulo 5. SP 7. www.totvs.com

. TRIAD SYSTEMS

1. Triad Soft Cons. Asses. Com. Informática Ltda 2. 11 2344-1830 3. 11 2344-1832 4. São Paulo 5. SP 6. nakada@triadsystems.com.br 7. www.triadsystems.com.br

. UNIBASE

1. Unibase Inform. e Serviços Ltda 2. 19 4009-0777 3. 19 4009-0784 4. Campinas 5. SP 6. unibase@unibase.com.br 7. www.unibase.com.br

. UNISYS

1. Unisys Brasil Ltda 2. 21 3523-5033 3. 21 3523-5686 4. Rio de Janeiro 5. RJ 6. marketing@br.unisys.com 7. www.unisys.com.br

. UNITELCO

1. Universal Telecom S/A 2. 11 3523-0100 4. São Paulo 5. SP 6. vendas@unitelco.com.br 7. www.unitelco.com.br

. UOL

1. Universo Online Ltda 2. 11 3038-8100 3. 11 3224-4253 4. São Paulo 5. SP 6. alfalm@uol.com.br 7. www.uol.com.br

. VIAW

1. Viaw Consultoria Ltda 2. 11 2894-0222 4. São Paulo 5. SP 6. contato@viaw.com.br 7. www.viaw.com.br



. VMP SOLUÇÕES

1. VMP Soluções Eletrônicas Com. e Representações Ltda 2. 11 2249-8400 3. 11 22498400 4. São Paulo 5. SP 6. vmpsolucoes@osite.com.br 7. www.vmpsolucoes.com.br

. VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS

1. VoxAge Teleinformática Ltda 2. 11 2103-6500 3. 11 2103-6556 4. São Paulo 5. SP 6. contato@voxage.com.br 7. www.voxage.com.br

. WEDO TECHNOLOGIES

1. Wedo do Brasil Soluções Informática Ltda 2. 21 2586-6500 3. 21 2543-5419 4. Rio De Janeiro 5. RJ 7. www.wedotechonologies.com

. WESTCON BRASIL

1. Westcon Brasil Ltda 2. 21 3590-6201 3. 21 3590-6212 4. Rio de Janeiro 5. RJ 6. vendas@westcon.com.br 7. www.westcon.com.br

. XEROX DO BRASIL

1. Xerox Comércio e Indústria Ltda 2. 21 4009-1212 3. 0800-9793769 4. Rio de Janeiro 5. RJ 6. faleconosco@xerox.com.br 7. www.xerox.com.br

