



INFORMÁTICA HOJE

anuário 2013

**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**



De tanto fazer nossos clientes
ganharem agilidade, ganharem segurança
e ganharem eficiência,
acabamos ganhando um prêmio.

TOTVS - Empresa do Ano

A TOTVS foi eleita Empresa do Ano pelo Anuário Informática. Mais que um reconhecimento pelo nosso trabalho, esse prêmio prova que nossas soluções ajudam a sua empresa a crescer. Conheça nossos serviços customizados em software, infraestrutura, tecnologia e serviços e otimize seus processos com inteligência.

Novos desafios pedem novas soluções.

Ligue e agende uma visita com os nossos consultores.

Software (SaaS) | Tecnologia | Serviços



/totvs

0800 70 98 100

www.totvs.com



TOTVS

Compartilhe o novo.

“ TER UM CLIENTE SATISFEITO COM A GENTE
É COMO FAZER UM GOL DE FINAL DE CAMPEONATO.
É ASSIM QUE EU TRABALHO, SEMPRE BUSCANDO
SER O MELHOR NA HORA DE ATENDÊ-LO. ”

JOÃO RICARDO DE SANT'ANNA - GERENTE SÊNIOR - RELAÇÕES COM O CLIENTE

Blue Man Group

Qualidade, transparência e inovação.
TIM. Mais de 11.000 profissionais trabalhando com
dedicação para você falar mais, fazer mais e ir mais longe.

ACESSE [TIM.COM.BR/PORTASABERTAS](https://www.tim.com.br/portasabertas) E PARTICIPE.



Você, sem fronteiras.

Enfim, um calendário de eventos em que os CIOs vão compartilhar experiências.



Seu negócio depois das 6h

media partner



produção

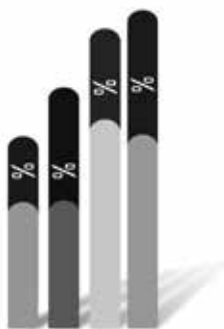
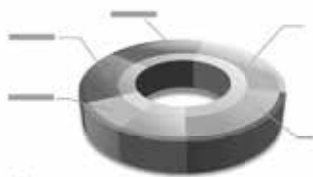


idealização



ZAZCOMM.

Seu negócio
antes das 6h



CIO
AFTER
6

Grandes experiências em grupo podem mudar rumos e criar relacionamentos duradouros.

Pensando nisso, o CIO AFTER 6 cria um calendário de eventos de experiência com foco no relacionamento entre os principais executivos da área de TI.

O CIO After 6 é muito mais do que um clube de executivos: é um polo de formação de parceiros para a vida toda.

Saiba mais
www.cioafter6.com.br
(11) 50951319





anuário 2013

- 10** O mercado brasileiro de TI
- 24** The Brazilian IT market
- 30** Os critérios de avaliação
- 32** O índice das 200 maiores
- 34** O ranking das 200 maiores
- 42** As maiores e os destaques do ano
- 44** O ranking das multinacionais
- 46** A empresa do ano (Totvs)
- 50** The company of the year (Totvs)
- 54** As 10 mais rentáveis
- 56** As 10 que mais cresceram
- 59** Os destaques do ano em hardware
- 67** Os destaques do ano em software
- 73** Os destaques do ano em serviços
- 81** Os destaques do ano em integração de sistemas
- 82** O ranking dos integradores
- 84** O maior integrador (TecBan)
- 93** Os destaques do ano em canais de comercialização
- 100** O diretório de empresas



hamilton penha

Os números do desempenho do mercado brasileiro de TI, apurados pelo Anuário Informática Hoje 2013 junto a 222 empresas do setor, admitem ao menos três leituras. A primeira, otimista, revela um crescimento de 4,8% da receita líquida total em dólares, no ano passado: foram US\$ 45,1 bilhões, contra os US\$ 43 bilhões de 2011. Uma boa marca, quando se considera que o PIB do país resvalou no empate técnico, ao crescer míseros 0,9% em 2012. A segunda, realista, aponta para o fato de que esse crescimento é muito inferior à média histórica dos últimos dez anos, de confortáveis 18% de crescimento. A terceira, pessimista, acende o sinal amarelo nas expectativas do setor, ao flagrar uma acentuada curva descendente nos índices de crescimento dos últimos três anos: nesse período, o mercado brasileiro de TI cresceu 47,9% em 2010, 10,25% em 2011, e agora 4,8% em 2012.

Uma quarta leitura, digamos, alarmista, deve ser desprezada. É que ela tem muito mais a ver com os solavancos da economia brasileira como um todo, do que com um desastre localizado no setor. De fato, aquele 0,9% do PIB brasileiro, se foi ruim por si, foi pior quando comparado com os de outras economias emergentes, como as da China (7,8%), da Índia (5%) e do México (3,9%). Ou até mesmo de economias cambaleantes, como as dos Estados Unidos (2,2%) e Japão (1,9%). Só os países europeus tiveram um crescimento mais medíocre do que o brasileiro. No ano passado, um dos campeões do crescimento por aqui foram os gastos do governo, com a nefasta expansão de 3,2%, enquanto os investimentos se reduziaram em 4% e a indústria encolhia 0,8%.

As razões para esses números negativos passam invariavelmente por alguns fatores estruturais e outros conjunturais: os custos internos; os gargalos logísticos; o desequilíbrio das contas públicas (a dívida pública bruta subiu de 64% para 69% do PIB entre 2008 e 2012); a falta de políticas públicas definidas (o governo destina menos de 10% do seu orçamento para investimentos); os excessivos riscos e custos regulatórios; a infame carga tributária; e a teia burocrática que enreda toda iniciativa empreendedora.

Para o setor de TI, resta sempre o consolo de apresentar, ao longo dos últimos 20 anos, um claro descolamento do conjunto da economia, registrando índices de crescimento sempre muito superiores ao PIB.

A rigor, mesmo em 2012, feita a avaliação em reais, o mercado cresceu 23,5%, passando de R\$ 71,7 bilhões em 2011 para R\$ 88,6 bilhões.

E aqui cabe, mais uma vez, a explicação de que essa diferença se deve à forte valorização do dólar frente ao real, que chegou a 17,85% em 2012. Em função dessa defasagem, o crescimento da receita líquida das empresas não foi considerado na cesta de critérios para a escolha dos Destaques do Ano do Anuário. Isso porque, como tem sido sempre explicitado nos critérios de avaliação (veja a página 30), o crescimento da receita não é levado em conta quando a variação cambial é mais de 10% superior à inflação (que, em 2012, foi de 5,84%).

Um dado positivo, mostrado ao longo das páginas desta edição, é o fato de 87% das 222 empresas analisadas terem apresentado lucro em seus balanços. O contraponto negativo é que mais de metade das 200 maiores empresas teve crescimento negativo no período. Índices positivos ou negativos fazem parte de qualquer cenário que se procure traçar de um período de atividade econômica. E revelá-los com precisão e independência é o papel das publicações sérias em qualquer lugar. Esse tem sido o nosso compromisso ao longo destes 28 anos. A isenção, no entanto, não nos impede de torcer para que no ano que vem bons indicadores sejam a tônica do Anuário Informática Hoje 2014.

Wilson Moherdau
Diretor de Redação

diretor de redação

Wilson Moherdau

colaboradores

Ana Luiza Mahlmeister, Lucia Helena Corrêa e Vanderlei Campos (textos); Denise Danelli (produção de conteúdo); 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



Rua Inhambu, 1.293
Moema – CEP 04520-014
f. (55 11) 3085-0429
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 Moherdau (MT 10.821)

impressão

Gráfica Coktail

2012

Crescimento em marcha reduzida

O CRESCIMENTO, EM DÓLARES, DE 4,8% DO MERCADO DE TI EM 2012 NÃO CHEGA A SER MÁ NOTÍCIA, SE COMPARADO À EXPANSÃO DO PIB NO PERÍODO, DE 0,9%. MAS ESTÁ DISTANTE DO RESULTADO DE 2011, QUANDO O ÍNDICE FOI DE 10,25%. A RECEITA LÍQUIDA TOTAL DO SETOR CHEGOU A US\$ 45,1 BILHÕES, ENQUANTO EM 2011 HAVIA SIDO DE US\$ 43 BILHÕES. EM REAIS, O CRESCIMENTO FOI BEM MAIS EXPRESSIVO: OS R\$ 88,6 BILHÕES DE 2012 REPRESENTARAM UM AUMENTO DE 23,5% SOBRE OS R\$ 71,7 BILHÕES DE 2011. E AÍ SIM OCORREU UMA REAÇÃO IMPORTANTE: DE 2010 PARA 2011, O CRESCIMENTO EM REAIS NÃO PASSOU DE 4,2%; A DIFERENÇA ENTRE OS RESULTADOS EM DÓLARES E REAIS SE EXPLICA, MAIS UMA VEZ, PELA VALORIZAÇÃO DO DÓLAR, DE 17,85% NO ANO PASSADO. CONFORME OS DADOS APURADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2013, NAS 222 EMPRESAS PESQUISADAS, A RECEITA COM HARDWARE TOTALIZOU US\$ 12,9 BILHÕES, 5,2% INFERIOR À DE 2011. EM CONTRAPARTIDA, A RECEITA LÍQUIDA DO SEGMENTO DE SOFTWARE CRESCEU 10,3%, E CHEGOU A US\$ 5,4 BILHÕES. MAS O CRESCIMENTO MAIS SIGIFICATIVO, COMO NOS ANOS ANTERIORES, FOI DO SEGMENTO DE SERVIÇOS, QUE APUROU UMA RECEITA LÍQUIDA DE US\$ 23 BILHÕES, 17,2% MAIOR DO QUE EM 2011.

Nas casas, nas ruas e nos ambientes corporativos, a forte demanda pela computação móvel, com a profusão de aplicativos e a oferta de novos modelos de tablets e smartphones, além de exigir pesados investimentos na infraestrutura de redes, mobiliza uma forte estrutura de retaguarda, que se torna cada vez mais acessível, com o amadurecimento da computação em nuvem. Essas interações, por sua vez, geram enormes volumes de informações, que, em muitos casos, são a principal fonte de remuneração dos provedores de software e serviços.

No mercado de produtos para o usuário final, principalmente no segmento de consumo, a inovação, na prática, exerceu uma força anticíclica: mesmo com a economia global ainda retraída, o apelo das novas plataformas antecipa as atualizações e aumenta o contingente disposto a sair um pouco do orçamento familiar para ter os novos modelos.

A convergência entre inovação e necessidade também se acentua no mercado empresarial, com objetivos bem menos emocionais. Chavões tecnológicos como cloud computing e big data se traduzem mais claramente em eficiência operacional e maximização de resultados. Os orçamentos de TI não recuam exatamente porque se espera que a tecnologia enxugue processos e orçamentos, e aumente a produtividade em todas as demais áreas.

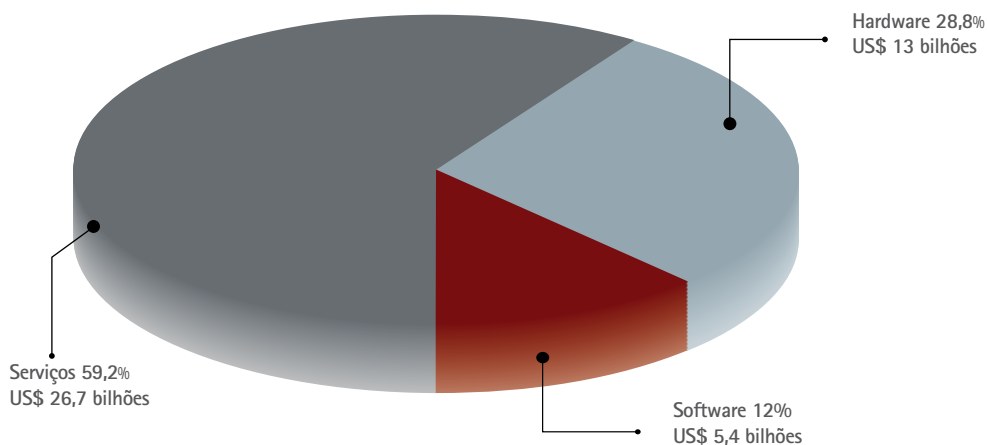
“Quando se falava em big data, se tendia a pensar nas empresas de armazenamento, banco de dados e outras tecnologias. Na prática, porém, a aplicação da tecnologia é sempre atrelada a uma necessidade muito bem definida do negócio”, ilustra Lisias Lauretti, CIO da Serasa Experian, provedora de serviços de inteligência analítica.

Segundo a pesquisa O Mercado Brasileiro de Software e Serviços, realizada anualmente pela Abes (Associação Brasileira das Empresas de Software) e pela empresa de consultoria e pesquisa IDC, os dispêndios com hardware representaram cerca de 60% do mercado interno de TI, seguido de serviços, com 25%, e software, com 15%. “Aumentamos a participação relativa de software e serviços, mas ainda há chão para atingirmos a proporção de mercados mais maduros, Uma das justificativas para o peso do hardware são os novos dispositivos. As vendas de notebooks e desktops caíram no ano passado, mas os smartphones, que em maio de 2013 já superaram as vendas de celular, fizeram crescer o faturamento em hardware”, diz Jorge Sukarie Neto, presidente da Abes.

Os números apurados pelo Anuário Informática Hoje 2013 apontam que as empresas prestadoras de serviços foram responsáveis por 51% da receita líquida total do setor. Entre os associados à Abes, 86% são micro ou pequenas empresas. Jorge aponta a preocupante di-

O mercado do Anuário Informática Hoje em 2012

US\$ 45,1 bilhões (receita líquida)



ficuldade de consolidação de grandes empresas nacionais: “Temos que nutrir bem e fortalecer os bebês, mas nem por isso impor privações durante a adolescência. Burocracia, carga tributária e outros problemas se agravam quando a empresa se torna média”. Ele acredita que a tendência de fusões e consolidações deve ser incentivada: “Precisamos ter várias empresas fortes se quisermos aproveitar as oportunidades, a começar pelas demandas do mercado interno, com o pré-sal, os grandes eventos, e novos serviços móveis”.

Para apoiar o crescimento do mercado brasileiro de software e serviços, ele indica alguns pontos que precisam ser melhorados, com o apoio do governo: “O setor precisa obter uma ampla disponibilidade de recursos para inovação e fomento, modernização nas relações de trabalho, ampliação da formação de profissionais, além de uma solução para as questões tributárias”. Jorge diz ainda que a desoneração da folha de pagamentos de fato beneficia as empresas de desenvolvimento, mas não necessariamente toda a cadeia de valor do software: “O problema é que a mudança (que basicamente onera conforme o

faturamento, ao invés do número de empregados) afeta de forma desigual as empresas do setor. Para os distribuidores, por exemplo, é ruim. Deveria ser opcional, como ocorre com a tributação sobre lucro real ou presumido”.

Terceira plataforma

Conforme as projeções da Abes, fundamentadas pela pesquisa, de 2013 a 2020, 90% do crescimento do mercado de TI será direcionado para soluções de mobilidade, mídias sociais, big data e serviços em nuvem. Em 2012, esses segmentos representaram 22% dos investimentos em TI, mas Jorge avalia que 80% dos esforços de competitividade serão focados no fomento às ofertas e capacitação das soluções para essas tecnologias.

Em 2012, segundo a Abes, o segmento de aplicativos representou 42,2% do mercado de software brasileiro, seguido dos sistemas para ambientes de desenvolvimento, com 31,1% de participação; sistemas para infraestrutura e segurança, com 24,8%; e software para exportação, 1,9%.

