



INFORMÁTICA HOJE

anuário 2017

**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**

DIFERENTE É SER DISPARADA A MAIOR COBERTURA 4G DO BRASIL.

TRAGA SEU NÚMERO PARA A TIM.
PASSE EM UMA LOJA OU ACESSE O SITE
QUE A GENTE RESOLVE TUDO PARA VOCÊ.

tim.com.br/4G

“Maior cobertura 4G do Brasil” refere-se à quantidade de municípios cobertos e população coberta. Fonte: Teleco, em 17/08/2017. Clientes TIM terão acesso à rede 4G, desde que possuam aparelho homologado para a frequência 4G no Brasil, 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.

4G



 **TIM**

Evoluir é fazer diferente



anuário 2017

- 6** O mercado brasileiro de TI
- 24** Os critérios de avaliação
- 26** O índice das 200 maiores
- 28** O ranking das 200 maiores
- 36** As maiores e os destaques do ano
- 38** O ranking das multinacionais
- 40** A empresa do ano (Stefanini)
- 44** As 10 mais rentáveis
- 48** As 10 que mais cresceram
- 53** 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
- 91** Os destaques do ano em canais de comercialização
- 99** O diretório de empresas



O pior, enfim, já passou? A julgar pelo desempenho do mercado em 2016, quem responder que sim talvez não seja classificado como alienado. Afinal, o setor de tecnologia da informação cresceu 8,23% em reais, passando de R\$ 143,8 bilhões em 2015, para R\$ 155,6 bilhões no ano passado. Crescimento parcialmente corroído pela inflação de 6,29%, que o reduziu na realidade a mero 1,8%. Em dólares, a receita líquida total do setor cresceu 3,76%, passando de US\$ 43,1 bilhões para US\$ 44,6 bilhões. A diferença dos índices se deve à valorização do dólar frente ao real, de 4,3%. Aqui cabe lembrar que a crise econômica bateu o recorde histórico registrado em 1930 e 1931 – anos que se seguiram ao crack da Bolsa de Nova York, em 1929 –, última vez em que o PIB nacional caía por dois anos consecutivos (2,1 e 3,3%, respectivamente). Em 2015 e 2016, o Brasil repetiu o feito, só que em doses ainda mais trágicas: 3,8 e 3,6%. E registrou a marca de pior recessão de sua história. Portanto, diante desse quadro sombrio da economia do país, os números do mercado de TI soam até algo alentadores.

Ao cair e arrastar o Brasil para o buraco, porém, o PIB não ficou sozinho: caíram com ele outros valores importantes para a nação, como a confiança da população no futuro, a já precária credibilidade dos políticos, a crença no Judiciário. O cenário de desolação moral só se compara aos dos países devastados pelas guerras. Os níveis de atividade econômica também caíram: a taxa de desemprego foi de 6,8 milhões em 2014 para 8,5 milhões em 2015 e 11,5 milhões em 2016; as vendas no varejo caíram 4,3% em 2015 e 6,2% em 2016; a produção industrial caiu 8,3% em 2015 e 6,6% em 2016.

Neste ano de 2017, é lícito alimentar alguma esperança de que a crise seja revertida: o dólar se estabilizou num patamar aceitável, pouco acima dos R\$ 3,00; o índice de desemprego parou de subir; o PIB sinaliza que vai voltar para o azul; a taxa de juros Selic, em queda livre, pode fechar o ano na casa de 6%; e a inflação tende a fechar o ano fora da meta – só que, desta vez, de forma inédita e surpreendente, abaixo do piso de 2,5% e não acima do teto de 6% (a previsão é que fique em 2%). O levantamento feito pelo Anuário Informática Hoje também traz alguns indicadores positivos: 76% das empresas que tiveram seus balanços analisados registraram lucro; 28% obtiveram rentabilidade sobre as vendas líquidas acima de 10%; e 48% apresentaram rentabilidade sobre o patrimônio acima de 5%.

Indicadores do setor de TI e da economia como um todo, por si, podem não ser suficientes para alimentar a esperança de dias melhores. Afinal, as instituições continuam sofrendo sob o fogo cruzado da incompetência, da corrupção e da irresponsabilidade de governantes, políticos e tribunais. Mas podem ser a centelha que vai iluminar o caminho da tão esperada recuperação do país.

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 Coktail

2016

As nuvens negras começaram a se dissipar

O ALARGAMENTO NOS PRAZOS DE FECHAMENTO DE PROJETOS E O ADIAMENTO DOS INVESTIMENTOS DE LONGO PRAZO AFETARAM OS RESULTADOS DOS FORNECEDORES DE PRODUTOS E PRESTADORES DE SERVIÇO DE TECNOLOGIA. ALGUMAS ILHAS DE PROSPERIDADE, COMO AS ÁREAS DE SEGURANÇA, DATACENTERS E SERVIÇOS DE COMPUTAÇÃO EM NUVEM, ESTANCARAM A QUEDA. DE ACORDO COM O LEVANTAMENTO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE, O MERCADO BRASILEIRO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO PASSOU DE R\$ 143,8 BILHÕES EM 2015 PARA R\$ 155,6 BILHÕES EM 2016, CRESCIMENTO DE 8,23%. DESCONTADA A INFLAÇÃO DE 6,29% EM 2016, PORÉM, O CRESCIMENTO REAL FOI DE APENAS 1,8%. EM DÓLARES, O MERCADO CRESCEU 3,76%: A RECEITA LÍQUIDA TOTAL FOI DE US\$ 43,1 BILHÕES PARA US\$ 44,6 BILHÕES.

ESTUDOS DA IDC APONTAM PARA MAIS UMA LEVE RECUPERAÇÃO NO FATURAMENTO DO SETOR DE INFORMÁTICA E COMUNICAÇÕES (TIC) EM 2017. ALÉM DA CRISE ECONÔMICA, OUTRO FATOR PARA O BAIXO CRESCIMENTO NAS RECEITAS DOS FORNECEDORES DE EQUIPAMENTOS É A COMPUTAÇÃO EM NUVEM. NO PASSADO, AS EMPRESAS COMPRAVAM COMPONENTES E MONTAVAM SEUS PARQUES DE EQUIPAMENTOS. COM A CLOUD COMPUTING, VEIO O COMPARTILHAMENTO DE RECURSOS E A OTIMIZAÇÃO DE COMPONENTES ELETRÔNICOS NAS SOLUÇÕES, COM IMPACTO SOBRE A VENDA DE HARDWARE NO BRASIL E NO MUNDO, EXPLICA PIETRO DELAI, GERENTE DE CONSULTORIA E PESQUISA DE INFRAESTRUTURA E TELECOM DA IDC BRASIL. A VENDA DE SERVIDORES TAMBÉM CAIU EM 2017 COMPARADA A 2016, APESAR DA DEMANDA DOS DATACENTERS.

A

relativa estabilidade do dólar frente ao real em 2016, com altas pontuais, permitiu a manutenção do ritmo de investimentos dos clientes corporativos. Segundo a IDC, a soma do faturamento das empresas de hardware, software e serviços das empresas de tecnologia da informação e comunicação (TIC) coloca o Brasil na 6ª posição em 2016, subindo um degrau no ranking comparado a 2015 – em 2014, o país chegou a figurar na 5ª posição.

“A recuperação de 2016 se deu principalmente pelo câmbio relativamente estável, mostrando que o ano não foi tão negativo para o mercado brasileiro, comparado ao global”, diz Pietro. Para 2017, a IDC antevê recuperação das vendas, principalmente na área de hardware e serviços de segurança da informação, com crescimento entre 1% a 2%, revertendo o ritmo de queda de 2016.

Outra tecnologia que deve ter crescimento neste ano e em 2018 é a Internet das Coisas, reflexo do Plano Nacional de IoT, que está sendo definido pelo governo federal e deve alavancar investimentos.

Dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e

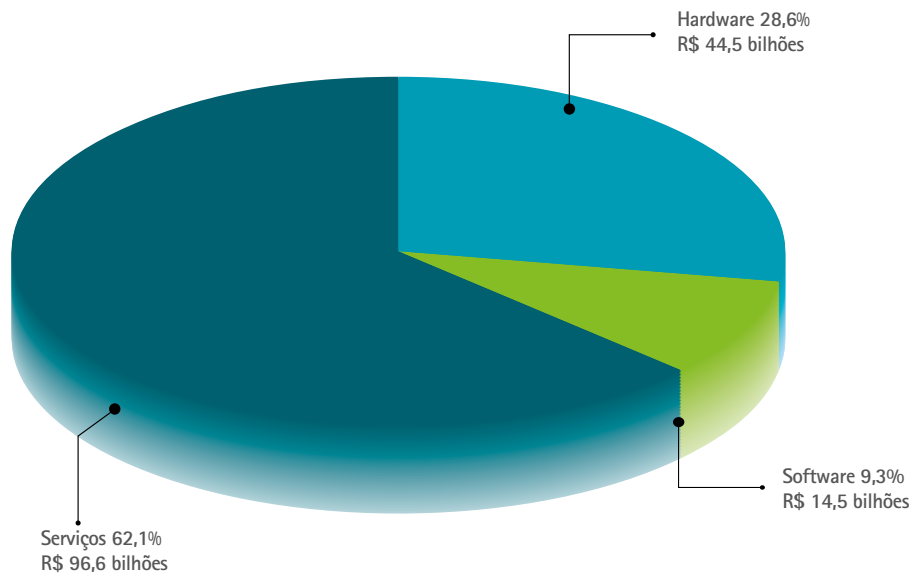
Eletrônica (Abinee) mostram que as exportações de bens de informática apresentaram crescimento significativo em 2016, com incremento de 31%, totalizando US\$ 349 milhões, devido principalmente às vendas de impressoras, cujas exportações aumentaram 108%, atingindo US\$ 83 milhões.

O levantamento do Centro de Tecnologia de Informação Aplicada da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (GVcia) FGV EAESP, em sua 28ª Pesquisa Anual do Uso de TI nas Empresas em 2016, indica que há 280 milhões de dispositivos móveis conectáveis à Internet no Brasil (notebooks, tablets e smartphones), ou 1,4 dispositivo portátil por habitante (140%). São 166 milhões de computadores (desktops, notebooks e tablets) – quatro computadores para cada cinco habitantes. Foram ouvidas na pesquisa 2,5 mil empresas de médio e grande portes, mostrando que o Custo Anual por Usuário (gastos e investimentos em TI no ano divididos pelo número de usuários) continua crescendo e atingiu R\$ 35 mil.

Segundo a IDC, 2017 está se mostrando um pouco mais promissor para o hardware: entre os meses de

O mercado do Anuário Informática Hoje em 2016

R\$ 155,6 bilhões (receita líquida)



abril e junho, foram vendidas 1,24 milhão de máquinas, 5% a mais do que no mesmo período de 2016, quando o mercado chegou à marca de 1,18 milhão de computadores comercializados. A receita do segundo trimestre de 2017 foi de R\$ 2,7 bilhões, queda de 6,4% em comparação ao mesmo período do ano passado, e aumento de 14% em relação aos três primeiros meses deste ano. É o segundo trimestre consecutivo de crescimento, aponta a IDC. Do total de computadores vendidos no segundo trimestre de 2017, 396 mil são desktops – 10% a menos do que no mesmo período de 2016, quando foram vendidas 438 mil máquinas –, e 847 mil notebooks – 14% a mais na comparação com o segundo trimestre do ano passado, quando foram vendidos 744 mil. Ainda de acordo com o estudo da IDC, o mercado voltado ao consumidor final continua na liderança das vendas, com 68% de participação. O varejo vendeu 843 mil máquinas, o que representa cres-



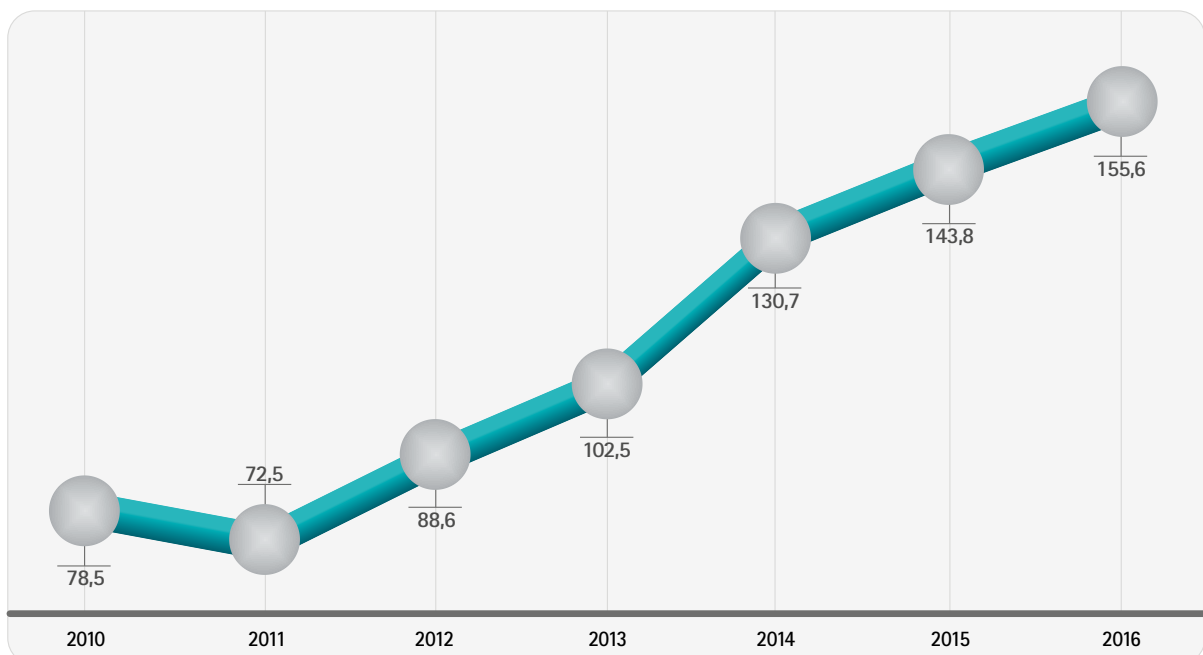
Fotos divulgação

“O ano não foi tão negativo para o mercado brasileiro, comparado ao global”.
Pietro, da IDC

cimento de 6% ante 795 mil de abril a junho de 2016. O mercado corporativo também mostrou números posi-

Evolução do mercado

● Receita Líquida em bilhões de R\$





POWERING YOUR BUSINESS AROUND THE WORLD

A tecnologia ajuda a derrubar fronteiras. A cada dia que passa, novas soluções surgem e se forem bem aplicadas podem ampliar seus negócios. É assim que a Stefanini tem ajudado seus clientes. Como a quinta empresa mais internacionalizada do Brasil*, a Stefanini agrega soluções arrojadas em mais de 40 países.

A Stefanini oferece serviços em Consultoria, Integração, Desenvolvimento de Soluções, BPO, Outsourcing para Aplicativos e Infraestrutura, entre outros, com suporte em 35 idiomas e a flexibilidade de uma empresa focada na eficiência global, sem esquecer das necessidades locais.

*Fundação Dom Cabral (2016).

**Descubra como podemos ajudar você a
ampliar seus negócios.**

 **stefanini**
POWERING YOUR BUSINESS

tivos. No segundo trimestre de 2017, 400 mil máquinas foram destinadas ao segmento, alta de 3% em relação ao segundo semestre de 2016, quando foram 387 mil. O valor médio dos computadores no segundo trimestre de 2017 foi de R\$ 2.177, contra os R\$ 2.445 de 2016, recuo de 11%. Já na comparação com os três primeiros meses de 2017, houve aumento de 2% na média de preços. Para 2017, a IDC Brasil prevê crescimento de 1,2% na comparação com o ano de 2016.

Soluções corporativas

As empresas ouvidas pelo Anuário Informática Hoje se reinventaram, entraram em novos mercados, ampliaram a prestação de serviços e governança para enfrentar a crise econômica. Carlos Augusto Buarque, diretor de marketing da Intel, diz que a empresa obteve crescimento em soluções corporativas e datacenters, além da oferta de serviços baseados em nuvem: “Na área de produtos e serviços para o consumidor final, o destaque de 2016 ficou nas soluções para gamers, que cresceram tanto em volume de vendas quanto em rentabilidade”. A empresa, segundo ele, mantém suas apostas nas áreas de inteligência artificial, realidade virtual, veículos autônomos, 5G e Internet das Coisas (IoT): “São os pilares da estratégia de crescimento da Intel mundialmente e também com impacto no Brasil, com o desenvolvimento do ecossistema local”.

No mercado para consumidores finais, a oferta de diferentes modelos de computadores para jogos eletrônicos também cresceu. “Com o aumento da popularidade dos e-sports no Brasil, oferecemos opções dos principais fabricantes multinacionais e locais, com faixas de preço bastante abrangentes, o que estimulou mais as vendas”, garante Carlos Augusto. Os negócios de computação em nuvem, de acordo com ele, também alavancaram novos negócios no país para a Intel: “Os Cloud Service Providers continuam investindo no país, ampliando seus datacenters e a oferta de serviços”. IoT e Big Data têm contribuído também para novos negócios, por exigirem cada vez mais maior capacidade de processamento e armazenamento de dados. A receita mundial da Intel na

área de Internet das Coisas, por exemplo, cresceu 26% no segundo trimestre de 2017, comparado ao mesmo período do ano anterior. Outra área de destaque foi a de memórias não-voláteis, que teve um crescimento de 56% no segundo trimestre de 2017 em comparação ao segundo trimestre de 2016.

As mudanças no mercado não pegaram a Logicalis despreparada. Fruto de um detalhado planejamento estratégico, a empresa, segundo Rodrigo Parreira, CEO na América Latina, adequou suas ofertas, modelos de negócio e a capacitação de seus profissionais para as novas demandas dos clientes. Um dos pilares da estratégia, diz ele, vem sendo a oferta de serviços, cuja receita cresceu 37% no ano fiscal de 2017, tendo sido um dos impulsores dos resultados da empresa no período – de março de 2016 a fevereiro de 2017: “O relacionamento sólido com os clientes e a alta capacitação técnica dos profissionais também foram fatores fundamentais para a manutenção de um bom volume de negócios, com os setores mais representativos para nossos negócios – telecomunicações e finanças –, que seguiram com fortes investimentos em tecnologia nos últimos meses”.

De acordo com o executivo, aumentaram os prazos de fechamento de projetos, e houve o adiamento de al-



*“As soluções para gamers cresceram tanto em volume de vendas quanto em rentabilidade”
Carlos Augusto, da Intel*

ONDE TEM TRANSFORMAÇÃO

DI GI TAL

O FUTURO É HOJE. NÃO PRECISA PENSAR MUITO À FRENTE PARA SABER QUE OS SERVIÇOS SERÃO MAIS OTIMIZADOS, QUE AS FAMOSAS LOJAS DO FUTURO NA VERDADE SÃO DO PRESENTE. SEJA BEM-VINDO À ERA EM QUE A TECNOLOGIA CRIA SOLUÇÕES VOLTADAS ÀS SUAS NECESSIDADES. SEJA BEM-VINDO À TOTVS.

TEM TOTVS.



SOLUÇÕES DE GESTÃO PARA
TODOS OS TIPOS DE NEGÓCIO,
0800 7098 100 · TOTVS.COM

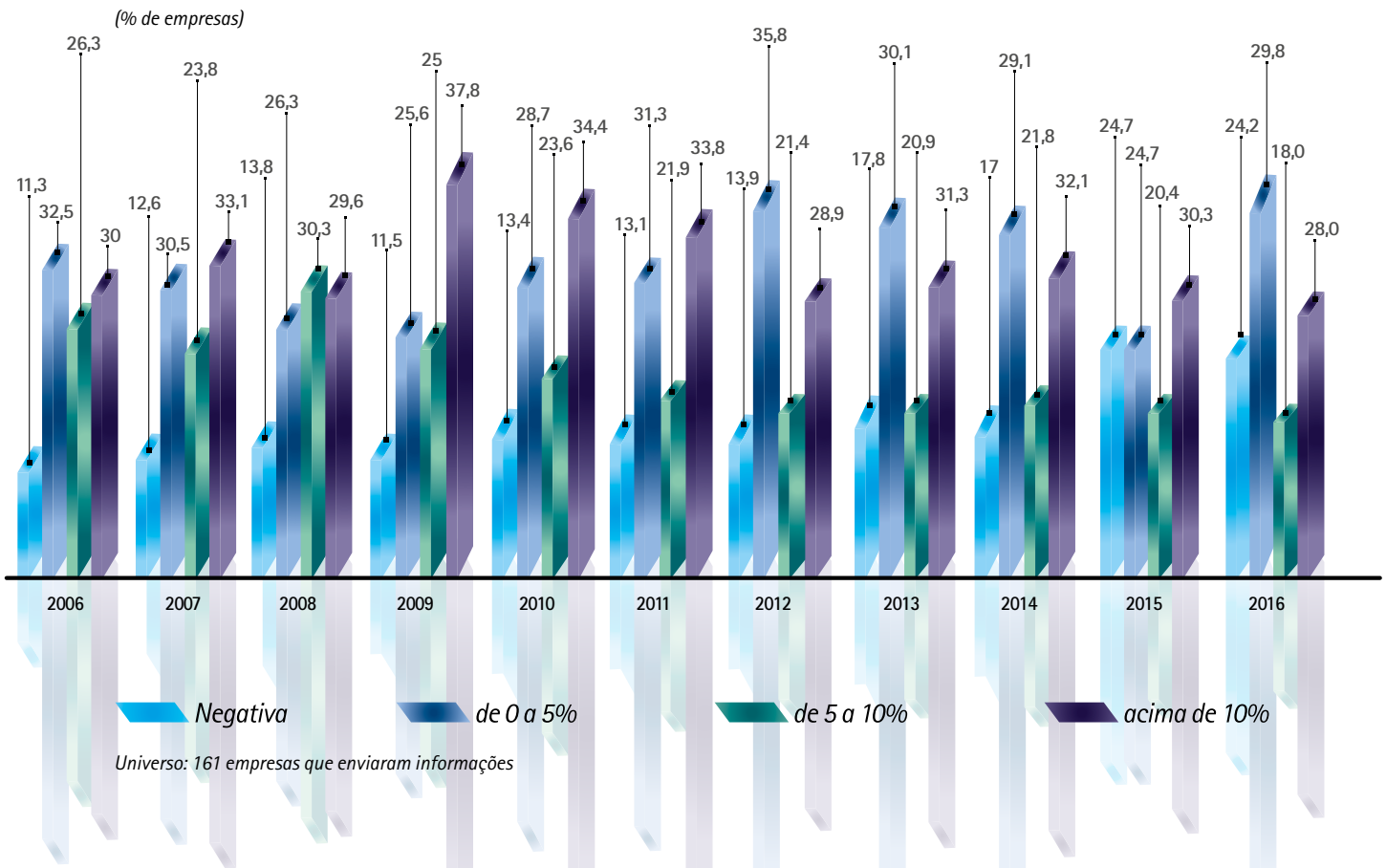
gumas iniciativas: “Porém, graças à nossa abordagem consultiva, fomos capazes de mostrar a nossos clientes as oportunidades de melhorar a eficiência operacional e reduzir custos usando tecnologia – resultados extremamente relevantes para os negócios em momentos de crise”. O aumento do volume de negócios em serviços, segundo ele, reflete a migração de investimentos do tipo Capex (investimento em bens de capital) para Opex (custos operacionais), onde os clientes buscam soluções terceirizadas para a gestão da infraestrutura de TI. Outro destaque do ano fiscal foram as provas de conceito de IoT na plataforma Eugenio, da Logicalis. Desenvolvida com base em padrões abertos e hospedada em nuvem privada, a plataforma de IoT é voltada para empresas de diferentes tamanhos e setores. “Para atender a essa demanda, passamos também a desen-



divulgação

Soluções completas de IoT, que podem incluir o desenvolvimento de hardware, como sensores e gateways.
Rodrigo, da Logicalis

Rentabilidade das vendas líquidas





INOVAMOS CADA VEZ MAIS PARA CONECTAR AS PESSOAS CADA VEZ MELHOR.

A Claro não para. Além de oferecer o 4G mais rápido do Brasil, é a pioneira no 4,5G, que entrega até dez vezes mais velocidade que o 4G convencional. Está com uma rede novinha e cobertura incrível, chegando para mais pessoas e mais cidades. E ainda inovou oferecendo ligações ilimitadas nos planos Pré, Controle, Pós e Empresas. E, para que sua experiência seja ainda melhor, a Claro criou um novo conceito de lojas. Por isso, cada vez mais e mais pessoas estão fazendo parte desse crescimento e respondendo:

TÔ DENTRO.

4GMAX⁺ - O 4G MAIS RÁPIDO DO BRASIL

SIGA Claro Brasil



O 4G mais rápido do Brasil – fonte: site TechTudo (Grupo Globo) de 4/7/2017, citando Relatório OpenSignal divulgado em 28/6/2017 (www.opensignal.com/reports). A primeira rede 4,5G do Brasil – fonte: matéria TecMundo, publicada no site em abril/2017. A velocidade contratada dos planos de internet é de até 5Mbps para download e de até 512Kbps para upload para a rede 4GMax. Com a tecnologia 4,5G implementada na rede de Brasília, que conta com as funcionalidades de Mimo 4x4, 256QAM e agregação de portadoras com largura de banda de 35MHz, a velocidade média de download pode ser até 10 vezes maior do que o 4G implementado anteriormente na capital do Brasil. Essa velocidade pode sofrer variações tendo-se em vista as condições externas ou outros fatores que interfiram no sinal, como o modelo do aparelho utilizado. A Claro garante o mínimo de 80% (oitenta por cento) da velocidade média nominal contratada e de 40% (quarenta por cento) de velocidade instantânea. Caso a localidade não possua rede LTE 4G, 4,5G ou o aparelho não seja compatível com a tecnologia, o cliente poderá usar a rede 3G com velocidade de até 1Mbps para download e de até 128Kbps para upload e ficará sujeito às condições da rede 3GMax. Hoje o 4,5G está disponível nas cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Belo Horizonte, Salvador, Recife e Florianópolis. Os modelos de aparelhos compatíveis atualmente com, pelo menos, uma das funcionalidades 4,5G são Samsung Galaxy Edge/S8/S8 Plus, Motorola Z2 Force e Sony Xperia XZ. Mais informação, acesse www.claro.com.br



volver soluções completas, que podem incluir o desenvolvimento de hardware, como sensores e gateways”, afirma Rodrigo.

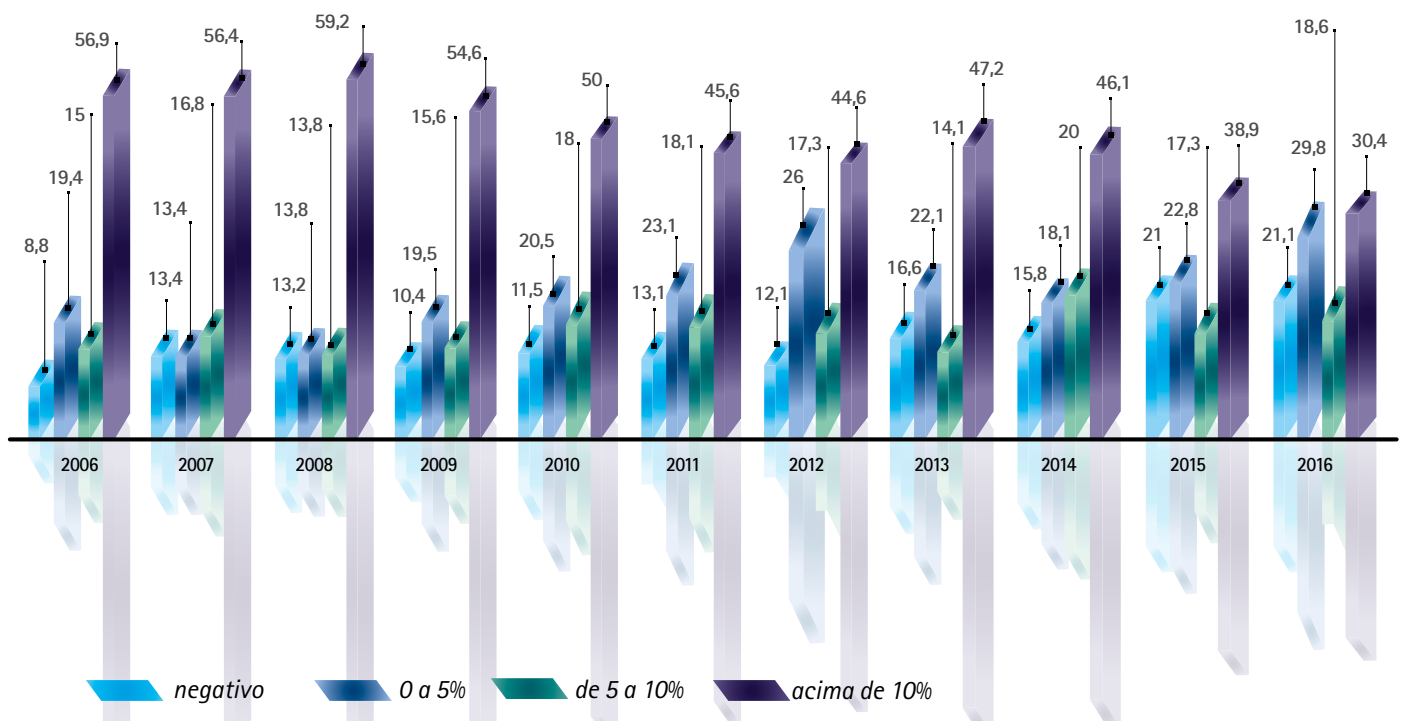
No segmento de computação em nuvem, segundo ele, a empresa se posicionou como cloud broker, ajudando os clientes na migração e na gestão de seus serviços na nuvem: “Trata-se de uma necessidade cada vez mais urgente, conforme os clientes são cobrados para preparar a infraestrutura de TI para a transformação digital e, nesse movimento, impelidos a migrar para a nuvem”. Para reforçar a estratégia, em julho de 2017, a empresa adquiriu 51% da participação acionária da NubeliU, especializada em projetos de computação em nuvem baseados em OpenStack. Os serviços gerenciados, dos centros de operação (NOC e SOC) e as ofertas de suporte e manutenção também se destacaram no ano fiscal, principalmente nos segmentos de telecomuni-



“Recursos de machine learning, IoT, Big Data, analytics e blockchain, embarcados em nuvem”.
Cristina, da SAP

Retorno sobre patrimônio líquido

(% de empresas)



Universo: 161 empresas que enviaram informações



A E-SAFER É UMA DAS 10 empresas de TI que mais cresceram em 2016

Somos uma empresa especializada em Segurança da Informação e Transformação Digital. A Inovação e o constante aperfeiçoamento profissional aliados a busca incessante pela melhoria contínua são a base de nossa filosofia.

A e-Safer figura no ranking das 200 maiores empresas de TI, pela análise do Anuário Informática Hoje 2017.

eSafer

Que tal bater
um papo?
+55 11 4133 5252

Prefere à moda antiga?
Al. Rio Negro, 500, Bloco B, 15º andar
Alphaville - Barueri/SP CEP 6454000

e-safer.com.br

Eder
Souza

William
Bergamo



cações e financeiro. A empresa também vem trabalhando na verticalização de suas ofertas, com foco em outros mercados específicos como agronegócio, varejo, utilities, indústria, saúde e logística, os dois últimos com mais força a partir de 2017.