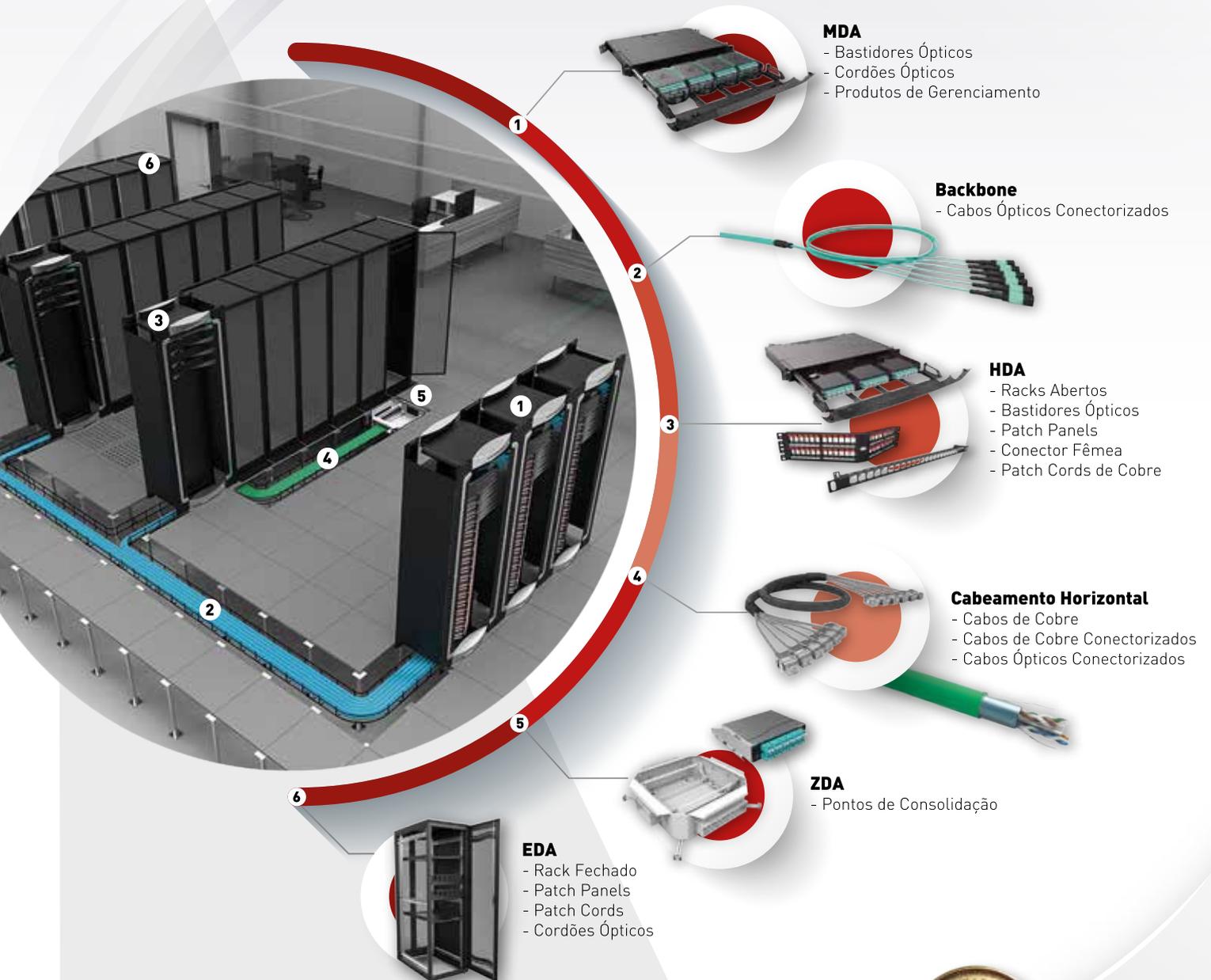
. ZATIX

1. Zatix Tecnologia S/A 2. 11 4196-1100 3. 11 4193-2823 4. Barueri 5. SP 7. www.omnilink.com.br

ITMAX

SOLUÇÃO FURUKAWA PARA DATA CENTER SEGURANÇA E CONFIABILIDADE ONDE VOCÊ MAIS PRECISA

Big Data, Cloud Computing, Internet das Coisas, Mobilidade, etc., são realidades tecnológicas globais que exigem, cada vez mais, uma infraestrutura de maior performance para o sucesso de seu negócio. Conheça ITMAX, a solução Data Center da Furukawa.



**Modularidade, Escalabilidade,
Performance Superior, Eficiência Energética e Alta Densidade.
FURUKAWA. TECNOLOGIA QUE FAZ A DIFERENÇA NA VIDA DE SUA EMPRESA.**



MATRIZ:
• Rua Hasdrubal Bellegard, 820 – CIC – Curitiba – PR – CEP: 81460-120 – Tel.: (41) 3341-4200
ESCRITÓRIO NACIONAL DE VENDAS:
• Av. das Nações Unidas, 11.633 – 10º and. – Brooklin – São Paulo – SP – CEP: 04578-901 – Tel.: (11) 5501-5711
CENTROS DE PRODUÇÃO:
• Brasil (Paraná, São Paulo e Minas Gerais) • Argentina • Colômbia

FURUKAWA
0800 412100
www.furukawa.com.br

SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA DIGITAL PARA TRANSFORMAR O SEU NEGÓCIO.



A Tecnologia Digital aplicada aos negócios, traz vantagem estratégica e diferencial competitivo. A Spread Tecnologia, com mais de 33 anos de experiência, auxilia todos os setores da economia a encontrarem a melhor solução para potencializar sua produtividade.

ITSM · APPS · BPO · SAP



Atendimento em
todo Brasil, AL e EUA.



Anos de atuação no
mercado de TIC.



Mais de 2000
Profissionais.



Clientes ativos em
diversos segmentos.