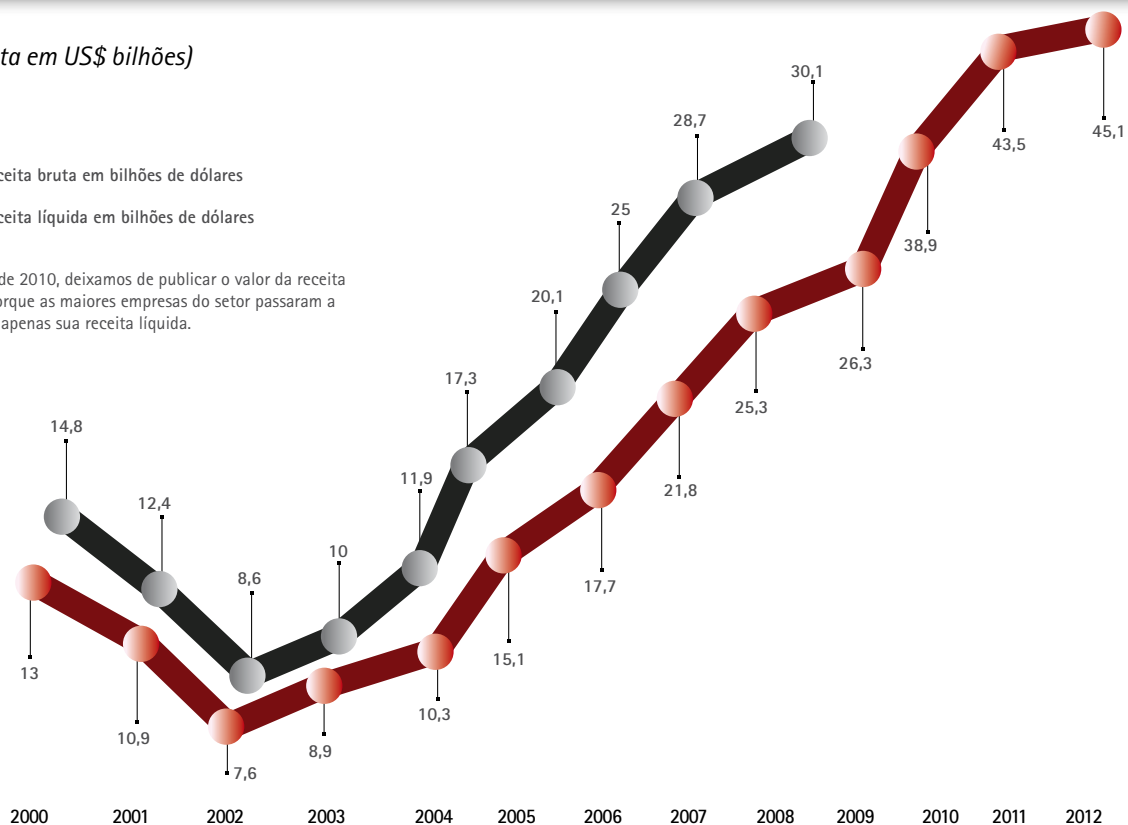
O presidente da Abes acredita que a proliferação de

Evolução do mercado

(Receita em US\$ bilhões)

- Receita bruta em bilhões de dólares
- Receita líquida em bilhões de dólares

A partir de 2010, deixamos de publicar o valor da receita bruta, porque as maiores empresas do setor passaram a divulgar apenas sua receita líquida.





*A BENNER É UMA DAS MAIORES
PROVEDORAS DE SISTEMAS DE GESTÃO
EMPRESARIAL DO PAÍS, LÍDER EM DIVERSOS
SEGMENTOS DE MERCADO E ESTÁ ENTRE
AS EMPRESAS COM MAIORES TAXAS DE
CRESCIMENTO DO SETOR.*

*DESCUBRA COMO AS TECNOLOGIAS DA BENNER
PODEM AJUDAR A GESTÃO DA SUA EMPRESA!*

Benner[®] *is better*
muito + que software

www.benner.com.br | 11 2109-8500

aplicativos para plataformas móveis explica em grande parte a expansão nessa categoria de software. Além de ser um desenvolvimento de menor complexidade, a própria oferta de computação em nuvem facilita as iniciativas. “Os serviços estão evoluindo e já abrem oportunidades para empresas que não têm braço ou rede de canais distribuírem seus produtos”, diz.

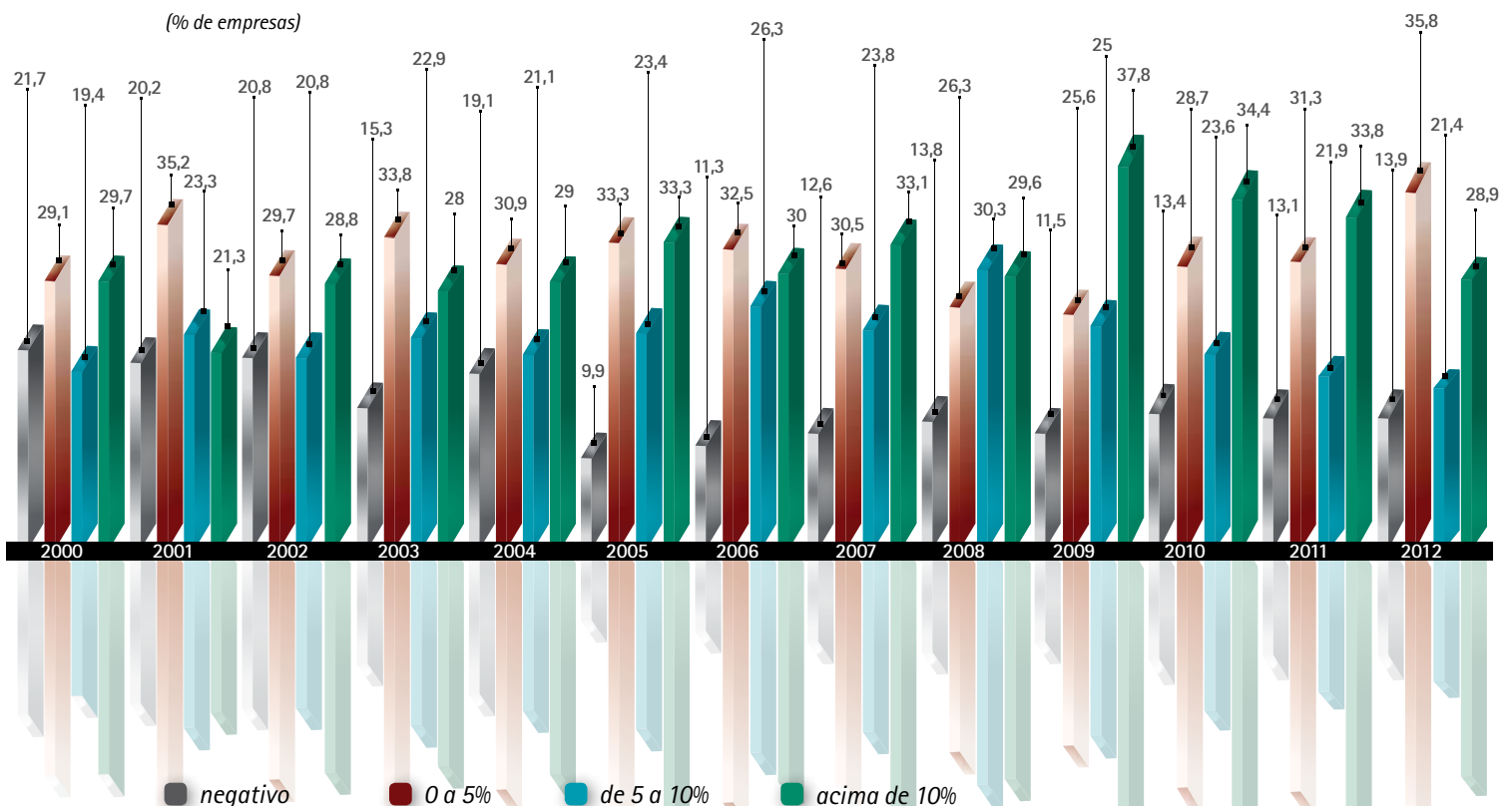
Junto à disponibilidade e prontidão inéditas desses dispositivos de acesso a serviços digitais, os modelos de distribuição e de custo dos aplicativos trazem expectativas de escala particularmente atraentes para os desenvolvedores. Mas, o alto potencial de demanda e o baixo risco dos aplicativos de varejo ainda criam oportunidades mais evidentes para produtores de software de entretenimento ou aplicações mais genéricas. “Hoje, a maior parte da receita dos desenvolvedores para ambientes móveis vem de aplicativos no varejo, e no Brasil cerca de 70% vêm de jogos e entretenimento”, constata



“Precisamos ter várias empresas fortes se quisermos aproveitar as oportunidades”.
Jorge, da Abes

Rentabilidade das vendas líquidas

(% de empresas)



Universo: 173 empresas que enviaram informações

Allied: portfólio completo de informática, que atende todas as necessidades de nossos parceiros e clientes.

Reconhecida como destaque em Canais de Comercialização pelo Anuário Informática Hoje 2013, somos a melhor escolha para suprir todas as necessidades em extensão de portfólio, logística, serviços, atendimento e pós venda.



Celulares, Smartphones, Tablets, Ultrabooks, Notebooks, Câmeras Digitais e Acessórios



www.alliedbrasil.com.br
11 5503 9999

 **ALLIED**
SEU ALIADO EM TECNOLOGIA

William Tadeu Silveira, diretor técnico da Laulubema, uma software house especializada em aplicativos móveis.

Sem refutar os dados das pesquisas que revelam retração nas vendas de computadores em 2012, a 24ª Pesquisa Anual da FGV-EASP-CIA - Mercado Brasileiro de TI e Uso nas Empresas (realizada pela FGVcia, Centro de Tecnologia de Informação Aplicada da Escola de Administração de Empresas, da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo) estima um crescimento de 11% no ano passado e projeta 10% para 2013. "Tomamos uma decisão que pode gerar polêmica e resolvemos colocar os tablets na categoria de computador. Alguns desses dispositivos têm mais poder de processamento que um desktop. O tablet é um computador, não um dispositivo móvel como o smartphone", garante Fernando Meirelles, professor titular da FGV e coordenador da pesquisa.

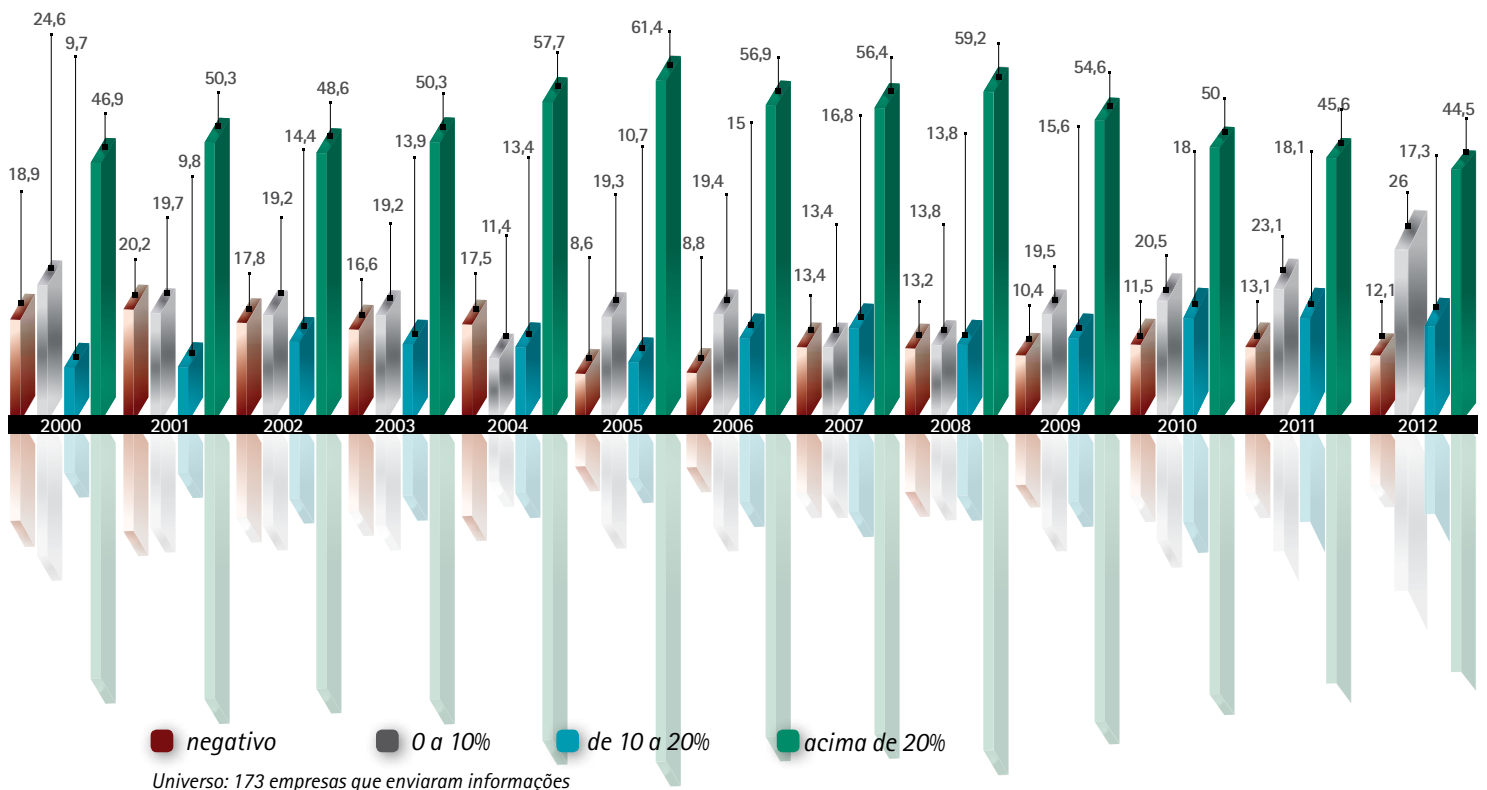
O estudo da FGV indica que há 118 milhões de computadores em uso (corporativo e doméstico) no Brasil, ou três computadores para cada cinco habitantes. Esse indi-



"Se paramos de discutir o que é ultra, net, tablet e outras classificações, que são efêmeras, o mercado continua a crescer dentro da média histórica"
Meirelles, da FGV

Retorno sobre patrimônio líquido

(% de empresas)





AGILIDADE

QUALIDADE

CUSTOS COMPETITIVOS

ATENDIMENTO PERSONALIZADO

A **CEMIGTelecom**, uma empresa do Grupo CEMIG, está presente em mais de 70 municípios prestando serviços de telecomunicações com capilaridade, qualidade e alta disponibilidade, sempre com alto grau de comprometimento aos requisitos de seus clientes.

CEMIG TELECOM

A sua melhor opção de rede de telecomunicações

www.cemigtelecom.com



ce dobrou em quatro anos e os pesquisadores avaliam que se chegará a um computador por habitante em 2016. "Se paramos de discutir o que é ultra, net, tablet e outras classificações, que são efêmeras, o mercado continua a crescer dentro da média histórica", resume Meirelles.

Fernando Martins, presidente da Intel Brasil e também conselheiro da Brasscom (Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação) e da Amcham (Câmara Americana de Comércio), usa o mesmo critério da FGV para justificar o crescimento do mercado de TI nos últimos dois anos: "Só em dispositivos pessoais, mantemos taxas de crescimento de dois dígitos. Temos uma indústria forte de software para negócios e quando olhamos as aplicações há um mar de oportunidades".

Assim como ocorreu com os PCs, o total de vendas de celulares caiu em 2012. Segundo a IDC, foram vendidos no Brasil 15,3 milhões de aparelhos no terceiro trimestre, número 15,3% inferior ao do mesmo período do ano anterior. Em contrapartida, a mesma comparação

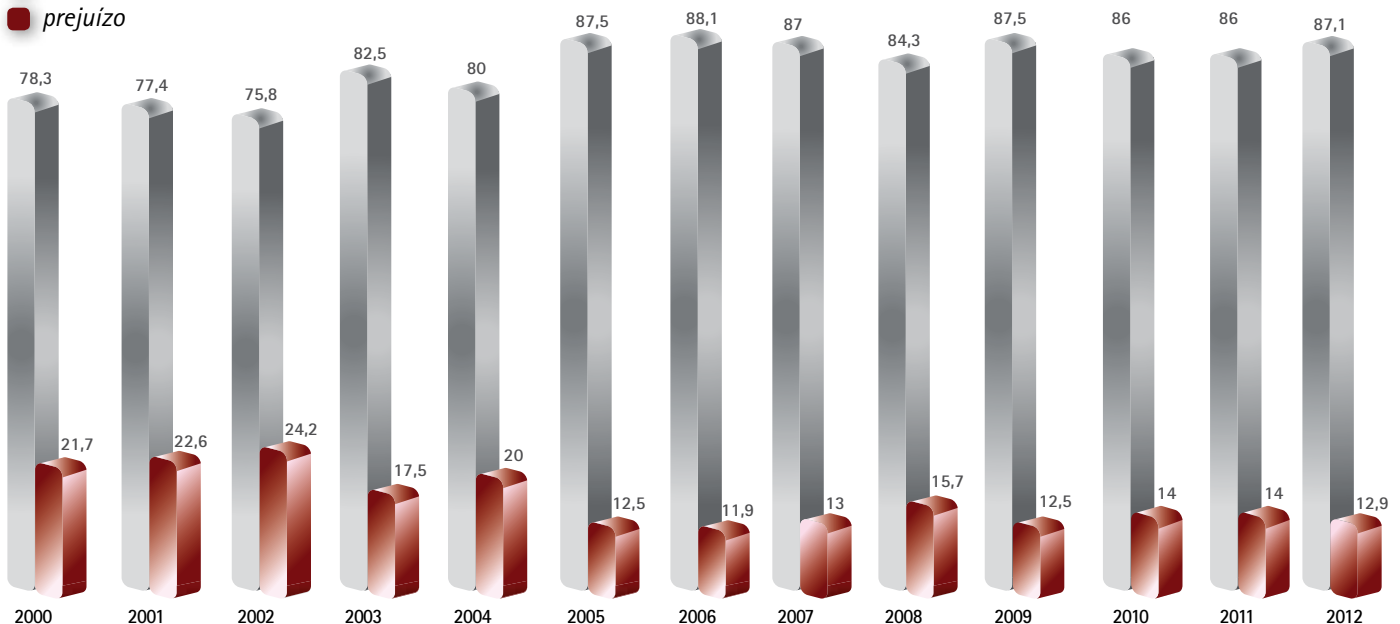


"A indústria de software da Índia tem mais visibilidade externa, mas não é maior do que a brasileira".
Fernando, da Intel

Lucro x Prejuízo

(% de empresas)

■ lucro
 ■ prejuízo



Universo: 171 empresas que enviaram informações

e.Duc

Sistema Integrado de Gestão Acadêmica

O Sistema Integrado de Gestão Acadêmica da G&P foi desenvolvido para atender as necessidades de gestão de organizações privadas de educação, Secretarias de Educação Estaduais e Municipais, suas redes de escolas e sua comunidade acadêmica, integrando a rede de ensino, visando a gestão de todos os seus componentes e a transformação dos procedimentos relacionados à educação em processos eficientes, ágeis, seguros e econômicos. Desta forma, possibilitamos aos gestores da rede, diretores de escolas, professores, responsáveis por alunos e coordenadores, o acesso a informações de seu interesse, de qualquer computador ligado a internet, conectando assim, alunos, docentes, dirigentes e pais de alunos em uma mesma base íntegra de dados.