Rumo à nuvem

A computação em nuvem também foi responsável pelo crescimento dos negócios da SAP no Brasil. No segundo trimestre de 2017, a empresa multiplicou muito os novos negócios nessa área, em comparação com o mesmo período do ano anterior. “Esse trimestre foi o sexto consecutivo em que a empresa reportou crescimento na receita, com vendas na modalidade de

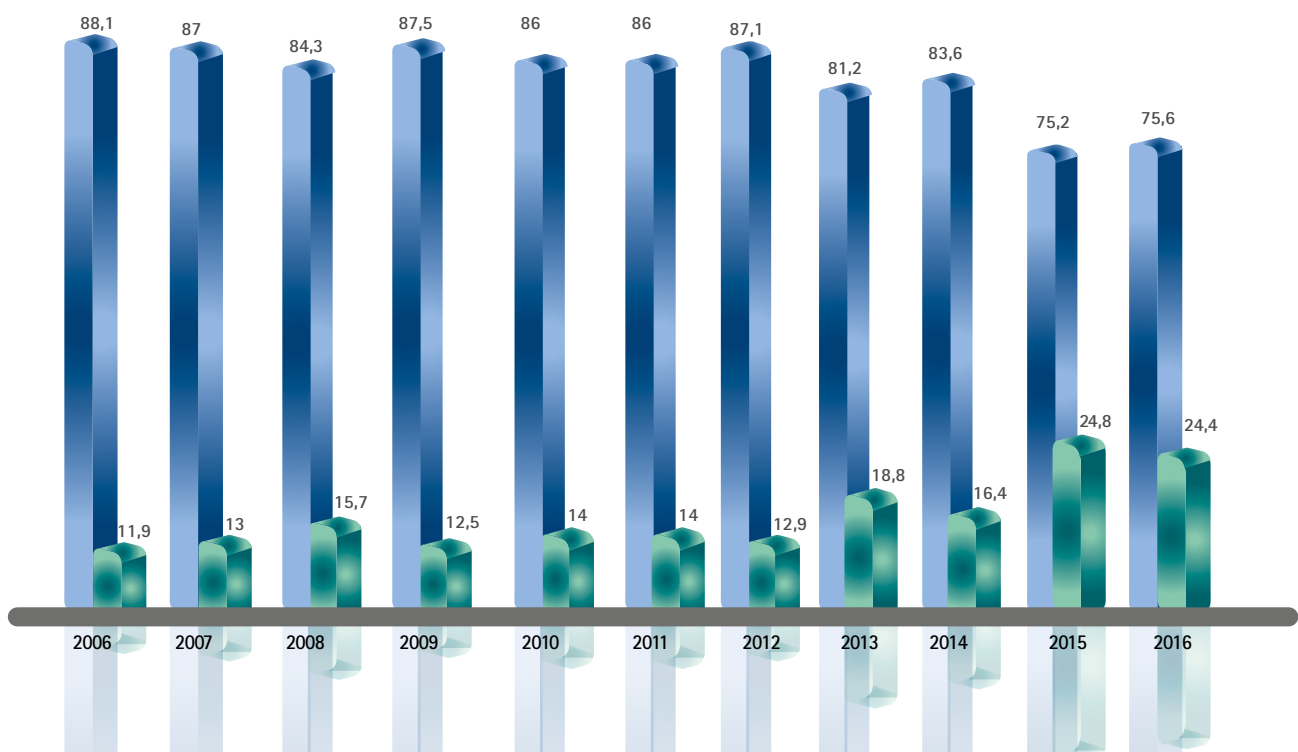
cloud, e também registrou um aumento de três dígitos nas vendas de soluções em nuvem para pequenas e médias empresas, realizadas por meio de parceiros”, afirma Cristina Palmaka, presidente da SAP Brasil.

Globalmente, no segundo trimestre deste ano, a SAP teve um crescimento de 33% na receita com novos negócios na nuvem, atingindo a marca de 340 milhões de euros. Para 2017 e 2018, a grande aposta está na plataforma SAP Leonardo, que combina diferentes recursos de machine learning (aprendizado de máquina), Internet das Coisas, Big Data, analytics e blockchain, embarcados em nuvem.

A aposta em inovação também continua em alta. Desde 2013, a SAP mantém no Brasil os SAP Labs, para o desenvolvimento de aplicações e serviços de suporte

Lucro x Prejuízo

Lucro Prejuízo



Universo: 161 empresas que enviaram informações



Central IT: Destaque do Ano no segmento Serviços - Grande Porte e uma das 200, no ranking das maiores empresas de TI do Brasil

A Central IT está há 13 anos em constante crescimento no mercado brasileiro de TI. Fomos eleitos Empresa Destaque no ranking do Anuário Informática Hoje.

Aos nossos clientes e colaboradores, o nosso muito obrigado.

O seu trabalho e confiança foram o nosso combustível no caminho até aqui.

Estamos certos de que, com o seu apoio, vamos ainda mais longe!

para as Américas, uma das 19 unidades mantidas pela companhia em todo o mundo. Segundo Cristina, a adoção de tecnologias inovadoras como IoT e analytics já é realidade para muitos clientes: “O SAP Leonardo, nosso portfólio para IoT, já oferece aplicações de Big Data e de conectividade, em pacotes de soluções para toda a linha de negócios, que abrangem desde produtos conectados, ativos e infraestrutura, até frotas de veículos, mercados e pessoas. Empresas de todos os segmentos e todos os tamanhos podem se beneficiar dos impactos de tecnologias como essas para melhorar sua produtividade”.

No segundo trimestre de 2017, as vendas da SAP Brasil foram principalmente para os setores de indústria de consumo, engenharia e construção, e bancos.

Oferta descomplicada

A estratégia da Indra para enfrentar o período de queda de vendas foi descomplicar sua oferta e adotar soluções inovadoras. “Seguimos apostando em mercados nos quais nos consolidamos, como a administração pública e saúde, serviços financeiros, energia e utilities, indústria e consumo e telecomunicações”, afirma Jorge del Valle Arduh, CEO da Indra no Brasil. A empresa fez bons negócios na área de Business Process Outsourcing (BPO), seguindo a tendência da terceirização da TI nas empresas. O resultado global em 2016 foi de 2,7 bilhões de euros, sendo que as Américas correspondem a 24% desse faturamento. “Desde nossa chegada ao Brasil, há mais de 20 anos, o país tem sido um dos nossos principais mercados e um dos mais importantes para a expansão da atividade internacional, mesmo nesse período mais desafiador”, afirma Jorge. A empresa investe em inovação com um Centro de Produção, em Campinas, no interior de São Paulo, que desenvolve tecnologias energéticas exportadas para diversos países. Em parceria com equipes internacionais, desenvolveu a solução Indra Smartgrids, que permite às empresas do setor de energia gerenciar de forma remota a



divulgação

“Investimento na formação de jovens profissionais: em um ano, mais de 200 contratações no Brasil”.
Jorge, da Indra

operação e manutenção de suas redes de distribuição. Para atrair e desenvolver recursos humanos, a empresa investe no programa para jovens profissionais Smart Start, que em um ano fez mais de 200 contratações no Brasil, com previsão de mais 100 até o final de 2017. O programa visa ampliar e desenvolver o conhecimento técnico de jovens profissionais em fase inicial de suas carreiras, para viverem na prática os principais desafios de uma empresa global de tecnologia. Entre os negócios de destaque em 2016 e 2017, Jorge aponta o Porto de Vitória, primeiro projeto VTMS (Vessel Traffic Management Information System) do país, no complexo portuário capixaba, facilitando a identificação e o acompanhamento dos navios e contribuindo para melhorar a segurança marítima.

Outra empresa que adaptou soluções para superar a desaceleração das vendas foi a Dynatrace. “Aumentamos a presença no mercado privado, para compensar a queda de investimentos do setor público”, afirma Roberto de Carvalho, presidente da Dynatrace no Brasil. Segundo ele, as verticais de negócio que alavancaram seu resultado foram o monitoramento corporativo, a partir de inteligência artificial embarcada; a consolida-

[EVOLUA COM A TIVIT PARA A ERA DIGITAL]

Os Zeros e Uns estão em todos os lugares. É a forma que o mundo fala conosco e nós com o mundo por meio da tecnologia.

A TIVIT vem ajudando seus clientes a transformar seus negócios em resultados através de serviços de TI, Cloud Solutions e Digital Business, transformando zeros e uns em indicadores, informações e resultados para seus negócios.

The TIVIT logo is displayed in white, uppercase letters on a solid red square background. The letters are spaced out and have a clean, modern font style.

[CONHEÇA MAIS EM [TIVIT.COM/ZEROS-E-UNS](https://www.tivit.com/zeros-e-uns)]

ção de ferramentas e simplificação da TI; a migração para computação em nuvem; e a operação de nuvens dos clientes em ambientes multicloud: “Com esses negócios, a subsidiária brasileira cresceu 92% no ano fiscal que terminou em março de 2017, e o primeiro semestre do nosso ano (período de abril a setembro) já apresenta um crescimento no patamar de 50% comparado ao ano passado, o que nos faz projetar boas vendas no próximo exercício fiscal”.

A expectativa de crescimento de dois dígitos resulta tanto da expansão da base instalada quanto da conquista de novos clientes. No passado, de acordo com Roberto, os projetos de gerenciamento de aplicações passavam por um processo mais demorado de adoção: “Com o uso de inteligência artificial essas iniciativas alcançam níveis de automação sem precedentes, pois permite uma análise mais precisa do retorno do investimento”. Outro segmento importante para a Dynatrace foi o DPM (Digital Performance Management) de monitoramento de 100% do ambiente das empresas. Entre os setores mais compradores, Roberto de Carvalho aponta o financeiro, e não apenas os bancos, mas também as seguradoras, empresas de meios de pagamentos, corretoras e fintechs: “Os resultados desse primeiro semestre mostram que os ajustes em nosso go-to-market foram acertados”.

A reestruturação das ofertas para atender a demanda de transformação digital de seus mais de 300 clientes também alavancou os resultados da Resource. A empresa reforçou o processo interno de governança e criou novas unidades de negócio, com foco no desenvolvimento e implantação de soluções digitais para instituições financeiras públicas. A Infra Technology & Solutions fornece soluções de cloud, e a ITO & Cyber Security para a área de segurança, ampliaram o portfólio de soluções.

Em 2017, a empresa recrutou novos executivos, reforçando seu time de gestão e ganhou um novo conselho de administração, visando uma futura abertura de capital. “Para alavancar os negócios, contamos com a possibilidade de capitalização por meio de parceiros estratégicos como fundos de investimento, que deve



“Aumentamos a presença no mercado privado, para compensar a queda de investimentos do setor público”.

Roberto, da Dynatrace

acelerar nosso plano de crescimento, incluindo novas aquisições”, afirma o CEO, Paulo Marcelo. A empresa reforçou ofertas de plataformas como serviço e de Cloud Service Broker, que auxilia os clientes na jornada da adoção de computação em nuvem, focando em serviços de automação e monitoração, soluções de mobilidade e SAP HCM. Recentemente, por meio da parceria com a Cisco, a companhia agregou soluções de segurança em nuvem. A Resource também tem ofertas de tecnologias cognitivas, presentes na RPA (Robotic Process Automation). Além de executar scripts simples, um robô consegue reconhecer padrões em textos, extrair parâmetros e seguir caminhos diferentes com base em machine learning. Em suas soluções estão embarcadas também tecnologias de IoT, principalmente para a área de manufatura. De acordo com o executivo, o Big Data tem sido amplamente usado no mercado financeiro e está transformando o modelo de negócio dos grandes bancos, em conjunto com as fintechs. Em 2018, a empresa planeja ampliar sua participação nesse mercado, que passou por profundas transformações nos modelos de meios de pagamento, uso de inteligência artificial e novas moedas.

Outro segmento na mira da Resource para 2018 é o de varejo e bens de consumo com a migração para o comércio eletrônico.

SP Serviços **42 aplicativos** e **10 milhões de downloads**

O **SP Serviços** reúne dezenas de serviços do Governo do Estado de São Paulo no seu celular. Você pode agendar atendimento no Poupatempo; acompanhar o saldo e transferir créditos da Nota Fiscal Paulista; fazer denúncias de crimes ambientais; realizar serviços do Detran.SP; obter informações sobre direito do consumidor; consultar o Diário Oficial do Estado e muito mais. **SP Serviços**: comodidade e facilidade na palma da sua mão!

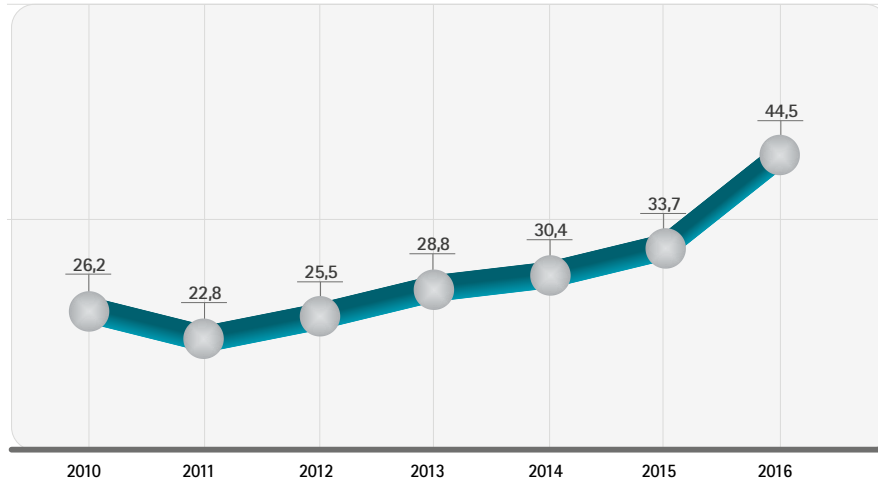


WWW.SPSERVICOS.SP.GOV.BR

A evolução do mercado por segmento

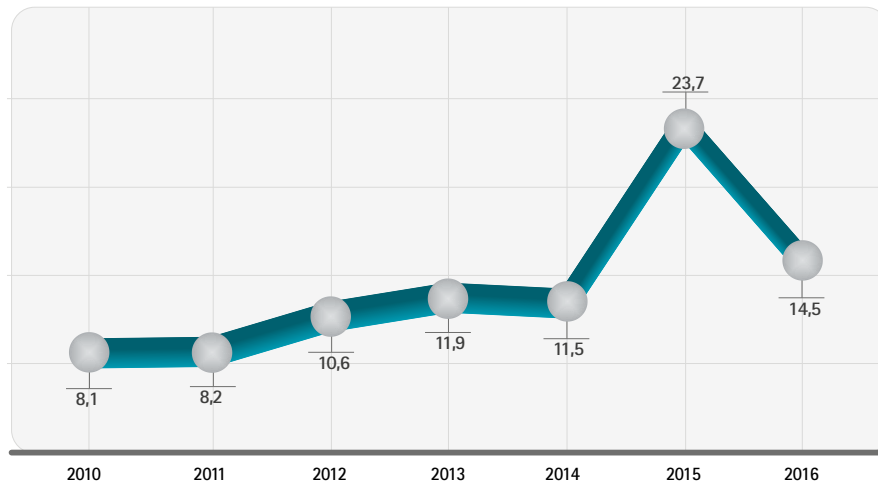
hardware

● Receita Líquida em bilhões de R\$



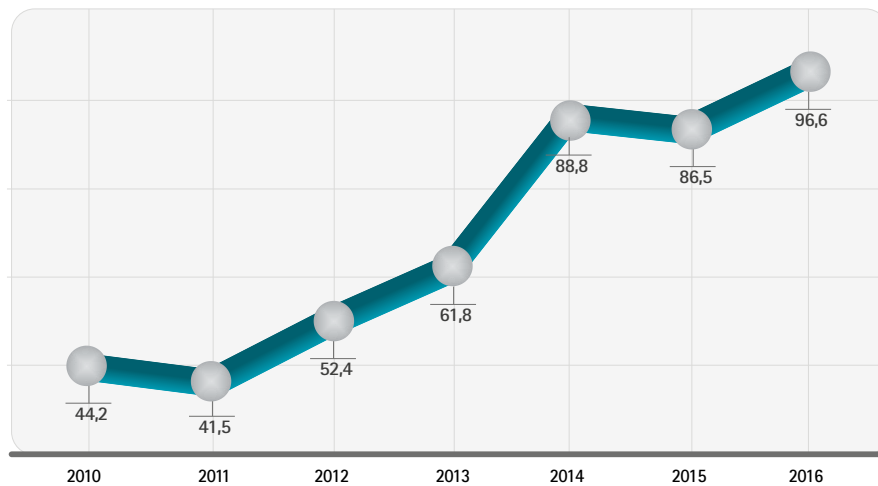
software

● Receita Líquida em bilhões de R\$



serviços

● Receita Líquida em bilhões de R\$



Sistemas seguros,
funcionando 24/7.

Acessando rede de forma
rápida e ininterrupta.

Compartilhando
dados na rede.

GERENCIAMOS A DISPONIBILIDADE DO SEU AMBIENTE DE TECNOLOGIA GARANTINDO A CONTINUIDADE DO SEU NEGÓCIO.

A gente desafia o modelo padrão de **Gestão de Ambiente de Tecnologia** com foco em resolução rápida. Afinal, sempre há possibilidades **mais inteligentes** e mais **alinhadas ao resultado** que importa: **o seu.**

Acesse nosso site e conheça cases de quem
já repensou possibilidades.

   
algartech.com



Gestão de Relacionamento com Cliente.
Gestão de Ambiente de Tecnologia.
Gestão de Serviço de Telecom.

Algar 
Tech
Repense possibilidades

Crériterios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de informática, no ano de 2016, 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 2016, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$3,4838). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

Principais indicadores:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A escolha dos destaques e das melhores de 2016

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

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

	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)

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

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

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

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

Para a escolha dos Destaques foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos dois índices; e obtenção de, no mínimo, 10% da receita em um dos blocos de informática, em 2016. E as empresas foram classificadas por porte, com base na receita líquida proporcional nos respectivos blocos e enquadradas nas seguintes faixas:

PEQUENO PORTE

US\$ 1,2 milhão a US\$ 11,99 milhões

MÉDIO PORTE

US\$ 12 milhões a US\$ 39,99 milhões

GRANDE PORTE

acima de US\$ 40 milhões

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

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

As 200 maiores

A

AÇÃO PREMIER (135)
 ACCENTURE (13)
 ADVANTA (119)
 ADVANTECH BRASIL (161)
 AeC CONTACT CENTER (40)
 AKER SECURITY SOLUTIONS (167)
 ALCATEL-LUCENT (76)
 ALGAR MÍDIA (180)
 ALGAR MULTIMÍDIA (55)
 ALGARTECH (122)
 ALGARTELECOM (52)
 ALGAR TI (82)
 ALLIED (51)
 ALTERDATA SOFTWARE (96)
 ALTUS (138)
 AMD (67)
 APC BY SCHNEIDER ELECTRIC (46)
 APPLE (7)
 ARCON (141)
 ASCENTY (86)
 ASGA SISTEMAS (176)
 ASTREIN ENGENHARIA (191)
 ATENTO (20)
 ATIVAS (118)
 AUTOTRAC (77)

B

B2W DIGITAL (10)
 BASE TELECOM OUTSOURCING (173)
 BBTEC E SERVIÇOS (41)
 BEMATECH (71)
 BEXPERT (177)
 BGMRODOTECH (137)
 BRASOFTWARE (43)
 BRQ IT SERVICES (61)
 BV SISTEMAS (111)

C

CA TECHNOLOGIES (26)
 CANON (50)
 CAS TECNOLOGIA (129)
 CELEPAR (80)
 CEMIGTELECOM (101)
 CENTRAL IT (87)
 CERTISIGN (72)
 CGI (39)
 CHECK POINT (91)
 CI&T (66)
 CIASC (106)
 CIJUN (168)
 CISCO (14)
 CLARO (3)
 CONNECTCOM (124)
 CONQUEST ONE (158)
 COPEL TELECOM (68)
 CPM BRAXIS CAPGEMINI (33)
 CPQD (70)
 CYLK IT SOLUTIONS (146)

D

DARUMATECNOLOGIA (184)
 DATAINFO (164)
 DATAPREV (32)
 DB1 INFORMÁTICA (172)
 DECATRON (140)
 DEDALUS PRIME (126)
 DELL (11)
 DELPHOS (186)
 DELTA (102)
 DIGICON (127)
 DIGITEL (194)
 DYNATRACE (169)
 DZYON (200)

E

EAI BRASIL (150)
 ELUCID (108)
 EMC COMPUTER SYSTEMS BRASIL (49)
 EMERSON NETWORK POWER (29)
 EMPRO (166)
 ENGDB IT (90)
 EQUINIX (62)
 E-SAFER (187)
 EXCEDA (104)

F

FD TECNOLOGIAS (197)
 FÓTON INFORMÁTICA (156)
 FURUKAWA ELETRIC LATAM (48)

G

GETNET (25)
 GO2NEXT (165)
 GOVERNANÇA BRASIL (125)
 GRUPO BENNER (113)
 GRUPO BINÁRIO (179)
 GRUPO CONTAX (23)
 GRUPO MULT (178)
 GRUPO NEXXERA (123)

H

HP BRASIL (6)
 HUAWEI DO BRASIL (22)

I

IBM BRASIL (5)
 ÍCARO TECHNOLOGIES (162)
 IMA (154)
 INDRA BRASIL (47)
 INFOBASE (189)
 INFOSERVER (144)
 INFOTEC (94)
 INMETRICS (100)
 INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO (83)
 INTEL (16)
 ISH TECNOLOGIA (112)

J

JIVA GESTÃO EMPRESARIAL (188)
 JUNIPER (89)

L

LEVEL 3 (42)
 LG ELECTRONICS (30)
 LG LUGAR DE GENTE (107)
 LINX (60)
 LOCAWEB (88)
 LOGICALIS (38)

M

M. I. MONTREAL INFORMÁTICA (64)
 MAGNA SISTEMAS (109)
 MANDIC CLOUD SOLUTIONS (130)
 MARKWAY (190)
 MATERA SYSTEMS (114)
 MÁXIMA SISTEMAS (175)
 MEGA SISTEMAS (132)
 MICROCITY COMPUTADORES E SISTEMAS (103)
 MICROSOFT (9)
 MICROSTRATEGY (170)
 MORPHO (117)
 MOTOROLA SOLUTIONS (31)
 MPS INFORMÁTICA (147)
 MTEL (121)
 MV (84)

N

NASAJON SISTEMAS (159)
 NAVITA (163)
 NDDIGITAL (133)
 NEC (97)
 NEOGRID SOFTWARE (115)
 NEOVIA SOLUTIONS (193)

O

OI (2)
 ONDA (196)
 ORACLE BRASIL (18)
 ORIZON (93)

P

PARADIGMA (195)
 PARKS (145)
 PBTI SOLUÇÕES (136)
 PERTO (75)
 PICTURE (199)
 POSITIVO TECNOLOGIA (34)
 POWERLOGIC (181)
 PROCEMPA (95)
 PROCERGS (74)
 PRODAM - AM (120)
 PRODAM - SP (69)
 PRODEMGE (81)
 PRODESAN (192)
 PRODESP (37)
 PRODUBAN (78)
 PURE STORAGE (148)

Q

QUALITY SOFTWARE (116)

R

REDISUL INFORMÁTICA (134)
 RICOH BRASIL (73)

S

SAMSUNG (4)
 SANKHYA (131)
 SAP BRASIL (19)
 SCOPUS (59)
 SENIOR (79)
 SENIOR SOLUTION (105)
 SERCOMTEL (198)
 SERCOMTEL CALL CENTER (171)
 SERPRO (17)
 SIMPRESS (54)
 SISGRAPH (128)
 SISPRO (174)
 SMARAPD (142)
 SND (58)
 SOFTEXPERT SOFTWARE (151)
 SOFTWARE AG BRASIL (92)
 SONDA IT (28)
 SPREAD TECNOLOGIA (85)
 SQUADRA TECNOLOGIA (139)
 STEFANINI (36)
 STONE AGE (182)
 SYMANTEC (56)

T

TATA CONSULTANCY SERVICES (65)
 TDATA (15)
 TECBAN (21)
 TECHNE (155)
 TECNOSET IT SOLUTIONS (98)
 TELEFÔNICA VIVO (1)
 TELEPERFORMANCE BRASIL (45)
 TELESPAZIO BRASIL (110)
 TELLFREE BRASIL (185)
 TERRA (63)
 3CORP TECHNOLOGY (152)
 TIM (8)
 TIVIT (27)
 TOTVS (24)
 TRIAD SYSTEMS (143)
 T-SYSTEMS (53)

U

UNISYS (57)
 UNITELCO (157)
 UOL (44)

V

VIAW (149)
 VOXAGE (183)

W

WEBAULA (160)
 WEDO TECHNOLOGIES (153)
 WESTCON BRASIL (35)

X

XEROX DO BRASIL (12)

Z

Zatix (99)

TV TECH

entrevista



Um bate-papo descontraído, mas cheio de conteúdo, do experiente jornalista Wilson Moherdau (Informática Hoje) com os principais executivos de TI do Brasil.

Entrevistas curtas na web, de pouco mais de 3 minutos, sem rodeios, com perguntas e respostas rápidas, inteligentes e bem-humoradas.

Associe a marca da sua empresa ao programa de entrevistas que vai dar o que falar. Dentro e fora da web.



Mais uma iniciativa do CIO After 6, o clube de relacionamento dos profissionais de TI.

NO AR, SEMPRE QUE VOCÊ QUISER.

As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporc. (mil R\$)	Rec. Líquida (mil R\$)	Rec. Líquida (mil US\$)	Cresc. Rec. Líq (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
1	1	TELEFÔNICA VIVO (SP)	Prestador de Serviço	17.003.384	42.508.459	12.201.751	5,51	1,15	69.244.419
8	2	Oi (RJ) ²	Prestador de Serviço	11.698.390	25.996.423	7.462.088	-4,96	-8,89	12.455.606
2	3	CLARO (SP) ²	Prestador de Serviço	10.588.141	32.478.959	9.322.854	-3,61	-7,59	15.797.169
3	4	SAMSUNG (AM) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	9.625.321	20.052.753	5.756.000	4,94	0,61	NI
4	5	IBM BRASIL (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	9.092.718	9.092.718	2.610.000	1,59	-2,61	NI
5	6	HP BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	8.152.092	8.152.092	2.340.000	-2,36	-6,40	NI
6	7	APPLE (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	6.026.974	6.026.974	1.730.000	-4,01	-7,98	NI
7	8	TIM (RJ) ²	Prestador de Serviço	4.846.839	15.146.372	4.347.658	-9,28	-13,03	15.892.119
9	9	MICROSOFT (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	4.445.329	4.445.329	1.276.000	-4,93	-8,86	NI
10	10	B2W DIGITAL (RJ)	Prestador de Serviço	3.500.000	3.500.000	1.004.650	-13,10	-16,70	NI
11	11	DELL (RS) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	3.372.318	3.372.318	968.000	13,45	8,76	NI
12	12	XEROX DO BRASIL (RJ) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	2.619.818	2.619.818	752.000	-1,95	-6,00	NI
16	13	ACCENTURE (SP)	Prestador de Serviço	2.480.834	2.726.191	782.534	5,83	1,45	1.154.456
15	14	CISCO (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	2.438.660	2.438.660	700.000	4,31	0,00	NI
13	15	TDATA (SP)	Prestador de Serviço	2.437.499	2.437.499	699.667	-2,73	-6,75	1.079.464
19	16	INTEL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	2.190.613	2.738.267	786.000	11,85	7,23	NI
22	17	SERPRO (DF) ²	Prestador de Serviço	2.138.333	2.138.333	613.793	13,28	8,59	410.474
17	18	ORACLE BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	2.020.000	2.020.000	579.827	-3,35	-7,34	NI
21	19	SAP BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	2.016.000	2.016.000	578.678	6,11	1,72	NI
20	20	ATENTO (SP) ²	Prestador de Serviço	1.841.438	2.832.981	813.187	-5,79	-9,68	294.833
29	21	TECBAN (SP) ²	Prestador de Serviço	1.716.720	1.716.720	492.772	33,95	28,41	404.193
28	22	HUAWEI DO BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.631.720	2.147.000	616.281	13,00	8,33	NI
14	23	GRUPO CONTAX (RJ) ²	Prestador de Serviço	1.531.954	2.042.605	586.315	-36,36	-38,99	12.831
25	24	TOTVS (SP)	Fabricante de Software	1.519.688	1.519.688	436.216	-2,45	-6,48	1.221.188
-	25	GETNET (RS) ^{1,2}	Prestador de Serviço	1.502.729	1.502.729	431.348	-	-	1.468.370
26	26	CA TECHNOLOGIES (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	1.458.667	1.458.667	418.700	-1,96	-6,01	NI
18	27	TIVIT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	1.413.939	1.413.939	405.861	-30,41	0,88	1.283.288
23	28	SONDA IT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	1.411.543	1.411.543	405.173	-17,89	-21,28	1.266.854
27	29	EMERSON NETWORK POWER (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.364.535	2.132.086	612.000	-7,34	-11,17	NI
31	30	LG ELECTRONICS (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.307.819	6.539.093	1.877.000	7,43	2,99	NI
34	31	MOTOROLA SOLUTIONS (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.306.425	1.306.425	375.000	34,00	28,46	NI
32	32	DATAPREV (DF)	Prestador de Serviço	1.168.324	1.168.324	335.359	0,88	-3,29	1.020.650
30	33	CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço (Integrador)	1.047.147	1.047.147	300.576	-15,42	-18,92	252.230
24	34	POSITIVO TECNOLOGIA (PR)	Fabricante de Hardware	1.033.309	1.691.730	485.599	-8,22	-12,01	559.245
33	35	WESTCON BRASIL (SP) ^{1,2}	Canal de Comercialização	1.012.000	1.150.000	330.099	4,31	0,00	NI
38	36	STEFANINI (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	967.553	967.553	277.729	13,31	8,63	91.453
37	37	PRODESP (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	842.693	842.693	241.889	-2,71	-6,73	510.668
35	38	LOGICALIS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	834.800	834.800	239.623	-8,70	-12,47	NI
44	39	CGI (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	818.693	818.693	235.000	8,46	3,98	NI
39	40	AeC CONTACT CENTER (MG) ²	Prestador de Serviço	807.961	807.961	231.919	-1,52	-5,59	85.977
41	41	BB Tec e Serviços (RJ) ²	Prestador de Serviço	800.000	800.000	229.634	-0,37	-4,49	NI
43	42	LEVEL 3 (SP)	Prestador de Serviço	784.682	784.682	225.237	3,27	-1,00	213.370
40	43	BRASOFTWARE (SP)	Canal de Comercialização	781.951	781.951	224.453	-3,17	-7,17	100.100
36	44	UOL (SP) ²	Prestador de Serviço	769.717	769.717	220.942	-15,50	-18,99	1.613.367
46	45	TELEPERFORMANCE BRASIL (SP) ²	Prestador de Serviço	745.000	745.000	213.847	6,49	2,09	NI

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Mais de 20 anos levando tecnologias e soluções de TI ao mercado corporativo.

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Investi. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Func. (mil R\$)
76.494.159	21.685.445	5.134.722	4.085.242	5,90	9,61	0,90	47,40	5,55	2,90	4,00	0,42	25,33
37.576.112	9.147.716	-3.236.328	-7.121.116	-57,17	-27,39	0,44	559,71	58,52	12,68	-8,67	0,32	-
43.387.249	11.949.638	-2.315.442	-1.678.437	-10,62	-5,17	0,47	305,54	0,90	11,48	-2,62	0,51	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20.467.202	7.731.791	935.338	691.236	4,35	4,56	1,32	109,52	19,98	2,78	2,08	0,45	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
157.367	586.744	27.507	13.008	1,13	0,48	1,79	62,76	4,77	1,74	0,69	1,45	1,26
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
110.109	1.254.160	1.176.882	772.634	71,58	31,70	2,26	60,77	0,00	-3,59	44,52	1,40	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
608.035	1.019.890	-219.051	-162.311	-39,54	-7,59	0,77	788,25	0,00	1,74	-4,45	0,59	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
588.369	405.139	59.120	35.303	11,97	1,25	1,13	515,72	12,81	4,90	1,94	1,56	-
1.112.340	429.136	50.424	15.967	3,95	0,93	0,39	242,98	12,66	5,29	1,15	1,24	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
563.416	94.434	-312.940	-209.365	-1.631,71	-10,25	1,39	16.599,06	12,32	8,44	-9,77	0,95	-
1.516.828	975.708	164.562	152.658	12,50	10,05	1,22	80,83	19,00	2,08	6,91	0,69	20,35
1.141.198	1.502.729	440.254	267.842	18,24	17,82	1,02	1.080,73	0,29	-1,09	1,54	0,09	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.086.451	323.338	124.874	45.975	3,58	3,25	0,58	100,56	28,30	3,92	1,79	0,55	5,59
871.393	110.528	-37.846	-93.369	-7,37	-6,61	1,31	59,75	14,60	0,82	-4,61	0,70	-8,03
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
505.968	455.440	250.649	184.016	18,03	15,75	2,17	68,42	1,18	-2,66	10,71	0,68	48,35
110.153	131.375	-198.837	-201.898	-80,05	-19,28	1,12	207,65	0,00	3,22	-26,02	1,35	-
159.472	505.882	8.299	8.838	1,58	0,52	1,35	217,93	36,86	6,51	0,50	0,95	3,76
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23.532	195.508	82.840	53.255	58,23	5,50	1,70	183,82	0,10	-0,30	20,52	3,73	2,50
207.854	111.407	7.955	25.120	4,92	2,98	2,27	47,76	0,00	-0,63	3,33	1,12	12,98
NI	NI	NI	NI	11,04	4,20	1,46	1,64	10,77	0,58	4,20	0,97	44,20
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
156.668	152.165	115.286	76.855	89,39	9,51	1,02	334,65	11,61	1,17	20,57	2,16	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
600.161	372.307	146.792	100.879	47,28	12,86	1,04	308,26	4,01	0,25	11,58	0,90	167,85
4.158	114.355	78.593	50.248	50,20	6,43	1,91	117,70	0,80	-0,54	23,06	3,59	351,38
1.945.244	480.490	165.345	162.953	10,10	21,17	1,15	53,51	5,33	4,88	6,58	0,31	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-

picture
soluções em TI

Especialista em Segurança da Informação Firewall /
Endpoint / Análise de Vulnerabilidade e Testes de Intrusão.