Conheça mais sobre nossos serviços!

Grade automática de horários: Algoritmo com inteligência artificial para alocação automática da grade horária visando o melhor custo x benefício para a distribuição de aulas, conforme as disponibilidades de horários dos educadores e obrigatoriedade da grade curricular.

Fórmulas de cálculo: Parametrização completa das fórmulas de cálculo para lançamento de notas e fechamento de médias.

Sorteio de vagas: Algoritmo randômico para sorteio de vagas integrado aos parâmetros de controle de vagas.

Principais funcionalidades

- Gerenciamento de Alunos e Unidades de Ensino
- Diário on line
- Plataforma de Ensino à Distância
- Portal Educação
- Hotsite Alunos
- Hotsite Pais



G&P[®]

Tecnologia da Informação é o nosso DNA

www.gpnet.com.br

Matriz: São Paulo

Filiais: Brasília / Rio de Janeiro / Fortaleza / Pederneiras

Tel.: 11 3889-6363

Nossos Parceiros



aponta um crescimento de 65% nas vendas de smartphones, que chegaram a 4,2 milhões de unidades no trimestre. No mesmo período, foram vendidos 769 mil tablets, o que coloca o Brasil como 10º mercado mundial dessa categoria de produtos.

Enquanto no mercado de celulares se vê uma sofisticação do uso médio — com a migração para smartphones, mais diversificados e baratos—, no segmento de tablets o crescimento deve-se à disponibilidade de modelos de entrada dessa categoria. Do total de tablets comercializados durante o terceiro trimestre, 46% têm preço inferior a R\$ 500,00 e 80% têm o sistema operacional Android. “A maioria dos consumidores brasileiros ainda está estudando que tipo de tablet atende às suas necessidades, oferece uma boa experiência de uso e, principalmente, se encaixa no seu orçamento. Poucas pessoas estão dispostas a gastar muito na hora da compra”, avalia Attila Belavary, analista de mercado da IDC Brasil. A IDC estima que as vendas em 2012 sejam de 2,9 milhões de aparelhos, número que deve chegar a 5,4 milhões neste ano.

Vocação corporativa

No mercado de datacenters no Brasil, diz Fernando Martins, ainda predominam as grandes estruturas privadas, em corporações como Petrobras e os grandes bancos: “Cerca de 1/3 dos servidores de alto desempenho instalados no Brasil atendem a aplicações relacionadas à segurança nacional. Companhias estratégicas como a Embraer ou a Embrapa querem rodar seus dados no Brasil”.

Ele explica que a proliferação de dispositivos e aplicativos é mundialmente um impulsionador dos datacenters e dos serviços em nuvem: “Para cada 600 smartphones vendidos, acrescenta-se um servidor”. No entanto, essa tendência se reflete de forma diferente no Brasil. “Os datacenters internacionais não ficam no Brasil. O maior insumo é eletricidade e, na América do Sul, o Chile tem sido mais competitivo”, diz. Para as aplicações de consumo, segundo Fernando, os brasileiros na prática importam capacidade de armazenamento, processamento ou distribuição: “O brasileiro pega rápido os

aplicativos globais. Em contrapartida, é difícil imaginar um americano baixando um jogo em português”.

Fernando calcula que o Brasil já abriga a maior comunidade de desenvolvedores em Java e tende a ser o quinto maior produtor de software do mundo. Nesse caso, diz, o foco também é o mercado interno: “A indústria de software da Índia tem mais visibilidade externa, mas não é maior do que a brasileira”.

O presidente da Intel Brasil estima que haja no país cerca de 70 mil empresas de software e serviços, a maioria com menos de 20 empregados: “Essa pulverização é importante para gerar certas inovações. Parte dessas empresas vai acertar e será incorporada, num ciclo natural da Lei de Pareto (20% dos fornecedores têm 80% do mercado). Entre as 100 empresas de maior faturamento, praticamente todas são voltadas a soluções corporativas”.

Além de ser um espaço mais favorável aos fornecedores nacionais, no mercado corporativo a competição é menos volátil, mesmo para as companhias globais. “Alguns provedores internacionais veem o Brasil como a bola da vez. Os que pensam apenas na oportunidade querem primeiro obter uma grande conta, para depois começar a investir, o que não dá certo. Quem quiser atuar no mercado brasileiro, tem que se adequar à regulação, aos padrões contábeis e ao SPB”, afirma Kenji Sakai, diretor de TI e produtos da BM&F Bovespa.

Nessa categoria de soluções corporativas se incluem vários serviços entregues ao usuário final, como as aplicações de eGov ou Internet banking. “Nos EUA, o correntista cadastra seus bancos em um aplicativo como o MS Money. Aqui, cada instituição cria seu ambiente para transações, o que traz padrões de segurança superiores”, explica Fernando Martins.

Segundo o estudo O Setor Bancário em Números, divulgado anualmente pela Febraban (Federação dos Bancos Brasileiros), o aumento dos orçamentos de TI dos bancos — setor que lidera a demanda de TI no país — foi de 9,5% no ano passado, 1,5 % maior do que em 2011, mas inferior à média de 12,4% ao ano no último quinquênio. A aquisição de hardware continua à frente na aplicação dos recursos, representando 40% do total no ano passado. No entanto, as despesas com softwa-

re têm aumentado a uma taxa de 20,6% ao ano e, em 2012, corresponderam a 37% do total gasto com essa área. “Nos países desenvolvidos, os gastos com software são sempre maiores do que com hardware”, observa Gustavo Roxo, sócio da Booz & Company, parceira na produção da pesquisa.

O aumento dos orçamentos de TI na indústria financeira sinaliza as tendências em um momento de desaceleração da economia. Com menor espaço de expansão, devido à forte bancarização na última década, e à pressão sobre as margens, pela redução das taxas de juros, as organizações de TI olham com mais atenção os processos internos. Na prática, o mantra da eficiência operacional significa que os 10% (do custo total de operação) direcionados a TI têm que reduzir custos ou incrementar o retorno dos outros 90%. “Somos muito eficientes no front office, na forma de atender nossos clientes nos pontos de presença e nos canais digitais. Onde o Brasil apanha, e há muita oportunidade de melhorias, é no back office. Nosso IEO (índice de eficiência operacional), é bom comparado aos bancos europeus e americanos; operamos com 40%, enquanto a média lá é de 50% ou acima. Mas se separarmos o front office e o back office, temos um IEO ruim na retaguarda”, admite Maurício Machado de Minas, diretor executivo do Bradesco e presidente da Scopus.

“De modo geral, não vemos cancelamentos de projetos como ocorreu em 2008 e 2009. Já é claro que TI é essencial e ainda mais necessária em momentos de aperto”, constata Alexandre Kazuki, diretor de marketing da HP.

Ele destaca, entre as inovações no mercado, que a adoção de computação em nuvem já migrou do mundo das palestras, seminários e pilotos para a realidade dos datacenters: “Não se trata mais apenas de usar a nuvem para teste e desenvolvimento. Vemos hoje ambientes de ERP e outras aplicações de produção”.

Assim como todos os fornecedores de soluções de infraestrutura e ferramentas de gestão de TI, Alexandre confirma que a proliferação de dispositivos é o grande gerador de demanda, não apenas de volume de processamento, mas também de serviços no datacenter: “A consumerização e a expectativa de acesso à informação exigem da TI muito mais agilidade”. Ele diz que nas



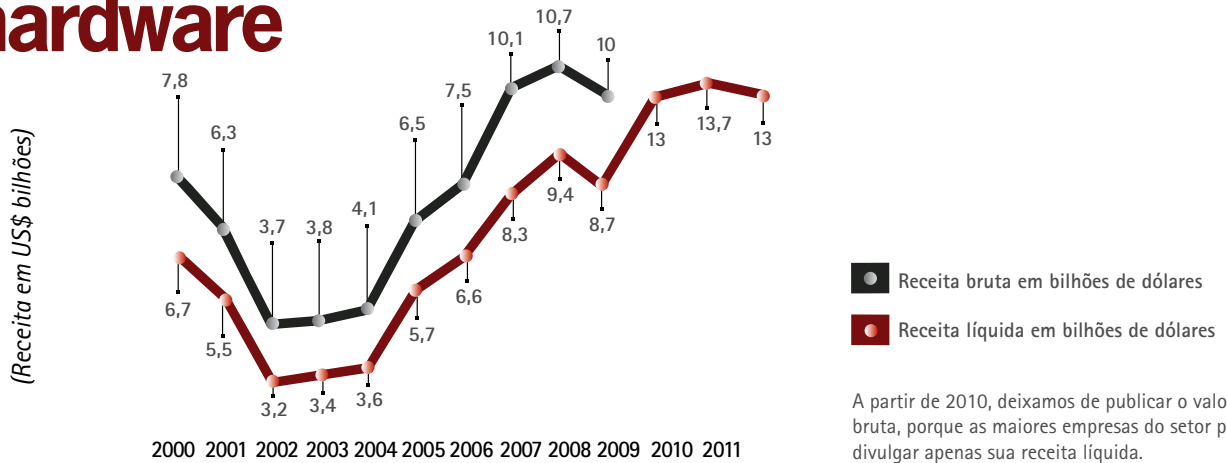
“A consumerização e a expectativa de acesso à informação exigem da TI muito mais agilidade”.
Alexandre, da HP

grandes companhias os projetos relacionados a nuvem implicam reestruturação dos próprios datacenters privados, em uma arquitetura mais ágil, flexível e escalonável. Outra vertente da computação em nuvem, destacada em recente estudo da Frost & Sullivan, tem foco mesmo em redução de custos. “Empresas de diversos segmentos têm buscado a nuvem para conquistar diferenciais competitivos como elevada disponibilidade e escalabilidade de seus sistemas e redução de custos. Além desses benefícios, fatores como continuidade dos negócios e facilidade no uso também são impulsionadores da nuvem no Brasil”, avalia Fernando Belfort, líder de tecnologia da Frost & Sullivan para América Latina. Ele acrescenta que nos próximos anos cerca de 45% da receita com serviços na nuvem serão provenientes do segmento de pequenas e médias empresas. A projeção da Frost & Sullivan se refere ao uso de nuvens comerciais.

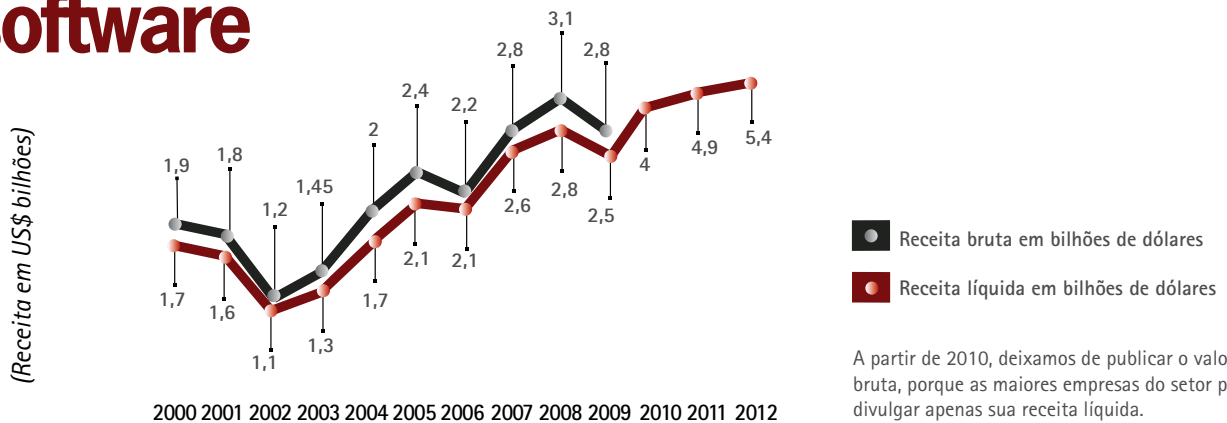
No final do ano passado, o Ministério das Comunicações selecionou 80 municípios para receber recursos no projeto Cidades Digitais. Parte desse apoio é a contratação do Serpro como provedor de nuvem para rodar aplicações de saúde, educação e gestão pública. “O objetivo é permitir replicar os benefícios das aplicações do Portal do Software Público em milhares de municípios”, resume Corinto Meffe, assessor da diretoria do Serpro.

A evolução do mercado por segmento

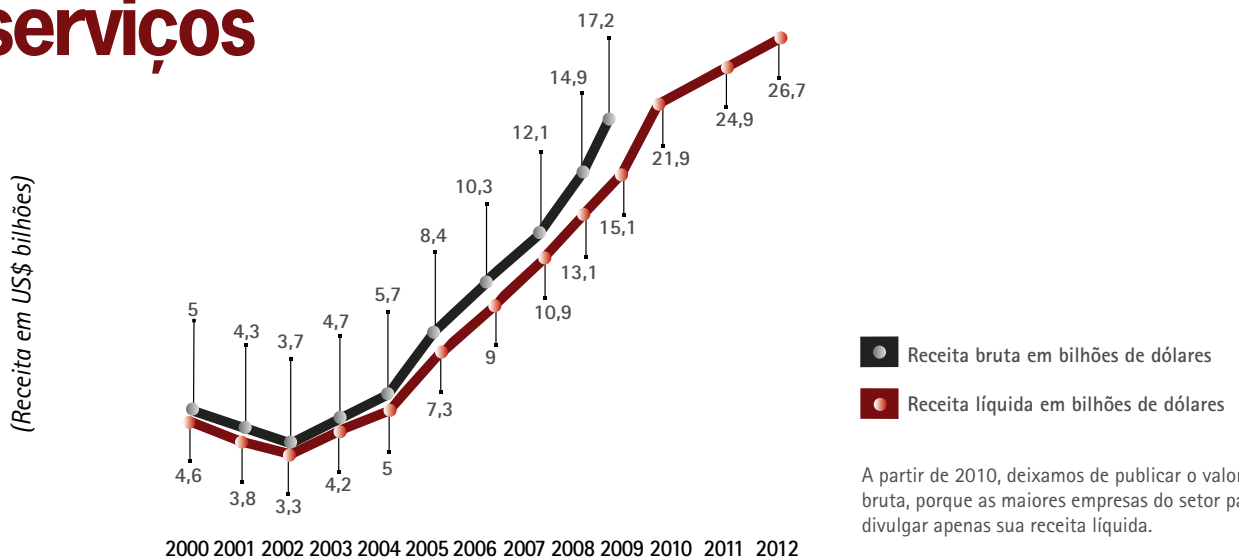
hardware



software



serviços



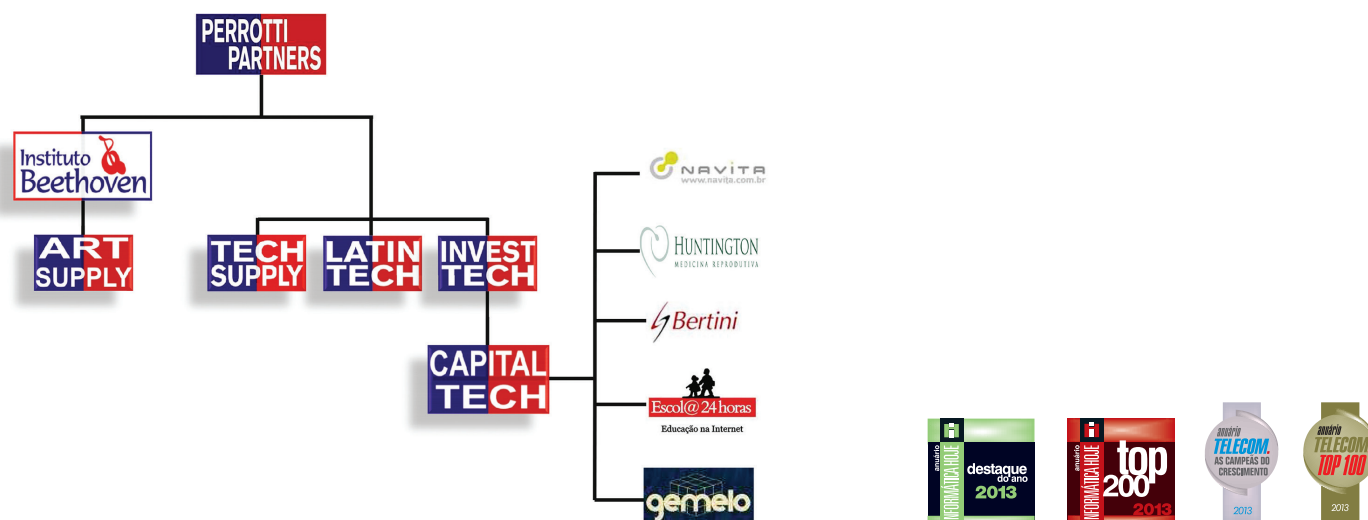
Perrotti Partners:

há 25 anos investindo nos destaques do Anuário.

A **Perrotti Partners** é uma holding de investimentos focada em empresas de Tecnologia da Informação e Inovação, que tem como objetivo auxiliar os empreendedores a maximizar o valor do seu negócio, buscando adicionar resultado através de nossas experiências, ideias e execução de transações diferenciadas.

Nas edições deste ano do Anuário Informática Hoje e do Anuário Telecom, temos três empresas em destaque:

- A Tech Supply, empresa de soluções de Gestão de Risco, Compliance e Integridade, além de estar entre as 200 maiores, ganhou o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje, entre os integradores. É a parceira exclusiva no Brasil da ACL Services .
- A Navita está entre as 100 maiores e foi uma das 10 que mais cresceram do Anuário Telecom.
- A Gemelo está entre as 200 maiores do Anuário Informática Hoje.



Responsabilidade Social:

Focado em negócios, mas não esquecendo sua responsabilidade social junto ao terceiro Setor, o grupo, através do Instituto Beethoven e do projeto Art Supply, já recebeu duas vezes o Prêmio Cidadania, do Anuário Telecom, nos anos de 2005 e 2007.

Perrotti Partners

Av. Paulista 2073 - 12º andar - São Paulo - SP - 01310-300 - Fone (11) 3284-0711 - www.perrotti.com.br

2012

Slow pace growth

IT MARKET DOLLAR GROWTH OF 4.8% 2012 IS NOT EXACTLY BAD NEWS AS COMPARED TO 0.9% GDP EXPANSION IN THE PERIOD. BUT IT IS FAR FROM 2011 RESULTS WHEN THE INDEX WAS 10.25%. TOTAL NET REVENUES OF THE INDUSTRY HAVE REACHED US\$ 45.1 BILLION, WHILE IN 2011 IT HAD BEEN US\$ 43 BILLION.

IN REALS, GROWTH HAS BEEN FAR MORE EXPRESSIVE: R\$ 88.6 BILLION IN 2012 REPRESENTED 23.5% INCREASE OVER R\$ 71.7 BILLION IN 2011. AND YES; HERE THERE HAS BEEN A MAJOR REACTION: FROM 2010 TO 2011, GROWTH IN REALS HAS NOT EXCEEDED 4.2%. THE DIFFERENCE BETWEEN DOLLAR AND REAL GROWTH IS ONCE MORE EXPLAINED BY 17.85% DOLLAR APPRECIATION LAST YEAR. ACCORDING TO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2013 DATA, AMONG 222 STUDIED COMPANIES, HARDWARE REVENUES HAVE BEEN US\$ 12.9 BILLION, OR 5.2% LESS THAN IN 2011. ON THE OTHER HAND, SOFTWARE NET REVENUES HAVE GROWN 10.3%, REACHING US\$ 5.4 BILLION. BUT THE MOST SIGNIFICANT GROWTH, AS IN PREVIOUS YEARS, WAS IN SERVICES, WITH NET REVENUES OF US\$ 23 BILLION, OR 17.2% MORE THAN IN 2011.

A

t home, streets and corporate environments, the strong demand for mobile computing, with the wide array of applications and the offering of new tablet and smartphone models, in addition to requiring heavy investments in network infrastructure, mobilizes a strong background structure which is becoming increasingly accessible with the maturity of cloud computing. These interactions, on the other hand, generate huge volumes of information which, in many cases, are the major source of compensation for software and service providers.

In the end user products market, especially the consumption segment, innovation, in practice, had an anti-cyclic force: even with the world economy still retracted, the appeal of new platforms anticipates updates and increases the contingent willing to exceed a bit their family budgets to get new models.

The convergence between innovation and need is also marked in the business market, with far less emotional objectives. Technological buzzwords, such as cloud computing and big data, are more clearly translated into operational efficiency and maximization of results. IT budgets are not shrinking exactly because it is expected that technology will maximize processes and budgets and increase productivity in all remaining areas.

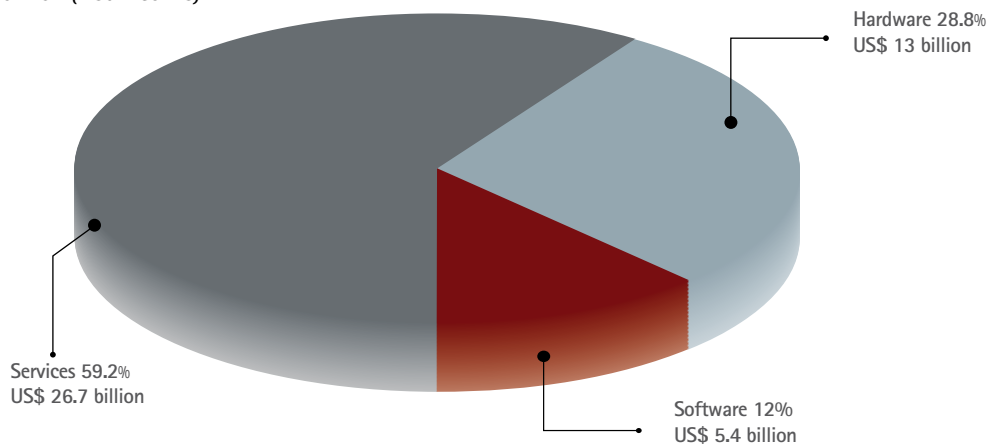
"When we talked about big data, the trend was to think about storage, databases and other technologies. In practice, however, technology application is always pegged to a well defined business need", explains Lisias Lauretti, CEO

of Serasa Experian, analytical intelligence services provider. According to the research The Brazilian Market of Software and Services, carried out annually by Abes (Brazilian Association of Software Companies) and by consulting and research firm IDC, hardware expenditures represented approximately 60% of IT domestic market, followed by services with 25% and software with 15%. "We have increased the relative participation of software and services, but we are still far from reaching the proportion of more mature markets. One justification for the importance of the hardware are new devices. Sales of notebooks and desktops have dropped last year, but smartphones, which in May 2013 had already outperformed cell phone sales, have increased hardware revenues", says Jorge Sukarie Neto, chairman of Abes.

Anuário Informática Hoje 2013 numbers show that service providers were responsible for 51% of total net revenues of the industry. Among Abes affiliates, 86% are micro or small companies. Jorge stresses the concerning difficulty to consolidate large Brazilian companies. "We have to nourish and strengthen babies, but not so to impose deprivation during adolescence. Red tape, tax burden and other problems become more serious as the company becomes a medium-size company". He believes that the trend toward mergers and consolidations should be encouraged: "We must have several strong companies if we want to seize opportunities, starting with domestic market demands, such as

The Market in 2012

US\$ 45.1 billion (net income)

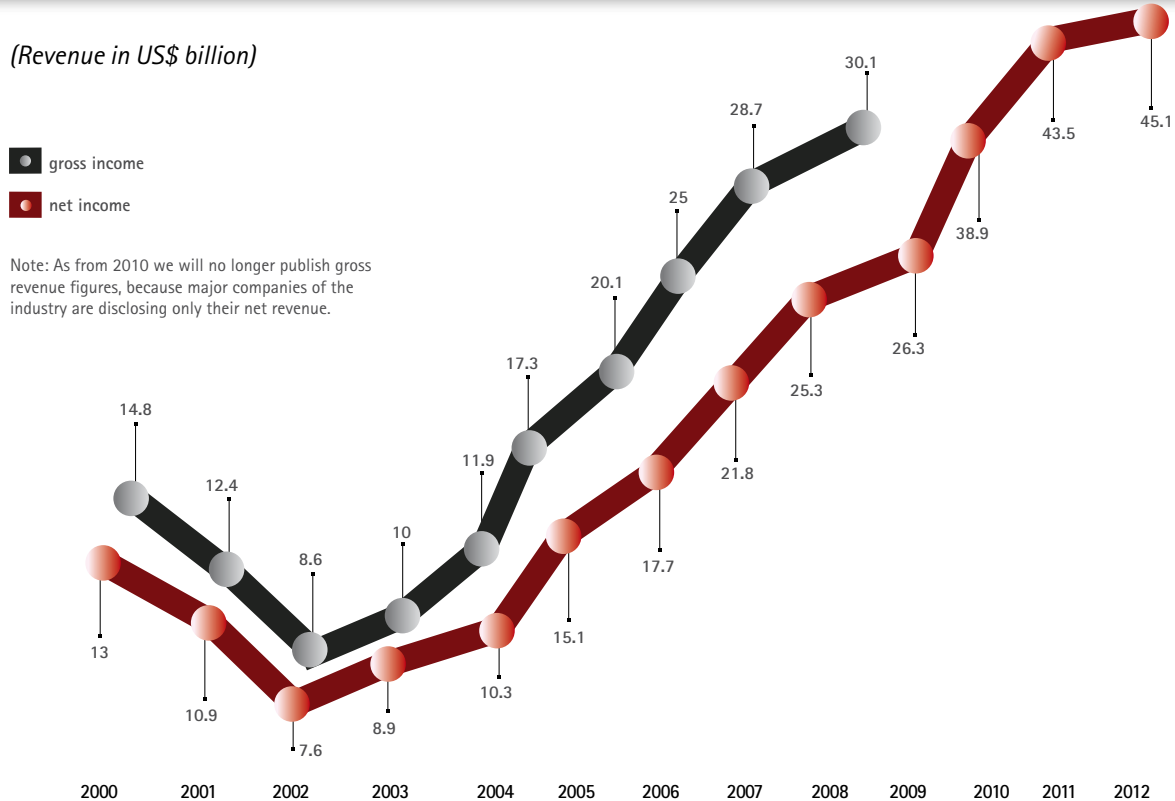


pre-salt, major events and new mobile services". To support Brazilian software and services market growth, he indicates some points which need to be improved, with governmental support: "The industry must get a wide availability of resources for innovation and fostering, modernization of labor relations, expansion of professional qualification, in addition to solutions for tax issues". Sukarie Neto also states that payroll unburden in fact favors development companies, but not necessarily the whole software value chain: "The problem is that the change (which basically charges according to invoicing, rather than by the number of employees) unequally affects companies of the sector. For distributors, for example, it is bad. It should be optional, as it is the case with taxation on real or presumed profit". According to Abes projections, supported by the research, from 2013 to 2020 90% of IT market growth will be directed to mobility, social media, big data and cloud computing solutions. In 2012, such segments represented 22% of IT investments, but Sukarie Neto believes that 80% of competitiveness efforts will be focused on fostering offer-

ings and qualification of solutions for such technologies. According to Abes, applications represented 42.2% of Brazilian software market in 2012, followed by development environment systems, with 31.1%; infrastructure and security systems with 24.8%; and software for exports, 1.9%. Abes chairman believes that the proliferation of applications for mobile platforms largely explains the expansion of this software category. In addition to being a less complex development, cloud computing offering itself makes initiatives easier. "Services are evolving and are already opening opportunities for companies with no arm or channel network to distribute their products", he says. Together with the novel availability and promptness of these digital service access devices, applications distribution and cost models bring expectations of particularly attractive scale for developers. But the high demand potential and low risk of retail applications still create more apparent opportunities for entertainment software or more generic applications", states William Tadeu Silveira, technical director of Laulubema, software house specialized in mobile applications.

The market evolution increase

(Revenue in US\$ billion)



Without questioning research data which reveal shrinkage on computer sales in 2012, the 24th Annual Research of FGV-EASP-CIA - IT Brazilian Market and Use in Companies (carried out by FGVcia, Applied Information Technology Center of Business Administration School, Fundação Getulio Vargas, São Paulo) estimates 11% growth for last year and projects 10% for 2013. "We made a decision which may generate controversy and decided to include tablets in the computer category. Some of such devices have more processing power than a desktop. Tablets are computers, not mobile devices as smartphones", assures Fernando Meirelles, head professor of FGV and research coordinator.

FGV study indicates that there are 118 million computers being used (corporate and domestic) in Brazil, or three computers for every five inhabitants. This index has doubled in four years and researchers believe that it will reach one computer per inhabitant in 2016. "If we stop discussing what is ultra, net, tablet and other classifications, which are ephemeral, the market continues to grow at historical averages", summarizes Meirelles.

Fernando Martins, chairman of Intel Brasil and also counselor of Brasscom (Brazilian Association of Information Technology and Communication Companies) and of Amcham (American Chamber of Commerce), uses the same criteria as FGV to justify IT market growth in the last two years: "We maintain two digit growth rates just in personal devices. We have a strong business software industry and when we look at applications there is an ocean of opportunities".

Similarly to PCs, total cell phone sales have dropped in 2012. According to IDC, 15.3 million devices were sold in Brazil in the third quarter, number 15.3% lower as compared to the same period of previous year. On the other hand, the same comparison points to 65% growth in smartphone sales, which have reached 4.2 million units in the quarter. In the same period, 769 thousand tablets were sold, which places Brazil as 10th in the world market for this category of products.

While in the cell phone market there is a sophistication of the average use – with migration to smartphones, which are more diversified and cheaper – with tablets the growth is due to the availability of simpler models for this category. From all tablets sold during the third quar-

ter, 46% cost less than R\$ 500.00 (US\$ 200) and 80% have Android operating system. "Most Brazilian consumers are still defining which type of tablet will meet their needs, offers a good use experience and, especially, matches their budgets. Few people are willing to spend a lot", says Attila Belavary, market analyst of IDC Brasil. IDC estimates that 2012 sales will reach 2.9 million devices, number which shall reach 5.4 million this year.

Corporate vocation

In Brazilian datacenters market, says Fernando Martins, major private structures still prevail in companies such as Petrobras and major banks: "Approximately 1/3 of high performance servers installed in Brazil serve applications related to national security. Strategic companies, such as Embraer or Embrapa, want to run their data in Brazil".

He explains that the proliferation of devices and applications is worldwide a driver for datacenters and cloud services: "For every 600 smartphones sold, one server is added". However, this trend is reflected differently in Brazil. "International datacenters are not in Brazil. The highest input is electricity and, in South America, Chile has been more competitive", he says. For consumption applications, according to Martins, Brazilians, in practice, import storage, processing or distribution capacity: "Brazilians learn easily global applications. On the other hand, it is difficult to imagine an American downloading a game in Portuguese".

He believes that Brazil already hosts the largest community of Java developers and tends to be the fifth larger software producer in the world. In this case, he says, the focus is also the domestic market: "Software industry in India has more external visibility, but it is not larger than the Brazilian industry".

Intel Brasil chairman estimates that there are in the country approximately 70 thousand software and service companies, most with less than 20 employees: "This pulverization is important to generate some innovations. Part of such companies will get it right and will be incorporated, in a natural Pareto's Law cycle (20% of suppliers have 80% of the market). Among the 100 companies with the highest revenues, virtually all of them are dedicated to corporate solutions".

In addition to being a more favorable space for domestic suppliers, competition in corporate markets is less volatile, even for global companies: "Some international providers see Brazil as the flavor of the month. Those who think only about opportunities want to first get a major account, for then start investing, which does not work. Those willing to act in Brazilian market have to adjust to regulations, accounting standards and SPB", states Kenji Sakai, IT and products director of BM&F Bovespa.