Cloud Computing / Gerenciamento de Ambiente de TI /
Internet / Projeto de TI.



www.picture.com.br
11 5089 8100

As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporc. (mil R\$)	Rec. Líquida (mil R\$)	Rec. Líquida (mil US\$)	Cresc. Rec. Liq (R\$) (%)	Cresc. Rec. Liq (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
-	46	APC BY SCHNEIDER ELECTRIC (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	700.000	1.400.000	401.860	-	-	NI
45	47	INDRA BRASIL (SP) ²	Prestador de Serviço	691.701	691.701	198.548	-6,44	-10,30	142.125
66	48	FURUKAWA ELETRIC LATAM (PR)	Fabricante de Hardware	650.918	650.918	186.841	5,91	1,53	367.116
47	49	EMC COMPUTER SYSTEMS BRASIL (SP)	Canal de Comercialização	580.877	580.877	166.737	-15,79	-19,27	130.835
-	50	CANON (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	572.075	572.075	164.210	-	-	NI
42	51	ALLIED (SP)	Canal de Comercialização	537.319	2.149.276	616.934	-30,75	-33,61	674.028
51	52	ALGAR TELECOM (MG) ²	Prestador de Serviço	521.459	869.099	249.469	5,57	1,21	1.075.826
-	53	T-SYSTEMS (SP) ²	Prestador de Serviço	500.221	500.221	143.585	0,00	-7,31	171.119
59	54	SIMPRESS (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	470.933	470.933	135.178	28,09	22,79	171.719
56	55	ALGAR MULTIMÍDIA (SP) ²	Prestador de Serviço	463.156	463.156	132.946	22,42	17,36	506.881
52	56	SYMANTEC (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	412.134	412.134	118.300	-5,08	-9,00	NI
57	57	UNISYS (RJ) ^{1,2}	Prestador de Serviço	369.283	369.283	106.000	-2,15	-6,19	NI
49	58	SND (SP)	Canal de Comercialização	362.000	362.000	103.910	-25,03	-28,13	NI
60	59	SCOPUS (SP) ²	Prestador de Serviço	354.882	354.882	101.866	7,02	2,60	0
61	60	LINX (SP)	Fabricante de Software	347.059	495.798	142.315	10,38	5,82	1.153.278
53	61	BRQ IT SERVICES (SP)	Prestador de Serviço	336.235	350.245	100.535	-17,85	-21,25	72.139
75	62	EQUINIX (SP)	Canal de Comercialização	331.379	352.531	101.192	27,58	22,30	245.652
55	63	TERRA (SP) ²	Prestador de Serviço	327.076	327.076	93.885	-18,23	-21,61	241.324
65	64	M.I. MONTREAL INFORMÁTICA (MG)	Prestador de Serviço	316.331	316.331	90.801	4,61	0,28	71.483
72	65	TATA CONSULTANCY SERVICES (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	307.000	614.000	176.244	16,97	12,13	NI
69	66	CI&T (SP)	Fabricante de Software	302.512	302.512	86.834	7,63	3,18	62.297
70	67	AMD (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	297.656	297.656	85.440	7,51	3,06	NI
77	68	COPEL TELECOM (PR)	Prestador de Serviço	297.472	323.339	82.812	18,77	13,86	446.155
71	69	PRODAM - SP (SP)	Prestador de Serviço	295.187	295.187	84.731	7,22	2,79	130.534
67	70	CPQD (SP)	Fabricante de Software	292.442	292.442	83.943	2,35	-1,88	300.485
62	71	BEMATECH (PR) ²	Fabricante de Hardware	276.870	276.870	79.474	-9,28	-13,03	457.420
64	72	CERTISIGN (SP) ²	Prestador de Serviço	261.773	261.773	75.140	-13,57	-17,14	145.167
-	73	RICOH BRASIL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	259.064	259.064	74.362	4,08	-0,21	197.416
73	74	PROCERGS (RS)	Prestador de Serviço (Integrador)	246.284	246.284	70.694	-1,55	-5,62	47.128
76	75	PERTO TECNOLOGIA (RS)	Fabricante de Hardware	244.371	244.371	70.145	0,70	-3,46	413.975
63	76	ALCATEL-LUCENT (SP) ²	Canal de Comercialização	243.678	609.194	174.865	-18,03	-21,42	81.083
78	77	AUTOTRAC (DF)	Prestador de Serviço	232.610	264.330	75.874	3,53	-0,75	127.326
82	78	PRODUBAN (SP) ²	Prestador de Serviço	232.538	232.538	66.748	22,41	17,35	42.874
79	79	SENIOR (SC)	Fabricante de Software	229.998	229.998	66.019	11,64	7,03	80.575
80	80	CELEPAR (PR)	Prestador de Serviço	217.715	217.715	62.494	6,69	2,28	172.974
81	81	PRODEMGE (MG)	Prestador de Serviço	202.729	202.729	58.192	6,10	1,71	69.950
92	82	ALGAR TI (MG) ²	Prestador de Serviço	187.684	187.684	53.873	38,36	32,64	256.041
99	83	INSTITUTO DE PESQ. ELDORADO (DF)	Prestador de Serviço	171.415	171.415	49.203	-8,00	-11,80	75.030
84	84	MV (PE)	Fabricante de Software	169.471	169.471	48.645	4,61	0,29	70.556
86	85	SPREAD TECNOLOGIA (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	165.000	300.000	86.113	2,88	-1,37	NI
-	86	ASCENTY (SP) ²	Prestador de Serviço	164.234	164.234	47.142	105,25	96,77	394.045
87	87	CENTRAL IT (DF)	Prestador de Serviço	156.357	156.357	44.881	0,66	-3,50	83.408
74	88	LOCWEB (SP)	Prestador de Serviço	155.843	155.843	44.734	-37,66	3,69	82.197
90	89	JUNIPER (SP)	Fabricante de Hardware	154.263	385.657	110.700	7,11	2,69	NI
83	90	ENGDDB IT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	139.918	139.918	40.162	-23,11	-18,88	40.729

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

**INCLUA AS MELHORES
SOLUÇÕES DO VAREJO NA
SUA PROGRAMAÇÃO.**

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Investi. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Func. (mil R\$)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
37.385	96.060	-111.743	-111.743	-78,62	-16,15	1,61	391,70	26,61	9,85	-15,99	0,99	-
229.836	189.533	5.003	5.092	1,39	0,78	2,25	58,48	14,82	1,27	0,88	1,12	4,61
42.624	141.868	-53.286	-53.286	-40,73	-9,17	2,36	306,16	0,00	0,04	-10,03	1,09	-463,36
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
436.591	305.952	77.716	53.749	7,97	2,50	1,20	186,38	3,49	3,87	2,78	1,11	74,65
2.193.884	434.437	186.336	182.496	16,96	21,00	0,59	137,02	43,04	9,06	7,16	0,34	-
124.842	72.125	27.248	14.396	8,41	2,88	1,33	110,86	10,09	-1,04	3,99	1,39	-
147.613	124.745	-3.168	-8.243	-4,80	-1,75	1,06	133,03	36,40	5,25	-2,06	1,18	-
583.743	271.977	115.257	81.939	16,17	17,69	0,88	49,78	9,22	1,57	10,79	0,61	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
158.133	66.918	8.075	2.247	0,00	0,63	4,22	0,00	0,00	-3,35	0,71	1,12	-
651.900	348.434	92.898	68.501	5,94	13,82	6,79	28,62	8,82	-4,99	4,62	0,33	22,38
16.843	65.773	-5.756	-4.118	-5,71	-1,18	1,90	102,10	10,82	-0,07	-2,82	2,40	-1,72
572.765	126.218	13.991	10.307	4,20	2,92	3,04	219,60	0,00	12,65	1,31	0,45	17,09
23.430	157.312	108.596	91.532	37,93	27,98	2,17	76,29	0,00	-1,51	21,51	0,77	-
52.777	53.817	18.803	12.539	17,54	3,96	1,42	132,61	25,29	2,26	7,54	1,90	4,56
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
47.176	68.158	23.537	17.056	27,38	5,64	1,49	159,35	22,80	-0,17	10,56	1,87	7,42
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
687.186	154.838	71.880	57.160	12,81	17,68	0,52	91,98	2,57	2,97	6,67	0,38	-
66.948	70.243	9.577	6.079	4,66	2,06	2,06	87,40	0,00	-6,77	2,49	1,21	-
277.917	74.750	29.260	30.126	10,03	10,30	1,38	67,67	12,01	1,40	5,98	0,58	28,83
386.059	82.835	14.991	18.190	3,98	6,57	2,52	36,64	6,54	3,10	2,91	0,44	-
65.651	232.692	-2	4.544	3,13	1,74	1,99	48,95	0,01	1,77	2,10	1,21	-
71.900	74.681	-13.674	-13.674	-6,93	-5,28	1,50	79,84	0,12	1,10	-3,85	0,73	-25,23
57.066	40.321	-27.684	-24.193	-51,33	-9,82	1,55	254,11	0,00	-1,25	-14,50	1,48	-18,97
229.855	50.909	30.495	31.026	7,49	12,70	2,02	44,34	2,72	-6,49	5,19	0,41	-
12.008	53.069	-96.733	-96.535	-119,06	-15,85	1,38	959,09	0,00	0,14	-11,24	0,71	-
34.438	150.820	91.464	66.510	52,24	25,16	2,60	51,48	0,00	0,00	34,48	1,37	207,84
7.268	27.689	2.487	2.884	6,73	1,24	0,46	179,16	0,00	-0,91	2,41	1,94	-
71.245	101.359	31.357	26.124	32,42	11,36	1,96	84,76	25,35	3,41	17,55	1,54	-
58.388	43.332	6.945	4.780	2,76	2,20	2,64	42,17	0,00	-1,44	1,94	0,89	3,88
42.347	39.940	-4.982	-4.982	-7,12	-2,46	2,47	213,46	0,00	-0,32	-2,27	0,92	-3,87
350.805	26.264	15.212	14.165	5,53	7,55	0,73	78,09	6,72	6,37	3,11	0,41	-
30.188	37.175	12.201	12.201	16,26	7,12	2,64	43,70	0,80	-2,95	11,32	1,59	16,83
36.707	126.754	14.187	9.471	13,42	5,59	1,56	171,92	6,33	-2,20	4,94	0,88	9,83
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
675.886	46.079	-41.084	40.600	10,30	24,72	3,31	141,93	50,93	43,73	4,26	0,17	-
19.819	151.006	47.211	30.803	36,93	19,70	3,74	28,15	0,29	-1,38	28,82	1,46	27,53
107.672	62.392	-13.087	-12.104	-14,73	-7,77	0,40	172,60	39,12	11,64	-5,40	0,70	-11,04
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14.682	25.536	5.719	2.372	5,82	1,70	1,29	262,58	44,00	-6,45	1,61	0,95	-

A Linx move o varejo com mais de 3.000 colaboradores. Estamos presentes em todo o Brasil com um propósito: tornar o varejo mais rentável, competitivo e sustentável, por meio do uso inteligente da tecnologia.

#softwarequemoveovarejo

(11) 3003-0400

linx.com.br

comercial@linx.com.br



As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporc. (mil R\$)	Rec. Líquida (mil R\$)	Rec. Líquida (mil US\$)	Cresc. Rec. Líq (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
93	91	CHECK POINT (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	139.352	139.352	40.000	10,97	6,38	NI
91	92	SOFTWARE AG BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	137.800	137.800	39.555	-0,14	-4,27	NI
-	93	ORIZON (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	130.351	146.462	42.041	4,91	0,58	238.630
140	94	INFOTEC (RJ)	Prestador de Serviço	130.259	130.259	37.390	-18,38	-21,75	7.330
97	95	PROCEMPA (RS)	Prestador de Serviço	128.058	136.232	39.104	12,73	8,07	23.363
98	96	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	Fabricante de Software	123.463	123.463	35.439	9,44	4,91	34.919
54	97	NEC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	116.635	431.981	123.997	-6,82	-10,67	130.473
96	98	TECNOSET IT SOLUTIONS (SP) ²	Prestador de Serviço	113.233	113.233	32.503	-0,73	-4,84	18.210
95	99	ZATIX (SP) ²	Prestador de Serviço	111.735	111.735	32.073	-2,51	-6,54	151.694
111	100	INMETRICS (SP) ²	Prestador de Serviço	103.643	103.643	29.750	38,32	32,60	25.809
133	101	CEMIGTelecom (MG)	Prestador de Serviço	100.397	102.446	29.406	-15,06	-18,57	193.979
94	102	DELTA (PR) ²	Fabricante de Hardware	98.701	109.668	31.479	-16,35	-19,80	23.935
104	103	MICROCITY COMP. E SISTEMAS (MG)	Prestador de Serviço	97.803	97.803	28.074	13,10	8,43	26.870
103	104	EXCEDA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	86.961	86.961	24.962	0,47	-3,68	4.359
113	105	SENIOR SOLUTION (SP)	Fabricante de Software	81.176	84.558	24.272	12,29	7,65	70.249
109	106	CIASC (SC)	Prestador de Serviço (Integrador)	80.591	94.813	27.215	9,43	4,91	19.570
120	107	LG LUGAR DE GENTE (GO)	Fabricante de Software	80.157	80.157	23.008	29,29	6,75	89.170
-	108	ELUCID (SP) ²	Prestador de Serviço	78.856	78.856	22.635	-21,46	-24,70	254.087
102	109	MAGNA SISTEMAS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	77.681	77.681	22.298	-11,81	-15,46	21.466
108	110	TELESPAZIO BRASIL (RJ) ²	Prestador de Serviço	76.573	76.573	21.980	-0,91	-5,01	55.769
-	111	BV SISTEMAS (RJ) ²	Prestador de Serviço	75.000	75.000	21.528	-	-	NI
-	112	ISH TECNOLOGIA (ES)	Canal de Comercialização	74.309	74.309	21.330	10,90	6,36	14.288
101	113	GRUPO BENNER (SC)	Fabricante de Software	74.022	189.315	54.342	100,98	92,67	70.223
115	114	MATERA SYSTEMS (SP)	Fabricante de Software	73.887	73.887	21.209	14,84	10,09	50.805
-	115	NEOGRID SOFTWARE (SC) ²	Prestador de Serviço	72.810	72.810	20.900	0,15	-3,99	22.509
116	116	QUALITY SOFTWARE (RJ) ²	Prestador de Serviço	68.186	68.186	19.572	6,75	2,34	25.903
114	117	MORPHO (SP) ²	Fabricante de Hardware	67.981	251.783	72.273	-2,05	-6,09	151.817
119	118	ATIVAS (BH) ²	Prestador de Serviço	67.557	67.557	19.392	8,13	3,66	128.714
110	119	ADVANTA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	66.465	66.465	19.078	-20,33	-23,63	8.860
112	120	PRODAM - AM (AM)	Prestador de Serviço	65.475	70.403	20.209	-8,46	-12,25	61.084
106	121	MTEL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	65.334	108.890	31.256	-17,79	-21,19	11.764
22	122	ALGAR TECH (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	63.707	451.826	129.693	-0,67	-4,78	67.243
134	123	GRUPO NEXXERA (SC)	Fabricante de Software	57.295	57.295	16.446	22,26	17,21	15.609
-	124	CONNECTCOM (SP)	Prestador de Serviço	56.579	56.579	16.241	-18,75	-22,11	10.275
123	125	GOVERNANÇA BRASIL (SC) ²	Fabricante de Software	55.658	55.658	15.976	-4,28	-8,24	23.418
128	126	DEDALUS PRIME (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	55.442	55.442	15.914	26,98	21,73	-1.526
118	127	DIGICON (RS) ²	Fabricante de Hardware	54.548	54.548	15.658	-13,66	-17,22	301.416
107	128	SISGRAPH (SP)	Canal de Comercialização	52.343	52.343	15.025	-33,53	-36,27	NI
127	129	CAS TECNOLOGIA (SP)	Fabricante de Hardware	50.440	50.440	14.478	11,26	6,66	35.177
-	130	MANDICLOUD SOLUTIONS (SP) ²	Prestador de Serviço	47.208	47.208	13.551	30,29	24,91	16.562
131	131	SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS (MG)	Fabricante de Software	46.302	46.302	13.291	16,28	11,47	5.062
-	132	MEGA SISTEMAS (SP) ²	Fabricante de Software	45.381	45.381	13.026	-5,86	-9,75	17.685
158	133	NDDIGITAL (SC)	Fabricante de Software	44.633	44.633	12.812	93,96	3,00	43.029
162	134	REDISUL INFORMÁTICA (PR)	Canal de Comercialização	43.992	43.992	12.628	44,72	38,73	29.215
137	135	AÇÃO PREMIER (PR)	Prestador de Serviço	43.398	43.398	12.457	22,87	17,80	3.589
121	136	PBTI SOLUÇÕES (DF)	Canal de Comercialização	41.810	41.810	12.001	-29,95	-32,85	3.108
141	137	BGMRODOTECH (SP)	Fabricante de Software	41.610	41.610	11.944	7,25	2,82	12.118
100	138	ALTUS (RS) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	39.343	39.343	11.293	-59,77	-61,44	-18.064
139	139	SQUADRA TECNOLOGIA (BH)	Fabricante de Software	37.459	37.459	10.752	15,25	10,49	23.715
125	140	DECATRON (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	37.239	37.239	10.689	-23,23	-26,41	4.994
117	141	ARCON (SP)	Prestador de Serviço	37.081	37.081	10.644	-41,91	-44,31	4.274
135	142	SMARAPD (SP)	Fabricante de Software	36.934	36.934	10.602	3,26	-1,01	9.432
142	143	TRIAD SYSTEMS (SP)	Fabricante de Software	36.774	36.774	10.556	20,21	15,24	-4.847
136	144	INFOSERVER (SP) ²	Fabricante de Software	36.296	36.296	10.419	1,72	-2,49	7.572
138	145	PARKS (RS) ²	Fabricante de Hardware	33.373	33.373	9.579	0,26	-3,89	14.424
145	146	CYLIK IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	32.997	32.997	9.472	9,73	5,19	8.959

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Investi. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Func. (mil R\$)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
88.579	62.254	57.907	45.908	19,24	31,34	5,78	13,30	0,00	-11,98	16,98	0,54	30,61
2.072	11.262	170	73	1,00	0,06	2,01	508,32	11,86	2,12	0,16	2,92	-
38.856	45.105	-5.903	-3.475	-14,87	-2,55	0,43	118,56	0,55	0,40	-6,81	2,67	-
18.879	79.731	23.260	18.699	53,55	15,15	1,52	71,35	0,18	-1,90	31,25	2,06	16,25
61.711	114.911	365	1.515	1,16	0,35	2,03	260,00	26,61	6,24	0,32	0,92	2,86
32.980	47.385	12.632	8.361	45,91	7,38	1,02	250,57	23,00	3,56	13,10	1,77	-
179.743	45.864	-18.589	-18.589	-12,25	-16,64	0,99	74,32	19,03	13,62	-7,03	0,42	-
6.491	37.632	8.892	6.157	23,86	5,94	1,72	102,01	5,89	-0,52	11,81	1,99	-
290.847	34.578	14.124	9.983	5,15	9,74	0,27	78,57	29,27	5,04	2,88	0,30	81,83
1.295	28.405	1.847	1.181	4,93	1,08	1,44	242,54	2,15	-4,81	1,44	1,34	-
91.175	41.360	1.966	4.298	16,00	4,39	0,74	320,28	25,40	11,99	3,81	0,87	13,52
195	51.287	24.380	17.369	398,46	19,97	2,15	428,54	35,19	-0,39	75,39	3,77	377,59
108.451	28.934	14.020	8.282	11,79	9,79	1,22	121,10	27,03	-4,75	5,33	0,54	11,13
55.500	26.678	4.632	3.225	16,48	3,40	0,85	373,45	0,00	-0,83	3,48	1,02	9,80
92.598	45.186	12.479	8.774	9,84	10,95	1,77	40,42	3,63	-0,72	7,01	0,64	18,39
163.912	23.128	12.557	7.347	2,89	9,32	1,44	17,89	0,00	1,57	2,45	0,26	-
939	13.725	3.514	2.831	13,19	3,64	3,03	81,24	17,99	-2,07	7,28	2,00	5,80
21.652	20.915	5.258	2.426	4,35	3,17	1,62	56,15	8,01	-1,25	2,79	0,88	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13.024	28.759	3.349	1.517	10,62	2,04	1,06	331,73	28,44	7,26	2,46	1,20	-
44.271	96.216	64.328	51.266	73,00	27,08	2,71	90,64	29,70	0,46	38,30	1,41	52,05
11.323	31.931	20.621	16.925	33,31	22,91	3,68	29,03	0,37	-6,08	25,82	1,13	-
53.162	49.323	-317	-2.538	-11,28	-3,49	1,10	233,14	2,95	1,89	-3,38	0,97	-
28.391	21.836	7.823	3.765	14,53	5,52	1,32	117,25	8,41	2,35	6,69	1,21	8,29
101.855	34.237	7.228	-11.416	-7,52	-4,53	2,64	59,83	0,00	1,24	-4,70	1,04	-
107.289	-341	-59.927	-126.744	-98,47	-187,61	1,52	40,19	15,18	71,56	-70,24	0,37	-
4.029	24.009	2.469	2.785	31,43	4,19	1,80	325,46	24,64	4,00	7,39	1,76	6,37
20.805	-437	-10.230	-10.230	-16,75	-14,53	3,73	24,20	0,00	-0,41	-13,48	0,93	-
74.951	40.293	-30.348	-20.025	-170,22	-18,39	0,92	1.470,95	70,81	48,29	-10,84	0,59	-111,25
161.302	70.071	-7.343	-451	-0,67	-0,10	0,94	338,67	12,09	2,05	-0,15	1,53	-0,05
13.111	43.793	14.023	7.443	47,68	12,99	0,89	95,16	26,19	3,39	24,43	1,88	29,42
736	17.430	6.843	4.331	42,15	7,65	3,33	51,05	0,00	0,04	27,91	3,65	5,23
11.431	18.806	7.798	6.584	28,12	11,83	2,22	46,54	3,08	-0,13	19,19	1,62	-
303	10.250	-60	-113	0,00	-0,20	1,74	0,00	30,83	14,01	-1,08	5,31	-1,35
248.698	23.390	24.122	24.532	8,14	44,97	8,11	17,56	1,66	-8,55	6,92	0,15	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
794	28.514	8.973	3.251	9,24	6,45	4,52	50,68	15,09	-6,30	6,13	0,95	20,97
9.423	24.064	2.977	654	3,95	1,39	1,65	82,86	5,57	2,07	2,16	1,56	-
5.523	46.302	3.692	560	11,06	1,21	0,70	271,87	13,97	0,96	2,97	2,46	1,04
13.107	7.970	-2.649	-1.751	-9,90	-3,86	1,81	60,79	16,04	0,44	-6,16	1,60	-
34.452	26.083	12.349	9.021	20,96	20,21	1,88	21,95	0,02	1,58	17,19	0,85	-
1.186	15.674	5.698	3.474	11,89	7,90	6,31	24,46	0,00	-0,87	9,55	1,21	36,19
1.271	16.844	3.360	2.176	60,63	5,01	1,68	138,01	6,43	0,68	25,47	5,08	3,67
473	8.006	-2.664	-2.222	-71,49	-5,31	1,29	575,42	25,55	0,63	-10,58	1,99	-25,25
3.602	21.831	10.845	7.210	59,50	17,33	3,33	30,57	0,81	-1,34	45,57	2,63	31,35
31.109	-6.585	-41.319	-38.995	0,00	-99,12	0,58	0,00	36,22	31,91	-35,92	0,36	-
14.942	12.797	4.783	3.997	16,85	10,67	2,59	60,55	14,08	-0,54	10,50	0,98	11,79
2.115	19.224	-435	-144	-2,88	-0,39	1,45	96,60	15,20	0,92	-1,47	3,79	-1,69
7.706	18.522	4.060	2.994	70,05	8,07	1,62	468,91	5,77	4,53	12,31	1,53	33,27
1.690	8.417	2.284	1.341	14,22	3,63	3,85	96,32	31,46	4,98	7,24	1,99	4,26
335	13.125	4.514	825	0,00	2,24	0,95	0,00	28,43	6,80	5,24	2,34	2,73
608	8.450	765	435	5,74	1,20	2,35	91,65	1,10	0,00	3,00	2,50	-
22.354	10.367	-4.411	-4.411	-30,58	-13,22	1,21	209,48	37,77	5,63	-9,88	0,75	-
2.353	26.950	5.257	4.681	52,25	14,19	1,42	176,56	0,00	3,02	18,89	1,33	99,60

As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporc. (mil R\$)	Rec. Líquida (mil R\$)	Rec. Líquida (mil US\$)	Cresc. Rec. Líq (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
144	147	MPS INFORMÁTICA (PR)	Fabricante de Software	32.118	32.118	9.219	6,26	1,86	26.917
-	148	PURE STORAGE (SP) ²	Fabricante de Software	32.000	32.000	9.185	-	-	NI
197	149	VIAW (SP)	Prestador de Serviço	31.299	31.299	8.984	2,79	-1,46	7.295
166	150	EAI BRASIL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	31.041	31.041	8.910	69,15	62,16	3.227
150	151	SOFTEXPERT SOFTWARE (SC) ²	Fabricante de Software	30.472	30.472	8.747	5,66	1,29	28.292
126	152	3CORP TECHNOLOGY (RJ)	Canal de Comercialização	30.077	30.077	8.633	-34,89	-37,58	10.732
156	153	WEDO TECHNOLOGIES (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	29.990	29.990	8.608	23,93	5,45	14.123
148	154	IMA (SP) ²	Prestador de Serviço	28.874	72.185	20.720	0,73	-3,44	15.290
147	155	TECHNE (SP)	Fabricante de Software	28.582	28.582	8.204	-4,31	-8,26	12.938
159	156	FÓTON INFORMÁTICA (DF)	Fabricante de Software	27.940	27.940	8.020	23,24	18,14	4.743
146	157	UNITELCO (SP)	Prestador de Serviço	27.427	27.427	7.873	-8,25	-12,04	4.312
152	158	CONQUEST ONE (SP)	Prestador de Serviço	26.515	33.144	9.514	-3,69	-7,67	928
155	159	NASAJON SISTEMAS (RJ)	Prestador de Serviço	26.040	26.040	7.475	4,20	-0,11	3.633
-	160	WEBAULA (MG) ²	Prestador de Serviço	24.897	24.897	7.147	-11,35	-15,02	6.724
154	161	ADVANTECH BRASIL (SP)	Fabricante de Hardware	23.995	23.995	6.888	-4,33	-8,28	9.075
-	162	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	22.852	22.852	6.560	7,40	2,97	10.668
160	163	NAVITA (SP) ²	Prestador de Serviço	22.503	22.503	6.459	-0,39	-4,50	14.415
-	164	DATAINFO (SC)	Prestador de Serviço (Integrador)	18.914	18.914	5.429	9,26	4,74	5.847
169	165	GO2NEXT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	18.833	18.833	5.406	8,44	3,95	12.744
165	166	EMPRO (SP) ²	Prestador de Serviço	18.614	19.390	5.566	0,78	-3,38	4.390
-	167	AKER SECURITY SOLUTIONS (DF)	Canal de Comercialização	18.552	20.387	5.852	19,22	14,30	NI
171	168	CUJUN (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	18.505	18.505	5.312	9,99	5,44	7.589
149	169	DYNATRACE (SP)	Prestador de Serviço	18.259	18.259	5.241	-37,59	-40,17	12.122
168	170	MICROSTRATEGY (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	17.872	17.872	5.130	0,96	-3,21	NI
170	171	SERCOMTEL CALL CENTER (PR)	Prestador de Serviço	17.857	17.857	5.126	3,72	-0,57	1.603
176	172	DB1 INFORMÁTICA (PR)	Fabricante de Software	17.644	17.644	5.065	26,06	20,85	8.973
-	173	BASE TELECOM OUTSOURCING (PE)	Prestador de Serviço (Integrador)	17.124	17.124	4.915	-0,06	-4,19	8.739
172	174	SISPRO (RS)	Fabricante de Software	16.890	16.890	4.848	0,78	-3,39	8.190
177	175	MÁXIMA SISTEMAS (GO)	Fabricante de Software	16.622	16.622	4.771	21,21	16,20	5.678
178	176	AsGa SISTEMAS (SP)	Fabricante de Software	15.901	15.901	4.564	17,52	12,67	3.588
173	177	BEXPERT (SP)	Prestador de Serviço	15.357	15.357	4.408	1,87	-2,34	2.545
-	178	GRUPO MULT (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	15.047	15.047	4.319	16,78	11,95	483
143	179	GRUPO BINÁRIO (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	14.282	47.606	13.665	-53,12	-55,06	21.320
130	180	ALGAR MIDIA (MG) ²	Prestador de Serviço	13.383	13.383	3.841	-66,85	-68,22	34.507
167	181	POWERLOGIC (MG) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	13.270	13.270	3.809	-26,01	-29,06	7.523
180	182	STONE AGE (RJ)	Fabricante de Software	13.130	13.130	3.769	13,35	8,66	4.788
179	183	VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS (SP)	Prestador de Serviço	13.120	13.120	3.766	1,13	-3,05	3.586
184	184	DARUMA TECNOLOGIA (SP)	Fabricante de Hardware	10.695	106.950	30.699	10,82	6,24	NI
174	185	TELLFREE BRASIL (SP)	Prestador de Serviço	10.516	11.069	3.177	-25,79	-28,85	-45.164
164	186	DELPHOS (RJ) ²	Prestador de Serviço	10.311	30.964	8.888	-44,38	-46,68	21.152
192	187	E-SAFER (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	10.139	10.139	2.910	47,71	41,61	1.098
-	188	JIVA GESTÃO EMPRESARIAL (MG)	Fabricante de Software	10.042	10.042	2.882	33,55	28,03	1.710
186	189	INFOBASE (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	9.174	9.174	2.633	13,81	9,10	NI
181	190	MARKWAY (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	8.359	8.359	2.399	-25,78	-28,84	1.904
188	191	ASTREIN ENGENHARIA (SP)	Prestador de Serviço	8.215	8.215	2.358	-29,50	-32,41	1.692
187	192	PRODESAN (SP)	Prestador de Serviço	8.087	62.205	17.856	3,79	-0,50	-21.586
185	193	NEOVIA SOLUTIONS (SP)	Canal de Comercialização	7.885	22.530	6.467	-11,11	-14,78	NI
183	194	DIGITEL (RS) ²	Fabricante de Hardware	7.821	11.173	3.207	-25,10	-28,19	12.429
189	195	PARADIGMA BUS.SOLUTIONS (SC) ²	Fabricante de Software	6.879	11.860	3.404	-5,10	-9,03	9.278
190	196	ONDA (PR) ²	Prestador de Serviço	6.473	6.473	1.858	-3,13	-7,13	2.264
157	197	FD TECNOLOGIAS (DF)	Canal de Comercialização	6.284	6.284	1.804	-73,74	-74,83	5.804
1	94	SERCOMTEL (PR)	Prestador de Serviço	5.464	182.131	52.279	-3,38	-7,37	70.853
-	199	PICTURE SOLUÇÕES EM TI (SP)	Prestador de Serviço	4.893	4.893	1.405	290,19	274,06	2.528
195	200	DZYON (SP)	Fabricante de Software	4.867	4.867	1.397	-13,10	-16,70	-61