End user services, such as eGov or Internet banking, are included in this category of corporate solutions. "In the USA, the account holder registers his banks in an application such as MS Money. Here, each institution creates its transaction environment, which brings higher security standards", explains Martins

According to the Banking Sector in Numbers study, annually disclosed by Febraban (Federation of Brazilian Banks), the increase in banks IT budgets – sector leading IT demand in the country – was 9.5% last year, or 1.5% more than in 2011, but below the average of 12.4% a year, for the last five years. Hardware acquisition is still ahead in the investment of resources, representing 40% of last year total. However, software expenditures are increasing 20.6% a year and in 2012 corresponded to 37% of total expenditures in this area. "In developed countries, software expenditures are always higher than with hardware", observes Gustavo Roxo, partner of Booz & Company, which was partner in the research.

Increased IT budgets in the financial industry indicate trends in a moment of economic slowdown. With less space for expansion due to strong bankarization of the last decade and the pressure on margins for tax rates decrease, IT organizations look more closely into internal processes. In practice, the operational efficiency mantra means that 10% (total operation cost) directed to IT have to decrease costs or increment the return of remaining 90%. "We are very efficient in the front office, in the way of servicing our clients in presence points and digital channels. Where Brazil has problems and there are many opportunities to improvement is in the back office. Our IEO (operational efficiency index) is good as compared to European and American banks; we operate with 40% while the average there is

50% or more. But if we separate front office from back office, we have a bad IEO at the background", admits Maurício Machado de Minas, executive director of Bradesco and chairman of Scopus.

"In general, we are not seeing the cancelling of projects, as it happened in 2008 and 2009. It is already clear that IT is critical and even more necessary in difficult moments", states Alexandre Kazuki, marketing director of HP.

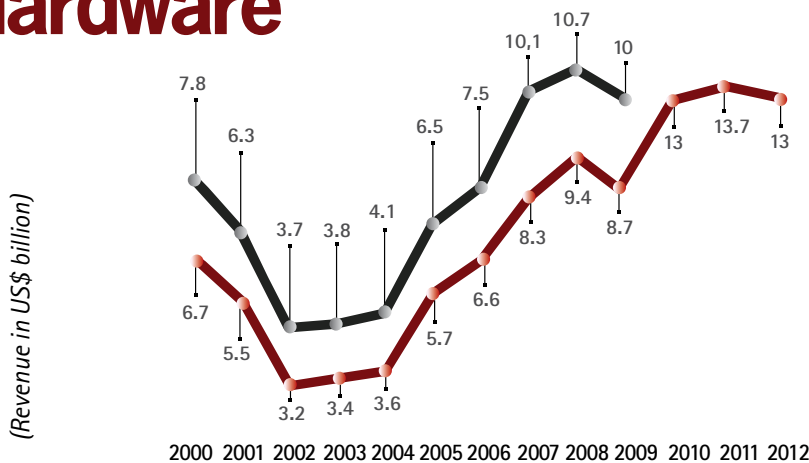
Among market innovations, he stresses that the adoption of cloud computing has already migrated from the presentations, seminars and pilots world to the reality of datacenters: "It is no longer using the cloud for tests and development. Today we see ERP environments and other production applications".

As all other IT infrastructure solutions and management tools suppliers, Kazuki confirms that the proliferation of devices is the major demand generator, not only in processing volume but also in datacenter services: "Consumerization and expectation of information access require IT to be much more agile". He says that in major companies, cloud-related projects imply the restructuring of private datacenters themselves, in a more agile, flexible and scalable architecture. Another side of cloud computing, stressed in a recent Frost & Sullivan study, focuses on cost reductions. "Companies of different segments have searched for the cloud to get competitive differential with high availability and scalability of their systems and cost reduction. In addition to these benefits, factors such as business continuity and easy use are also drivers of the cloud in Brazil", evaluates Fernando Belfort, technology leader of Frost & Sullivan for Latin America.

He adds that in coming years approximately 45% of cloud service revenues will come from the segment of small and medium size companies. Frost & Sullivan projection refers to commercial clouds use.

Late last year, the Ministry of Communications has selected 80 cities to receive resources from the Digital Cities project. Part of this support is the hiring of Serpro as cloud provider to run health, education and public management applications. "The objective is to allow the replication of benefits of Public Software Portal applications for thousands of cities", summarizes Corinto Meffe, Serpro's board of directors' advisor.

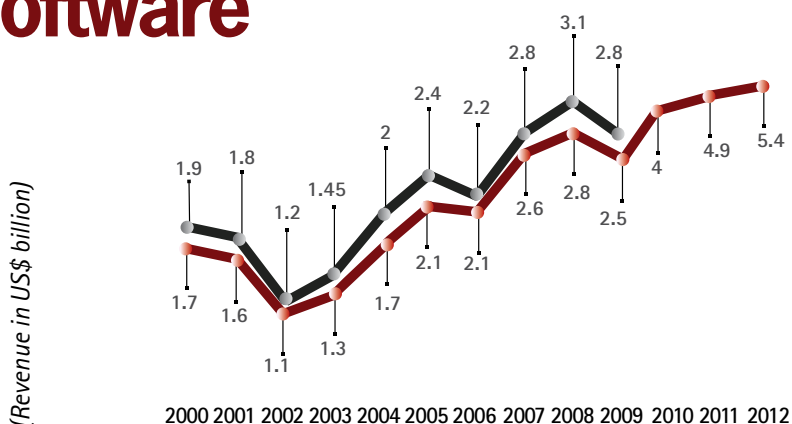
hardware



- gross income
- net income

Note: As from 2010 we will no longer publish gross revenue figures, because major companies of the industry are disclosing only their net revenue.

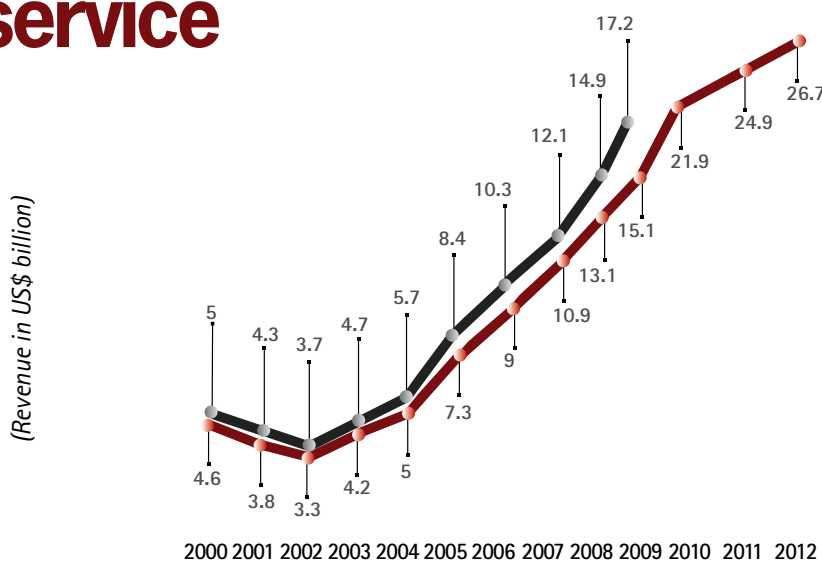
software



- gross income
- net income

Note: As from 2010 we will no longer publish gross revenue figures, because major companies of the industry are disclosing only their net revenue.

service



- gross income
- net income

Note: As from 2010 we will no longer publish gross revenue figures, because major companies of the industry are disclosing only their net revenue.

Crériterios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de informática, no ano de 2012, é um trabalho realizado pela equipe da Plano Editorial, com a supervisão técnica do professor de Análise Financeira da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo, Japir de Mello Junior.

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

A análise dos principais indicadores econômico-financeiros das 223 empresas que integram o universo do *Anuário Informática Hoje 2013* demonstra que as atividades de informática, no geral, cresceram 4,8% em dólares em 2012 em relação a 2011. A análise foi baseada na principal atividade das empresas (fabricante de hardware, desenvolvedor de software, prestador de serviço, integrador e canal de comercialização), levando em consideração a participação do faturamento em cada grupo de atividade (hardware, software e serviços).

O *Anuário Informática Hoje* compara as empresas pela evolução de sua receita líquida, uma vez que as vendas líquidas se constituem em 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 2012, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 1,9683). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

Principais indicadores:

1. Receita líquida em dólares: é o indicador para a classificação das empresas. A conversão para dólar foi efetuada segundo a metodologia definida anteriormente.

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

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

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

5. 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.

6. 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.

7. 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.

8. 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.

9. 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.

10. 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 2012

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

Os critérios para a escolha dos destaques em cada bloco se baseiam nos seguintes índices e respectivos pesos:

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

Nos anos em que a variação cambial for 10 pontos percentuais superior à inflação, não será considerado o crescimento da receita líquida na cesta de pontos. Esse é o caso de 2012, quando a variação cambial chegou a 17,8%, enquanto a inflação ficou em 5,84%. Portanto, o crescimento da receita líquida das empresas não foi incluído na cesta de pontos.

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 tem peso 20.

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

A metodologia escolhida leva em conta importantes indicadores da saúde econômico-financeira de uma empresa, como a rentabilidade e a capacidade de saldar 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, 20% da receita em um dos blocos de informática, em 2012. E as empresas foram classificadas por porte, com base na receita líquida proporcional nos respectivos blocos e enquadradas nas seguintes faixas:

PEQUENO PORTE

US\$ 1,2 milhão a US\$ 13,9 milhões

MÉDIO PORTE

US\$ 14 milhões a US\$ 39,9 milhões

GRANDE PORTE

acima de US\$ 40 milhões

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

PEQUENO PORTE

US\$ 1,2 milhão a US\$ 19,9 milhões

MÉDIO PORTE

US\$ 20 milhões a US\$ 49,9 milhões

GRANDE PORTE

acima de US\$ 50 milhões

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

No caso dos rankings das dez empresas que mais cresceram e das dez empresas mais rentáveis, foi considerado o desempenho daquelas que tiveram mais de 50% do faturamento em informática e que estão entre as 200 Maiores.

As 200 maiores

A

AÇÃO (37)
ACCENTURE (12)
ACECO (53)
ADVANTA (157)
ADVANTECH (185)
AeC CONTACT CENTER (42)
AGIS DISTRIBUIÇÃO (52)
AGORA TELECOM (91)
AKER SECURITY SOLUTIONS (186)
ALCATEL-LUCENT (124)
ALGAR TECNOLOGIA (44)
ALLIED (50)
ALOG DATA CENTERS (81)
ALTERDATA SOFTWARE (105)
ALTUS (95)
AMC INFORMÁTICA (153)
AMD (61)
APDATA DO BRASIL (160)
APPI TECNOLOGIA (168)
ARCON SERV GERENCIADOS DE SEGURANÇA (161)
ASYST INTERNACIONAL (89)
ATENTO (9)
ATTPS INFORMÁTICA (142)
AVNET TECHNOLOGY SOLUTIONS (74)

B

BEMATECH (55)
BENNER (97)
BEXPERT (188)
BGMRODOTEC SOFTWARE (163)
BL INFORMÁTICA (121)
BRASOFTWARE (47)
BRQ IT SERVICES (49)
BULL LATIN AMERICA (99)
BV SISTEMAS (109)

C

CA (25)
CAS TECNOLOGIA (141)
CAST INFORMÁTICA (76)
CELEPAR (65)
CEMIGTELECOM (150)
CERTISIGN (69)
CETIL (178)
CHECK POINT (118)
CI&T (83)
CIASC (114)
CUJUN (173)
CIMCORP (94)
CISCO (31)
CNCC (193)
CNP TECNOLOGIA (187)
COBRA (40)
CONCERT (195)
CONSINCO (155)
CONTAX (5)
CPM BRAXIS CAPGEMINI (24)
CPQD (80)
CTBC MULTIMIDIA DATA NET (58)
CTIS TECNOLOGIA (35)

D

DATAPREV (28)
DECATRON (137)
DEDALUS (170)
DELL COMPUTADORES (10)
DELPHOS (175)
DELTA GREENTECH (86)
DIGSTAR TELECOMUNICAÇÕES (189)
DIGTEL (148)
DIMEP (98)
DISOFT (183)
DREXEL DO BRASIL (67)

E

ELUCID (90)
ELUMINI IT & BUSINESS CONSULTING (159)
EMERSON NETWORK POWER (26)
ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (110)
ENGEBRAS (96)
ENGESET (79)
ENGETEC IT&C SOLUTIONS AND SERVICES (116)
EXCEDA (120)
EXTEND (191)

F

FÓTON INFORMÁTICA (165)
FURUKAWA (71)

G

GEMELO DO BRASIL (166)
GETNET (6)
GOVBR (132)
GVT (15)
GXS (43)

H

HP BRASIL (2)

I

IBM BRASIL (1)
IFACTORY SOLUTIONS (70)
IMA (146)
INFORMATICA CORPORATION (111)
INFOSERVER (180)
INFOTEC (199)
INSTITUTO DE PESQUISAS EL DORADO (104)
INTEL (23)
INTELBRAS (127)
INTERMEC (117)
INTERNET BY SERCOMTEL (196)
ISH TECNOLOGIA (129)
IT2B (92)
ITAUTEC (18)
ÏCARO TECHNOLOGIES (184)

K

KIMAN SOLUTIONS (162)

L

LEVEL 3 (46)
LEXMARK (72)
LG ELECTRONICS (29)
LG SISTEMAS (131)
LINX (78)
LOCAWEB (66)

M

MAGNA SISTEMAS (128)
MATERA SYSTEMS (143)
MEDIDATA (84)
MEGA SISTEMAS (122)
MICROCITY (106)
MICROSOFT (13)
MONTREAL INFORMÁTICA (60)
MORPHO (112)
MOTOROLA SOLUTIONS (33)
MPS INFORMÁTICA (158)
MTEL (107)
MULTIREDE (147)
MV (82)

N

NASAJON SISTEMAS (167)
NDDIGITAL (182)
NEC (64)
NEOGRID (123)
NEOVIA SOLUTIONS (197)
NESIC (145)
NET (8)
NET SERVICE (101)
NEXXERA (134)
NONUS (174)

O

OFFICER DISTRIBUIDORA (19)
OI (7)
ORACLE BRASIL (16)

P

PARADIGMA BUSINESS SOLUTION (192)
PARKS COMUNICAÇÕES DIGITAIS (136)
PBTI (113)
PERTO (73)
POLITEC (48)
POSITIVO INFORMÁTICA (11)
POWERLOGIC (177)
PREMIER IT (144)
PROCEMPA (88)
PROCENGE (151)
PROCERGS (68)
PRODAM - AM (100)
PRODAM - SP (63)
PRODEMGE (75)
PRODESAN (194)
PRODESP (39)
PROGRESS SOFTWARE (125)
PROSOFT (119)

Q

QUALITY SOFTWARE (156)

R

RECOGNITION (190)
REDISUL INFORMÁTICA (133)
RESOURCE IT SOLUTIONS (57)

S

SAMSUNG (3)
SAP BRASIL (21)
SCOPUS (36)
SENIOR SISTEMAS (93)
SENIOR SOLUTION (135)
SERPRO (17)
SIGMA (181)
SIMPRESS (51)
SISGRAPH (108)
SISPRO (176)
SMARAPD (149)
SND (56)
SOFTEXPERT (164)
SOFTWARE AG (77)
SONDA IT (27)
SPREAD (62)
STEFANINI (32)
SYMANTEC BRASIL (85)
SYNOPSIS (139)
SYNCHRO (115)

T

TECBAN (30)
TECH SUPPLY (172)
TECHNE (154)
TECNOSET (103)
TELEFÔNICA (4)
TELEFÔNICA DATA (45)
TELEPERFORMANCE BRASIL (38)
TERRA (41)
TIVIT (34)
TLD TELEDATA (138)
TOTVS (22)
TRIAD SYSTEMS (140)
TRÓPICO (102)

U

UNISYS (59)
UNITECH-RIO (152)
UNITELCO (179)
UOL (20)
URMET DARUMA (130)

V

VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS (200)
VTI TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (126)

W

WIT SOLUTIONS (198)
WEBAULA (171)
WEDO DO BRASIL (169)
WESTCON (54)

X

XEROX DO BRASIL (14)

Z

ZATIX (87)



30 ANOS

Uma história feita pela competência, eficiência e dedicação que resultam nas melhores soluções de TI e Telecom

Ao longo desses 30 anos, a Spread se especializou em fornecer e integrar soluções inteligentes para diversos segmentos de mercado. Hoje é referência no setor e oferece um conjunto abrangente de serviços em três linhas de negócios. Sendo:

Redes & Telecom

- Comunicação Unificada
- Data Center
- Telepresença
- Segurança em BYOD
- Infraestrutura de Rede
- Sistemas de Segurança
- Servidores de Comunicações
- Aplicações
- Soluções na Nuvem