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Investi. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Func. (mil R\$)
1.423	31.885	10.849	7.151	26,57	22,26	4,80	23,83	0,00	-8,47	21,46	0,96	39,51
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
339	26.762	24.605	20.901	286,51	66,78	4,73	25,15	0,00	-0,38	228,93	3,43	1.100,05
367	19.757	19.146	15.915	493,18	51,27	3,67	33,16	1,35	0,01	370,37	7,22	148,74
5.343	30.472	8.213	3.767	13,31	12,36	10,98	19,45	0,22	-7,63	11,15	0,90	-
12.798	17.719	3.934	2.605	24,27	8,66	0,98	381,81	25,11	10,48	5,04	0,58	30,29
733	11.261	5.119	2.874	20,35	9,58	2,49	69,97	0,00	-0,14	11,97	1,25	-
10.631	9.765	-6.707	-6.707	-43,87	-9,29	1,51	79,57	1,77	-1,52	-24,43	2,63	-
486	17.143	6.680	4.553	35,19	15,93	3,40	50,22	13,19	1,03	23,43	1,47	42,16
4.418	8.559	356	642	13,54	2,30	1,05	123,34	20,71	3,27	6,06	2,64	3,36
15.103	19.153	-117	-117	-2,71	-0,43	0,69	493,18	9,27	2,95	-0,46	1,07	-
613	3.301	1.959	1.356	146,12	4,09	1,18	396,77	59,70	2,06	29,41	7,19	-
1.098	26.040	2.851	2.305	63,45	8,85	2,00	67,74	0,00	-1,09	37,82	4,27	11,14
6.150	21.469	1.269	653	9,71	2,62	1,19	44,23	0,55	0,00	6,73	2,57	-
238	8.570	1.634	2.613	28,79	10,89	3,61	37,30	0,00	-0,53	20,97	1,93	62,21
1.272	8.183	2.587	1.833	17,18	8,02	2,49	59,16	0,00	-3,92	10,80	1,35	15,53
10.216	6.279	1.045	862	5,98	3,83	2,18	35,16	13,56	0,00	4,42	1,16	-
1.234	5.598	4.133	2.745	46,95	14,51	3,70	43,89	7,17	-5,50	32,63	2,25	17,16
12.362	13.386	2.341	1.855	14,56	9,85	1,40	27,10	4,35	3,35	11,45	1,16	29,92
125	4.093	320	235	5,35	1,21	3,23	43,55	0,00	-3,26	3,73	3,08	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.538	5.414	2.449	1.627	21,44	8,79	3,15	35,24	0,00	-1,56	15,85	1,80	14,27
543	18.259	-1.906	-2.231	-18,40	-12,22	5,32	18,21	0,00	-2,05	-15,57	1,27	-48,50
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.570	3.652	1.057	781	48,72	4,37	1,40	399,94	0,00	0,80	9,75	2,23	-
8.377	4.629	606	591	6,59	3,35	1,51	51,74	10,11	0,08	4,34	1,30	2,69
4.586	10.668	5.603	4.428	50,67	25,86	2,28	54,27	20,41	0,47	32,84	1,27	98,40
7.117	4.100	-892	411	5,02	2,43	1,04	36,12	0,00	0,67	3,69	1,52	2,48
6.806	10.738	4.458	1.351	23,79	8,13	0,76	81,19	29,10	0,39	13,13	1,62	11,55
2.120	11.273	2.262	1.920	53,51	12,07	1,20	212,43	2,04	2,32	17,13	1,42	34,91
1.136	5.201	1.633	787	30,92	5,12	1,70	79,21	0,00	0,00	17,25	3,37	10,09
121	3.606	1.100	750	155,28	4,98	1,16	1.367,29	62,48	3,92	10,58	2,12	5,77
3.367	18.496	2.251	670	3,14	1,41	2,84	99,18	4,42	-1,42	1,58	1,12	8,27
11.873	5.916	-5.432	-5.288	-15,32	-39,51	11,32	13,96	0,00	5,00	-13,45	0,34	-
3.024	3.806	808	502	6,67	3,78	3,65	25,20	6,19	0,05	5,33	1,41	-
1.320	13.130	4.086	2.351	49,10	17,91	4,50	20,72	0,00	-2,32	40,67	2,27	63,54
2.204	13.110	12	1	0,03	0,01	1,79	169,13	33,70	2,64	0,01	1,36	0,01
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.065	4.441	-8.830	-8.830	0,00	-79,77	0,21	0,00	169,63	58,13	-59,48	0,75	-
6.015	18.067	1.398	138	0,65	0,45	6,62	17,22	0,00	-2,26	0,56	1,25	-
232	4.963	687	469	42,71	4,63	1,42	195,99	7,38	1,70	14,43	3,12	13,40
145	8.534	3.438	3.035	177,49	30,22	2,22	59,94	0,00	1,80	110,97	3,67	12,19
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
48	6.378	3.011	2.096	110,08	25,07	2,17	82,98	30,63	2,43	60,16	2,40	34,93
598	4.434	1.374	915	54,08	11,14	2,04	62,47	0,00	-1,49	33,28	2,99	23,46
94.159	11.451	-8.875	-8.875	0,00	-14,27	0,49	0,00	0,00	12,63	-8,14	0,57	-
NI	NI	NI	NI	43,92	9,59	0,00	241,01	0,00	0,00	17,06	1,77	28,05
26.086	4.040	-15.733	-10.602	-85,30	-94,89	0,78	338,79	6,04	48,19	-19,44	0,20	-
5.434	6.110	2.240	1.672	18,02	14,10	1,04	69,01	19,72	5,08	10,66	0,76	-
404	4.023	34	18	0,80	0,28	2,15	154,68	44,92	0,00	0,31	1,12	-
2.232	2.616	-52	-52	-0,90	-0,83	2,66	111,13	40,26	0,13	-0,42	0,51	-0,87
191.440	60.658	-16.930	-17.138	-24,19	-9,41	0,55	337,18	1,61	1,51	-5,53	0,59	-
524	4.891	1.554	1.015	40,15	20,74	6,57	14,20	1,52	-1,70	35,16	1,69	56,39
191	4.488	-50	-50	0,00	-1,03	1,26	0,00	1,01	0,70	-5,05	4,91	-1,56

As Maiores e as Mais Eficientes

	MAIORES		MAIS EFICIENTES
Hardware	SAMSUNG	GRANDE MÉDIA PEQUENA	PERTO TECNOLOGIA DELTA GREENTECH ADVANTECH BRASIL
Software	MICROSOFT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	TOTVS ALTERDATA SOFTWARE JIVA GESTÃO EMPRESARIAL
Integração	TIVIT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	STEFANINI EXCEDA EAI BRASIL
Serviços	TELEFÔNICA VIVO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	CENTRAL IT CONNECTCOM PICTURE SOLUÇÕES EM TI
Serviços Governo	SERPRO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	PRODESP CEMIGTELECOM CIJUN
Canais	WESTCON BRASIL	GRANDE MÉDIA PEQUENA	BRASOFTWARE REDISUL INFORMÁTICA 3CORP

redisul

32 anos integrando ideias

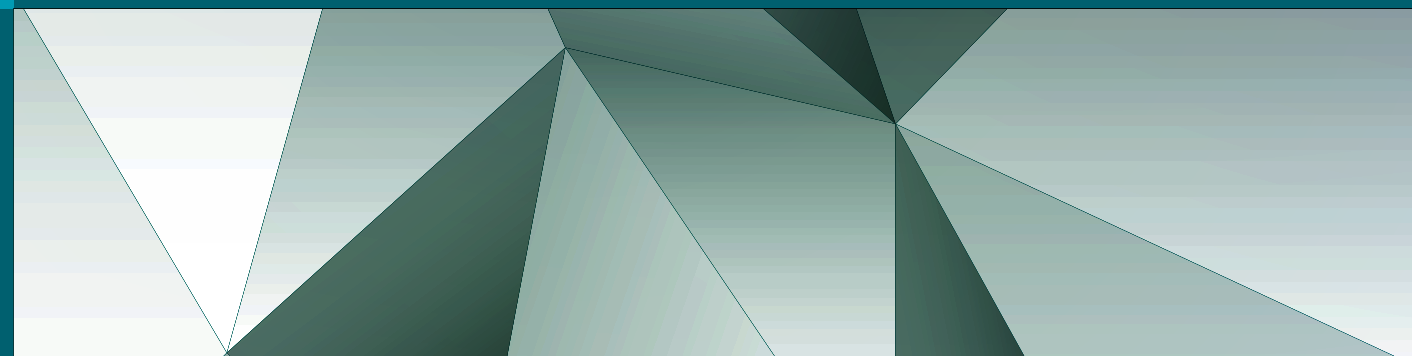
- Redes e Infraestrutura
- CFTV IP e Controle de Acesso
- Biometria e Reconhecimento Facial
- Comunicações Unificadas
- Segurança Digital
- IoT e controladores de infraestrutura



Curitiba – Brasília – São Paulo – Belém – Rio
Central de atendimento: (41) 3201-2700
www.redisul.com.br

Ranking das Multinacionais

38



Class. Atual	Empresa	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US\$ mil)	Ativo Permanente (US\$ mil)
1	Apple Inc.	215.639.000	-7,73	128.249.000	44.387.000
2	Samsung Electronics Co.Ltd.	174.047.940	0,60	160.733.608	88.508.297
3	Microsoft	85.320.000	-8,83	71.997.000	50.392.000
4	IBM Corporation	79.919.000	-2,23	18.392.000	56.297.000
5	Huawei Investment & Holding Co., Ltd.	75.079.027	23,45	20.171.729	13.218.204
6	Dell Technologies Inc.	61.642.000	21,08	19.240.000	84.782.000
7	Intel Corporation	59.387.000	7,28	66.226.000	70.660.000
8	Cisco Systems, Inc.	49.247.000	0,17	63.586.000	38.775.000
9	Hewlett-Packard Company	48.238.000	-6,27	-3.889.000	10.542.000
10	LG Electronics	45.971.399	-11,18	9.952.917	14.941.384
11	Oracle Corporation	37.047.000	-3,08	47.790.000	47.867.000
12	Schneider Electric	26.028.891	-0,99	21.602.725	26.987.068
13	SAP AG and Subsidiaries	23.255.554	25,64	NI	NI
14	Xerox Corporation	10.771.000	-6,05	4.841.000	6.600.000
15	CGI	8.143.352	-0,32	1.619.600	1.980.700
16	Motorola Solutions	6.038.000	6,02	-964.000	2.776.000
17	Juniper Networks, Inc.	4.990.100	7,85	4.772.500	4.228.600
18	Advanced Micro Devices, Inc.	4.272.000	7,04	416.000	791.000
19	CA Technologies	4.025.000	-5,56	5.378.000	7.236.000
20	Symantec Corporation	3.600.000	-9,00	3.676.000	4.548.000
21	Unisys Corporation	2.820.700	-6,45	-1.647.400	633.400
22	Auto Desk	2.504.100	-0,32	1.619.600	1.980.700
23	Check Point Software	1.741.301	6,84	3.491.123	929.859
24	Software AG	918.999	-3,26	1.260.966	1.224.427
25	Microstrategy Incorporated	512.161	-3,34	552.177	65.933
26	Exfo Inc	232.583	4,73	181.401	61.297

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
84.263.000	60.024.000	45.687.000	35,62	21,19	1,35	150,83	23,45	0,00	14,20	0,67
70.345.428	25.813.350	19.594.260	12,19	11,26	2,59	37,13	2,97	-0,34	8,67	0,77
52.540.000	20.182.000	16.798.000	23,33	19,69	2,35	169,03	27,72	0,00	8,67	0,44
38.294.000	12.330.000	11.872.000	64,55	14,86	1,24	538,70	35,90	0,61	10,11	0,68
30.247.445	6.342.018	5.584.857	27,69	7,44	0,50	552,55	14,44	0,72	8,22	1,10
12.959.000	-3.252.000	-1.672.000	-8,69	-2,71	0,81	514,38	41,78	0,00	-1,41	0,52
36.191.000	12.936.000	10.316.000	15,58	17,37	1,75	71,12	22,31	-0,10	9,10	0,52
30.960.000	12.989.000	10.739.000	16,89	21,81	3,16	91,32	23,55	-0,67	8,83	0,40
8.998.000	3.761.000	2.496.000	-64,18	5,17	0,98	-845,95	23,56	0,00	8,60	1,66
11.405.653	1.007.193	52.821	1,05	0,23	1,08	204,37	22,87	0,71	0,33	1,46
37.047.000	11.442.000	8.901.000	18,63	24,03	3,74	134,74	39,09	3,14	7,93	0,33
9.897.999	2.623.655	1.908.975	8,84	7,33	1,31	103,44	18,21	1,87	4,33	0,59
16.316.414	5.371.694	3.830.599	-	16,47	-	-	-	0,17	-	-
8.114.000	627.000	-477.000	-9,85	-4,43	1,50	270,40	34,81	0,58	-2,63	0,59
2.133.400	-20.300	-330.500	-20,41	-13,20	1,88	240,53	0,00	0,86	-5,99	0,45
2.869.000	844.000	560.000	-58,09	9,27	1,30	-976,66	51,94	3,69	6,62	0,71
3.104.500	889.700	592.700	12,42	11,88	2,27	91,62	23,32	0,00	6,48	0,55
998.000	-448.000	-497.000	-119,47	-11,63	1,88	698,32	43,21	1,78	-14,97	1,29
3.442.000	1.084.000	783.000	14,56	19,45	1,23	108,33	17,43	1,27	6,99	0,36
2.985.000	392.000	2.488.000	67,68	69,11	1,73	220,10	18,76	1,81	21,14	0,31
558.600	20.500	-47.700	2,90	-1,69	1,05	-222,71	9,60	0,96	-2,36	1,40
2.133.400	-20.300	-330.500	-20,41	-13,20	1,88	240,53	0,00	0,86	-5,99	0,45
1.539.298	896.672	724.847	20,76	41,63	1,62	49,45	0,00	-2,55	13,89	0,33
695.682	224.129	147.946	11,73	16,10	1,37	63,57	0,00	0,50	7,17	0,45
419.014	113.046	90.908	16,46	17,75	3,69	39,14	0,00	-0,43	11,83	0,67
145.517	16.664	8.900	4,91	3,83	2,78	31,09	15,63	-0,36	3,74	0,98

A STEFANINI é a empresa do ano

DESTAQUE DO ANO NO SEGMENTO INTEGRADOS – GRANDE PORTE, A STEFANINI É, PELA SEGUNDA VEZ (A PRIMEIRA FOI EM 2012), A EMPRESA DO ANO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE. APOSTANDO EM OFERTAS QUE AUXILIAM OS CLIENTES NA JORNADA DA TRANSFORMAÇÃO DIGITAL, A EMPRESA CONTA COM UMA EQUIPE DEDICADA ÀS NOVAS SOLUÇÕES – QUE INCLUEM MOBILIDADE, CAMPANHAS PERSONALIZADAS DE MARKETING, PROCESSAMENTO DE CARTÃO VIA CELULAR, INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL E ROBÓTICA –, PARA FAZER A TRANSIÇÃO DA INDÚSTRIA 3.0 PARA A 4.0, TAMBÉM CHAMADA DE 4ª REVOLUÇÃO INDUSTRIAL. “TODA ESSA MOVIMENTAÇÃO NA ÁREA DIGITAL TEM SE REFLETIDO NA GERAÇÃO DE NOVOS NEGÓCIOS”, AFIRMA O FUNDADOR E CEO GLOBAL DA EMPRESA, MARCO STEFANINI.

EM PARALELO, A STEFANINI MANTÉM SEU PORTFÓLIO TRADICIONAL, COM A OFERTA DE SERVICE DESK, FIELD SERVICE E OUTSOURCING (BPO), QUE AINDA SÃO SUA PRINCIPAL FONTE DE RECEITA. DE ACORDO COM O ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE, A STEFANINI REGISTROU UM CRESCIMENTO DE 13,3% NA RECEITA LÍQUIDA, TOTALIZANDO R\$ 967,5 MILHÕES EM 2016. EM DÓLARES, O CRESCIMENTO FOI DE 8,6%, NUM TOTAL DE US\$ 277 MILHÕES. A EMPRESA TEM MAIS DE 22 MIL FUNCIONÁRIOS, SENDO 12 MIL NO BRASIL.

Para continuar crescendo, Marco planeja manter o ritmo de aquisições dentro e fora do país. Em 2016, as receitas oriundas dos 96 escritórios, em 40 países, responderam por pouco mais de 50% do resultado total. A geração de receita vem de contratos de longo prazo em infraestrutura e serviços de TI; serviços eventuais focados em projetos contratados, e por meio do business transformation, que, segundo ele, pavimenta a rota de crescimento futuro.

Apesar da desaceleração econômica, a empresa identificou oportunidades para explorar no período, apresentando soluções de ganho de eficiência e redução de custos aos clientes. Entre os destaques no quesito inovação, Marco destaca a plataforma de inteligência cognitiva Sophie, composta por um conjunto de software e processos, que permitem acelerar e melhorar o desempenho de sistemas que interagem com o consumidor, seja por meio de voz ou texto. O objetivo, diz ele, é garantir agilidade no atendimento ao cliente final ou usuário corporativo, seja para realizar uma transação, reportar um incidente ou buscar uma informação: “Nossa experiência em implementações de atendimento cognitivo nos permite um nível de maturidade único, que vai desde a avaliação de processos a serem implantados, até a sustentação e melhoria da plataforma em nossos clientes”.

A ferramenta de inteligência cognitiva da Stefanini é uma evolução da plataforma Parli, lançada inicialmente em 2014. Seus benefícios podem ser obtidos por qualquer empresa que queira aumentar sua capacidade de interagir com os usuários, por meio de um conjunto de canais mais amplo que um call center tradicional, tornando o processo mais

Marco Stefanini, CEO global:

“Business transformation pavimenta a rota de crescimento futuro”



foto divulgação

dinâmico e intuitivo. A plataforma, especializada em gerir demandas de atendimento por meio de algoritmos de inteligência artificial, segundo ele, é aderente a vários segmentos como finanças, varejo, indústria e governo: “Além do Brasil, existem projetos em andamento na América Latina, Estados Unidos e Europa”.

A expansão dos projetos com a plataforma Sophie fez com que a Stefanini investisse na formação de uma equipe dedicada a pesquisa e desenvolvimento na área, centralizada no Brasil, mas que já envolve mais de 200 profissionais em outras regiões.

Entre as soluções que alavancaram os resultados em 2016, o CEO destaca a computação em nuvem, além de projetos envolvendo sistemas analíticos e Internet das Coisas (IoT), como consequência da demanda por transformação digital nas empresas: “A evolução e a expansão desses serviços, integrados aos ambientes de computação em nuvem, representam uma das principais tendências desse mercado para garantir a satisfação dos clientes”.

Desde 2015, a empresa intensificou o processo de aquisições, fusões e joint-ventures, como a integração da IHM Engenharia, focada na área industrial. O objetivo era complementar o portfólio de soluções direcionadas para a indústria 4.0, permitindo à Stefanini oferecer aplicações em indústrias de mineração e na agricultura. “Hoje monitoramos, por meio de sensores, 529 quilômetros de dutos, que escoam minérios de Minas Gerais até o Porto Sudeste, em Itaguaí, na região metropolitana do Rio de Janeiro”, explica. Essas informações, transmitidas para salas de controle em diversas estações ao longo do duto, permitem intervenções instantâneas, caso algum evento fuja da rotina. A capaci-

OS NÚMEROS VENCEDORES (2016)

Receita Líquida Total (R\$ mil)	967.553,00
Receita Líquida Prop Informática (R\$ mil)	967.553,00
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	91.453
Ativo Permanente (R\$ mil)	23.532
Lucro Bruto (R\$ mil)	195.508
Lucro Operacional (R\$ mil)	82.840
Lucro Líquido (R\$ mil)	53.255
Crescimento Receita Líquida (R\$ mil) (%)	13,3
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	58,23
Rentabilidade s/ Vendas (%)	5,50
Liquidez Corrente	1,70
Endiv. s/ Patrimônio (%)	183,82
Endiv. s/ Ativo (%)	0,10
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	-0,30
Retorno s/ Investimento (%)	20,52
Giro dos Ativos	3,73
Lucro Liq p/ Funcionário (R\$ mil)	2,51

dade de escoamento do minerioduto, que pertence à Anglo American e passa por 32 cidades, é de 26,5 milhões de toneladas de polpa de minério de ferro por ano. “Estamos confiantes no crescimento do mercado de IoT, pois a transformação digital está acontecendo na cadeia logística do mundo inteiro e o Brasil já é parte dessa mudança. A automação tornará o setor industrial mais competitivo, contribuindo também para o desenvolvimento econômico do país”, diz Marco. Ele acredita que as coisas conectadas podem contribuir para a melhoria da prestação de serviços em vários segmentos como educação, mobilidade urbana e saúde, além da agricultura e mineração. Marco lembra que a integração da IoT em hospitais do SUS, por exemplo, permite uma comunicação mais ágil entre médicos e pacientes: “As

oportunidades são grandes e estamos investindo em ofertas para atender as principais demandas dos clientes, seja em sistemas analíticos, IoT, inteligência cognitiva e Big Data”.

Fusões e aquisições estratégicas

Outra fusão estratégica para a empresa foi com a Tema Sistemas, que resultou na criação da Stefanini Capital Market. A empresa também adquiriu 40% da rede gaúcha de ATMs recicladoras Saque e Pague, com o objetivo de oferecer serviços combinados de meios de pagamento e varejo na plataforma Orbitall. Em 2016, adquiriu também a colombiana Sysman, fusão da coligada VANguard, especializada em governança de TI, segurança e service management, com a Scala IT, joint-venture com a empresa israelense Rafael, uma das maiores empresas de defesa de Israel. A parceria permitiu a construção de uma rede de proteção aérea visual contra ciberataques, combinando satélites, drones e software. Essa tecnologia de cibersegurança e visualização pode ser aplicada em setores financeiros, na agricultura de precisão, na inspeção de linhas de energia elétrica e oleodutos e em IoT industrial, entre outros.

Em Big Data, o conglomerado conta com a Stefanini Inspiring, que oferece soluções escaláveis para o tratamento de grandes volumes de informações e monitoramento e personalização dos dados em tempo real. “As soluções podem ser conectadas, reduzindo custos e facilitando ofertas segmentadas, capazes de trazer melhores resultados para os clientes”, afirma o CEO.

Além da aquisição de empresas detentoras de tecnologias que viabilizam soluções digitais, a Stefanini inaugurou em 2016 seu Centro de Inovação,

localizado na capital paulista. E, em agosto de 2017, foi a vez do primeiro Centro de Inovação dos Estados Unidos. Com os núcleos localizados no Brasil, Romênia, Cingapura e, agora, nos Estados Unidos, a Stefanini quer reforçar a cultura de inovação, parte da estratégia global para o desenvolvimento e demonstração de novas tecnologias a partir do conceito de design thinking.

O Centro de Inovação de São Paulo investe no conceito de business transformation, com o objetivo de auxiliar os clientes no processo de transformação digital, reunindo tecnologias como inteligência cognitiva, plataformas de fidelização, robótica, BPO.

A aquisição, em 2012, da Orbitall, empresa de processamento de cartões do Itaú Unibanco, que incluiu contrato de prestação de serviços, alavancou a operação da Stefanini no segmento financeiro nos anos seguintes, apoiada em uma plataforma digital para integrar o mercado de varejo e finanças. A Orbitall, especializada em contact center e processamento de meios de pagamento, oferece uma camada web-service que permite maior interoperabilidade entre sistemas, para facilitar os processos de negócios, fazendo com que software isolados passem a funcionar de forma conjunta por meio de APIs.

Em 2017, em parceria com a Dynatrace, implantou soluções voltadas a monitoramento em tempo real de comportamento de usuários em múltiplos canais da Livel, programa de fidelidade criado pelo Bradesco e Banco do Brasil. O sistema combina verificações sintéticas, monitoramento de aplicativos para dispositivos móveis e analytics, para fornecer insights sobre a experiência digital de cada cliente em diversos canais da Livel. Por meio das soluções implementadas, o programa de fidelidade consegue

compreender a jornada de compra, interesses e hábitos dos clientes e assim melhorar o engajamento. Além disso, identificando qualquer tipo de dificuldade de navegação de um único usuário, a Livelo consegue trabalhar na solução e ainda desenvolver novas funcionalidades com base nas análises extraídas de relatórios. Lançada em junho de 2016, a Livelo é uma empresa que nasceu com um marketplace próprio, que permite o entendimento do comportamento dos usuários, para oferecer recompensas aos seus mais de 15 milhões de clientes. O próximo passo será a implantação do assistente cognitivo, um chatbot utilizado como interface para monitoramento de desempenho de aplicações na web. Com o assistente virtual, a resolução de problemas em aplicações on-line – que afetam a experiência do usuário e diminuem as taxas de conversão para as empresas – fica mais simples e automatizada. Por meio da inteligência artificial, a ferramenta detecta anomalias, interage e fornece respostas para a equipe de tecnologia que precisa monitorar sistemas para uma gestão preventiva do seu ambiente digital.

Outro projeto importante na área financeira foi com a Cielo, no atendimento dos requisitos da regulamentação no mercado de adquirência nacional. O projeto contou com a participação de aproximadamente 120 colaboradores da Stefanini. Em menos de cinco meses, foram desenvolvidas e testadas mais de 500 mil linhas de código e entregues mais de 400 telas. Teve início em outubro de 2015, quando a Stefanini ajudou na construção das especificações técnicas, além do desenho dos primeiros requisitos e o mapeamento de todos os fluxos de processamento do negócio, e foi concluído em 2017.

A Stefanini Scala, coligada do Grupo Stefanini que já atende a quase 100% do portfólio de software da IBM no Brasil, implementou o UrbanCode Deploy and Release, solução de automação de entrega de aplicações e controle na TecBan, empresa de gestão de redes de autoatendimento bancário, que atua como a rede externa dos bancos. A solução automatizou processos de infraestrutura e implantação de uma aplicação, articulando os times de desenvolvimento e de operação, reduzindo possíveis erros nas fases de testes e implantação. Com a solução, a Tecban reduziu em 90% os custos com as implementações realizadas via UrbanCode e em média 75% no tempo de execução das implantações.

O projeto foi iniciado em 2016, com a criação dos fluxos de implementação do sistema central da empresa.

Outra área de atuação da Stefanini é a de seguros, com a oferta de uma solução de manutenção preventiva direcionada ao mercado automobilístico. Visando a redução das perdas das seguradoras e a fidelização dos segurados, a empresa desenvolveu um projeto para o uso de sensores, do tipo OBD – On Board Diagnostics, em veículos de passeio, para monitoramento do comportamento dos condutores e para diminuir a sinistralidade, em troca de descontos progressivos, baseados no scoring de direção e parâmetros de utilização do veículo.

“Hoje, a Stefanini é capaz de montar um banco 100% digital para qualquer instituição, promover o engajamento dos clientes com campanhas de fidelização, oferecer uma assistente virtual capaz de compreender e processar solicitações via texto e voz, além de garantir mais eficiência operacional para as estruturas de backoffice”, garante Marco.

As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

Manter a lucratividade em um ambiente de desaceleração econômica exigiu muita inovação nas soluções e criatividade na estratégia de vendas. A favor do setor está a busca por transformação digital em todos os mercados e portes de empresas, avançando os serviços de TI em 2016 e 2017.

Campeã em diversas edições do Anuário Informática Hoje e também do Anuário Telecom, a ViaW obteve a impressionante rentabilidade de 66% sobre as vendas em 2016, surfando na demanda do mercado por redução de custos. O presidente da empresa, Nelson Reis, atribui os excelentes resultados a fatores internos e externos: "Internamente, nos preparamos reforçando os investimentos em vendas e marketing para aquisição de novas empresas e desenvolvimento de novas oportunidades de negócio de serviços na base dos atuais clientes. De fora para dentro, uma vez que nossa proposta de valor é de gerar eficiência nos gastos com serviços de telecomunicações, acabamos tendo ainda mais demanda dos clientes para reduzir ainda mais seus custos". O modelo de negócio da empresa gera redução de custos com telecomunicações e tem como carro-chefe o atendimento de grandes contas.

Ele avalia que o cenário de 2017 continua difícil, com a agravante de que muitas empresas retardaram a decisão de contratação de consultorias externas, em virtude da instabilidade econômica, priorizando iniciativas que podem ser conduzidas internamente.

Para continuar relevante em 2018, a ViaW está ampliando seus canais de comercialização e atuando em outros segmentos, como pessoa física e pequenas empresas, e outros mercados como o de

energia. Segundo Nelson Reis, a empresa, historicamente, consegue uma redução de custos média de 36% nos clientes, o que já gerou mais de R\$1,2 bilhão em economia para eles: "Mais do que números, a excelência na entrega está atestada nas inúmeras cartas de recomendação fornecidas pelos clientes e na premiação pelo Anuário Telecom como melhor empresa do Brasil no segmento Consultoria e Projetos, por cinco anos consecutivos".

Para turbinar seus resultados, a Digicon, empresa que completou 40 anos em 2017, agregou mais tecnologia e serviço aos seus produtos e obteve mais valor nas vendas, explica o diretor presidente, Peter Elbling. Ele cita como exemplo a inovação do sistema de bloqueio dFlow, que em vez de barrar as pessoas, as acompanha com um sistema de luzes. Caso não ocorra a autorização, as portas se fecham conforme a proximidade e velocidade do visitante em relação a elas, por meio de um sistema de sensoriamento, que monitora toda a área de passagem, e não somente um número limitado de zonas específicas. Peter atribui a ótima rentabilidade de 44,9% sobre as vendas ao fato de a empresa atuar em diversas áreas como controle de acesso, ponto eletrônico, parquímetros, bilhetagem, trânsito e sistemas aeroespaciais. Para este último segmento, produz componentes para os sistemas de ar condicionado de aeronaves de diferentes fabricantes ao redor do mundo, com serviços certificados por normas internacionais da indústria aeronáutica.

Em controle de acesso, a empresa aposta no Terminal de Autocadastramento (TAC), desenvolvido em parceria com a Perto, do mesmo grupo, que dispensa cartões e automatiza o processo de entrada de visi-

tantes em empresas. O Grupo Digicon identificou que as empresas, condomínios e até hospitais demandavam um produto que solucionasse o processo lento e oneroso de entrada de visitantes. Com o TAC, o usuário pode se autocadastrar e a máquina faz o registro capturando uma foto, dispensando um cartão ou imprimindo um ticket. Outra opção é o cliente efetuar um pré-cadastramento inserindo dados do visitante. Ao chegar na empresa, se dirige ao TAC, confirma as informações e recebe o cartão de acesso.

Outro negócio importante para a empresa no período foi a modernização da frota de aproximadamente 600 ônibus de Campo Grande (MS), operada pelo consórcio Guaicurus, que atualizou seu sistema de cobrança de tarifas com o DG Smart da Digicon. É um validador eletrônico, que comanda diretamente a liberação das catracas de transporte público por aproximação de um cartão inteligente (smart card), que permite eliminar totalmente transações em dinheiro nos ônibus. Entre as inovações do DG Smart – que já opera nas cidades de São Paulo (SP) e Guaíba (RS) – está uma câmera integrada para verificação por biometria facial dos passageiros que possuem benefícios como descontos ou gratuidades, o que permite reduzir fraudes. O equipamento tem uma grande capacidade de processamento e memória, além de um display touch screen gráfico e colorido e comunicação de dados 3G, 4G e Wi-Fi de alta velocidade. A solução passou por rigorosos testes internos na Digicon, com acelerador de tempo de vida e diversos cenários agressivos de vibração, buscando os eventuais pontos frágeis.

Nos dois últimos anos, segundo Peter Elbling, os clientes têm tido mais dificuldade em financiar

as compras, e o BNDES, um dos principais financiadores dos anos passados, tem aumentado as taxas e exigências para liberar valores: “Isso está tendo impacto em algumas áreas, especialmente de mobilidade urbana”. Para compensar a diminuição das vendas no mercado interno, a empresa planeja aumentar as exportações em 2018.

Análise da gestão

Outra empresa que comemora uma rentabilidade sobre vendas expressiva, de 30,2% em 2016, é a Jiva, que atua na oferta de software de gestão empresarial para pequenos negócios. Destaque do Ano, a empresa ficou também entre as dez que mais cresceram do Anuário Informática Hoje. De acordo com Fábio Túlio Felipe, CEO, esse resultado se deve ao aprimoramento da solução e à inovação na área de vendas. A empresa investiu no treinamento e no acompanhamento dos parceiros, e desenvolveu uma ferramenta que aponta os pontos fracos e fortes de cada processo, fornecendo relatórios sobre o desempenho de cada um deles, além de sugestões de planos de melhorias. Ao avaliar a gestão, o sistema permite aos clientes acompanhar sua performance e aumentar negócios com a Jiva.

A ferramenta faz uma varredura nos processos, apontando onde o software pode atuar e fazer a diferença, contribuindo para a evolução dos negócios, diz Fábio. Apesar da crise, a empresa conquistou 300 novos clientes em 2017. A Jiva trabalha por meio de franquias com 17 licenciadas, além de contar com unidades de negócio em nove filias que atendem todo o país. Fábio também atribui a rentabilidade a

As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RENTABILIDADE S/ VENDAS (%)	RECETA LÍQUIDA (R\$ MIL)
149	VIAW	66,78	31.299
150	EAI BRASIL	51,27	31.041
127	DIGICON	44,97	54.548
93	ORIZON	31,34	130.351
188	JIVA GESTÃO EMPRESARIAL	30,22	10.042
173	BASE TELECOM OUTSOURCING	25,86	17.124
77	AUTOTRAC	25,16	232.610
190	MARKWAY	25,07	8.359
86	ASCENTY	24,72	164.234
114	MATERA SYSTEMS	22,91	73.887

treinamentos intensivos para as equipes de vendas e à atualização das soluções, que passaram a incluir uma plataforma de e-commerce para ambientes complexos de gestão. A ferramenta permite gerenciar todos os aspectos das transações on-line, para que os clientes possam aproveitar os benefícios das lojas virtuais, como a vitrine 24 horas por dia, sete dias por semana, além de baixo investimento na infraestrutura comercial, já que não precisam de vendedores e nem lojas físicas. O Jiva e-Commerce tem painel administrativo, várias possibilidades de parametrização no layout e opções de pagamento, e é integrado ao marketplace Mercado Livre.

Atuando no mercado de outsourcing de gestão de telecomunicações, com presença em todo o Brasil e capacidade de atuação global, a Base alcançou rentabilidade de 25,8% sobre as vendas. Entre os sistemas que contribuíram para esse resultado, segundo o CEO Rivaldo Paiva, está a oferta de IaaS (Infrastructure as a Service), e gestão inteligente, fornecendo soluções que facilitam a rotina e permitem melhor planejamento das comunicações. A abordagem da Base, segundo Rivaldo, leva em consideração o ambiente em constante mudança, dentro e fora das empresas, encaradas como “organismos vivos”, e que buscam inovação: “Tendo como premissas simplicidade, agilidade e re-

sultado, a Base atua como uma parceira estratégica, estabelecendo relações duradouras e de confiança com seus clientes”. Ele atribui o sucesso da empresa ao foco em eficiência operacional, gestão por projetos e redução de custos, para enfrentar a crise.

O foco na internacionalização permitiu que a Base passasse por esse período sem sobressaltos, atendendo outros mercados mais compradores. Para 2018, Rivaldo planeja ampliar vendas na América Latina e atuação nos Estados Unidos, por meio dos programas de canais indiretos e ações focadas em contas-chave. A Base tem soluções de videoconferência, ToIP (telefonia IP), NoC (Network Operation Center), SDWan e Gestão em Telecom (TEM), utilizando serviços de nuvem com operações em São Paulo (SP), Recife (PE) e Boston (EUA).

O segredo da rentabilidade de 25,1% sobre as vendas da Autotrak, que atua na área de rastreamento e monitoramento de frotas, foi manter a disciplina constante na gestão econômico-financeira, não apenas quando a crise econômica se agrava. “Fazemos um bom orçamento no início de cada ano, projetando as receitas e todos os custos como investimentos, despesas e depreciação. Mensalmente medimos os resultados reais em relação ao planejado e se algo está fora da meta, atuamos

imediatamente”, garante Marcio Toscano, diretor de marketing, comercial e pós-vendas: “Os custos precisam ser bem gerenciados no momento em que a empresa está na fase boa do mercado, pois é nessa hora que ela tem margem de manobra”. As empresas que só apertaram o cinto quando o mercado se retraiu, diz, foram obrigadas a tomar ações mais duras e de curto prazo que, em geral, prejudicam o crescimento futuro: “Apenas como exemplo, nesse período de dois anos de crise mais aguda, não demitimos nenhum funcionário por razões econômicas; ao contrário, contratamos”.

Os negócios começaram a melhorar em 2017, mas, de acordo com Marcio, isso ainda não se traduziu em números: “Os clientes voltaram a sentar para discutir novos projetos e investimentos, mas o resultado concreto deve aparecer apenas em 2018”.

Para 2018, a empresa trabalha com um cenário de aumento dos negócios, por isso expandiu investimentos em 2017. Foram lançados novos produtos e atualizados os sistemas que já estavam no mercado. A Autotrac também ampliou a rede de concessionárias autorizadas que fazem o atendimento ao cliente final e reforçou o treinamento das equipes, principalmente o time de vendas.

Sucesso com exportações

A prospecção de novos negócios e a expansão do mercado de meios de pagamento foi benéfica para o sucesso da Matera, que obteve uma rentabilidade sobre as vendas de 22,9%. “Esperávamos

chegar aos 20% de crescimento, mas dobramos o número de clientes em meios de pagamento e também tivemos um excelente desempenho nas exportações, aumentando em 60%. 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 às relações”, afirma Carlos André Branco Guimarães, diretor financeiro da Matera.

“Os bons resultados foram possíveis pelo caráter inovador em oferecer uma solução completa para as fintechs e bancos digitais”, afirma. Em um mercado que exige velocidade, reinventar um backoffice bancário não é uma opção, por isso, segundo ele, a empresa apostou nesse segmento onde a solução da Matera atende praticamente todas as necessidades de uma fintech, incluindo conta e carteira digitais, pagamento móvel, contabilidade COSIF, JUD, CCS, SPB e integração com bancos: “Somos Cloud First e API First, o que permite à fintech ir direto para a experiência de uso, criando soluções inovadoras em um curto espaço de tempo”.

A empresa tem crescido de forma robusta nos últimos três anos, em plena crise econômica. O mercado alvo são grupos econômicos tradicionais, que orquestram milhares de contas digitais, como transportadoras, empresas de venda direta e grandes redes de varejo, que podem se beneficiar com a criação de uma fintech própria. “É nisso que estamos trabalhando e esse cenário é reflexo do que vem pela frente, ampliando fortemente o nosso mercado alvo”, prevê Carlos André.

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

A descoberta de oportunidades de vendas na própria base de clientes, a reinvenção de processos e a atuação em novos mercados permitiram significativos aumentos da receita líquida em reais, mesmo em um cenário adverso, entre as dez empresas que mais cresceram, do Anuário Informática Hoje. Integradores de sistemas e fornecedores de soluções renovaram suas ofertas em mercados como o de segurança, computação em nuvem, Big Data e Internet das Coisas, impulsionando o crescimento.

Entre os segmentos mais aquecidos em 2016 e 2017 está o de segurança da informação, responsável aliás pelo impressionante salto na receita da Picture Soluções em TI: 290%. Esse resultado se deve à demanda por sistemas em empresas que não abrem mão de uma rede segura e bem gerenciada. De acordo com o CEO da Picture, Roque Abdo, qualquer porte de empresa precisa de uma solução de segurança, que em geral começa a partir de um firewall. A Picture se especializou nessa área, como parceira gold da SonicWall e, segundo Roque, já implantou centenas desses sistemas: “Isso nos trouxe os resultados excepcionais em 2016 e 2017, e as expectativas são ainda melhores, pois hoje a segurança está em foco em todos os tamanhos de empresas, incluindo as pequenas e médias”.

A Picture atende bancos, grandes redes de varejo e indústrias. Como parceiro da SonicWall, trabalha com as tecnologias Network Security e Next Genera-

tion Firewall, desenvolvidas para atender de forma escalável a complexidade de redes de qualquer porte, de pequenos escritórios remotos a grandes data-centers. A segurança da informação foi responsável por mais de 40% do resultado da Picture em 2016 e 2017 e, para aprimorar a oferta e ampliar o escopo de atuação, a empresa acrescentou à sua oferta serviços de gerenciamento do ambiente de TI. Os segmentos mais compradores, segundo Roque, foram varejo e serviços com ambientes distribuídos, com matriz e filiais ou várias lojas e escritórios, que necessitam de várias camadas de segurança.

Na Redisul, a estratégia para aumentar a receita foi a verticalização da atuação comercial. Especializada na integração de soluções de infraestrutura de TI e segurança, a empresa priorizou soluções de rápido retorno de investimento para o cliente, que nesse período de desaceleração econômica evitou projetos de longo prazo, obtendo um crescimento de 44,7% da receita líquida. Contribuiu para esse resultado a ampliação do portfólio de produtos e serviços com a oferta de sistemas da ISS (Intelligent Security System) e da SondaTec, especializada em biometria. Segundo o diretor presidente da Redisul, Jorge Heller, nesse período a empresa reduziu a atuação no mercado público e ampliou negócios em empresas privadas. Outro destaque foi a transformação da Redisul no maior centro de serviços de engenharia Huawei na América do Sul, com 14 engenheiros cer-

As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA (%)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
199	PICTURE SOLUÇÕES EM TI	290,13	4.893
86	ASCENTY	105,25	164.234
150	EAI BRASIL	69,15	31.041
187	E-SAFER	47,71	10.139
134	REDISUL INFORMÁTICA	44,72	43.992
82	ALGAR TI	38,36	187.684
100	INMETRICS	38,32	103.643
22	TECBAN	33,95	1.716.720
188	JIVA GESTÃO EMPRESARIAL	33,55	10.042
130	MANDIC CLOUD SOLUTIONS	30,29	47.208

tificados até o mais alto nível. A empresa também investiu nas ofertas da CheckPoint, na área de segurança, da Riverbed, em hiperconvergência, e da VMware, em virtualização específica de redes, além de ofertas no segmento de reconhecimento facial e biométrico, em parceria com as empresas ISS e SondaTec.

A aposta no segmento financeiro, apresentando soluções de prevenção a fraude e transformação digital, em processos de negócio construídos sob o pilar da segurança da informação, foi fundamental para o crescimento da E-Safer, que obteve um aumento de 47,7% na receita líquida. A especialização e o foco na capacitação e retenção dos melhores profissionais foram determinantes para esses resultados, afirma o diretor comercial, William Bergamo: “O aumento de demandas e a retomada de projetos congelados no final de 2016 e primeiro semestre de 2017 já mostram a recuperação do mercado”.

Em 2018, a empresa deve manter o foco em soluções de prevenção a fraudes e transformação digital em processos de negócio e segurança da informação, além do aperfeiçoamento contínuo da equipe, investindo nos melhores talentos. Segundo William, o desenvolvimento de soluções próprias, baseadas na

demanda do mercado por transformação digital, foi fundamental para garantir os bons resultados, além de melhores práticas de governança: “Essa estratégia permitiu atingirmos novos clientes e aumentarmos nossa margem sobre as vendas”.

Atuando nos mercados de integração de sistemas e Business Process Outsourcing (BPO) no Brasil e em vários países da América Latina, a Algar TI manteve os bons números dos anos anteriores, crescendo 38,3% em receita líquida em 2016. Com quase 20 anos de mercado e mais de 300 clientes, a empresa destaca inovação e experiência operacional para alavancar a receita. Em seu portfólio de serviços, estão Infraestrutura de TI, com serviços de colocation, hosting, cloud, gestão de ambientes baseados em três datacenters próprios e também em parceiros; Serviços Gerenciados, com a oferta de service desk de TI, field service de TI e Telecom, bem como serviços de gerenciamento de redes (NOC) e segurança (SOC); Relacionamento com Clientes, com serviços de CRM, SAC, cobrança, televendas e backoffice; e, por último, Aplicações de Negócios, com serviços de desenvolvimento de software, sustentação e integração de sistemas Oracle e SAP. Em 2016, iniciou operação de BPO em São Paulo

em um conceito 100% digital. Com um time de mais de 14 mil profissionais, a companhia atua em toda a América Latina, com 73 escritórios no Brasil, além das unidades na Colômbia, Argentina e Chile, totalizando 4,1 mil cidades.

Caldeirão de transformações

A transformação digital em empresas de todos os portes também impulsionou os resultados da Inmetrics que obteve um crescimento de 38,3%. Como conta o fundador e CEO, Pablo Cavalcanti, muitos setores estão trabalhando intensamente para transformar suas áreas de tecnologia através de métodos ágeis como Lean IT, DevOps, Big Data, machine learning e computação em nuvem, entre outras tendências: “É talvez a transformação cultural de maior amplitude experimentada pela área TI nas últimas décadas, senão a maior de todos os tempos. Desde o advento da microinformática, nos anos 80, ou a bolha da Internet, não havia uma transformação tão profunda, em que a convergência de culturas organizacionais, modelos computacionais com custos decrescentes, ultraconectividade e abordagens para lidar com a explosão digital de dados culminaram num caldeirão de transformações”. Em 2017, essas tendências desembarcaram no Brasil e, segundo ele, turbinaram o mercado da Inmetrics: “Todo esse movimento cria enormes oportunidades de um lado e ameaças relevantes e riscos novos de outro. Temos feito um trabalho dedicado para apoiar os clientes nessa transição”. De acordo com Pablo, a empresa deve terminar 2017 mantendo o ritmo de crescimento: “Os investimentos em TI não vêm diminuindo, ao contrário, vêm aumentando, pois a tecnologia é a ferramenta principal para sobreviver nesse novo mundo, em que a concorrência vem de todos os lados; ganha o jogo quem

é mais ágil em entender e entregar valor ao seu cliente”. A empresa atende desde startups a grandes corporações e a agilidade na entrega, segundo o executivo, é chave para ganhar novos negócios.

Para crescer, a Inmetrics investiu em produtos e serviços para dar suporte à transformação dos clientes com um corpo de mais de mil funcionários especializados em áreas como machine learning, Big Data, analytics, performance, otimização e automação. “Tudo isso combinado com 15 anos de experiência em setores como financeiro, telecomunicações e mídia, construção, varejo e utilities, nos ajudou a consolidar nossa liderança na América Latina como empresa verticalmente especializada em tornar a TI mais ágil e eficiente”, afirma. Recentemente, a Inmetrics fez um spin-off, criando outra empresa chamada Konker, com apoio do BNDES, para atuar na área de Internet das Coisas.

O sucesso do autoatendimento

Com um ritmo de expansão constante, a TecBan - Tecnologia Bancária S. A., por meio do Banco24Horas, vem sempre registrando bons resultados, crescendo 640% nos últimos dez anos. De acordo com o Anuário Informática Hoje, o aumento da receita líquida em 2016 atingiu 33,9% a partir da expansão de sua rede. Desde julho de 2014, a empresa passou a atuar como a única rede externa de autoatendimento dos principais bancos do país, potencializando ainda mais a expansão da Rede Banco24Horas. Cada vez mais pessoas fazem suas transações financeiras em um mesmo ponto, em um parque de mais de 21 mil caixas eletrônicos instalados em todo o país, em aproximadamente 11 mil estabelecimentos comerciais parceiros. “O Banco24Horas facilita a vida dos consumidores, por permitir a realização de opera-

ções bancárias em diversos locais públicos, oferecendo agilidade, conveniência e segurança aos clientes. A rede também beneficia os proprietários do varejo, com o aumento do fluxo de pessoas, do ticket médio, da liquidez e do faturamento de suas lojas”, afirma Luiz Stefani, diretor de autoatendimento da TecBan. Em 2016, o Banco24Horas registrou 1,6 bilhão de transações, o maior volume até hoje, que representou 28% de crescimento em relação ao ano de 2015. E encerrou o ano passado com 19.891 caixas eletrônicos, número 7,7% maior comparado ao final de 2015. “Esse resultado demonstra a ampla utilização dos consumidores, que incorporaram o Banco24Horas ao seu dia-a-dia. O planejamento dos próximos anos mantém a expansão contínua em todo Brasil”, garante Luiz.

Além de consolidar o Banco24Horas com o autoatendimento externo, com 21 mil caixas, a empresa, segundo ele, participa da tendência mundial das instituições financeiras de partir para um novo modelo de agências bancárias, mais voltadas ao relacionamento com os clientes e à interação pelos canais digitais: “A novidade é a transformação das agências em verdadeiros pontos de negócios, com uma empresa especializada em autoatendimento cuidando de toda a infraestrutura e operação, permitindo ao banco direcionar ainda mais sua atuação ao seu negócio principal”. Assim, a TecBan está atendendo a essa demanda de branch transformation, com novos serviços.

Outra tendência que já vem sendo adotada em vários países é a otimização da gestão do ciclo do dinheiro, com a redução de custos e tempo em toda a cadeia de valor. A TecBan lançou, em 2017, o Banco24Horas

+varejo, uma solução de caixa eletrônico reciclador de cédulas, que permite agilidade no movimento do dinheiro, colaborando com o varejo, bancos e consumidores.

Para aumentar ainda mais a eficiência da conectividade e a disponibilidade dos caixas eletrônicos, a rede Banco24Horas criou em 2010 uma empresa de telecom, a TBNet, que opera com licença SCM (Serviço de Comunicação Multimídia) adquirida junto à Anatel. A operadora oferece conectividade em banda larga com alta disponibilidade, por meio de uma rede wi-fi própria, para dar suporte à transmissão das transações bancárias entre os caixas eletrônicos e os datacenters da TecBan. Além disso, provê outros serviços, como conectividade móvel 3G para a rede e disponibilização de imagens dos caixas para a equipe interna de segurança da TecBan.

“A TI da TecBan é essencial no suporte ao negócio da empresa e oferece infraestrutura e sistemas flexíveis e adequados ao crescimento da companhia, com alta disponibilidade, segurança e capacidade de entrega”, afirma Robert Baumgartner, diretor de TI da TecBan. Em 2017, a área de TI criou um projeto contínuo de inovação, que envolve todas as áreas de negócio, e tem por objetivo identificar as melhores tecnologias e práticas para trazer mais inovação ao mercado financeiro. O projeto está pesquisando tecnologias de meios de pagamento digital, inserido no novo contexto de integração do mundo físico com o digital, realizando benchmarking com outras empresas e fintechs, além de hackathons internos, para identificar oportunidades de melhoria e tecnologias de ruptura que possam ser implementadas pela empresa.

CRIANDO NOVOS RUMOS EM UM MUNDO DIGITAL

Telefonia IP Pura e Comunicação Unificada

- 📞 IP Puro
- 📞 Solução enxuta, não requer servidor
- 📞 Implementação gradual
- 📞 Opção em nuvem
- 📞 Comunicações de A a Z
- 📞 Tecnologia alemã



Professional Services

Serviços de tecnologia em estreita colaboração com seus clientes para construir operações sob medida às suas necessidades.

- ✔ Consultoria em TI
- ✔ Governança
- ✔ Infraestrutura
- ✔ Aplicações



+ SimpleMed

A medicação correta, sempre na hora certa.

+ Hosp.IT

Mobilidade e Automação para a Qualidade e Auditoria de Processos Médicos-Hospitalares

hardware

hardwarehardware

53

hardware

PERTO, DELTA GREENTECH E ADVANTECH 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 2017.

A Perto decide fabricar ATMs na Índia

A No último ano, a Perto, empresa do grupo Digicon especializada em automação bancária e comercial, avançou no modelo de outsourcing e contratos de entrega de produtos com serviços. A estratégia, segundo o diretor de operações, Marco Aurélio Freitas, fez com que as áreas em que a empresa habitualmente atua, como meios de pagamento, serviços e automação, crescessem de forma orgânica, alavancando os resultados de 2016. De acordo com o Anuário Informática Hoje, a empresa obteve 12,7% de rentabilidade sobre as vendas, embora sua receita líquida tenha recuado 0,7% em 2016.

Entre as principais estratégias de 2016, está a internacionalização da empresa, com a abertura de uma fábrica na Índia, na cidade de Jaipur. A nova fábrica, inaugurada em outubro de 2016, vai atender apenas o mercado indiano, e tem 20 mil metros quadrados, com projeto de expansão planejado para 45 mil metros quadrados; tem 463 colaboradores e capacidade de produzir de 800 a 1,2 mil ATMs por mês.

A empresa foi atraída para esse mercado pela previsão de crescimento do parque de ATMs da Índia, que deve alcançar 400 mil máquinas entre zonas urbanas e rurais. Como comparação, vale lembrar que o Brasil tem hoje 180 mil ATMs. O projeto de construir uma fábrica na Índia começou em 2006, com início das atividades comerciais em 2011, para se familiarizar com a cultura, entender os perfis dos clientes e definir

o local. A primeira venda aconteceu em 2012, com a implantação de 95 terminais para um dos principais bancos indianos, o ICICI, que hoje conta com mais de 700 máquinas da Perto.

A automação bancária é responsável pela maior parte do faturamento da Perto. Uma das apostas da empresa é a mobilidade, com o desenvolvimento de leitores NFC (sistema de comunicação por ondas de rádio), que permitem realizar saques e outras operações com o uso do celular, dispensando o cartão. Na área de biometria, a empresa tem equipamentos que identificam o cliente pela leitura das digitais, da palma da mão ou de outras características que substituem o uso da senha.

Entre os grandes negócios fechados em 2016, está a instalação de 2 mil leitores biométricos em parte dos terminais de autoatendimento do Banco do Brasil, após ganhar licitação pública via pregão eletrônico. A instalação dos leitores biométricos nos equipamentos foi projetada pela Perto de forma a não requerer a remoção dos terminais de autoatendimento do seu local de instalação e não prejudicar o funcionamento das agências. Para o Banco de Brasília (DF), a empresa implantou 180 novas ATMs dotadas com cofres bipartidos e 490 terminais multifuncionais de agências. Para esse cliente, segundo Marco Aurélio, a Perto forneceu equipamentos, infraestrutura e serviços de operação da rede de autoatendimento. A tecnologia

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
GRANDE	PERTO TECNOLOGIA	523,80	0,70	12,70	7,49	2,02	2,72

do cofre bipartido permite que os cassetes com as cédulas fiquem em um compartimento separado, aumentando a segurança em caso de ataques com explosivos.

Outro grande cliente da empresa é o Banco do Nordeste (BNB) que implantou a solução de gestão de filas de atendimento. O banco adquiriu, entre o final de 2013 e o início de 2016, mais de 300 novos equipamentos para agências e filiais em todo o país. A tecnologia, além de orientar o usuário sobre tempo de espera e movimentação dentro da agência, oferece estatísticas e desempenho do atendimento e informações sobre o fluxo de clientes. O sistema integra diversos equipamentos, como o terminal de autoatendimento, que exhibe as opções de serviço, impressão de senhas e um servidor que usa as informações de rede para emitir relatórios e realizar controles.

Em automação comercial, a Perto aposta em soluções de self checkout. O terminal é integrado ao software de gestão do estabelecimento e permite que o próprio usuário faça a checagem de preço e pagamento dos produtos. A solução, que estreou na principal rede gaúcha de supermercados, o Grupo Zaffari, no início de 2017, começou a ser adotado em supermercados do interior do Rio Grande do Sul e em Santa Catarina. Com a retomada da economia esperada para o biênio 2017 e 2018, Marco Aurélio antecipa que a empresa atuará em novas frentes no segmento financeiro,



divulgação

*Marco Aurélio Freitas, diretor de operações:
“Planejamos abrir uma nova área de
autoatendimento, na área de locomoção de pessoas”.*

com automação, serviços, software e meios de pagamento: “Planejamos abrir uma nova área de autoatendimento, que será lançada até o final do ano, visando aumentar nossa oferta de serviços na área de locomoção de pessoas”. A Perto é responsável pelos terminais de autoatendimento do Metrô do Rio de Janeiro e no de São Paulo.

A fábrica de Gravataí (RS) produz terminais de automação bancária, caixas eletrônicos, totens, controle de numerários, tesoureiros, cofres, impressoras para frente de caixa e autocontadoras. A unidade está instalada em uma planta de 100 mil metros quadrados, sendo 43 mil metros quadrados de área construída, empregando 1,4 mil pessoas, incluindo as filiais.

A Perto termina 2017 com quatro novos projetos voltados para melhorar a experiência do usuário em meios de pagamento, automação e autoatendimento.

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
244.371	244.371	31.026	-	0,41

Delta Greentech: energia premiada.

A Delta é uma das maiores desenvolvedoras de sistemas eletrônicos de energia e tem crescido com vendas principalmente de grandes fabricantes de tecnologia em OEM. “Ser fornecedora de marcas consolidadas, que colocam seus nomes valiosos nos nossos produtos exige que a qualidade da Delta esteja à altura dessas empresas. Nosso expressivo crescimento de market share é devido à estratégia de vincular nossa qualidade, e o custo competitivo de produção em escala, com a meta dos usuários da marca Delta”, afirma John Rogus, diretor para América Latina da Delta Greentech Brasil. Quem comprou os nobreaks (UPS) Delta nos últimos anos, segundo ele, dificilmente consideram outros fabricantes nas futuras aquisições, gerando sempre novos negócios.

No mercado brasileiro, ele acredita que o rombo nas contas públicas e o baixo investimento impactaram negativamente na construção ou renovação de infraestrutura de novos datacenters, hospitais, comércios e fábricas, cujos serviços dependem cada dia mais da tecnologia: “Entendemos que se trata de um freio temporário, quando as empresas preferiram postergar suas decisões que envolvam fatias importantes do orçamento”. Como a Delta também atua em outros países da América Latina, os resultados nessas regiões suprimiram parcialmente estes gaps, diminuindo o estresse do mercado brasileiro nos negócios.

Durante o biênio 2016/2017, a Delta renovou mais de 80% de suas linhas de UPS. Hoje todos os monofásicos de 1 a 10kVA têm eficiência de energia acima de 90%, chegando em 94%, fator de potência que permite o usuário pagar por um sistema da Delta por até 30% menos que os equivalentes do mercado, com ruído imperceptível para uso em ambientes povoados, e com display que permite inclusive comunicação remota e inteligente. A empresa lançou também UPS trifásicos de 120/208V, no menor tamanho do mundo, com baterias internas para potências até 60kW. O mais recente lançamento é um UPS de 500kVA, baseado em módulos de 50kW, que ocupa o espaço de um único rack (42Ux60cmx110cm). Trata-se, segundo John, de “uma técnica que só um dos maiores fabricantes mundiais de sistemas power electronics conseguiu até hoje”.

Soluções de energia fazem parte de qualquer plataforma de missão crítica, por isso, de acordo com ele, o crescimento da oferta de Infraestrutura como Serviço (IaaS) teve impacto positivo nos negócios da Delta: “Temos participado de muitas convocações públicas e privadas e a Delta tem características únicas para compor uma solução que suporte contingência e redundância para acompanhar as mesmas características das camadas superiores da solução”.

Big Data e Internet das Coisas (IoT) são outras duas

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
MÉDIO	DELTA GREENTECH	123,90	-16,35	1,08	4,93	1,44	2,15

tendências que a companhia vê como promissoras. Apesar de a Delta não ter estratégia específica para essas áreas, indiretamente, os UPS da linha de entrada (monofásica) podem suportar uma vasta gama de aplicações de IoT. “Big Data está em nossa estratégia para datacenters, onde a confiabilidade e a disponibilidade dos dados dependem, também, de uma solução de energia que atenda os níveis de conformidade adequados”, afirma John Rogus. A empresa, segundo ele, tem soluções de grande porte com redundância máxima, um diferencial no mercado brasileiro.

Em 2017, a Delta deu um passo importante para a ampliação dos canais de vendas por meio da distribuição em parceria com a Agis. As linhas dos UPS de pequeno e médio portes, de instalação simples, de 380V ou de 208V, se alinham perfeitamente com esse meio de distribuição, garante John: “Confiamos que 2018 trará mais crescimento com essa forma de atendimento, alcançando outros mercados e portes de empresas”.

Entre 2016 e 2017, a Delta finalizou a fusão das operações com a Eltek, criando um grupo que domina 50% do mercado mundial para sistemas de energia para telecomunicações. Outro fato marcante no período, lembra o executivo, foi o início da construção da nova fábrica em São José dos Campos, no interior de São Paulo: “Essa nova infraestrutura contará não



divulgação

*John Rogus, diretor:
“Soluções de grande porte com redundância máxima são um diferencial no mercado brasileiro”*

apenas com uma unidade de fabricação, como com um amplo showroom e sala de treinamentos, para suportar nossos clientes antes mesmo da aquisição das soluções”. A sede da Delta terá certificação LEED Gold (Leadership in Energy & Environmental Design), um dos poucos prédios a ganhar esse selo no Brasil, demonstrando o compromisso da empresa com o meio ambiente e uso consciente dos recursos naturais. A Delta é uma das maiores fornecedoras mundiais de sistemas de energia para datacenters, além de prover fontes de energia para soluções e componentes eletrônicos, automação industrial e produtos de redes e sistemas de energia renováveis. Conta com escritórios de vendas e fábricas em Taiwan, China e Tailândia, além do Brasil, México, Índia e Europa.

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
109.668	98.701	1.181	-	1,34

Serviços Gerenciados Dedalus:

O ponto de partida para o sucesso da sua jornada para a nuvem.



A Dedalus já realizou a migração e mantém a gestão completa dos ambientes em nuvem de milhares de empresas, com total segurança.

Como Cloud Services Broker, realiza a gestão de ambientes Multicloud por meio de Serviços Gerenciados onde os clientes passam a usufruir dos benefícios da nuvem de forma imediata, sem necessidade de atuação operacional, realizando o gerenciamento de TI por meio de SLAs. Dessa forma, os profissionais de TI da sua empresa podem focar em ajudar na transformação digital, por meio do bom uso das tecnologias e se dedicar aos negócios.

Garanta o sucesso da sua jornada para a nuvem, sem riscos ou custos adicionais, com o apoio dos Serviços Gerenciados Dedalus.



2017 Partner of the Year Winner
Brazil



software

TOTVS, ALTERDATA E JIVA 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 2017.

A Totvs reforça o modelo de subscrição

A grande novidade da Totvs nos últimos dois anos foi a transição do modelo de licenciamento para o de subscrição de software. Em 2016, essa mudança resultou no aumento de 21,4% da receita de subscrição, comparada a 2015, somando R\$ 229,2 milhões. No quarto trimestre de 2016 o crescimento foi de 28,8% em relação ao mesmo período de 2015, totalizando R\$ 64,1 milhões. A evolução da subscrição contribuiu para a estabilidade da receita de software no ano, com a conquista de mais de 4 mil novos clientes.

“Certos desse modelo, esperamos aumentar em 30% a receita líquida de subscrição de software no exercício de 2017, totalizando R\$ 298 milhões ou mais”, reforça Laércio Cosentino, presidente da Totvs. Três vezes eleita Empresa do Ano e assídua ganhadora de prêmios do Anuário Informática Hoje, em 2016 a Totvs obteve 10% de rentabilidade sobre as vendas, embora tenha enfrentado queda de 2,4% na receita líquida.

Como está presente em vários segmentos, a Totvs, segundo Laércio, aproveitou oportunidades em áreas que buscam inovação, entre elas agronegócio, educação, varejo e micro e pequenas empresas: “O desaquecimento econômico fez com que as grandes empresas reduzissem ou adiassem custos com inovação; em contrapartida, aumentou o número de microempresas apostando em tecnologia para gerir seus negócios”.

Entre os destaques do ano, o executivo aponta o lança-

mento da plataforma Carol, no conceito de inteligência artificial (IA) e computação cognitiva, que marca o início de uma nova era de inovação na empresa. A plataforma permite analisar a propriedade dos dados nas organizações e ampliar a capacidade e a velocidade de tomada de decisões diante de um volume crescente de informações. “A Carol é uma assistente virtual capaz de responder perguntas e sugerir insights de negócios”, explica o presidente.