Serviços Gerenciados

- Service Desk
- Tratamento de Incidentes
- Field Support
- Gestão de Contratos
- Salas de Comando
- Gestão de Ativos
- Roll Out
- Controle e Gestão de Sistemas Operacionais

Sistemas

- Consultoria
- Desenvolvimento de Sistemas
- Qualidade de Software
- Soluções Especialistas



Acompanhe a Spread nas redes sociais.

www.spread.com.br

As 200 maiores

| Class. Ant. | Class. Atual | Empresa | Principal atividade | Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil) | Receita Líquida (US\$ mil) | Cresc. Rec. Líq. US\$ (%) | Receita Líquida (mil R\$) | Cresc. Rec. Líq. R\$ (%) | Patr. Líquido (US\$ mil) |
|-------------|--------------|--|-----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 1 | 1 | IBM BRASIL (SP) ¹ | Prestador de Serviço | 3.580.000 | 3.580.000 | 5,92 | 7.030.404,00 | 24,82 | NI |
| 2 | 2 | HP BRASIL (SP) ¹ | Fabricante de Hardware | 2.920.000 | 2.920.000 | (6,11) | 5.734.296,00 | 10,65 | NI |
| 3 | 3 | SAMSUNG (AM) ¹ | Fabricante de Hardware | 2.824.600 | 5.800.000 | 14,36 | 11.390.040,00 | 34,76 | NI |
| 4 | 4 | TELEFÔNICA VIVO (SP) ² | Prestador de Serviço | 2.427.391 | 6.560.516 | (26,48) | 12.883.541,00 | (13,35) | 22.752.378 |
| 5 | 5 | CONTAX (RJ) ² | Prestador de Serviço | 1.842.862 | 1.842.862 | 13,37 | 3.619.013,00 | 33,60 | 256.860 |
| 0 | 6 | GETNET (RS) | Prestador de Serviço | 1.668.457 | 1.668.457 | (9,15) | 3.276.516,00 | 7,07 | 149.823 |
| 0 | 7 | OI (RJ) ² | Prestador de Serviço | 1.281.660 | 12.816.595 | 0,00 | 25.169.230,00 | 0,00 | 10.096.047 |
| 7 | 8 | NET (SP) ² | Prestador de Serviço | 1.212.832 | 4.042.772 | 0,61 | 7.939.196,00 | 18,57 | 2.332.998 |
| 6 | 9 | ATENTO (SP) ² | Prestador de Serviço | 1.203.806 | 1.203.806 | (10,66) | 2.364.035,00 | 5,29 | -32.435 |
| 10 | 10 | DELL COMPUTADORES (RS) ¹ | Fabricante de Hardware | 1.147.700 | 1.147.700 | 15,00 | 2.253.853,26 | 35,52 | NI |
| 8 | 11 | POSITIVO INFORMÁTICA (PR) | Fabricante de Hardware | 1.117.972 | 1.117.972 | (0,58) | 2.195.474,00 | 17,17 | 325.915 |
| 9 | 12 | ACCENTURE (SP) ¹ | Prestador de Serviço | 1.101.283 | 1.223.648 | 4,14 | 2.403.000,00 | 22,73 | NI |
| 11 | 13 | MICROSOFT (SP) ¹ | Desenvolvedor de Software | 1.086.000 | 1.086.000 | 9,04 | 2.132.686,80 | 28,50 | NI |
| 15 | 14 | XEROX DO BRASIL (RJ) ¹ | Fabricante de Hardware | 895.900 | 895.900 | 11,22 | 1.759.368,42 | 31,07 | NI |
| 20 | 15 | GVT (PR) | Prestador de Serviço | 876.405 | 2.189.919 | 8,81 | 4.300.562,00 | 28,23 | 1.634.330 |
| 12 | 16 | ORACLE BRASIL (SP) ¹ | Desenvolvedor de Software | 874.110 | 874.110 | (9,40) | 1.716.577,00 | 6,77 | NI |
| 14 | 17 | SERPRO (DF) | Prestador de Serviço | 806.529 | 806.529 | (6,62) | 1.583.862,00 | 10,05 | 516.088 |
| 13 | 18 | ITAUTEC (SP) | Fabricante de Hardware | 786.912 | 786.912 | (14,98) | 1.545.338,00 | 0,20 | 276.928 |
| 19 | 19 | OFFICER DISTRIBUIDORA (SP) ² | Canal de Comercialização | 764.745 | 764.745 | 8,96 | 1.501.806,00 | 28,41 | 41.512 |
| 17 | 20 | UOL (SP) ² | Prestador de Serviço | 694.588 | 694.588 | (7,24) | 1.364.031,00 | 9,31 | 676.464 |
| 21 | 21 | SAP BRASIL (SP) | Desenvolvedor de Software | 637.527 | 637.527 | (2,16) | 1.251.976,00 | 15,30 | NI |
| 18 | 22 | TOTVS (SP) | Desenvolvedor de Software | 600.897 | 622.047 | (18,96) | 1.221.576,00 | (4,50) | 464.989 |
| 22 | 23 | INTEL (SP) ¹ | Fabricante de Hardware | 566.400 | 708.000 | (1,42) | 1.390.370,40 | 16,17 | NI |
| 23 | 24 | CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) ² | Desenvolvedor de Software | 561.410 | 561.410 | (16,12) | 1.102.497,00 | (1,15) | 125.972 |
| 27 | 25 | CA (SP) ¹ | Desenvolvedor de Software | 520.000 | 520.000 | 4,84 | 1.021.176,00 | 23,55 | NI |
| 32 | 26 | EMERSON NETWORK POWER (SP) ¹ | Fabricante de Hardware | 488.320 | 763.000 | 27,01 | 1.498.379,40 | 49,67 | NI |
| 28 | 27 | SONDA IT (SP) | Prestador de Serviço | 470.729 | 470.729 | 9,14 | 924.417,00 | 28,61 | 406.078 |
| 24 | 28 | DATAPREV (DF) | Prestador de Serviço | 464.430 | 464.430 | (11,50) | 912.048,00 | 4,29 | 231.306 |
| 25 | 29 | LG ELECTRONICS (SP) ¹ | Fabricante de Hardware | 440.000 | 2.200.000 | (14,40) | 4.320.360,00 | 0,88 | NI |
| 31 | 30 | TECBAN (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 410.093 | 410.093 | 4,92 | 805.341,00 | 23,64 | 98.826 |
| 16 | 31 | CISCO (SP) ¹ | Fabricante de Hardware | 407.373 | 407.373 | (45,68) | 800.000,00 | (35,99) | NI |
| 30 | 32 | STEFANINI (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 376.767 | 376.767 | (7,28) | 739.896,00 | 9,27 | 32.749 |
| 29 | 33 | MOTOROLA SOLUTIONS (SP) ¹ | Fabricante de Hardware | 348.000 | 348.000 | (17,16) | 683.402,40 | (2,37) | NI |
| 33 | 34 | TIVIT (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 347.177 | 677.814 | (4,70) | 1.331.092,00 | 12,30 | 643.612 |
| 34 | 35 | CTIS TECNOLOGIA (DF) | Prestador de Serviço | 334.534 | 426.593 | 18,48 | 837.744,00 | 39,62 | 10.141 |
| 37 | 36 | SCOPUS (SP) | Prestador de Serviço | 325.130 | 325.130 | 9,85 | 638.491,00 | 29,45 | 92.233 |
| 35 | 37 | AÇÃO (SP) | Canal de Comercialização | 296.292 | 296.292 | (15,99) | 581.859,00 | (0,99) | 26.980 |
| 41 | 38 | TELEPERFORMANCE BRASIL (SP) ² | Prestador de Serviço | 286.533 | 286.533 | 12,20 | 562.693,00 | 32,22 | 45.967 |
| 38 | 39 | PRODESP (SP) | Prestador de Serviço | 278.090 | 278.090 | (0,61) | 546.113,00 | 17,13 | 207.820 |
| 43 | 40 | COBRA (RJ) ² | Prestador de Serviço | 262.265 | 262.265 | 9,59 | 515.036,00 | 29,15 | 70.509 |
| 36 | 41 | TERRA (SP) ² | Prestador de Serviço | 256.336 | 256.336 | (27,06) | 503.393,00 | (14,04) | 71.828 |
| 51 | 42 | AEC CONTACT CENTER (MG) | Prestador de Serviço | 252.185 | 252.185 | 34,74 | 495.241,00 | 58,79 | 22.703 |
| 0 | 43 | GXS (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 248.255 | 248.255 | 0,00 | 487.524,00 | 0,00 | NI |
| 42 | 44 | ALGAR TECNOLOGIA (MG) ² | Prestador de Serviço | 215.044 | 215.044 | (13,84) | 422.303,00 | 1,53 | 66.257 |
| 40 | 45 | TELEFÔNICA DATA (SP) ² | Prestador de Serviço | 205.169 | 230.527 | (12,94) | 452.708,00 | 2,59 | 155.482 |
| 48 | 46 | LEVEL 3 (SP) | Prestador de Serviço | 202.081 | 269.441 | (1,82) | 529.129,00 | 15,70 | 34.022 |
| 0 | 47 | BRASOFTWARE (SP) | Canal de Comercialização | 199.352 | 199.352 | 0,00 | 391.487,00 | 0,00 | 11.653 |
| 0 | 48 | POLITEC (DF) ² | Prestador de Serviço | 198.798 | 198.798 | 0,00 | 390.399,00 | 0,00 | 60.926 |
| 52 | 49 | BRQ IT SERVICES (SP) | Prestador de Serviço | 196.329 | 196.329 | 7,29 | 385.551,00 | 26,44 | 36.606 |
| 57 | 50 | ALLIED (SP) | Canal de Comercialização | 190.697 | 762.788 | 36,60 | 1.497.963,00 | 60,98 | 187.357 |

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Integração de Sistemas Bull

Soluções sob medida
para empresas
em transformação



| Ativo Permanente (US\$ mil) | Lucro Bruto (US\$ mil) | Lucro Operac. (US\$ mil) | Lucro Líquido (US\$ mil) | Rent. s/ Patr. (%) | Rent. s/ Vendas (%) | Liquidez Corrente | Endiv. s/ Patrimônio (%) | Endiv. s/ Ativo (%) | Desp. Fin. s/Vendas (%) | Retorno s/ Investimento (%) | Giro dos Ativos | Lucro. Líq. p/func. (US\$ mil) |
|-----------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------|-----------------|--------------------------------|
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 24.092.155 | 2.631.117 | 2.496.267 | 2.267.834 | 9,97 | 34,57 | 1,10 | 28,87 | 2,30 | 1,11 | 7,73 | 0,22 | - |
| 593.573 | 280.857 | 40.203 | 25.615 | 9,97 | 1,39 | 1,05 | 391,62 | 17,22 | 2,28 | 2,03 | 1,46 | - |
| 282.615 | 86.339 | 33.716 | 26.900 | 17,95 | 1,61 | 0,46 | 160,05 | 15,74 | 0,37 | 6,90 | 4,28 | - |
| 20.500.499 | 5.704.877 | 564.763 | 426.457 | 4,22 | 3,33 | 1,24 | 292,36 | 42,87 | 8,80 | 1,08 | 0,32 | - |
| 4.091.078 | 1.481.785 | 321.613 | 200.480 | 8,59 | 4,96 | 0,44 | 113,01 | 0,00 | 3,80 | 4,03 | 0,81 | - |
| 168.233 | 180.557 | 92.305 | 63.290 | 0,00 | 5,26 | 1,35 | 0,00 | 0,00 | 0,58 | 9,75 | 1,85 | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 95.665 | 274.860 | 15.223 | 15.373 | 4,72 | 1,38 | 1,38 | 183,65 | 26,39 | 1,47 | 1,66 | 1,21 | 3,39 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 3.170.588 | 1.255.071 | 465.306 | 316.436 | 19,36 | 14,45 | 1,04 | 161,50 | 39,38 | 6,91 | 7,40 | 0,51 | 19,26 |
| NI | NI | NI | NI | 7,00 | 1,00 | 3,58 | 580,00 | 0,00 | (2,00) | 1,00 | 76,00 | 7,13 |
| 314.276 | 806.529 | 42.383 | 33.557 | 6,50 | 4,16 | 1,52 | 106,52 | 5,54 | 2,48 | 3,15 | 0,76 | - |
| 45.521 | 97.852 | -1.394 | 764 | 0,28 | 0,10 | 2,37 | 97,79 | 14,12 | (0,24) | 0,14 | 1,44 | 0,14 |
| 25.234 | 96.523 | 10.307 | 7.236 | 17,43 | 0,95 | 1,15 | 585,00 | 22,02 | 1,73 | 2,54 | 2,69 | - |
| 603.498 | 457.099 | 118.268 | 77.784 | 11,50 | 11,20 | 1,09 | 54,39 | 7,55 | 2,25 | 7,45 | 0,67 | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 303.986 | 436.790 | 139.582 | 105.483 | 22,69 | 16,96 | 2,18 | 54,11 | 7,46 | 0,91 | 14,72 | 0,87 | 18,46 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 73.780 | 94.071 | -33.307 | -33.941 | (26,94) | (6,05) | 1,27 | 191,32 | 2,60 | 2,73 | (9,25) | 1,53 | (5,07) |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 343.992 | 90.830 | 53.218 | 22.259 | 5,48 | 4,73 | 2,07 | 45,48 | 3,70 | 0,71 | 3,77 | 0,80 | 3,67 |
| 162.324 | 176.246 | 109.408 | 78.231 | 33,82 | 16,84 | 1,81 | 112,90 | 0,00 | 0,06 | 15,89 | 0,94 | 21,21 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 287.813 | 119.925 | 31.085 | 21.852 | 22,11 | 5,33 | 0,59 | 265,42 | 23,57 | 4,53 | 6,05 | 1,14 | 10,59 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 8.642 | 70.983 | 39.814 | 26.802 | 81,84 | 7,11 | 2,25 | 205,91 | 2,34 | (0,25) | 26,75 | 3,76 | 2,61 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 925.831 | 144.958 | 47.555 | 29.501 | 4,58 | 4,35 | 1,20 | 66,63 | 24,96 | 4,71 | 2,75 | 0,63 | 1,04 |
| 51.411 | 108.849 | 6.749 | 16.150 | 159,26 | 3,79 | 1,06 | 1.879,14 | 49,39 | 5,82 | 8,05 | 2,13 | 1,60 |
| 46.284 | 55.867 | 28.131 | 18.448 | 20,00 | 5,67 | 1,52 | 65,74 | 0,00 | (0,53) | 12,07 | 2,13 | 4,63 |
| 7.846 | 65.255 | 8.120 | 5.101 | 18,91 | 1,72 | 1,15 | 362,91 | 8,41 | (1,48) | 4,08 | 2,37 | 0,03 |
| 59.322 | 95.903 | 19.094 | 14.751 | 32,09 | 5,15 | 1,39 | 167,69 | 17,00 | 1,50 | 11,99 | 2,33 | - |
| 96.571 | 80.410 | 36.034 | 33.389 | 16,07 | 12,01 | 2,25 | 48,25 | 0,00 | 0,94 | 10,84 | 0,90 | 17,58 |
| 13.516 | 35.148 | 9.735 | 9.251 | 13,12 | 3,53 | 1,01 | 105,11 | 12,82 | (0,88) | 6,40 | 1,81 | - |
| 50.810 | 1.178 | -80.092 | -80.089 | (111,50) | (31,24) | 0,64 | 229,39 | 21,31 | 0,22 | (33,85) | 1,08 | - |
| 55.792 | 44.957 | 29.973 | 18.631 | 82,06 | 7,39 | 0,66 | 293,09 | 19,43 | 0,87 | 20,88 | 2,83 | 0,87 |
| NI | NI | NI | NI | 3,68 | (2,09) | 1,51 | (342,48) | 0,00 | 0,00 | (1,52) | 0,72 | - |
| 100.682 | 41.983 | 15.470 | 10.563 | 15,94 | 4,91 | 1,09 | 132,41 | 22,66 | 1,83 | 6,86 | 1,40 | - |
| 56.422 | -42.342 | -50.129 | -50.208 | (32,29) | (21,78) | 2,05 | 63,45 | 0,00 | (1,46) | (19,76) | 0,91 | - |
| 123.949 | 139.382 | 91.692 | 60.523 | 177,89 | 22,46 | 0,99 | 792,22 | 2,07 | 0,66 | 19,94 | 0,89 | 97,78 |
| 471 | 30.395 | 13.848 | 9.533 | 81,81 | 4,78 | 1,33 | 289,91 | 0,19 | (0,57) | 20,98 | 4,39 | 221,70 |
| 10.326 | 28.294 | -9.543 | -7.018 | (11,52) | (3,53) | 1,06 | 436,37 | 28,49 | 1,59 | (2,15) | 0,61 | - |
| 9.477 | 36.566 | 10.926 | 8.168 | 22,31 | 4,16 | 1,44 | 170,21 | 4,07 | (0,05) | 8,26 | 1,98 | - |
| 4.463 | 96.406 | 46.791 | 33.422 | 17,84 | 4,38 | 1,85 | 99,22 | 0,00 | (0,38) | 8,95 | 2,04 | 108,87 |