Uma das aplicações foi desenvolvida com a Bematech, empresa do Grupo Totvs para dispositivos inteligentes e Internet das Coisas (IoT). Partindo do Bemacash, solução para ponto de venda voltada aos micro e pequenos varejos, a Carol passou a receber dados das vendas realizadas pelos clientes, através de componentes de IoT. Com milhões de recibos sendo processados por dia, a primeira ação tomada pela plataforma é o saneamento e a qualificação desses dados. O passo seguinte é utilizar o sistema de machine learning, para levar insights de negócios a esses comércios. Após dois anos de desenvolvimento, pesquisas e testes, a Carol continuará sendo enriquecida com dados e informações, e, até o final de 2017, terá mais habilidades para diversos segmentos.

Na estratégia de computação em nuvem, de acordo com Laércio, a Totvs está construindo uma plataforma

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	TOTVS	240,50	-2,45	10,05	1,22	19,00	20,34

que permite gerenciar seus produtos e infraestrutura de forma unificada, com a aplicação do conceito de multicloud: “O objetivo é oferecer aos clientes mais autonomia e escalabilidade, além de possibilitar a escolha na alocação de software na nova Nuvem Totvs ou nuvens públicas homologadas”.

Um dos principais elementos da estratégia da empresa é a atuação por meio de ofertas de soluções de negócio especializadas por segmento. O de manufatura, que integra cadeias de valor como distribuição e logística, varejo e crédito, representou 24,4% da receita total em 2016. “Esse mercado oferece oportunidades relevantes para a adoção de tecnologias digitais relacionadas à chamada indústria 4.0, que tem como objetivo promover a integração digital nas diferentes etapas da cadeia de valor”, diz ele.

Já o segmento de varejo representou 23,5% da receita total em 2016, alavancado pela reorganização societária com a Bematech, aumentando sua presença no mercado de microempresas.

Em abril de 2017, a Totvs inaugurou sua nova sede na Zona Norte de São Paulo, com mais de 62 mil metros quadrados de área construída e inspirada em modernas companhias globais de tecnologia. O local foi desenvolvido com layout para priorizar a tendência de open spaces, com grandes áreas de trabalho sem divisórias, cujo objetivo é promover a livre circulação



divulgação

*Laércio Cosentino, presidente:
“Aumentou o número de microempresas
apostando em tecnologia para gerir seus negócios”.*

de pessoas, o compartilhamento de ideias e a produção de conhecimento. Na nova sede, ficam cerca de 3,2 mil colaboradores, sendo 2 mil focados em desenvolvimento e inovação.

A Totvs também mantém um laboratório de inovação, o Totvs Labs, no Vale do Silício (EUA), desde outubro de 2012, focado no desenvolvimento de novas tecnologias e soluções de cloud computing, social media, Big Data, inteligência artificial e dispositivos móveis. Com uma equipe de 22 pessoas, entre designers, cientistas de dados e engenheiros de diferentes países, como Brasil, EUA, China, Rússia e Índia, a unidade americana ainda tem o papel de identificar e fortalecer parcerias com empresas e startups locais. A Totvs investe 12% a 14% da receita em pesquisa e desenvolvimento destinado a lançamentos e roadmap de produtos.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
1.519.688	1.519.688	152.658,00	12,50	0,69

A **Alterdata** explora novos nichos

A entrada em novos segmentos de negócio e o uso de computação cognitiva, para acompanhar melhor o perfil dos clientes, foram estratégias importantes da Alterdata para crescer no biênio de 2016 e 2017. A partir do agravamento da crise econômica em 2015, a empresa se reinventou e redefiniu uma série de procedimentos para compensar as perdas de clientes. “A alta direção percebeu que precisava ser mais veloz, não apenas nas decisões, mas essencialmente na interpretação do que poderia estar acontecendo nas menores partículas da empresa, e para isso mudou de estratégia, fragmentando a organização em verticais de negócio”, explica Ladmir Carvalho, presidente da Alterdata. Destaque pelo terceiro ano consecutivo, a empresa obteve 15,1% de rentabilidade sobre as vendas em 2016.

Desde sua fundação, as linhas de produtos eram olhadas de forma única. Agora, três diretorias de verticais e uma diretoria administrativa acompanham os processos. Essa estratégia, segundo Ladmir, permitiu otimizar os trabalhos no setor comercial e resultou na criação de uma nova área chamada de IC – Inteligência Comercial, aumentando o número de treinamentos específicos para as equipes de vendas: “Com isso, criamos indicadores de performance para saber com mais precisão por que alguns negócios não eram fechados e gerar ações corretivas”.

Neste ano, a Alterdata otimizou o trabalho do estúdio de TV interno, criando palestras e seminários on-line para transferir conhecimento para os clientes, e lançou três produtos que alavancaram sua receita: o PCP – Controle de Produção Industrial é um aplicativo focado nas indústrias médias e pequenas, que tem como proposta organizar o chão de fábrica; o FourKeep, aplicativo de automação de força de vendas para celulares, está evoluindo para ser um CRM (Customer Relationship Management) do vendedor; e o Spice, software para gestão de restaurantes.

Outro produto chave da Alterdata é o Pack Contábil, aplicativo de gestão de empresas de contabilidade, que lhe permitiu aumentar a presença nesse segmento onde atua há alguns anos. “Investimos em produtos para esse mercado com sistemas mais integrados aos clientes e que permitam melhor nível de gestão contábil”, diz Ladir.

Segundo ele, a desaceleração econômica trouxe para empresa, como consequência, ciclos de vendas mais longos e redução da lucratividade: “Continuamos trabalhando para nadar mais rápido na correnteza, usando informações e modelos matemáticos de inteligência, para saber com mais precisão o que está acontecendo com os clientes”. Para isso, um sistema de analytics, percorre todos os dias os dados de cerca de 34 mil clientes, localizando mudanças de compor-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	ALTERDATA SOFTWARE	561,10	-9,44	15,15	1,52	0,18	16,23

tamento que possam sinalizar alguma insatisfação, alertando os líderes de cada região e sugerindo ações para cada cliente individualmente. “Um cliente muito pequeno, em qualquer área remota do país, está sendo monitorado diariamente por um modelo matemático sofisticado, que detecta insatisfações, instabilidades e falta de conhecimento dos sistemas, fazendo com que tenhamos um índice de retenção maior do que a média dos concorrentes”, afirma Ladmir. Esse sistema de análise preditiva, em que um robô monitora e interpreta seu comportamento para que a equipe de vendas entre em ação, por enquanto é usado apenas pela equipe interna da Alterdata para acompanhar as demandas dos clientes.

No biênio 2016 e 2017, duas linhas de produtos trouxeram os melhores resultados para a Alterdata: o Shop, aplicativo voltado para automação comercial do varejo, que foi aprimorado com nova interface, relatórios, gráficos e análise de resultados. Outra linha importante no período foi o Bimer, aplicativo de ERP (sistema de gestão empresarial) para médias empresas, focadas na integração dos seus departamentos, com boa aceitação nos setores de autopeças e materiais de construção. Sem peso expressivo nas vendas, mas importante para a empresa, o aplicativo de chat para centrais de atendimento, chamado Karoo, vem sendo aprimorado na própria Alterdata e será relançado em 2018. “O Karoo tem



divulgação

*Ladmir Carvalho, presidente:
Informações e modelos matemáticos de inteligência,
para saber o que acontece com os clientes*

sido responsável pelo aumento da qualidade no nosso atendimento, em função de todas as tecnologias de inteligência embarcadas na solução”, garante Ladmir. A Alterdata desenvolve software para os segmentos de contabilidade, indústrias, comércio varejista e administradoras de imóveis. Nos últimos dois anos, avançou nos segmentos de automação comercial e ERP industrial, e em 2017 entrou em um novo segmento, o de restaurantes.

Em 2018, segundo Ladmir, o plano é crescer na automação de restaurantes e na gestão imobiliária: “Cuidamos da qualidade do atendimento como diferencial para ganhar mercado”.

A empresa conta com mais de 1,4 mil colaboradores e vem investindo na qualificação da equipe por meio da UCA – Universidade Corporativa Alterdata.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
133.748	133.748	18.699	53,55	2,06

A Jiva inova nas vendas e se dá bem

E Ofoco na equipe e na rede de canais para oferta do software de gestão empresarial alavancou os resultados da Jiva em 2016, graças principalmente ao segmento de pequenas empresas. Além de destaque do ano, a empresa ficou entre as dez que mais cresceram, com aumento de 33,5% na receita líquida, e também entre as dez mais rentáveis, com o expressivo índice de 30,2% de rentabilidade sobre as vendas.

Como principais fatores do sucesso nesse período, Fábio Túlio Felipe, CEO da Jiva, destaca o aperfeiçoamento da solução de gestão e a inovação no processo de vendas: “Investimos na cultura de sucesso do cliente e melhoramos o acompanhamento dos parceiros”. Criada em 2006, a Jiva conta com 300 colaboradores diretos, 2,5 mil clientes e 10,5 mil usuários do seu Sistema ERP. Como seu público são pequenas empresas, segundo Fábio, o trabalho de vendas foi prejudicado com a crise econômica e a Jiva perdeu clientes, principalmente em virtude do fechamento de algumas delas. Entre os segmentos de mercado mais promissores, ele aponta o setor atacadista e os distribuidores.

O processo de vendas inovador, segundo Fábio, foi decisivo para melhorar o desempenho da empresa. A Jiva avalia o grau de maturidade da gestão de cada empresa, identificando os pontos fortes e fracos, evidenciando os gaps a serem trabalhados e fornecendo

uma análise comparativa com o mercado. Isso permite que a empresa vá evoluindo e medindo resultados com a plataforma de gestão de software e serviços. Outra estratégia, diz ele, é oferecer a solução em nuvem, modelo que vem crescendo entre as pequenas e médias empresas: “Sabemos que as pequenas empresas têm desafios de gestão e de competitividade no mercado, por isso investimos em uma plataforma de inteligência, para simplificar as tomadas de decisão dos clientes”. Nestes últimos anos, a Jiva desenvolveu conceitos como jornada do cliente, customer success e engajamento da equipe, fatores que, segundo Fábio, foram fundamentais para os bons resultados e a aceitação do produto pelas empresas.

Na contramão da crise, a Jiva conquistou 300 novos clientes este ano. “Como reflexo dessas ações, tivemos um aumento considerável tanto na satisfação, quanto na confiança dos nossos clientes, e consequentemente nas vendas”, afirma o executivo. Entre as pequenas e médias empresas, ele explica, aumentou a percepção de que é preciso investir na gestão dos negócios para se destacar da concorrência: “Só se destacam aqueles que conseguem ter uma gestão precisa para tomar as melhores decisões”.

No cenário atual, de acordo com Fábio, é preciso buscar investimentos pontuais e efetivos: não se pode

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	JIVA GESTÃO EMPRESARIAL	998,80	33,55	30,22	2,22	0,00	12,19

ficar testando soluções e planos. Por isso, diz, um dos diferenciais da Jiva é o apoio à análise da realidade do negócio dos clientes por meio do índice MahaGestão – uma ferramenta que aponta os pontos fracos e fortes dos processos, fornecendo relatórios sobre o desempenho de cada um deles, e também sugestões de planos de melhorias. Ao avaliar a gestão, segundo ele, o MahaGestão permite às empresas alcançar as melhores práticas para o sucesso dos negócios, o que faz toda a diferença neste momento. A ferramenta faz uma varredura nos processos, apontando onde o software pode atuar e fazer a diferença, contribuindo para a evolução dos clientes.

O canal de vendas da Jiva é formado por 17 franquias e unidades de negócio, em nove filiais que atendem todo o país. O executivo também faz questão de destacar o aperfeiçoamento no atendimento: “Focamos em treinamentos intensivos para as equipes de vendas e na evolução das nossas soluções, incluindo uma plataforma de e-commerce com um ambiente completo de gestão”.

Para ajudar na transformação digital dos pequenos negócios, a empresa lançou o Jiva e-Commerce, plataforma que permite a exposição e a venda de produtos na Internet. A ferramenta permite gerenciar todos os aspectos das transações on-line, para que os clientes



divulgação

*Fábio Túlio Felipe, CEO:
“Investimos na cultura de sucesso do cliente e melhoramos o acompanhamento dos parceiros”*

possam aproveitar os benefícios das lojas virtuais, como a vitrine 24 horas por dia, além de baixo investimento na infraestrutura comercial, já que não precisam de vendedores e nem lojas físicas. Segundo Fábio, as empresas estão percebendo que oferecer produtos e serviços por comércio eletrônico ultrapassa as fronteiras comerciais e as limitações de crescimento. O Jiva e-Commerce dispõe de painel administrativo, várias possibilidades de parametrização no layout e opções de pagamento, e é integrado ao marketplace Mercado Livre. A ferramenta permite a operação da loja on-line, o controle gerencial como cadastro de produtos, gestão de preços e estoque, atendimento a vendas, faturamento, fluxo financeiro e acompanhamento dos indicadores de performance das vendas, pois está integrado ao ERP da Jiva.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
10.042	10.042	3.035	177,49	3,67

Brasoftware - Uma História de 30 anos!

Inovar. Performar. Transformar

Para que nossos clientes possam ter o máximo da tecnologia como resultados de negócios.

Este é o nosso desafio. Isso é o que nos move!

Agradecemos pelo prêmio de Empresa Destaque do Ano.

Um presente especial, aos nossos 30 anos.

Desejamos que nossa parceria se fortaleça ainda mais, ampliando conhecimentos, expandindo relacionamentos, e crescendo juntos.



www.brasoftware.com.br



serviçosserviçosserviçosserviços
serviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviços

serviços

**CENTRAL IT, CONNECTCOM E PICTURE 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 2017.**

A base de clientes premia a **Central IT**

que garantiu o sucesso da Central IT em 2016 foram principalmente os novos negócios em sua base de clientes, com os quais firmou contratos recorrentes com duração de cinco anos. Com o crescimento de 0,6% na receita líquida, a empresa obteve ótima rentabilidade sobre as vendas de 19,1%, de acordo com o levantamento do Anuário Informática Hoje. Segundo Carlos Alberto Freitas, diretor executivo da Central IT, os primeiros indícios de recuperação econômica tornaram 2017 bem melhor que o ano anterior: “Dessa forma devemos registrar um crescimento moderado em relação aos dois últimos períodos”. Para 2018, apesar da incerteza pelo fato de ser um ano eleitoral e de definições políticas, a expectativa dele é que novas vendas ocorram até o mês de maio e o restante do ano seja dedicado à execução dos contratos assinados.

A instabilidade política gera incerteza, paralisa novos projetos e investimentos e causa a desaceleração econômica. Com a redução de recursos em circulação e, consequentemente, a queda na arrecadação de impostos, o governo precisou reduzir os gastos e investimentos, o que gera mais incertezas, num círculo vicioso. Essa conjuntura, segundo Carlos Alberto, teve como consequência a redução da demanda por projetos e queda de preços: “Como

fizemos a leitura antecipada dessa realidade do mercado, definimos uma estratégia de melhorar nossa eficiência produtiva, para entregar aos nossos clientes serviços com a mesma qualidade e custo mais baixo. Isso garantiu nossas margens de lucro nos clientes atuais que reduziram as demandas, além de alavancar novos negócios”.

Em 2016 e 2017, o destaque da Central IT foi o lançamento do CITSmart, solução de ITSM, ESM (Enterprise Software Management), HR Services Management e Facilities Services Management desenvolvida, inicialmente, para uso interno. “Ao ser lançada no mercado, está sendo considerada uma das melhores plataformas no gênero e ganhando cada vez mais espaço nos clientes. Atualmente, o CITSmart está sendo utilizado em mais de 100 países e, para auxiliar no processo de globalização, decidimos abrir uma sede exclusiva nos Estados Unidos, para a comercialização da plataforma”, explica o executivo. A solução CITSmart foi criada, segundo ele, para apoiar as empresas em suas diversas áreas de negócios, permitindo alcançar melhor desempenho na organização de processos e serviços: “Tais características e o sucesso alcançado nesse período nos fizeram decidir pela internacionalização, focada na entrega de valor e na transformação digital em

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	CENTRAL IT	783,50	0,66	19,70	3,74	0,29	27,52

novos mercados”.

A computação em nuvem e a infraestrutura como serviço ainda são incipientes para os negócios da Central TIT. Na avaliação de Carlos Alberto, ainda existem muitas dúvidas sobre a eficiência e a economia da adoção do modelo: “A maioria dos nossos clientes já fez investimentos em infraestrutura que ainda não foram amortizados. Já para novos projetos, que requerem investimentos de porte, a oferta de computação em nuvem e infraestrutura como serviço está sendo considerada uma boa opção”. A partir dessa avaliação, a Central IT está investindo para ampliar o portfólio de suas ofertas de serviços. A empresa, diz ele, também vê como promissores os mercados de Big Data e Internet das Coisas: “Desenvolvemos soluções para garantir inteligência na fiscalização de impostos no estado de Goiás, resultando no aumento na arrecadação, com maior eficiência. Com base nessa experiência, podemos dizer que estamos preparados para desenvolver novas soluções que tragam resultados efetivos para os nossos clientes”.

Segundo Carlos Alberto Freitas, 2018 será um ano de consolidação do CITSmart no mercado mundial e o foco será desenvolver novas aplicações e adaptações da solução para atender esses mercados: “Desde que



divulgação

*Carlos Alberto Freitas, diretor executivo:
“Internacionalização focada na entrega de valor e na transformação digital em novos mercados”*

criamos o CITSmart, já investimos US\$10 milhões em seu desenvolvimento, com novas estratégias de atuação. Vamos intensificar o foco nessa ferramenta”. A estratégia é investir ainda mais na melhoria da plataforma para criar novas funcionalidades, tanto na fábrica no Brasil, quanto em outros mercados, especialmente nos Estados Unidos.

“Temos ótimas expectativas para 2019 quando devemos iniciar uma nova era na política brasileira, em que governantes com maior credibilidade e legitimidade devem promover uma renovação e reestruturação na economia e na administração pública, gerando boas oportunidades de negócios”, conclui, otimista.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
156.357	156.357	30.803	36,93	1,46

A **ConnectCom** opta por planos de longo prazo

A Especializada em soluções e serviços de tecnologia, outsourcing e infraestrutura de TI, a ConnectCom se reestruturou a partir de um planejamento estratégico de longo prazo, criando novas unidades de negócios, para atuar nos setores público e privado. Com a colaboração da consultoria Falconi, definiu metas para os próximos anos e um novo plano de carreiras para os funcionários.

“O projeto definiu nosso mapa estratégico, incluindo a revisão da identidade organizacional, pilares e objetivos”, afirma Valter Lima, CEO da ConnectCom. Também foram definidas as metas globais da organização até 2021, desdobradas até o nível gerencial. Após análises de fenômeno e de causas, diz ele, foram definidos planos de ações para posterior acompanhamento dos resultados: “Com todo esse trabalho, entendemos melhor o momento em que a empresa está, onde quer chegar e, principalmente, o que cada um dentro da companhia tem que fazer para que o objetivo seja alcançado”. Esses esforços começam a dar resultado. Em 2016, a ConnectCom teve uma rentabilidade de 7,6% sobre as vendas, apesar da expressiva redução da receita líquida, da ordem de 18,7%.

Com 23 anos de atuação, a empresa atravessou muitas crises econômicas e continuou firme na entrega de soluções, investindo no atendimento. “O cenário econômico atual pouco influenciou nas

estratégias que traçamos para 2017. Temos muitos contratos recorrentes e continuamos mantendo a eficiência operacional, tanto em nosso backoffice quanto no custo das ofertas, o que nos permitiu maior flexibilidade e aderência às necessidades dos clientes”, garante Valter.

Entre os serviços que contribuíram para a rentabilidade, o CEO destaca o de gestão de ambientes, que contempla suporte ao ambiente de rede (hardware e aplicações), servidores, storage, switches, roteadores, firewalls, sistemas e controle da segurança da informação. Em service desk, a empresa oferece suporte técnico e funcional para computadores, notebooks, periféricos e hardware dos principais fabricantes do mercado. Outro serviço é o ITO – Infrastructure Management Outsourcing (ITO) que inclui terceirização da gestão de infraestrutura do cliente, respondendo pela disponibilidade do ambiente físico.

A empresa fez uma parceria com a Telefônica Vivo, para oferecer os serviços de datacenter e cloud computing (hosting, co-location, Cloud Server One, Vivo Cloud Plus e Vivo Open Cloud). Os especialistas da ConnectCom atuam como consultores para grandes instituições no processo de migração da tecnologia tradicional para o modelo de nuvem. Também são responsáveis por um estudo para entender a infraestrutura do cliente e propor o melhor produto, além de implementar e manter o ambiente. “Com essa

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	CONNECTCOM	292,80	-18,75	7,65	3,33	0,00	5,23

parceria, conseguimos diversificar nosso portfólio, oferecendo uma solução completa”, afirma Valter: “Mantemos um time dedicado para a elaboração de ofertas em nuvem e planejamos novas parcerias nessa área”.

O crescimento dos mercados de Internet das Coisas (IoT), Big Data e inteligência artificial fez com que a empresa renovasse ofertas e atualizasse soluções como o uso de chatbot e suporte técnico com realidade aumentada, por meio da câmera do smartphone, como ferramentas de atendimento aos clientes. Também está investindo em plataformas de inteligência cognitiva para aprimorar outros serviços. Segmento importante para os resultados da empresa tem sido o de varejo, que reúne operadoras de telefonia, TV por assinatura e conteúdo de Internet. Para esse mercado, segundo Valter, a empresa oferece serviços de valor agregado (SVA), com um amplo portfólio: “Acreditamos que esse é o alicerce ideal que precisamos para impulsionar nossa participação no mercado, crescendo na base instalada e atraindo novos clientes”.

De acordo com o executivo, a empresa já antevê a oferta de novas soluções gerenciadas com foco em automação de processos, como AMS – Application Management Services, e BPO – Business Process Outsourcing: “Vamos continuar investindo na capacitação do nosso pessoal para desenvolver soluções



divulgação

Valter Lima, CEO:
“O projeto definiu nosso mapa estratégico, incluindo a revisão da identidade organizacional, pilares e objetivos”.

na nuvem, atendimentos automatizados e suporte funcional”.

Ele ressalta o trabalho começou em 2015 e continuou em 2016 com a redefinição do mapa estratégico e cultura da companhia. “Com cerca de 1,3 mil colaboradores, distribuídos pelo Brasil, identificamos a necessidade de disseminar os novos atributos do negócio e a atualização dos direcionadores, de acordo com o mapa estratégico ConnectCom”, explica. Em parceria com a HSM, está desenvolvendo um processo de formação para garantir o alinhamento de toda a liderança do negócio, definindo comportamentos, habilidades e atitudes esperados no novo mapa estratégico e, principalmente, a disseminação desse conteúdo para todos os colaboradores da organização.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
56.579	56.579	4.331	42,15	3,65

A **Picture** vence com segurança

A Picture, prestadora de serviços de TI, apostou na área de segurança para crescer em 2016. O sucesso de vendas se deve à abordagem do aperfeiçoamento da segurança da informação nas empresas, com a construção de uma rede segura. “Qualquer empresa, seja qual for o porte, precisa de uma solução de segurança, que começa a partir de um firewall, e nessa área somos especialistas como parceiros Gold da SonicWall, com centenas de firewalls gerenciados e milhares vendidos”, afirma o CEO da Picture, Roque Abdo. Ele garante que a empresa é profunda conhecedora de sistemas de segurança e sabe de sua criticidade nos ambientes corporativos de qualquer segmento e tamanho de mercado: “Isso nos trouxe os resultados excepcionais em 2016 e 2017, e as expectativas são ainda melhores, pois hoje a segurança está em foco em todos os tamanhos de empresas”. Além de Destaque do Ano, a Picture foi a campeã entre as dez empresas que mais cresceram em 2016, registrando o aumento impressionante de 290% da receita líquida. Esse crescimento e o índice de 20% de rentabilidade sobre as vendas se devem, segundo Roque, à demanda aquecida por sistemas de segurança, não só em mercados específicos como bancos, grandes redes de varejo e indústrias: “Hoje, boa parte das médias empresas conhece ameaças como ransomware, phishing e outras práticas de

crime digital, pois sabe que pode ser alvo”. É nesse nicho que a Picture concentra esforços, oferecendo alternativas de infraestrutura e sistemas de continuidade das operações.

De acordo com Roque, no momento em que os clientes entregam para a Picture a segurança do seu negócio, se estabelece uma relação de confiança fornecedor-cliente: “Começamos a conhecer suas necessidades, que vão evoluindo no contato com nossos especialistas e gerentes de verticais, e assim outros negócios vão surgindo no suporte ao restante da rede, como relatórios sobre o inventário, análise sobre a necessidade de computação em nuvem e hospedagem de servidores”.

A Picture atua na área de melhoria de sistemas, pois uma rede bem estruturada, controlada e gerida, lembra o CEO, reduz custos operacionais e alavanca resultados: “O ponto chave é que a TI deixa de ser vista como custo e entra como investimento no aperfeiçoamento do negócio, nosso principal objetivo junto ao cliente”.

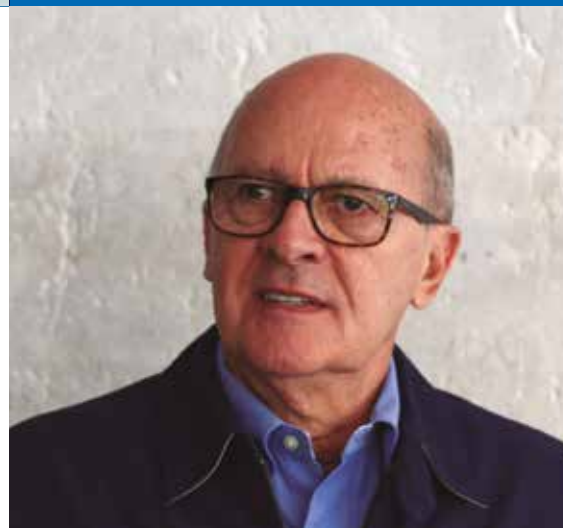
A Picture trabalha nas verticais segurança da informação, gerenciamento do ambiente de TI, cloud services e e-mail corporativo. Em gerenciamento, a empresa faz inventário dos ativos da rede, para análises e recomendações para serviços de monitoramento de estações de trabalho como notebooks,

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	PICTURE SOLUÇÕES EM TI	996,50	290,19	20,74	6,57	1,52	56,40

servidores e conectividade. Em cloud computing, oferece consultoria na tecnologia para redução de custos em investimentos em ativos, além da instalação de datacenters e contratação e treinamento de mão-de-obra especializada. Outra vertical, a de Internet, além de garantir alta disponibilidade ao site do cliente, oferece serviços de manutenção, hospedagem, suporte técnico, painel de controle e estatísticas de acesso para acompanhar resultados. Por último, o sistema de e-mail corporativo da Picture permite colaboração entre os usuários, acesso via webmail e backup por prazos maiores, antispam, além de antivírus e phishing.

Como parceiro da SonicWall, de acordo com Roque, a Picture trabalha com a tecnologia Network Security e Next Generation Firewall, desenvolvida para atender de forma escalável a complexidade de redes de qualquer porte, de pequenos escritórios remotos aos grandes datacenters.

Segundo ele, o principal efeito da desaceleração econômica sobre os clientes da empresa foi o adiamento ou a demora dos fechamentos de negócios. A partir de abril de 2017, no entanto, ele afirma que houve uma retomada no ritmo das contratações, com o aumento da procura por soluções: “As empresas compreenderam que o negócio continua, e que devem ter redes seguras e gerenciadas e com



divulgação

Roque Abdo, CEO:
“O ponto chave é que a TI deixa de ser vista como custo e entra como investimento no aperfeiçoamento do negócio”.

isso surgiu uma nova demanda, antes tímida, para soluções de alta tecnologia e eficácia gerencial”.

A segurança informação é responsável por mais de 40% do resultado da Picture em 2016 e 2017. Os segmentos mais compradores, segundo Roque, foram varejo e serviços: “São clientes com ambientes distribuídos, matriz e filiais ou várias lojas e escritórios que necessitam de várias camadas de segurança”.

Ele vê boas oportunidades de negócio nas áreas de Internet das Coisas (IoT) e Big Data: “Sabemos que grandes volumes de dados precisam de grande segurança e tanto IoT quanto sistemas analíticos precisam de alto nível de segurança”.

Para continuar crescendo, a Picture investe em especialização da mão de obra e em parcerias com grandes fabricantes.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
4.893	4.893	1.015	40,15	1,69



A força da nossa marca vem da atitude de gente que inova todos os dias para simplificar a gestão do seu negócio

Leveza e dinamismo do pensar simples dão o tom de nossa oferta em Softwares de Gestão, Serviços e Terceirização de Processos.

Eu sou o novo.
Eu sou o futuro.
Eu sou a Benner.

benner
Simple assim.

Vamos simplificar? | 11 2109-8500 | benner.com.br | blog.benner.com.br



ERP



RH e EAD



Operadoras e Autogestoras



Compliance e Contratos



Viagens Corporativas



Logística



Hospitais

serviços/governo

PRODESP, CEMIGTELECOM E CIJUN 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 2017.

Governo eficiente é a bandeira da **Prodesp**

Em 2016, a Prodesp elegeu como foco de atuação os chamados projetos estruturantes de governo, aqueles que podem trazer ganhos relevantes de produtividade para o estado ou melhoria expressiva na qualidade dos serviços prestados ao cidadão. Essa decisão foi formalizada em 2017 em sua Estratégia de Longo Prazo para o período 2017-2021.

A desaceleração da atividade econômica afetou a arrecadação dos clientes da administração pública estadual e municipal e, conseqüentemente, os resultados da Prodesp. Com isso, a empresa sofreu uma redução de 2,7% na receita líquida no ano passado, mas obteve 2,9% de rentabilidade sobre as vendas e conquistou pelo segundo ano consecutivo o prêmio de Destaque do Anuário Informática Hoje. “Temos feito a lição de casa, com ações de redução de custos e um acompanhamento minucioso dos gastos, permitindo manter a saúde financeira da empresa mesmo nesse cenário adverso”, afirma o diretor presidente da Prodesp, Célio Bozola.

Um dos projetos de destaque no período é o Poupatempo do Empreendedor, cujo desenvolvimento, para a Junta Comercial do Estado de São Paulo (Jucesp), se iniciou em 2016 e entrou em operação neste ano. Trata-se de um portal de Internet que integra os diferentes órgãos estaduais envolvidos na emissão de licenças para a abertura de empresas – Cetesb, Corpo

de Bombeiros, Secretaria de Agricultura e Abastecimento e Centro de Vigilância Sanitária –, bem como prefeituras conveniadas, responsáveis pela avaliação de viabilidade prévia. A solução elimina a necessidade de o empreendedor ir a vários órgãos para obter as licenças necessárias à abertura de seu negócio, podendo fazer tudo pela Internet: encaminhar informações e documentos, pagar taxas, acompanhar o andamento da solicitação e, ao final, emitir o Certificado de Licenciamento Integrado. O processo de licenciamento para abertura de empresas de baixo risco é concluído em até 48 horas e, hoje, 272 municípios paulistas já se integraram ao Poupatempo do Empreendedor. De acordo com dados do Departamento de Registro Empresarial e Integração, da Secretaria da Micro e Pequena Empresa, do governo federal, o estado de São Paulo responde por quase 43% dos processos de registro empresarial no país, o que corresponde a mais de 500 mil processos por ano, entre aberturas, alterações e extinções.

Na área de segurança, foi destaque o Inquérito Policial Eletrônico, integrando digitalmente todas as etapas, da instauração pela Polícia Civil ao seu ajuizamento junto ao Tribunal de Justiça, encerrando o processo de transporte desses documentos em papel entre as delegacias e os fóruns. Entre 2016 e 2017, o sistema foi implantado nas 35 delegacias da Baixada Santista,

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	PRODESP	186,70	-2,71	2,98	2,27	0,00	12,99

para todos os tipos de inquérito, e em 28 delegacias da Seccional de Sorocaba, apenas para os casos de crimes com prisão em flagrante. Além de ser gradualmente levado às cerca de 1,5 mil delegacias do estado, o plano de expansão do Inquérito Eletrônico prevê a criação de um módulo para registro do Termo Circunstanciado de Ocorrência e seu envio eletrônico ao Tribunal de Justiça. Na área de saúde, a equipe da Prodesp está desenvolvendo o Sives - Sistema Integrado de Vigilância em Saúde, para a coordenadoria de controle de doenças, da Secretaria da Saúde do Estado de São Paulo. O sistema vai reunir informações sobre notificação, investigação, acompanhamento do tratamento e conclusão de casos de doenças de notificação obrigatória ou de interesse da Vigilância Epidemiológica, e disponibilizar informações consolidadas para o planejamento de ações de prevenção e combate a epidemias. Os módulos relativos a dengue, zika, chikungunya e influenza entraram em operação no final de 2016. Além desses novos projetos, Célio destaca os de longo prazo, iniciados há mais tempo, mas que por sua complexidade e abrangência, seguem em implantação. É o caso do sistema de gestão hospitalar S4SP (Saúde para São Paulo), que está em 37 hospitais públicos em diferentes estágios, centralizando informações de atendimento e criando condições de a instituição receber o Prontuário Eletrônico de Saúde no Estado, com o qual o



divulgação

*Célio Bozola, diretor presidente:
"Temos feito a lição de casa, com ações de redução de custos e um acompanhamento minucioso dos gastos".*

médico, ao atender o paciente, poderá ver seu histórico naquela ou em outras unidades públicas de saúde. Entre as inovações do Poupatempo 2ª Geração, ele destaca os sistemas de atendimento e relacionamento, que atribuirão uma identificação única a cada cidadão, permitindo que ele seja reconhecido toda vez que interagir com o Poupatempo para receber serviços de forma personalizada. A SP Serviços, loja de aplicativos do Governo do Estado de São Paulo, foi ampliada, ganhando 12 novos apps no período 2016-2017. Além de ser uma desenvolvedora e integradora de soluções, a Prodesp oferece suas soluções de nuvem no conceito de Infraestrutura e Plataforma como Serviço (IaaS e PaaS).

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
842.693	842.693	25.120	4,92	1,12

A CEMIGTelecom se reestrutura e ganha

Destaque no Anuário Telecom 2017 em Serviços de Infraestrutura de Rede, a CEMIGTelecom – braço de provimento de banda larga da Companhia Energética de Minas Gerais – volta aos holofotes no Anuário Informática Hoje. A empresa obteve rentabilidade sobre as vendas de 9,7%, apesar da redução de 15% na receita líquida.

Em 2016 começou o processo de organização de ativos e serviços com vistas à privatização da Cemig, que se restringiu, por enquanto, à área elétrica. Com a venda de quatro de suas usinas hidrelétricas, a Cemig deve preservar sua área de telecomunicações na CEMIGTelecom, que poderá ser vendida futuramente. Embora a auditoria feita para a venda da empresa não tenha recomendado o seu fatiamento, com a solução da incorporação e venda dos ativos, a venda deve ser feita em dois lotes: a rede de Minas Gerais e a de fora do estado, que envolve as regiões metropolitanas de Salvador, Recife, Fortaleza e Goiânia. Se os ativos forem mesmo divididos em dois lotes, o número de interessados nas redes da CEMIGTelecom pode crescer. A decisão ainda não está tomada.

No primeiro semestre de 2017, a carteira da empresa chegou a mil contratantes, o que representou um crescimento de cinco vezes frente a base que possuía dois anos atrás. “Ao longo destes mais de dois anos, a empresa foi reestruturada com foco na diversificação

dos canais de vendas, investimentos na segurança de redes de longa distância e aumento na qualidade dos serviços prestados”, disse o diretor comercial e de operações, Fábio Abreu, em entrevista ao Anuário Telecom. A meta é terminar 2017 com 1,2 mil clientes e dobrar esse número até 2019. A empresa está presente em mais de 100 cidades brasileiras e, em julho de 2017, anunciou a ampliação da capacidade da rede óptica até o Triângulo Mineiro, passando pelas principais cidades do oeste do estado. A nova rede com cerca de 763 quilômetros, interliga Uberlândia a Belo Horizonte.

Entre 2016 e 2017, a empresa concentrou esforços em finalizar a rede de longa distância entre Minas Gerais, São Paulo e Rio de Janeiro, modernizando todos os grandes pontos de troca de tráfego. Atuando apenas em negócios business to business, atende principalmente os pequenos e médios provedores de Internet, sem oferta de serviços para o consumidor final.

Na área comercial, investiu e desenvolveu novos canais de venda para o segmento corporativo privado, público e ISPs. Dos mil clientes atuais, 780 são do setor corporativo, 180 ISPs e 30 operadoras. Para as teles, oferece rede de última milha para os clientes mineiros. Como o processo mais agressivo de vendas começou mais recentemente, com contratos novos que vencem em 2018 e 2019, a empresa não sofreu

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	CEMIG TELECOM	472,00	15,06	9,74	0,27	29,27	81,83

tanto com a crise econômica. Nas vendas realizadas no início de 2015, vencendo em 2017, a estratégia foi renegociar e refidelizar os clientes, principalmente em função da redução de vendas no segmento de varejo, especialmente drogarias e supermercados, onde a CEMIGTelecom tem muitos contratos.

A modernização da rede da empresa ganhou reforço no início de 2016, com a inauguração de um anel óptico de 2,5 mil quilômetros sobre de cabos OPGW, um backbone que interliga diversas cidades na região. A infraestrutura foi iluminada com equipamentos da PadTec, permitindo levar links de alta capacidade para várias cidades do interior, além da capital Belo Horizonte e região metropolitana. A rede baseada em transponders OTN passou a ter capacidade total de 40 canais de 100 Gbps para atender à demanda de clientes corporativos, com investimentos de R\$ 6,6 milhões. O projeto de iluminação do anel óptico levou cerca de seis meses, com ligação gradual de alguns links com as estações da CEMIGTelecom.

A atualização da infraestrutura permitiu maior competitividade e capacidade para a prestação de serviços. E para continuar crescendo, a empresa mira em novos mercados, como o Nordeste, para expandir sua rede. No total, a Cemig conta com uma rede óptica de 11,4 mil quilômetros, sendo mil fora de Minas Gerais. Com a rede modernizada, a empresa aumentou a



divulgação

Fábio Abreu, diretor comercial e de operações: "Foco na diversificação dos canais de vendas e investimentos na segurança de redes de longa distância"

presença em segmentos como educação, varejo farmacêutico e supermercados. Além das operadoras, tem parcerias com datacenters para levar suas redes a Minas Gerais.

As ofertas da CEMIGTelecom cobrem três áreas: Internet dedicada, conectividade com circuitos de fibra óptica de alta capacidade para interligar clientes corporativos e datacenters; e serviços especiais que englobam solução IP/MPLS para redes de multisserviço, solução de detecção e mitigação contra ataques de negação de serviço distribuídos, e canais de áudio e vídeo, com fornecimento de equipamentos de transmissão e recepção, com enlace dedicado de fibra óptica.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
102.446	100.397	9.983	5,15	0,30

A Cijun torna Jundiá mais inteligente

Projetos para cidades inteligentes e a integração de sistemas de gestão pública, para aproximar o cidadão dos serviços municipais, pavimentaram os bons resultados da Companhia de Informática de Jundiá (Cijun), que atua em soluções de infraestrutura de telecomunicações.

Apesar da conjuntura adversa, a empresa teve um crescimento de 9,9% na receita líquida, obteve 8,7% de rentabilidade sobre as vendas em 2016, e repetiu a conquista do prêmio obtido em 2015. O fornecimento de suporte para redes sem fio está entre os destaques do ano, segundo o diretor presidente da Cijun, Amauri Marquezi de Luca. Criada em 1991, a Cijun é uma empresa de economia mista, especializada em tecnologia de informação para o setor público, com soluções voltadas para sistemas de gestão pública, suporte, treinamento, central de atendimento e infraestrutura de TI e telecomunicações. “Um dos grandes desafios deste período de crise econômica foi manter a adimplência dos compromissos financeiros assumidos com nossos parceiros e acionistas”, diz Amauri. A equipe trabalhou na renegociação contratual com os fornecedores, especialmente nos prazos e parcelamentos das obrigações. Com relação aos recebimentos, compreendendo a dificuldade dos clientes, renegociou a quitação dos faturamentos em atraso, com parcelas mais flexíveis e prazos mais dilatados. Com essa gestão do fluxo de

caixa, segundo Amauri, a empresa garantiu liquidez mínima para sustentar as operações diárias: “Uma vez que nossos clientes também sofrem os efeitos financeiros do mercado, não oneramos os contratos de prestação de serviço, mas diversificamos soluções e renegociamos contratos com os fornecedores, não só por força da conjuntura, mas também pelo controle do Tribunal de Contas do Estado, que exige eficiência do gasto do recurso público.

Com foco no conceito de cidades inteligentes, o diretor presidente destaca o aplicativo App Jundiá, que ganhou novas funcionalidades e totaliza 94 serviços disponíveis no celular. Pelo app, é possível agendar inscrição para lista de espera das creches, com o pré-cadastramento dos filhos, e marcar a data para efetivar a inscrição em dias e horários pré-determinados. O aplicativo também permite ligação direta para telefones de segurança e proteção do cidadão, relação de vagas especiais de estacionamento para deficientes e idosos, e notificações push da agenda cultural, além de novos textos na seção Você Sabia? com informações da cidade. Desde o lançamento, em abril de 2017, o App Jundiá registrou cerca de 13 mil downloads e recebeu 1,3 mil solicitações antes direcionadas ao 156, como poda de árvores, corte de mato, tapa-buraco, entre outros. “O app foi criado para facilitar o acesso das pessoas aos serviços da prefeitura

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	CIJUN	377,20	9,99	8,79	3,15	0,00	14,28

e pode ser baixado em qualquer smartphone Android ou iOS”, explica Amauri.

Outra demanda da cidade atendida pela Cijun foi a ampliação da oferta de redes Wi-Fi gratuitas em diversos locais. O Projeto Campus Jundiaí, que integra o programa de governo Jundiaí Cidade Inteligente, identificou espaços públicos e de interesse público na cidade, para transformá-los em clusters de inovação, com capacidade para o desenvolvimento de novas tecnologias, geração e difusão de conhecimento, incubação de startups e coworking, formando um ecossistema capaz de despertar o interesse das cadeias produtivas globais.

A reformulação do Portal da Prefeitura foi outro projeto de destaque, com todo o conteúdo ajustado para ser acessado por dispositivo móvel, trabalhando no conceito “Jundiaí na palma da mão”. Os temas foram organizados por áreas de interesse e também pelas respectivas plataformas de gestão, a fim de facilitar a compreensão do cidadão sobre os caminhos da administração pública. As empresas também dispõem de uma área específica, que reúne informações de interesse corporativo. O portal foi associado a outra plataforma, o Geo Portal, que dá acesso a informações georreferenciadas sobre o Plano Diretor e a Legislação de Uso do Solo.

Com aproximadamente 40 servidores físicos e 120 virtuais, o datacenter da Cijun hospeda todos os sistemas



divulgação

*Amauri Marquezi de Luca:
“Diversificamos soluções e renegociamos
contratos com os fornecedores”*

da Prefeitura de Jundiaí. Opera também o Balcão do Empreendedor, que oferece um canal digital para a abertura de empresa e licenciamento de atividades pela Internet. Outro serviço é o Saepto – Sistema de Aprovação Eletrônica de Projetos, que cadastra projetos de obras de forma remota e faz a análise eletrônica dos documentos.

A Cijun também é responsável pelo desenvolvimento do SIIM – Sistema Integrado de Informações Municipais, composto por 52 programas, que atendem, além da prefeitura, a Fundação Municipal de Assistência Social de Jundiaí – e a DAE/SA – Água e Esgoto.

Para 2018, estão previstos a ampliação da rede de fibra óptica em 300 quilômetros e o desenvolvimento de soluções de IoT e inteligência artificial.

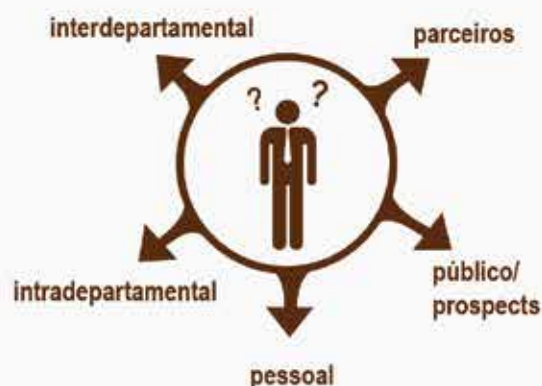
Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
18.505	18.505	1.627	21,44	1,80

NOVO ESPAÇO DE EVENTOS GOURMET



QUAL O NÍVEL DE RELACIONAMENTO COM SEU PÚBLICO?

Temos uma infraestrutura completa de operação com assessoria de planejamento e execução!



NOSSOS FORMATOS



wine



magic



mixology



gourmet



beer



champagne

VENHA, ENTENDA E ENCANTE-SE.

RUA BARÃO JACEGUAI - 2.046
CAMPO BELO - SP - 04606-004
WWW.EXPERIENCELOUNGE.COM.BR
11 5095.1314



EXPERIENCE
Lounge



integração integração

integração

STEFANINI, EXCEDA 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 2017. A STEFANINI FOI TAMBÉM ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 40).

integração integração

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\$)
27	1	1	TIVIT (SP)	1.413.939	1.413.939	-30,41	0,88	1.283.2883
28	2	2	SONDA IT (SP)	1.411.543	1.411.543	-17,89	-21,28	1.266.8544
33	3	3	CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) ^{1,2}	1.047.147	1.047.147	-15,42	-18,92	252.2300
36	5	4	STEFANINI (SP)	967.553	967.553	13,31	8,63	91.4533
37	-	5	PRODESP (SP)	842.693	842.693	-2,71	-6,73	510.6683
38	4	6	LOGICALIS (SP)	834.800	834.800	-8,70	-12,47	NII
54	-	7	SIMPRESS (SP)	470.933	470.933	28,09	22,79	171.7199
73	-	8	RICOH BRASIL (SP)	259.064	259.064	4,08	-0,21	197.4165
74	10	9	PROCERGS (RS)	246.284	246.284	-1,55	-5,62	47.1283
85	13	10	SPREAD TECNOLOGIA (SP) ²	165.000	300.000	2,88	-1,37	NII
90	11	11	ENGDB IT (SP)	139.918	139.918	-23,11	-18,88	40.7299
93	-	12	ORIZON (SP)	130.351	146.462	4,91	0,58	238.6300
97	8	13	NEC (SP)	116.635	431.981	-6,82	-10,67	130.4733
104	16	14	EXCEDA (SP)	86.961	86.961	0,47	-3,68	4.3599
106	18	15	CIASC (SC)	80.591	94.813	9,43	4,91	19.5700
109	15	16	MAGNA SISTEMAS (SP)	77.681	77.681	-11,81	-15,46	21.4665
119	19	17	ADVANTA (SP)	66.465	66.465	-20,33	-23,63	8.8600
121	17	18	MTEL (SP)	65.334	108.890	-17,79	-21,19	11.7644
122	20	19	ALGAR TECH (MG)	63.707	451.826	-0,67	-4,78	67.2433
126	23	20	DEDALUS PRIME (SP)	55.442	55.442	26,98	21,73	-1.5265
138	14	21	ALTUS (RS) ²	39.343	39.343	-59,77	-61,44	-18.0644
140	-	22	DECATRON (RJ)	37.239	37.239	-23,23	-26,41	4.9944
146	26	23	CYLK IT SOLUTIONS (SP)	32.997	32.997	9,73	5,19	8.9599
150	29	24	EAI BRASIL (SP)	31.041	31.041	69,15	62,16	3.2277
153	27	25	WEDO TECHNOLOGIES (RJ)	29.990	29.990	23,93	5,45	14.1233
162	-	26	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	22.852	22.852	7,40	2,97	10.6683
164	-	27	DATAINFO (SC)	18.914	18.914	9,26	4,74	5.8477
165	31	28	GO2NEXT (SP)	18.833	18.833	8,44	3,95	12.7444
168	32	29	CIJUN (SP)	18.505	18.505	9,99	5,44	7.5899
173	-	30	BASE TELECOM OUTSOURCING (PE)	17.124	17.124	-0,06	-4,19	8.7399
178	-	31	GRUPO MULT (MG)	15.047	15.047	16,78	11,95	4833
179	25	32	GRUPO BINÁRIO (SP)	14.282	47.606	-53,12	-55,06	21.3200
181	30	33	POWERLOGIC (MG) ²	13.270	13.270	-26,01	-29,06	7.5233
187	36	34	E-SAFER (SP)	10.139	10.139	47,71	41,61	1.0983
189	35	35	INFOBASE (RJ)	9.174	9.174	13,81	9,10	NII
190	34	36	MARKWAY (RJ)	8.359	8.359	-25,78	-28,84	1.9044

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)
2.086.451	323.338	124.874	45.975	3,58	3,25	0,58	100,56	28,30	3,92	1,79	0,55	5,59
871.393	110.528	-37.846	-93.369	-7,37	-6,61	1,31	59,75	14,60	0,82	-4,61	0,70	(8,03)
110.153	131.375	-198.837	-201.898	-80,05	-19,28	1,12	207,65	0,00	3,22	-26,02	1,35	-
23.532	195.508	82.840	53.255	58,23	5,50	1,70	183,82	0,10	-0,30	20,52	3,73	2,50
207.854	111.407	7.955	25.120	4,92	2,98	2,27	47,76	0,00	-0,63	3,33	1,12	12,98
NI	NI	NI	NI	11,04	4,20	1,46	1,64	10,77	0,58	4,20	0,97	44,20
147.613	124.745	-3.168	-8.243	-4,80	-1,75	1,06	133,03	36,40	5,25	-2,06	1,18	-
71.900	74.681	-13.674	-13.674	-6,93	-5,28	1,50	79,84	0,12	1,10	-3,85	0,73	(25,23)
57.066	40.321	-27.684	-24.193	-51,33	-9,82	1,55	254,11	0,00	-1,25	-14,50	1,48	(18,97)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
14.682	25.536	5.719	2.372	5,82	1,70	1,29	262,58	44,00	-6,45	1,61	0,95	-
88.579	62.254	57.907	45.908	19,24	31,34	5,78	13,30	0,00	-11,98	16,98	0,54	30,61
61.711	114.911	365	1.515	1,16	0,35	2,03	260,00	26,61	6,24	0,32	0,92	2,86
195	51.287	24.380	17.369	398,46	19,97	2,15	428,54	35,19	-0,39	75,39	3,77	377,59
55.500	26.678	4.632	3.225	16,48	3,40	0,85	373,45	0,00	-0,83	3,48	1,02	9,80
939	13.725	3.514	2.831	13,19	3,64	3,03	81,24	17,99	-2,07	7,28	2,00	5,80
4.029	24.009	2.469	2.785	31,43	4,19	1,80	325,46	24,64	4,00	7,39	1,76	6,37
74.951	40.293	-30.348	-20.025	-170,22	-18,39	0,92	1.470,95	70,81	48,29	-10,84	0,59	(111,25)
161.302	70.071	-7.343	-451	-0,67	-0,10	0,94	338,67	12,09	2,05	-0,15	1,53	(0,05)
303	10.250	-60	-113	0,00	-0,20	1,74	0,00	30,83	14,01	-1,08	5,31	(1,35)
31.109	-6.585	-41.319	-38.995	0,00	-99,12	0,58	0,00	36,22	31,91	-35,92	0,36	-
2.115	19.224	-435	-144	-2,88	-0,39	1,45	96,60	15,20	0,92	-1,47	3,79	(1,69)
2.353	26.950	5.257	4.681	52,25	14,19	1,42	176,56	0,00	3,02	18,89	1,33	99,60
367	19.757	19.146	15.915	493,18	51,27	3,67	33,16	1,35	0,01	370,37	7,22	148,74
733	11.261	5.119	2.874	20,35	9,58	2,49	69,97	0,00	-0,14	11,97	1,25	-
1.272	8.183	2.587	1.833	17,18	8,02	2,49	59,16	0,00	-3,92	10,80	1,35	15,53
1.234	5.598	4.133	2.745	46,95	14,51	3,70	43,89	7,17	-5,50	32,63	2,25	17,16
12.362	13.386	2.341	1.855	14,56	9,85	1,40	27,10	4,35	3,35	11,45	1,16	29,92
3.538	5.414	2.449	1.627	21,44	8,79	3,15	35,24	0,00	-1,56	15,85	1,80	14,27
4.586	10.668	5.603	4.428	50,67	25,86	2,28	54,27	20,41	0,47	32,84	1,27	98,40
121	3.606	1.100	750	155,28	4,98	1,16	1.367,29	62,48	3,92	10,58	2,12	5,77
3.367	18.496	2.251	670	3,14	1,41	2,84	99,18	4,42	-1,42	1,58	1,12	8,27
3.024	3.806	808	502	6,67	3,78	3,65	25,20	6,19	0,05	5,33	1,41	-
232	4.963	687	469	42,71	4,63	1,42	195,99	7,38	1,70	14,43	3,12	13,40
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
48	6.378	3.011	2.096	110,08	25,07	2,17	82,98	30,63	2,43	60,16	2,40	34,93

A Exceda põe ênfase na segurança

Atuando em soluções de performance e segurança na web, a Exceda tem investido na aproximação com os clientes como parceira estratégica de tecnologia e não somente como fornecedora, ajustando suas ofertas à realidade de um mercado menos comprador nos últimos dois anos. Em 2017, a empresa reforçou a estratégia investindo em serviços gerenciados de performance e no aumento da capacidade técnica do seu centro de suporte. Em 2016, obteve 19,9% de rentabilidade sobre as vendas e crescimento de 0,4% da receita líquida. “A área de segurança será prioridade em 2018, com novas ofertas”, prevê o sócio-diretor da Exceda, Ricardo Couto.

A empresa investiu no lançamento de serviços gerenciados e de analytics voltados à performance do processamento dos clientes, em 2016 e 2017. Recentemente, lançou o Exceda Managed Performance e o Managed Security, plataformas de serviço consultivo continuado, voltado à experiência do usuário na Internet. Além disso, segundo Ricardo, fez parceria estratégica com um integrador de soluções em nuvem, compondo uma oferta única e integrada de Cloud&Edge: “Estamos vendo a migração para a nuvem em forma de serviços cada vez mais rápida e, com isso, cresce também a preocupação com a performance e segurança das aplicações aumentando nosso mercado”.

A parceria foi firmada com a Dedalus Prime, cloud service broker, combinando a experiência em gestão de ambientes complexos em nuvem com tecnologias da Akamai, pela Exceda, e da AWS e Microsoft Azure, pela Dedalus Prime. Especializadas na gestão de back end e front end de ambientes de nuvem, as duas empresas uniram suas competências para criar soluções integradas, ampliando o portfólio da Exceda.

De acordo com Ricardo, os clientes trabalham com um conjunto de informações e dados cada vez maior e com sistemas internos distribuídos, o que torna obrigatório garantir a entrega eficiente do conteúdo dessas aplicações, ampliando o mercado de empresas especializadas em Content Delivery Network (CDN), como a Exceda. Os segmentos financeiro e educacional foram os que mais contribuíram para os resultados da empresa em 2016.

Para atender a demanda, a Exceda expandiu sua plataforma de distribuição de conteúdo XCDN. A solução, que hoje está disponível para clientes na América Latina e Estados Unidos, incorporou novos parceiros de CDN, para entregar conteúdo de aplicações on-line a clientes em todo o mundo. A XCDN faz cache de conteúdo dos websites dos seus clientes, em centenas de milhares de servidores, localizados em redes e datacenters em diversas regiões. O conteúdo é fornecido a partir do

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	EXCEDA	2.436,30	0,47	19,97	2,15	35,19	377,57

local mais rápido para o usuário final, que é medido tanto em termos de distância quanto em condições de rede, para diminuir a latência. Empresas que usam XCDN também reduzem problemas de disponibilidade e falta de performance do seu site devido ao aumento de tráfego de usuários, quedas de rede e ataques. Esses benefícios são oferecidos a um baixo custo mensal, além da redução de recursos de infraestrutura web no datacenter ou na nuvem, explica Ricardo.

Além do CDN, diz, a Exceda atua em soluções de performance e segurança na web por meio da tecnologia WAF (Web Application Firewall): “Para ampliar nossa atuação, planejamos investir em serviços de performance de aplicativos móveis, os apps, o que deve abrir novas oportunidades com empresas de desenvolvimento e de games”. Outro plano da Exceda para 2018 é abrir um novo escritório na Colômbia e ampliar a atuação naquele país.

A Exceda mantém um centro de desenvolvimento de novos serviços distribuído entre Phoenix, nos Estados Unidos, Buenos Aires e São Paulo. Esse time é composto por especialistas em segurança, analytics e desenvolvimento, e tem crescido nos últimos anos. Entre os destaques de 2017, Ricardo Couto aponta a realização do primeiro Exceda Insights Day, evento de um dia com especialistas de mercado e da empresa que discutiram



divulgação

Ricardo Couto, sócio-diretor:

“Para ampliar nossa atuação, planejamos investir em serviços de performance de aplicativos móveis”.

sobre o futuro dos negócios na Internet: “Esse evento nos ajudou a entender em detalhes os problemas dos nossos clientes e compartilhar nossa visão de futuro para a Internet na América Latina”.

Com clientes como portais de Internet, empresas de e-commerce, bancos e instituições financeiras, companhias de transmissão de vídeo e produtores, a Exceda reforçou sua oferta de CDN voltado ao comércio eletrônico, em sites em que há grande pico de acessos em determinadas épocas, como a Black Friday. Os portais, segundo Ricardo, trouxeram outras oportunidades de negócio na área de segurança, como firewall de aplicações, proteção contra DNS e gerenciamento de bots.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
86.961	86.961	17.369	398,48	3,77

A EAI amplia a oferta e bate recordes

Em 2016, a EAI Brasil manteve a qualidade da prestação dos serviços, investiu em soluções de Internet das Coisas (IoT) para o segmento de saúde e pavimentou o caminho para uma nova oferta que chega ao mercado em 2018: a empresa está trazendo ao Brasil uma solução completa de telefonia IP com PBX e comunicações unificadas da alemã Innovaphone.

A desaceleração econômica acabou tendo impacto positivo nos negócios da empresa, avalia Adilson Silva, sócio-fundador e CEO da EAI Brasil: "Os serviços profissionais continuam sendo necessários nas diversas áreas de TI e os nossos clientes continuam buscando qualidade. A EAI Brasil é uma empresa boutique, que continua oferecendo serviços dessa forma, sob medida, por já estar integrada ao ambiente do cliente". A crise permitiu à empresa identificar novas oportunidades de negócio em um mercado carente de soluções e novas tecnologias. Além de conquistar o prêmio de Destaque pelo segundo ano consecutivo, a EAI Brasil ficou entre as dez que mais cresceram, com um aumento de 69,1% em sua receita líquida, e ainda entre as dez mais rentáveis, com 51,2% de rentabilidade sobre as vendas.

Os segmentos de telecomunicações e aeroportuário foram significativos para o sucesso da empresa. Entre os serviços de destaque em 2016, Adilson aponta a operação de suporte e manutenção dos datacenters de grandes empresas de telefonia no Brasil, o que inclui gestão de

redes locais, virtualização, segurança de informação e monitoramento da produção. Em 2017, iniciou a implantação do sistema de billing de três aeroportos no país.

A computação em nuvem, segundo ele, permitiu que a EAI evoluísse sua oferta de sistemas com Internet das Coisas para as áreas de saúde, IP e comunicações unificadas: "A solução SimpleMed, para o segmento de saúde, começou a ser amplamente utilizada por trazer benefícios significativos para o paciente e para as instituições". O SimpleMed, da empresa israelense Vaica, oferecido pela unidade de negócios Health da EAI, é uma plataforma de gestão da adesão à medicação, que permite monitorar pacientes e grupos com doenças crônicas e agudas, infectocontagiosas, de alto custo ou em período de desospitalização, o que ajuda nos resultados dos tratamentos e na qualidade de vida das pessoas em domicílio. Dentro do conceito de IoT, a caixa de pílulas SimpleMed é configurada via Internet com informações sobre o paciente, horários, doses e medicamentos a serem administrados. Um blister com a medicação organizada em compartimentos selados individualmente é inserido na caixa. Em casa, o paciente recebe um alarme do compartimento da caixa na hora em que deve ser aberta, permitindo que tome a medicação correta, na dose e na hora certas. Outra facilidade é o botão de pânico inserido na caixa, que contém um chip de celular multioperadora: por meio dele, o paciente

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	EAI BRASIL	2.415,10	69,15	51,27	3,67	1,35	148,72

pode acionar a qualquer hora o cuidador ou o hospital. Ainda na área de saúde, a EAI também oferece a solução Hosp.IT que automatiza processos e fluxos operacionais de um hospital, por meio de aplicativos móveis (apps), padronizando processos e aumentando a produtividade das equipes. A partir das informações coletadas nos aplicativos, a plataforma automatiza o fluxo das informações e a geração de relatórios operacionais, indicadores e dashboards analíticos para a gestão da qualidade e produtividade, em tempo real.

Entre as novidades de 2017, Adilson inclui também o lançamento de um produto de telefonia IP PBX alinhado com a solução de comunicações unificadas para diversos tamanhos de negócios. O equipamento é capaz de oferecer tanto funções de telefonia convencionais – chamadas em espera, transferência, conferência – quanto de comunicação mais moderna – vídeo, bate-papo, integração da telefonia móvel com a do escritório –, além de atender a requisitos individuais. Em tempos de soluções chamadas de All IP, o sistema permite a transição de ISDN para voz sobre IP de forma gradativa, por meio da arquitetura do Innovaphone PBX. O IP puro do equipamento permite alta escalabilidade para atender a pequenas, médias ou grandes empresas em suas necessidades de home-office, operações descentralizadas e globais, atendendo também diferentes configurações. Os modelos com maior capacidade comportam até 25



divulgação

*Adilson Silva, sócio-fundador:
“Somos uma empresa boutique, que oferece serviços sob medida, por já estar integrada ao ambiente do cliente”.*

mil usuários e ramais, e todos os produtos integram tecnologias de segurança alemã.

Os produtos da Innovaphone, que a EAI Brasil começou a representar este ano, estarão disponíveis no país a partir de 2018.

Com a demanda crescente de Big Data, a empresa atualizou as operações de desenvolvimento e suporte. A EAI conta hoje com equipes dedicadas nessa área, trabalhando em clientes de vários segmentos, principalmente em educação.

Para 2018, a EAI vai reforçar investimentos em IoT para automação fim-a-fim dos processos médico-hospitalares e padronização dos processos de indicadores de desempenho. A empresa aposta também em projetos de inteligência artificial e apoio ao mercado local para enfrentar as mudanças decorrentes do processo de transformação digital.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
31.041	31.041	15.915	493,18	7,22

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

canais

**BRASOFTWARE, REDISUL E
3CORP 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 2017.**

A Brasoftware foca na transformação digital

Foco na transformação digital, com investimentos em desenvolvimento, e capacitação de todos os colaboradores para a oferta de tecnologias inovadoras foram as diretrizes da Brasoftware em 2016 e 2017. Essa estratégia culminou em uma reestruturação interna, para adequar a oferta de novas soluções e modelos de negócio, além da reformulação do go to market, mais alinhado ao Programa de ISVs (Internet Service Providers). A empresa também centrou esforços na certificação dos colaboradores em programas de compliance e investiu na expansão regional, com a abertura de novos escritórios. Com atuação nacional, a Brasoftware tem escritórios em São Paulo (SP), Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG), Salvador (BA) e Brasília (DF). Empresa do Ano do Anuário Informática Hoje em 2016 e destaque pelo terceiro ano consecutivo, a Brasoftware obteve rentabilidade sobre as vendas de 6,4%, embora a receita líquida tenha recuado 3,1%.

“Em 2018, pretendemos ampliar a oferta de soluções de novas tecnologias, além de dar continuidade ao programa de expansão regional”, afirma o fundador e presidente da Brasoftware, Jorge Sukarie. Ele diz que a crise econômica teve impacto nos negócios da empresa, tornando o mercado menos comprador, com a consequente redução nos investimentos em tecnologia: “Por outro lado, essa onda negativa não reduziu nossos esforços no processo de transformação

que estamos vivendo nos últimos anos”.