Architect of an Open World™

www.bull.com

As 200 maiores

| Class. Ant. | Class. Atual | Empresa | Principal atividade | Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil) | Receita Líquida (US\$ mil) | Cresc. Rec. Líq. US\$ (%) | Receita Líquida (mil R\$) | Cresc. Rec. Líq. R\$ (%) | Patr. Líquido (US\$ mil) |
|-------------|--------------|--|-----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 50 | 51 | SIMPRESS (SP) | Prestador de Serviço | 184.962 | 184.962 | (3,55) | 363.229,00 | 13,66 | 57.931 |
| 47 | 52 | Agis Distribuição (SP) | Canal de Comercialização | 184.559 | 184.559 | (10,45) | 362.437,00 | 5,53 | 6.893 |
| 0 | 53 | ACECO TI (SP) ² | Prestador de Serviço (Integrador) | 170.834 | 170.834 | 0,00 | 335.484,00 | 0,00 | 30.653 |
| 45 | 54 | WESTCON (RJ) ¹ | Canal de Comercialização | 169.060 | 169.060 | (27,13) | 332.000,00 | (14,12) | NI |
| 53 | 55 | BEMATECH (PR) ² | Fabricante de Hardware | 167.222 | 167.222 | (5,55) | 328.390,00 | 11,31 | 190.806 |
| 0 | 56 | SND (SP) | Prestador de Serviço | 160.890 | 160.890 | 0,00 | 315.955,00 | 0,00 | 5.844 |
| 56 | 57 | RESOURCE IT SOLUTIONS (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 145.910 | 146.569 | 3,52 | 287.833,00 | 22,00 | 7.788 |
| 55 | 58 | CTBC MULTIMEDIA DATA NET (MG) ² | Prestador de Serviço | 143.170 | 143.170 | (3,33) | 281.157,00 | 13,92 | 151.971 |
| 46 | 59 | UNISYS (RJ) ¹ | Prestador de Serviço | 137.100 | 137.100 | (37,68) | 269.236,98 | (26,56) | NI |
| 60 | 60 | MONTREAL INFORMÁTICA (RJ) | Prestador de Serviço | 128.981 | 128.981 | (3,60) | 253.293,00 | 13,61 | 20.421 |
| 54 | 61 | AMD (SP) ¹ | Fabricante de Hardware | 125.000 | 125.000 | (16,67) | 245.475,00 | (1,79) | NI |
| 64 | 62 | SPREAD (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 122.365 | 135.961 | (0,17) | 267.000,00 | 17,65 | NI |
| 61 | 63 | PRODAM - SP (SP) | Prestador de Serviço | 116.412 | 116.412 | (8,26) | 228.609,00 | 8,12 | 40.186 |
| 77 | 64 | NEC (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 111.087 | 198.369 | 5,05 | 389.558,00 | 23,80 | 76.731 |
| 76 | 65 | CELEPAR (PR) | Prestador de Serviço | 104.447 | 104.447 | 14,20 | 205.113,00 | 34,58 | 60.822 |
| 67 | 66 | LOCAWEB (SP) ² | Prestador de Serviço | 99.472 | 99.472 | (4,39) | 195.344,00 | 12,68 | 44.129 |
| 0 | 67 | DREXELL DO BRASIL (SP) | Prestador de Serviço | 96.760 | 96.760 | 0,00 | 190.017,78 | 0,00 | NI |
| 68 | 68 | PROCERGS (RS) | Prestador de Serviço | 94.039 | 94.039 | (8,57) | 184.674,00 | 7,75 | 27.100 |
| 59 | 69 | CERTISIGN (SP) ² | Prestador de Serviço | 93.652 | 93.652 | (31,16) | 183.914,00 | (18,87) | 36.494 |
| 0 | 70 | IFACTORY SOLUTIONS (CE) | Prestador de Serviço | 93.153 | 93.153 | 0,00 | 182.933,00 | 0,00 | 16.252 |
| 72 | 71 | FURUKAWA (PR) | Fabricante de Hardware | 92.819 | 225.838 | (8,57) | 443.501,00 | 7,75 | 107.549 |
| 70 | 72 | LEXMARK (SP) ¹ | Fabricante de Hardware | 91.140 | 91.140 | (9,13) | 178.980,73 | 7,08 | NI |
| 62 | 73 | PERTO (RS) | Fabricante de Hardware | 91.126 | 91.126 | (28,00) | 178.953,00 | (15,15) | 175.533 |
| 63 | 74 | AVNET TECHNOLOGY SOLUTIONS (SP) ² | Canal de Comercialização | 84.851 | 84.851 | (32,88) | 166.631,00 | (20,90) | 417 |
| 69 | 75 | PRODEMGE (MG) | Prestador de Serviço | 84.835 | 84.835 | (16,14) | 166.599,00 | (1,17) | 52.403 |
| 73 | 76 | CAST INFORMÁTICA (DF) | Desenvolvedor de Software | 84.736 | 88.267 | (5,45) | 173.338,00 | 11,42 | 12.031 |
| 75 | 77 | SOFTWARE AG (SP) ¹ | Desenvolvedor de Software | 83.613 | 83.613 | (9,15) | 164.200,00 | 7,07 | NI |
| 71 | 78 | LINX (SP) | Desenvolvedor de Software | 82.336 | 117.623 | (0,72) | 230.989,00 | 17,00 | 118.873 |
| 83 | 79 | ENGSEET (MG) ² | Prestador de Serviço (Integrador) | 77.189 | 77.189 | 7,33 | 151.584,00 | 26,49 | 13.284 |
| 78 | 80 | CPQD (SP) ² | Desenvolvedor de Software | 76.546 | 135.480 | (7,87) | 266.055,00 | 8,58 | 137.759 |
| 86 | 81 | ALOG DATA CENTERS (SP) ² | Prestador de Serviço | 73.581 | 73.581 | 6,44 | 144.499,00 | 25,43 | 41.657 |
| 91 | 82 | MV (PE) | Desenvolvedor de Software | 72.413 | 72.413 | 34,36 | 142.205,00 | 58,34 | 32.093 |
| 80 | 83 | CI&T (SP) | Desenvolvedor de Software | 70.416 | 70.416 | (11,10) | 138.283,00 | 4,76 | 13.636 |
| 65 | 84 | MEDIDATA (RJ) ² | Prestador de Serviço | 69.882 | 69.882 | (34,80) | 137.234,00 | (23,17) | 33.262 |
| 81 | 85 | SYMANTEC BRASIL (SP) ¹ | Desenvolvedor de Software | 68.541 | 68.541 | (36,86) | 134.600,00 | (25,59) | NI |
| 120 | 86 | DELTA GREENTECH (SP) ² | Fabricante de Hardware | 65.067 | 72.297 | (0,90) | 141.977,00 | 16,79 | 17.905 |
| 74 | 87 | ZATIX (SP) ² | Fabricante de Hardware | 64.393 | 64.393 | (30,27) | 126.454,00 | (17,83) | 108.739 |
| 84 | 88 | PROCEMPA (RS) ² | Prestador de Serviço (Integrador) | 63.968 | 63.968 | (10,73) | 125.621,00 | 5,21 | 8.065 |
| 85 | 89 | ASYST INTERNACIONAL (SP) | Prestador de Serviço | 63.965 | 63.965 | (9,83) | 125.614,00 | 6,26 | 8.224 |
| 82 | 90 | ELUCID (SP) ² | Prestador de Serviço | 60.769 | 60.769 | (17,53) | 119.339,00 | (2,81) | 81.548 |
| 143 | 91 | AGORA TELECOM (SP) | Canal de Comercialização | 59.203 | 59.203 | 20,03 | 116.262,00 | 41,45 | 8.588 |
| 94 | 92 | IT2B (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 57.999 | 57.999 | 12,35 | 113.898,00 | 32,40 | 8.038 |
| 93 | 93 | SENIOR SISTEMAS (SC) ² | Desenvolvedor de Software | 54.752 | 54.752 | 3,01 | 107.522,00 | 21,40 | 17.872 |
| 0 | 94 | CIMCORP (SP) ² | Prestador de Serviço (Integrador) | 50.557 | 50.557 | (32,34) | 99.284,00 | (20,26) | 1.216 |
| 95 | 95 | ALTUS (RS) | Prestador de Serviço (Integrador) | 48.944 | 48.944 | (4,77) | 96.116,00 | 12,22 | 10.508 |
| 88 | 96 | ENGEBRAS (SP) ² | Fabricante de Hardware | 47.472 | 47.472 | (18,06) | 93.226,00 | (3,44) | 17.458 |
| 135 | 97 | BENNER (SP) | Desenvolvedor de Software | 46.407 | 46.407 | 162,52 | 91.134,00 | 209,37 | 14.809 |
| 0 | 98 | DIMEP (SP) | Fabricante de Hardware | 45.674 | 58.355 | 0,00 | 114.597,00 | 0,00 | NI |
| 79 | 99 | BULL LATIN AMERICA (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 44.406 | 44.406 | (45,85) | 87.204,00 | (36,19) | 12.741 |
| 99 | 100 | PRODAM - AM (AM) ² | Prestador de Serviço | 43.733 | 47.025 | 0,70 | 92.347,00 | 18,68 | 26.757 |

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Integração de Sistemas Bull

Soluções sob medida para empresas em transformação



| Ativo Permanente (US\$ mil) | Lucro Bruto (US\$ mil) | Lucro Operac. (US\$ mil) | Lucro Líquido (US\$ mil) | Rent. s/ Patr. (%) | Rent. s/ Vendas (%) | Liquidez Corrente | Endiv. s/ Patrimônio (%) | Endiv. s/ Ativo (%) | Desp. Fin. s/Vendas (%) | Retorno s/ Investimento (%) | Giro dos Ativos | Lucro. Líq. p/func. (US\$ mil) |
|-----------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------|-----------------|--------------------------------|
| 56.012 | 58.342 | 16.007 | 12.399 | 21,40 | 6,70 | 1,92 | 184,42 | 42,09 | 0,66 | 7,53 | 1,12 | 6,54 |
| 973 | 9.353 | 1.652 | 1.383 | 20,06 | 0,75 | 1,42 | 683,56 | 32,80 | 1,62 | 2,56 | 3,42 | 7,02 |
| 11.780 | 65.155 | 23.273 | 16.269 | 53,07 | 9,52 | 1,43 | 243,89 | 10,78 | (0,98) | 15,43 | 1,62 | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 129.532 | 64.258 | 21.369 | 16.556 | 8,68 | 9,90 | 2,84 | 27,39 | 5,30 | 0,88 | 6,81 | 0,69 | - |
| 2.256 | 18.868 | 1.036 | 695 | 11,89 | 0,43 | 1,19 | 745,39 | 23,75 | 1,21 | 1,41 | 3,26 | 4,04 |
| 2.169 | 41.576 | 15.998 | 8.073 | 103,65 | 5,51 | 1,35 | 277,85 | 23,57 | 0,81 | 27,43 | 4,98 | 3,99 |
| 179.374 | 84.111 | 42.866 | 28.544 | 18,78 | 19,94 | 0,84 | 45,37 | 4,31 | 0,45 | 12,92 | 0,65 | - |
| NI | NI | NI | NI | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | - |
| 16.228 | 21.481 | 3.914 | 2.595 | 12,71 | 2,01 | 1,05 | 156,14 | 18,50 | 2,13 | 4,96 | 2,47 | 0,94 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 29.143 | 18.458 | 1.955 | 1.800 | 4,48 | 1,55 | 1,79 | 98,41 | 0,00 | (0,96) | 2,26 | 1,46 | - |
| 16.006 | 43.897 | 6.900 | 6.900 | 8,99 | 3,48 | 1,89 | 145,46 | 0,00 | (4,82) | 3,66 | 1,05 | 7,57 |
| 26.984 | 45.908 | 32.966 | 24.396 | 40,11 | 23,36 | 2,36 | 39,69 | 0,00 | (0,74) | 28,71 | 1,23 | 21,07 |
| 73.506 | 44.350 | 15.484 | 10.749 | 24,36 | 10,81 | 0,56 | 131,77 | 19,76 | 4,05 | 10,51 | 0,97 | - |
| NI | NI | NI | NI | 52,00 | 5,00 | 1,00 | 5,00 | 16,00 | 2,00 | 9,00 | 1,70 | 11,04 |
| 13.941 | 23.980 | 71 | 70 | 0,26 | 0,07 | 1,57 | 81,98 | 0,00 | (0,03) | 0,14 | 1,91 | 0,06 |
| 4.230 | 88.288 | 9.479 | 4.532 | 12,42 | 4,84 | 3,25 | 41,05 | 4,62 | (2,11) | 8,80 | 1,82 | - |
| 637 | 11.238 | 3.074 | 2.181 | 13,42 | 2,34 | 0,37 | 136,59 | 0,00 | (1,64) | 5,67 | 2,42 | - |
| 58.858 | 77.173 | 21.715 | 17.234 | 16,02 | 7,63 | 2,23 | 62,83 | 10,29 | 2,82 | 9,84 | 1,29 | 17,00 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 42.389 | 25.846 | 18.472 | 18.708 | 10,66 | 20,53 | 13,18 | 27,56 | 0,04 | (8,49) | 8,36 | 0,41 | - |
| 7.862 | 9.901 | -3.141 | 585 | 140,29 | 0,69 | 0,99 | 12.893,41 | 17,70 | 4,07 | 1,08 | 1,57 | - |
| 32.886 | 24.857 | 3.951 | 2.482 | 4,74 | 2,93 | 2,64 | 93,81 | 0,00 | (2,31) | 2,44 | 0,84 | 2,10 |
| 4.738 | 33.097 | 3.254 | 2.363 | 19,64 | 2,68 | 2,04 | 238,75 | 35,14 | 1,42 | 5,80 | 2,17 | 1,31 |
| NI | NI | NI | NI | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | 0,00 | - |
| 138.038 | 84.252 | 17.054 | 8.811 | 7,41 | 7,49 | 2,21 | 60,83 | 12,67 | 0,32 | 4,61 | 0,62 | 5,52 |
| 18.483 | 12.611 | 3.124 | 2.603 | 19,59 | 3,37 | 1,20 | 200,44 | 20,31 | 1,19 | 6,52 | 1,93 | - |
| 125.629 | 32.915 | 3.964 | 3.835 | 2,78 | 2,83 | 1,38 | 50,26 | 1,70 | (0,91) | 1,85 | 0,65 | - |
| 70.673 | 28.467 | 11.298 | 6.670 | 16,01 | 9,06 | 2,93 | 228,28 | 42,07 | 5,60 | 4,88 | 0,54 | - |
| 7.531 | 72.413 | 29.209 | 23.997 | 74,77 | 33,14 | 3,97 | 50,38 | 13,16 | (0,81) | 49,72 | 1,50 | 28,43 |
| 7.011 | 12.169 | 1.617 | 1.266 | 9,28 | 1,80 | 1,55 | 138,34 | 25,12 | (0,34) | 3,90 | 2,17 | 0,74 |
| 17.406 | 9.520 | -6.260 | -4.092 | (12,30) | (5,85) | 1,68 | 218,52 | 22,25 | 0,42 | (3,86) | 0,66 | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 1.643 | 12.706 | -5.333 | -3.344 | (18,68) | (4,63) | 2,15 | 159,25 | 16,48 | 3,39 | (7,20) | 1,56 | - |
| 91.237 | 25.696 | -14.097 | -9.502 | (8,74) | (14,76) | 0,64 | 37,32 | 13,58 | 9,47 | (6,36) | 0,43 | - |
| 24.513 | 23.379 | 112 | 87 | 1,08 | 0,14 | 0,50 | 295,93 | 21,44 | 0,96 | 0,27 | 2,00 | - |
| 1.564 | 63.037 | 8.818 | 5.592 | 68,00 | 8,74 | 1,53 | 103,31 | 8,87 | 1,05 | 33,44 | 3,83 | 2,33 |
| 88.222 | 30.065 | 19.732 | 12.981 | 15,92 | 21,36 | 1,11 | 37,95 | 0,00 | (1,56) | 11,54 | 0,54 | - |
| 11.724 | 16.338 | 1.042 | 121 | 1,41 | 0,20 | 1,22 | 388,43 | 52,23 | 5,11 | 0,29 | 1,41 | 1,16 |
| 2.014 | 22.972 | 2.502 | 1.664 | 20,70 | 2,87 | 2,18 | 74,52 | 9,21 | 0,44 | 11,86 | 4,13 | 2,04 |
| 20.741 | 22.135 | 7.914 | 6.162 | 34,48 | 11,25 | 1,19 | 64,97 | 21,48 | 0,57 | 20,90 | 1,86 | - |
| 22.864 | 11.721 | -11.563 | -11.563 | (951,32) | (22,87) | 0,98 | 5.602,26 | 21,59 | 9,79 | (16,68) | 0,73 | - |
| 12.737 | 14.435 | 466 | -179 | (1,71) | (0,37) | 1,24 | 627,02 | 36,30 | 6,02 | (0,23) | 0,64 | (0,57) |
| 11.588 | 47.472 | 2.940 | 2.940 | 16,84 | 6,19 | 1,96 | 48,98 | 0,00 | 0,00 | 11,30 | 1,83 | - |
| 8.547 | 18.809 | 8.495 | 6.592 | 44,51 | 14,20 | 2,41 | 60,71 | 0,00 | 1,47 | 27,70 | 1,95 | 8,25 |
| NI | NI | NI | NI | 29,27 | 3,02 | 1,75 | 354,25 | 21,49 | 4,85 | 6,44 | 2,13 | 2,61 |
| 12.204 | 10.629 | 2.814 | 2.595 | 20,37 | 5,84 | 1,45 | 211,73 | 19,73 | 1,64 | 6,53 | 1,12 | 9,76 |
| 10.180 | 11.042 | 7.967 | 5.056 | 18,89 | 10,75 | 2,67 | 37,19 | 0,00 | (0,95) | 13,77 | 1,28 | - |