Entre os projetos mais importante de 2016 e 2017, ele aponta o Programa de ISVs, que amplia a capilaridade e aumenta o leque de oferta de soluções baseadas em tecnologias inovadoras, auxiliando a jornada dos clientes para o mundo digital. A oferta de soluções no modelo de IaaS (Infraestrutura como Serviço), segundo Jorge, contribuiu para os bons resultados da empresa no último ano: “Hoje, mais de 40% de tudo o que comercializamos e gerenciamos já é baseado em nuvem”. Outra tecnologia de destaque na receita da Brasoftware é o Big Data, que tem gerado alta demanda por projetos e soluções. Para gerir contratos de licenciamento, serviços on-line e consultoria, a Brasoftware firmou parceria com a Neoway para soluções de Big Data corporativo, para análises de dados e inteligência de negócios. A Neoway conta com mais de 3 mil bancos de dados permanentemente atualizados, com acesso a informações públicas (CRM e dados públicos do governo) e análises focadas em inteligência de vendas e verificação de crédito a grupos econômicos, além da prevenção de riscos e fraudes. Por meio de diversas ações de marketing, que incluem webinars e eventos regionais, a Brasoftware e o time da Neoway têm apresentado aos clientes o potencial que o Big Data pode trazer para empresas dos mais diversos segmentos, incluindo órgãos públicos, contribuindo para aumentar

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	BRASOFTWARE	2.221,20	-3,17	6,43	1,91	0,80	351,38

a produtividade.

A Brasoftware atende praticamente todos os mercados, atuando em empresas financeiras, telecomunicações, educação, governo, manufatura e varejo. A estratégia para crescer, segundo Jorge, é ampliar presença na base de clientes, incluindo outras áreas de negócios e não apenas TI. Para isso, tem inovado nos processos e readequado modelos de operação para atender a demanda de transformação digital da própria companhia, direcionando investimentos no desenvolvimento de aplicativos e sistemas, para aumentar a produtividade e gestão internas.

No atendimento de grandes clientes, a Brasoftware foi responsável pela migração de algumas aplicações da Transpetro, com a implantação do Microsoft Azure. Empresa de logística e transporte que tem como principal cliente a Petrobras, a Transpetro é responsável pelo transporte marítimo do petróleo e derivados extraídos pela estatal brasileira. Com mais de 50 pontos de entrega distribuídos pelo país, a empresa tem sede no Rio de Janeiro e transporta o combustível produzido pela estatal com uma frota aproximada de 45 navios. Outro negócio importante para a Brasoftware foi a implantação do Microsoft SharePoint no Ministério Público do Espírito Santo. A solução foi adotada para aumentar a produtividade dos profissionais ligados ao órgão, que necessitavam de uma plataforma de



divulgação

*Jorge Sukarie, presidente:
"Hoje, mais de 40% de tudo o que comercializamos e gerenciamos já é baseado em nuvem".*

comunicação e colaboração com intranet e extranet, permitindo que várias pessoas do órgão possam acessar arquivos simultaneamente e de qualquer lugar, e ainda deixar notas e compartilhar arquivos de forma estruturada.

Com 30 anos de mercado, a Brasoftware oferece soluções de empresas como Microsoft, Autodesk, Adobe, Symantec, McAfee, Citrix, Arcserve, Corel, entre outras. Em 2002, criou uma divisão de serviços, a Brasoftware Consulting, com atuação nas áreas de desenvolvimento, implementação e infraestrutura. É parceiro no gerenciamento e implementação de soluções em cloud computing e recebeu em 2014 a premiação da Microsoft como O Melhor Parceiro do Mundo.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
781.951	781.951	50.248	50,20	3,59

A Redisul prioriza projetos mais ágeis

Especializada na integração de soluções de infraestrutura de TI e segurança, a Redisul verticalizou a atuação comercial, com foco em soluções de rápido retorno de investimento para o cliente, que nesse período de desaceleração econômica evitou projetos de longo prazo. “Com o adiamento dos grandes projetos de infraestrutura, todas as empresas postergaram investimentos e apenas emergências ou mudanças foram mantidas”, diz o diretor presidente da Redisul, Jorge Heller. Com isso, os esforços da empresa em 2016 foram direcionados ao atendimento desse nicho de mercado, com consultoria e implantação de projetos de forma mais ágil.

Além de conquistar o prêmio de Destaque do Ano, repetindo o feito de 2015, a Redisul ficou entre as dez empresas que mais cresceram, com o expressivo aumento de 44,7% na receita líquida em 2016. Obteve ainda 7,9% de rentabilidade sobre as vendas.

Contribuiu para esse resultado, segundo Jorge, a ampliação do portfólio de produtos e serviços, com a oferta de sistemas da ISS (Intelligent Security System) e da SondaTec, especializada em biometria, ambas empresas russas. “Outro destaque foi a transformação da Redisul no maior centro de serviços de engenharia Huawei na América do Sul, com 14 engenheiros certificados até o mais alto nível”. A empresa também investiu nas ofertas da CheckPoint na área de segurança, Riverbed em hiperconvergência, e VMware, para

virtualização de redes.

Jorge lembra que a computação em nuvem não é novidade para a empresa, que oferece infraestrutura como serviço há pelo menos 15 anos: “A oferta em nuvem, porém, ainda é pouco rentável para o integrador, e com os atuais níveis de inadimplência, pode se tornar um problema de caixa rapidamente”.

Entre as novidades de 2016 e 2017, ele destaca a área de Internet das Coisas (IoT) – a empresa está investindo em uma startup dedicada a esse segmento e já fechou alguns negócios, apesar de ainda pouco rentáveis: “Vamos investir em projetos já pensando nos próximos anos, pois quem largar na frente terá mais oportunidades”. Entre as dificuldades desse novo mercado, está a falta de padronização e a escolha de ideias e sistemas que realmente terão futuro. A empresa está iniciando a oferta das primeiras soluções de IoT e estuda a montagem de uma linha de produção própria em Curitiba, até o fim de 2017.

Segundo Jorge, em 2016 e 2017, houve ampliação do mercado privado e redução do mercado público, o que não acontecia há muitos anos, cenário que só deve mudar a partir de 2020: “O mercado privado cresceu especialmente na demanda de soluções como serviço, com pagamentos mensais, para suprir a falta de orçamento dos clientes”.

Outra área interessante para a empresa é a de reco-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	REDISUL INFORMÁTICA	507,90	44,72	7,90	6,31	0,00	36,20

reconhecimento facial e biométrico, em parceria com as empresas russas ISS e SondaTec. “Já temos projetos em setores como a gestão de trânsito metropolitano e controle de fluxo hospitalar. São desenvolvimentos pesados, com parceiros nacionais e estrangeiros, em que conseguimos agregar inteligência e redução de custos ofertados como serviços com pagamento mensal”, explica Jorge.

Para as tecnologias de reconhecimento facial a parceira ISS montou um centro de desenvolvimento em São Paulo, que trabalha próximo à equipe da Redisul. Para a área de biometria, a empresa está montando seu próprio centro de desenvolvimento na sede de Curitiba (PR), além de avaliar a produção local de periféricos ópticos, projeto que deve consumir US\$ 500 mil em 2017. “Mais do que antes, o cliente e o fabricante têm que ser parceiros do integrador, não há espaço para egocentrismos ou atalhos: o cliente satisfeito é a única métrica para avaliar a empresa”, diz ele.

Fundada em 1985, a Redisul já projetou e desenvolveu mais de 1,5 mil redes corporativas, interligando mais de 250 mil nós em todo o território nacional e no exterior. Além da sede em Curitiba, a Redisul tem filiais em Brasília, São Paulo e Rio de Janeiro e técnicos certificados na maioria das capitais brasileiras.

Para um de seus clientes, O Boticário, a Redisul controla 5 mil pontos de rede para a movimentação de



divulgação

*Jorge Heller, diretor presidente:
“O mercado privado cresceu especialmente na demanda de soluções como serviço, com pagamentos mensais”.*

estoque robotizada, oferece sistemas de segurança, gerenciamento, controle de acesso, datacenter, telefonia IP corporativa e solução de call center. Para a Infraero, forneceu diversas soluções de redes seguras, voz sobre IP, soluções de segurança de TI, monitoramento de vídeo, sistemas de rádio para comunicação de dados, outsourcing e redes wireless. Para a Receita Federal, instalou e administra a maior rede da América Latina, com mais de 75 mil usuários ativos em mais de 470 sites distribuídos em toda a extensão do território brasileiro. A solução é composta por switches de rede local e soluções de gerenciamento e segurança de rede.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
43.992	43.992	3.474	11,89	1,21

A 3CORP inclui serviços na oferta

Em 2015, a 3CORP Technology identificou a proximidade da crise econômica que se aprofundaria nos anos seguintes em todos os mercados e, antecipando-se, definiu a estratégia de atuar em novas áreas e mercados. “Decidimos focar em determinados segmentos, estimulando negócios nos grandes clientes com qualidade de serviço”, explica o CEO, Giuseppe Forestiero. Em vez de vender uma caixa ou um produto, diz, a empresa aprimorou a oferta de seu modelo de outsourcing e empacotou serviços, incluindo a infraestrutura: “Trilhamos esse caminho focando nas grandes contas e tivemos como resultado boas vendas.

A estratégia teve como resultado a conquista de contratos importantes nos segmentos de aplicações, datacenter, desktop cloud, network e segurança, serviços e storage, switches, telefonia IP e collaboration, telepresença e videoconferência

O aprimoramento do modelo de negócio de outsourcing permitiu à 3CORP obter 8,6% de rentabilidade sobre as vendas e 24,2% de rentabilidade sobre o patrimônio, em 2016. Os segmentos mais compradores, segundo Giuseppe, foram os mercados público e financeiro.

A estratégia de 2015 foi mantida em 2016 e 2017, sem perda significativa de serviços e com maior margem de rentabilidade. Para crescer e ampliar as vendas, a 3CORP está abrindo mercados com o lançamento de

uma nova empresa, a Triwave, que vai operar na área de telecomunicações para acesso à rede pública de telefonia, e oferecer serviços de TI com foco nas pequenas e médias empresas. “É um setor extremamente carente desse tipo de serviço, que será lançado no final de 2017 para entrar em operação plena em 2018”, afirma.

Em 2016 e 2017, a 3CORP manteve o foco em grandes contas, o que lhe permitiu passar ao largo da crise. Em 2017, de acordo com o CEO, começou a oferecer plataformas omnichannel, voltadas para centros de atendimento: “São sistemas desenvolvidos e integrados, que otimizam toda a comunicação de uma empresa, seja ela feita por qualquer canal”. Mesmo nos centros de atendimento, diz ele, o serviço de voz é apenas mais um entre outros meios de interagir com os clientes, além do chat e do e-mail: “Integramos tudo em uma plataforma que consegue controlar, otimizar e dar relatórios de business intelligence para os gestores acompanharem toda a operação”.

A computação em nuvem embarcada em suas soluções está no radar da 3CORP. A empresa usa o modelo como alternativa para otimizar recursos e oferecer serviços compartilhados com mais qualidade, como sistemas de comunicação em nuvem privada para grandes corporações. Agora, a 3CORP expande a solução para um mercado maior com a Triwave, que vai levar comunicação em nuvem pública para o segmento de

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	3 CORP	192,30	-34,89	8,66	0,98	25,11	30,27

pequenas e médias empresas. “Como anteriormente já tivemos resultados positivos em cloud privada, temos certeza de que vamos levar esse sucesso também para a nuvem pública”, prevê Giuseppe.

Em 2018, os planos da 3CORP incluem ofertas para os mercados de Internet das Coisas (IoT) e Big Data. E, para inovar em suas soluções, está montando um Network Operation Center (NOC) em São Paulo, na região de Tamboré, que vai operar em paralelo ao NOC já existente em Resende (RJ), na matriz. “Mesmo com as dificuldades de captação de recursos no mercado financeiro, expandimos as operações e não desfocamos do nosso objetivo principal, o outsourcing, que exige alto nível de investimento”, afirma.

Dentro do conceito de sustentabilidade e economia circular, a 3CORP estimula a devolução de produtos para posterior transformação, evitando o descarte de eletrônicos pelos clientes. Como integradora de soluções e importadora de PABX, switches, roteadores, sistemas para datacenters e videoconferência, que são constantemente renovados e recebem novos serviços, a empresa devolve os produtos aos fornecedores para atualização e estes retornam posteriormente ao cliente para reuso.

Há 15 anos no mercado, 3CORP Technology se especializou na entrega de soluções de infraestrutura de TI e telecom, atuando como Value Added Partner



divulgação

*Giuseppe Forestiero, CEO:
“Oferta de plataformas omnichannel,
voltadas para centros de atendimento”.*

da Huawei Enterprise, Premium Business Partner da Alcatel-Lucent, Gold Partner da Microsoft, na competência Communications, além de ser parceira da Blue Coat e da Vocale Solutions. “Temos clientes em todas as áreas com uma equipe de profissionais dedicados a dar suporte às soluções com foco no aumento de performance e produtividade, gerenciamento e controle, redução de custo e nível de serviço”, explica o CEO. Com atuação nacional, a 3CORP tem sede em Resende desde 2011, onde funcionam a logística, o centro de distribuição, o laboratório técnico, a central de atendimento, o NOC (Network Operation Center), para atendimento remoto, e a administração geral, contando ainda com filiais em São Paulo e Brasília.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
43.992	43.992	3.474	24,27	1,21

 futurecom 2018

15-18 | OUTUBRO
SÃO PAULO

O maior Evento de **Telecom e TI** da América Latina



www.futurecom.com.br

Promoção e Organização

informa
exhibitions

 @FuturecomEvent  /Futurecom  Blog  /futurecomevent
ACOMPANHE TODAS AS ENTREVISTAS DO FUTURECOM ALL YEAR DURANTE
O ANO TODO ATRAVÉS DO BLOG FUTURECOM: BLOG.FUTURECOM.COM.BR

diretório de empresas

**NAS PRÓXIMAS PÁGINAS ESTÃO AS
EMPRESAS QUE PARTICIPAM DO
ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2017
COM INFORMAÇÕES ECONÔMICO-
FINANCEIRAS.**

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2017 com informações econômico-financeiras

.ACCENTURE

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

.ADVANTA

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

.ADVANTECH BRASIL

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

.AeC CONTACT CENTER

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

.AKER SECURITY SOLUTIONS

1. Aker Consultoria e Informática Ltda;
2. 61 3038-1900;
3. Brasília;
4. DF;
5. marketing@aker.com.br;
6. www.aker.com.br;

.ALCATEL-LUCENT

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

.ALGAR MÍDIA

1. Algar Mídia S/A;
3. Uberlândia;
4. MG;

.ALGAR MULTIMÍDIA

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

.ALGAR TECH

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

.ALGAR TELECOM

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

.ALGAR TI

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

.ALLIED

1. Allied Tecnologia S/A;
2. 11 5503-9910;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.alliedbrasil.com.br;

.ALTERDATA SOFTWARE

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

.ALTUS

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

.AMD

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

.APC BY SCHNEIDER ELECTRIC

1. Schneider Electric do Brasil;
2. 0800-7289110;
3. São Paulo;
4. SP;
5. ccc.br@schneider-electric.com;
6. www.schneider-electric.com/;

.APPLE

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

.ARCON

1. NEC Soluções de Segurança Cibernética Brasil S/A;
2. 11 3525-1800;
3. São Paulo;
4. SP;
5. arcon@arcon.com.br;
6. www.arcon.com.br;

.ASCENTIAL

1. Ascenty Data Centers e Telecomunicações S/A;
2. 19 3517-7600;
3. Campinas;
4. SP;
6. www.ascenty.com;

.ASGA SISTEMAS

1. AsGa Sistemas Ltda;
2. 19 3131-4000;
3. Paulínia;
4. SP;
5. arnaldo.bellato@asgasistemas.com.br;
6. www.asgasistemas.com.br;

.ASTREIN

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

.ATENTO

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

.ATIVAS

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

.AUTOTRAC

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

.B2W DIGITAL

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

.BASE

1. Base Soluções de Int. em Tec. da Informação Ltda;
2. 81 3198-1500;
3. Recife;
4. PE;
5. comercial@basesolucoes.com.br;
6. www.basesolucoes.com.br;

.BB TEC E SERVIÇOS

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

.BEMATECH

1. Bematech S/A;
2. 41 3299-5800;
3. São José dos Pinhais;
4. PR;
5. vanessa.leite@bematech.com.br;
6. www.bematech.com.br;

.BGMRODOTEC

1. BgmRodotec Tecnologia e Informática S/A;
2. 11 5018-2525;
3. São Paulo;
4. SP;
5. marketing@bmgrodotec.com.br;
6. www.bgmrodotec.com.br;

.BRASOFTWARE INFORMÁTICA

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

.BRQ

1. BRQ Soluções em Informática S/A;
2. 11 2126-5109;
3. Barueri;
4. SP;
5. marketing@brq.com;
6. www.brq.com;

.BUSINESS EXPERT & PARTNERS

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

.BV SISTEMAS

1. BV Sistemas de Tecnologia da Informação;

.CA TECHNOLOGIES

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

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

. CANON

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

. CAS TECNOLOGIA

1. CAS Tecnologia S/A;
2. 11 3264-0000;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.castecnologia.com.br;

. CBGS

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

. CELEPAR

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

. CEMIGTelecom

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



. CENTRAL IT

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

. CERTISIGN

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

. CGI

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

. CHECK POINT

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

. CI&T

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

. CIASC

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



. CIJUN

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

. CISCO

1. Cisco do Brasil S/A;
2. 0800-7621300;
3. São Paulo;
4. SP;
5. cisco-responde@cisco.com;
6. www.cisco.com.br;

. CLARO

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

. CONNECTCOM

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

. CONQUEST ONE

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

. COPEL TELECOM

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

. CPM BRAXIS CAPGEMINI

1. CPM Braxis S/A;
2. 11 3708-9100;
3. São Paulo;
4. SP;
5. cpmbaxis@cpmbraxis.com.br;
6. www.cpmbraxis.com.br;

. CPQD

1. Fundação CPQD Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações;
2. 0800-7022773;
3. Campinas;
4. SP;
5. contactcenter@cpqd.com.br;
6. www.cpqd.com.br;

. CYLK IT SOLUTIONS

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

. DARUMA TECNOLOGIA

1. Daruma Telecoms e Informática S/A;
2. 12 3609-5000;
3. Taubaté;
4. SP;
5. dimak@daruma.com.br;
6. www.daruma.com.br;

. DATAPREV

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

. DATASAFE DATA SECURITY

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

. DB1 GLOBAL SOFTWARE

1. DB1 Global Software S/A;
2. 44 3033-6300;
3. Maringá;
4. PR;
5. controladoria@db1.com.br;
6. www.db1.com.br;

. DECATRON

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

. DEDALUS PRIME

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

. DELL

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

. DELPHOS

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

. DELTA GREENTECH

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

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2017 com informações econômico-financeiras

. DIGICON

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

. DIGITEL

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

. DYNATRACE

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

. DZYON

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



. EAI BRASIL

1. EAI Brasil Serviços em Tecnologia da Informação e Telecom Ltda;
2. 11 4153-1817;
3. Santana de Parnaíba;
4. SP;
5. administrador@eaibrasil.com.br;
6. www.eaibrasil.com.br;

. ELUCID

1. Elucid Solutions S/A;
2. 11 31 56-3402;
3. São Paulo;
4. SP;
5. elucid@elucid.com.br;
6. www.elucid.com.br;

. EMC COMPUTER SYSTEMS BRASIL

1. Emc Computer Systems Brasil Ltda;
2. 11 5189-5000;
3. Barueri;
4. SP;
6. www.emc.com.br;

. EMERSON NETWORK POWER

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

. EMPRO

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

. ENGINEERING DO BRASIL

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

. EQUINIX

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



. e-SAFER

1. E-Safer Consultoria Tecnologia da Informação Ltda;
2. 11 4133-5252;
3. Barueri;
4. SP;
5. financeiro@e-safer.com.br;
6. www.e-safer.com.br;

. EXCEDA

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

. FD TECNOLOGIAS

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

. FÓTON INFORMÁTICA

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



. FURUKAWA

1. Furukawa Electric LatAm S/A;
2. 0800-412100;
3. Curitiba;
4. PR;
5. fisa@furukawa.com.br;
6. www.furukawalatam.com.br;

. GEMCO

1. Tecnologia da Informação Mult Services Ltda;
2. 31 3194-0400;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. acarneiro@grupomult.com.br;
6. www.grupomult.com.br;

. GETNET

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

. GO2NEXT

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

. GOVERNANÇA BRASIL S/A

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

. GRUPO BENNER

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

. GRUPO BINÁRIO

1. Binario Distribuidora de Equip. Eletrônicos Ltda;
2. 11 3704-0400;
3. São Paulo;
4. SP;
5. mktgrupobinario@binarionet.com.br;
6. www.binarionet.com.br;

. Grupo Contax

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

. HP BRASIL

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

. HUAWAI DO BRASIL

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

. IBM BRASIL

1. IBM Brasil Ind de Maquinas e Serviços Ltda;
2. 0800-7014262;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.ibm.com/ibm/br/pt/;

. ÍCARO TECHNOLOGIES

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

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

. IMA

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

. INDRA BRASIL

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

. INFOBASE

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

. INFOSERVER

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

. INFOTEC

1. Infotec Consultoria e Planejamento Ltda;
2. 21 2240-1300;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
6. www.infotecbrasil.com.br;

. INMETRICS

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

**. INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO**

1. Instituto de Pesquisas Eldorado;
2. 19 3757-3000;
3. Brasília;
4. DF;
5. malu.legaspe@eldorado.org.br;
6. www.eldorado.org.br;

. INTEL

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

. ISH TECNOLOGIA

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

. JCM ELETRÔNICA

1. Jiva Gestão de Negócio Ltda;
2. 34 3221-1822;
3. Uberlândia;
4. MG;
5. jiva@jiva.com.br;
6. www.jiva.com.br;

. JUNIPER

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

. LEVEL 3

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

. LG ELECTRONICS

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

. LG LUGAR DE GENTE

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

. LINX

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

. LOCWEB

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

. LOGICALIS

1. PromonLogicalis e Participações Ltda;
2. 11 3573-7195;
3. São Paulo;
4. SP;
5. thais.cerioni@la.logicalis.com;
6. www.la.logicalis.com;

. MAGNA SISTEMAS

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

. MANDIC

1. Mandic S/A;
2. 11 3030-3456;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.mandic.com.br;

. MARKWAY

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

. MATERA SYSTEMS

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

. MÁXIMA SISTEMAS

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

. MEGA SISTEMAS

1. Mega Sistemas Corporativos Ltda;
2. 0800-770-6644;
3. Itu;
4. SP;
5. comunicacao@mega.com.br;
6. www.mega.com.br;

. MICROCITY COMPUTADORES E SISTEMAS

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

. MICROSOFT

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

. MICROSTRATEGY

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

**. MONTREAL INFORMÁTICA****BIOMETRIA**

Soluções biométricas multi-camadas
ECM/BPM/SOA
Sites de produção com alta tecnologia

Smartcards

Aplicações para transporte público e outros segmentos •
Call centers • Especialização em suporte técnico de TI

FABRICA DE SOFTWARE (cmmi 5)

Outsourcing • Print Centers • Impressão de Grandes
Volumes • Gestão de Crédito Imobiliário • Processamento
de contratos de crédito imobiliário para grandes bancos

1. M.I. Montreal Informática S/A;
2. 31 3280 7600 21 2291 6116;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. montreal@montreal.com.br;
6. www.montreal.com.br;

. MORPHO

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

. MOTOROLA SOLUTIONS

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

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2017 com informações econômico-financeiras

.MPS INFORMÁTICA

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

.MTEL

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

.MV

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

.NASAJON SISTEMAS

1. Nasajon Sistemas Ltda;
2. 21 2213-9300;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
5. equipemkt@nasajon.com.br;
6. www.nasajon.com.br;

.NAVITA

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

.NEGER TELECOM

1. Neger Tecnologia e Sistemas Ltda;
2. 19 4062-9140;
3. Campinas;
4. SP;
5. financeiro.chat@neger.com.br;
6. www.neger.com.br;

.NDDIGITAL

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

.NEC

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

.NEOGRID SOFTWARE

1. Neogrid Software S/A;
3. Joinville;
4. SC;
5. marketing@neogrid.com;
6. www.neogrid.com.br;

.NEOVIA SOLUTIONS

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

.NESIC

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

.NEXXERA

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

.OI

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

.ONDA

1. Onda Provedor de Serviços S/A;
3. Curitiba;
4. PR;
6. www.onda.com.br;

.ORACLE BRASIL

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

.PURE STORAGE

1. Pure Storage;
2. 11 2655-7370;
3. São Paulo;
4. SP;
5. info@purestorage.com;
6. www.purestorage.com;

.PARADIGMA BUSINESS SOLUTION

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

.PARKS

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

.PBTI SOLUÇÕES

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

.PERTO

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

.POSITIVO INFORMÁTICA

1. Positivo Tecnologia S/A;
2. 41 3316-7792;
3. Curitiba;
4. PR;
5. tlosso@positivo.com.br;
6. www.positivoinformatica.com.br;

.POWERLOGIC

1. Powerlogic Consultoria e Sistemas S/A;
2. 31 3555-0050;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. plc@powerlogic.com.br;
6. www.powerlogic.com.br;

.PREMIER IT

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

.PROCEMPA

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

.PROCERGS

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

.PRODAM AM

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

.PRODAM SP

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

.PRODEMGE

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

.PRODESAN

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

picture
soluções em TI

.PICTURE SOLUÇÕES EM TI

1. Picture Informática Ltda;
2. 11 5089-8100;
3. São Paulo;
4. SP;
5. comercial@picturecorp.com.br;
6. www.picture.com.br;

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



. PRODESP

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

. PRODUBAN

1. Produban Serviços de Informática S/A;
3. São Paulo;
4. SP;

. QUALITY

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



. REDISUL INFORMÁTICA

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

. RMO

1. Ricoh Brasil S/A;
2. 11 2575-4200;
3. Barueri;
4. SP;
5. marketing@ricoh-la.com;
6. www.ricoh.com.br;

. SAMSUNG

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

. SANKHYA GESTAO DE NEGÓCIOS

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

. SAP BRASIL

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

. SCOPUS

1. Scopus Tecnologia Ltda;
2. 11 3909-3400;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.scopus.com.br;

. SENIOR

1. Senior Sistemas S/A;
2. 0800-64803300;
3. Blumenau;
4. SC;
5. faleconosco@senior.com.br;
6. www.senior.com.br;

. SENIOR SOLUTION

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

. SERCOMTEL

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

. SERCOMTEL CALL CENTER

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

. SERPRO

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

. SIGGEO

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

. SIMPRESS

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

. SISGRAPH

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

. SISPRO

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

. SMARAPD

1. Smarapd Informática Ltda;
2. 16 2111-9898;
3. Ribeirão Preto;
4. SP;
5. comercial@smarapd.com.br;
6. www.smarapd.com.br;

. SND

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

. SOFTEXPERT SOFTWARE

1. Softexpert Software S/A;
2. 47 2101-9900;
3. Joinville;
4. SC;
5. xx;
6. www.softwxpert.com;

. SOFTWARE AG BRASIL

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

. SONDA IT

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

. SPREAD TECNOLOGIA

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

. SQUADRA TECNOLOGIA

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



. STEFANINI

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

. STONE AGE

1. STA Soluções em Tecnologia de Informática Ltda;
2. 21 2494-9031;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
5. stoneage@stoneage.com.br;
6. www.stoneage.com.br;

. SYMANTEC

1. Symantec Brasil Comércio de Software Ltda;
2. 11 5189-6200;
3. São Paulo;
4. SP;
5. customercare@symantec.com;
6. www.symantec.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2017 com informações econômico-financeiras

. SYMMETRY INFORMÁTICA

1. Symmetry Informática Ltda;
2. 11 3095-4900;
3. São Paulo;
4. SP;
5. vendas@symmetry.com.br;
6. www.symmetry.com.br;

. TATA CONSULTANCY SERVICES

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

. TDATA

1. Telefônica Data S/A;
3. Barueri;
4. SP;

. TECBAN

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

. TECHNE

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

. TECNOSET IT SOLUTIONS

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

. TELEFÔNICA VIVO

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

. TELEMIKRO

1. Telemikro Telecomunicações Inf. e Microelet. S/A;
2. 61 2196-8000;
3. Núcleo Bandeirante;
4. DF;
5. marketing@telemikro.com.br;
6. www.telemikro.com.br;

. TELEPERFORMANCE BRASIL

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

. TELESPAZIO BRASIL

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

. TELLFREE

1. Tellfree Brasil Telefonia IP S/A;
3. São Paulo;
4. SP;
5. gerencia.contabil@tellfree.com.br;
6. www.tellfree.com.br/;

. TERRA

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



. 3CORP TECHNOLOGY

1. 3Corp Technology S/A Infraestrutura de Telecom;
2. 24 3388-3422;
3. Resende;
4. RJ;
5. marketing@3corp.com.br;
6. www.3corp.com.br;



. TIM

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



. TIVIT

1. TIVIT Terceirização de Processos, Serviços e Tecnologia S/A;
2. 11 3757-2222;
3. Mogi das Cruzes;
4. SP;
5. comunicacao@tivit.com.br;
6. www.tivit.com;



. TOTVS

1. TOTVS S/A;
2. 11 2099-7000;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.totvs.com;

. T-SYSTEMS

1. T-Systems do Brasil Ltda;
2. 11 2184-2386;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.t-systems.com/br;

. TRIAD SYSTEMS

1. Triad Soft Consultoria, Assessoria, Comércio em Informática Ltda;
2. 11 2344-1800;
3. São Paulo;
4. SP;
5. nakada@triadsystems.com.br;
6. www.triadsystems.com.br;

. UNIBASE

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

. UNISYS

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

. UNITELCO

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

. UOL

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

. VIAW

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

. VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS

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

. WEBAULA

1. Webaula Produtos e Serviços para Educação S/A;
2. 31 2129-0550;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. administrativo@webaula.com.br;
6. www.webaula.com.br;

. WEDO TECHNOLOGIES

1. WeDo do Brasil Soluções Informáticas Ltda;
2. 21 2586-6500;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
6. www.wedotechnologies.com/pt/;

. WESTCON BRASIL

1. Westcon Brasil Ltda;
2. 11 5525-7300;
3. São Paulo;
4. SP;
5. marketing@westcon.com;
6. http://br.westcon.com/;

. XEROX DO BRASIL

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

. ZATIX

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



LASERWAY

Rede 100% Óptica

FURUKAWA – VELOCIDADE, ECONOMIA E FLEXIBILIDADE PARA O SEU NEGÓCIO.

Prepare sua empresa para enfrentar os desafios atuais e futuros. A Solução Laserway, que é a evolução do cabeamento estruturado, oferece, além de outras vantagens, infraestrutura simplificada, economia de energia, menos OPEX e CAPEX.



Sala de Equipamentos

- Rack Fechado
- Chassi OLT
- DIO
- Cordões Ópticos
- Splitters

Backbone

- Cabos Ópticos Pré-conectorizados

Salas de Telecomunicações

- DIOs
- Cordões Ópticos
- Splitters

Cabeamento Horizontal

- Cabos Ópticos Pré-conectorizados
- Service Cable

Ponto de Consolidação

- Pontos de Consolidação

Área do Usuário

- Tomadas Ópticas
- ONT's
- Cordões Ópticos

Rede à Prova de Futuro, Infraestrutura Simplificada, Economia de Energia.

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



www.furukawalatam.com / 0800 412100



LEVE SUA EMPRESA PARA O PRÓXIMO NÍVEL.

MOVIDO A EMBRATEL.

Toda empresa sabe que precisa se preparar para o próximo nível. Afinal, o próximo nível abre muitas portas: problemas se transformam em oportunidades, o complexo fica simples e evoluir é rotina. E, para aproveitar todas as possibilidades que o próximo nível traz, sua empresa conta com as soluções completas de Telecom, TI e Mobilidade que a Embratel oferece.

 /embratel

Conheça os passos para promover a transformação digital na sua empresa:



Embratel

SUA EMPRESA NO PRÓXIMO NÍVEL.