Architect of an Open World™

www.bull.com

As 200 maiores

| Class. Ant. | Class. Atual | Empresa | Principal atividade | Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil) | Receita Líquida (US\$ mil) | Cresc. Rec. Líq. US\$ (%) | Receita Líquida (mil R\$) | Cresc. Rec. Líq. R\$ (%) | Patr. Líquido (US\$ mil) |
|-------------|--------------|--|-----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 89 | 101 | NET SERVICE (MG) | Prestador de Serviço (Integrador) | 42.628 | 42.628 | (25,61) | 83.712,00 | (12,33) | 25.599 |
| 170 | 102 | TRÓPICO (AM) | Desenvolvedor de Software | 42.328 | 42.328 | (11,19) | 83.123,00 | 4,66 | 21.472 |
| 98 | 103 | TECNOSET (SP) | Prestador de Serviço | 39.899 | 39.899 | (16,64) | 78.353,00 | (1,76) | 5.142 |
| 96 | 104 | INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO (SP) | Prestador de Serviço | 38.967 | 44.789 | (17,09) | 87.957,00 | (2,29) | NI |
| 104 | 105 | ALTERDATA SOFTWARE (RJ) | Desenvolvedor de Software | 38.939 | 38.939 | (1,10) | 76.469,00 | 16,55 | 14.850 |
| 101 | 106 | MICROCITY (MG) | Prestador de Serviço | 37.856 | 37.856 | (9,79) | 74.341,00 | 6,30 | 13.900 |
| 100 | 107 | MTEL (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 37.258 | 73.055 | (11,23) | 143.466,00 | 4,61 | 26.698 |
| 105 | 108 | SISGRAPH (SP) | Canal de Comercialização | 37.107 | 37.107 | (5,21) | 72.870,00 | 11,71 | NI |
| 103 | 109 | BV SISTEMAS (SP) ² | Prestador de Serviço | 37.084 | 37.084 | (6,25) | 72.826,00 | 10,48 | 10.294 |
| 0 | 110 | ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 36.072 | 36.072 | 0,00 | 70.838,00 | 0,00 | 5.501 |
| 109 | 111 | INFORMATICA CORPORATION (SP) | Desenvolvedor de Software | 35.900 | 35.900 | 3,43 | 70.500,42 | 21,89 | NI |
| 0 | 112 | MORPHO (SP) | Fabricante de Hardware | 32.785 | 121.426 | 0,00 | 238.456,00 | 0,00 | 57.098 |
| 108 | 113 | PBTI (DF) | Canal de Comercialização | 32.260 | 32.260 | (8,89) | 63.353,00 | 7,37 | 8.302 |
| 102 | 114 | CIASC (SC) | Prestador de Serviço | 32.193 | 32.193 | (22,93) | 63.221,00 | (9,18) | 2.760 |
| 0 | 115 | SYNCHRO (SP) | Desenvolvedor de Software | 31.593 | 31.593 | 0,00 | 62.042,00 | 0,00 | 3.965 |
| 202 | 116 | ENGETEC IT&C SOL. AND SERVICES (MG) ² | Prestador de Serviço | 31.141 | 31.141 | 2.333,99 | 61.154,00 | 2.768,39 | 1.698 |
| 0 | 117 | INTERMEC (MG) | Fabricante de Hardware | 31.029 | 31.029 | 0,00 | 60.934,00 | 0,00 | 16.798 |
| 123 | 118 | CHECK POINT (SP) ¹ | Fabricante de Hardware | 31.000 | 31.000 | 6,90 | 60.877,80 | 25,97 | NI |
| 115 | 119 | PROSOFT (SP) | Desenvolvedor de Software | 30.872 | 30.872 | 6,02 | 60.627,00 | 24,94 | 2.528 |
| 131 | 120 | EXCEDA (SP) | Prestador de Serviço | 29.810 | 29.810 | 47,38 | 58.541,00 | 73,68 | 3.609 |
| 113 | 121 | BL INFORMÁTICA (RJ) | Desenvolvedor de Software | 28.883 | 28.883 | (2,82) | 56.720,00 | 14,52 | 1.610 |
| 118 | 122 | MEGA SISTEMAS (SP) | Desenvolvedor de Software | 28.262 | 28.262 | 2,73 | 55.500,00 | 21,06 | 5.842 |
| 0 | 123 | NEOGRID (SC) ² | Prestador de Serviço | 27.613 | 27.613 | 0,00 | 54.226,00 | 0,00 | 22.689 |
| 117 | 124 | ALCATEL-LUCENT (SP) ² | Fabricante de Hardware | 27.577 | 459.624 | (0,55) | 902.609,00 | 17,20 | 129.319 |
| 0 | 125 | PROGRESS SOFTWARE (SP) | Canal de Comercialização | 27.206 | 27.206 | 0,00 | 53.427,00 | 0,00 | 16.954 |
| 159 | 126 | VTI TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO (CE) | Prestador de Serviço | 26.970 | 26.970 | (1,44) | 52.963,00 | 16,15 | 10.296 |
| 106 | 127 | INTELBRAS (SC) | Fabricante de Hardware | 26.616 | 251.093 | 1,68 | 493.097,00 | 19,82 | 99.271 |
| 138 | 128 | MAGNA SISTEMAS (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 25.867 | 25.867 | 57,12 | 50.798,00 | 85,16 | 4.547 |
| 124 | 129 | ISH TECNOLOGIA (ES) | Prestador de Serviço (Integrador) | 25.856 | 25.856 | 0,45 | 50.776,00 | 18,38 | 3.474 |
| 107 | 130 | URMET DARUMA (SP) ² | Fabricante de Hardware | 25.204 | 76.377 | (31,41) | 149.989,00 | (19,17) | 27.936 |
| 119 | 131 | LG SISTEMAS (GO) | Desenvolvedor de Software | 25.059 | 25.059 | (5,36) | 49.210,00 | 11,52 | 13.710 |
| 125 | 132 | GOVBR (RJ) | Canal de Comercialização | 24.978 | 24.978 | (1,60) | 49.052,00 | 15,96 | 6.931 |
| 0 | 133 | REDISUL INFORMÁTICA (PR) | Canal de Comercialização | 24.549 | 37.768 | 0,00 | 74.169,00 | 0,00 | 17.440 |
| 128 | 134 | NEXXERA (SC) | Prestador de Serviço (Integrador) | 23.637 | 23.637 | 7,22 | 46.419,00 | 26,35 | 7.227 |
| 127 | 135 | SENIOR SOLUTION (SP) | Desenvolvedor de Software | 21.430 | 23.549 | 1,28 | 46.246,00 | 19,35 | 7.185 |
| 0 | 136 | PARKS COMUNICAÇÕES DIGITAIS (RS) | Fabricante de Hardware | 20.629 | 20.629 | 0,00 | 40.512,00 | 0,00 | 7.101 |
| 116 | 137 | DECATRON (RJ) | Prestador de Serviço | 20.526 | 20.526 | (26,06) | 40.309,00 | (12,87) | 3.715 |
| 126 | 138 | TLD TELEDATA (SP) ² | Prestador de Serviço | 20.411 | 20.411 | (17,99) | 40.084,00 | (3,35) | NI |
| 0 | 139 | SYNAPSIS (RJ) | Prestador de Serviço (Integrador) | 19.063 | 19.063 | 0,00 | 37.435,00 | 0,00 | 13.779 |
| 122 | 140 | TRIAD SYSTEMS (SP) | Prestador de Serviço | 18.957 | 18.957 | (26,66) | 37.228,00 | (13,57) | 209 |
| 144 | 141 | CAS TECNOLOGIA (SP) | Fabricante de Hardware | 18.687 | 18.687 | 27,39 | 36.697,00 | 50,13 | 15.706 |
| 111 | 142 | ATTPS INFORMÁTICA (MG) | Prestador de Serviço (Integrador) | 18.628 | 18.628 | (41,53) | 36.581,00 | (31,10) | 3.501 |
| 130 | 143 | MATERA SYSTEMS (SP) | Desenvolvedor de Software | 18.583 | 18.583 | (12,92) | 36.493,00 | 2,62 | 12.278 |
| 132 | 144 | PREMIER IT (PR) | Prestador de Serviço | 17.074 | 17.074 | (7,66) | 33.529,00 | 8,81 | 2.948 |
| 149 | 145 | NESIC (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 17.040 | 28.400 | (3,56) | 55.771,00 | 13,66 | 7.396 |
| 136 | 146 | IMA (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 16.768 | 23.234 | (3,79) | 45.627,00 | 13,38 | 3.747 |
| 110 | 147 | MULTIREDE (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 16.268 | 16.268 | (52,84) | 31.948,00 | (44,42) | 3.465 |
| 133 | 148 | DIGITEL (RS) | Fabricante de Hardware | 15.881 | 15.881 | (13,93) | 31.188,00 | 1,43 | 21.316 |
| 139 | 149 | SMARAPD (SP) | Desenvolvedor de Software | 15.537 | 15.537 | (3,33) | 30.512,00 | 13,92 | 4.048 |
| 147 | 150 | CEMIGTELECOM (MG) ² | Prestador de Serviço | 13.462 | 68.334 | (1,36) | 134.194,00 | 16,24 | 126.107 |

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Integração de Sistemas Bull

Soluções sob medida para empresas em transformação



| Ativo Permanente (US\$ mil) | Lucro Bruto (US\$ mil) | Lucro Operac. (US\$ mil) | Lucro Líquido (US\$ mil) | Rent. s/ Patr. (%) | Rent. s/ Vendas (%) | Liquidez Corrente | Endiv. s/ Patrimônio (%) | Endiv. s/ Ativo (%) | Desp. Fin. s/Vendas (%) | Retorno s/ Investimento (%) | Giro dos Ativos | Lucro. Líq. p/func. (US\$ mil) |
|-----------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------|-----------------|--------------------------------|
| 24.278 | 36.492 | 2.304 | 1.434 | 5,60 | 3,36 | 1,21 | 146,86 | 11,64 | 5,81 | 2,27 | 0,67 | 2,82 |
| 4.464 | 11.894 | -985 | -1.059 | (4,93) | (2,50) | 3,22 | 125,06 | 30,22 | 0,18 | (2,19) | 0,88 | (3,98) |
| 2.133 | 17.397 | 5.226 | 3.490 | 67,88 | 8,75 | 1,56 | 117,23 | 4,81 | 1,10 | 31,25 | 3,57 | - |
| NI | NI | NI | NI | (14,40) | (3,10) | 0,94 | 237,80 | 12,30 | (0,90) | (4,30) | 1,37 | 2,65 |
| 15.875 | 29.237 | 13.055 | 11.924 | 80,30 | 30,62 | 1,35 | 68,99 | 0,03 | 0,53 | 47,51 | 1,55 | 14,35 |
| 23.165 | 27.860 | 3.122 | 1.838 | 13,22 | 4,85 | 1,42 | 128,83 | 1,51 | 5,57 | 5,78 | 1,19 | 5,34 |
| 54.191 | 30.794 | 2.169 | 1.322 | 4,95 | 1,81 | 0,87 | 231,72 | 34,89 | 13,10 | 1,49 | 0,82 | 4,41 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | 5,43 | - | - | - | - | - | - |
| 12.855 | 37.084 | 7.782 | -4 | (0,03) | (0,01) | 0,88 | 239,93 | 0,00 | (3,21) | (0,01) | 1,06 | - |
| 8.107 | 10.307 | 3.293 | 2.564 | 46,62 | 7,11 | 1,05 | 413,20 | 0,00 | 2,98 | 9,08 | 1,28 | 8,52 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 50.097 | 37.736 | 24.734 | 19.034 | 33,34 | 15,68 | 3,22 | 96,77 | 0,00 | 4,52 | 16,94 | 1,08 | 29,88 |
| 1.187 | 11.911 | 6.202 | 5.057 | 60,91 | 15,68 | 2,18 | 63,38 | 0,02 | (0,15) | 37,28 | 2,38 | 39,51 |
| 18.598 | 3.712 | -5.700 | -5.703 | (206,64) | (17,72) | 0,50 | 911,94 | 0,00 | (0,37) | (20,42) | 1,15 | (11,78) |
| 1.234 | 31.593 | 2.709 | 1.665 | 41,98 | 5,27 | 1,78 | 117,20 | 3,66 | 1,20 | 19,33 | 3,67 | 0,01 |
| 195 | 6.733 | 3.423 | 2.272 | 133,76 | 7,29 | 1,22 | 543,75 | 7,17 | 0,23 | 20,78 | 2,85 | - |
| 742 | 13.424 | 7.097 | 4.788 | 28,50 | 15,43 | 4,39 | 29,19 | 0,64 | 0,67 | 22,06 | 1,43 | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 1.294 | 11.892 | 5.168 | 3.469 | 137,23 | 11,24 | 1,43 | 144,46 | 15,41 | 1,28 | 56,14 | 5,00 | 13,04 |
| 628 | 16.692 | 5.475 | 4.000 | 110,85 | 13,42 | 1,99 | 83,74 | 0,00 | 0,77 | 60,33 | 4,50 | 100,01 |
| 324 | 27.516 | 2.043 | 1.428 | 88,68 | 4,94 | 1,27 | 281,18 | 0,12 | 0,05 | 23,26 | 4,71 | 2,91 |
| 2.918 | 28.262 | 2.665 | 2.626 | 44,94 | 9,29 | 2,11 | 58,97 | 3,55 | 2,39 | 28,27 | 3,04 | 3,75 |
| 0 | 4.980 | 4.170 | 2.848 | 12,55 | 10,31 | 0,88 | 79,39 | 0,00 | 2,93 | 7,00 | 0,68 | - |
| 10.736 | 102.152 | 50.749 | 39.844 | 30,81 | 8,67 | 1,77 | 242,73 | 0,00 | 0,19 | 8,99 | 1,04 | - |
| 172 | 11.119 | 2.055 | 1.299 | 7,66 | 4,77 | 1,64 | 153,28 | 0,00 | (8,29) | 3,02 | 0,63 | 43,30 |
| 1.209 | 26.867 | 13.525 | 10.378 | 100,80 | 38,48 | 1,82 | 91,77 | 13,80 | 3,13 | 52,56 | 1,37 | 12,37 |
| 52.745 | 97.064 | 31.889 | 26.410 | 26,60 | 10,52 | 1,41 | 133,01 | 13,30 | 2,06 | 11,42 | 1,09 | 13,28 |
| 320 | 9.289 | 7.607 | 3.719 | 81,78 | 14,38 | 2,23 | 106,37 | 9,28 | 0,04 | 38,00 | 2,64 | 10,16 |
| 6.070 | 7.776 | 1.927 | 1.226 | 35,30 | 4,74 | 1,15 | 397,71 | 29,36 | 1,39 | 7,09 | 1,50 | - |
| 13.283 | 34.666 | -1.966 | -1.297 | (4,64) | (1,70) | 1,37 | 270,94 | 46,76 | 18,12 | (1,25) | 0,74 | - |
| 2.322 | 11.237 | 7.634 | 4.271 | 31,15 | 17,04 | 3,50 | 34,15 | 0,46 | (3,18) | 23,22 | 1,36 | - |
| 3.897 | 8.996 | 2.466 | 2.228 | 32,15 | 8,92 | 1,54 | 46,34 | 8,59 | 0,47 | 21,97 | 2,46 | 5,91 |
| 418 | 13.122 | 9.305 | 5.695 | 32,66 | 15,08 | 2,84 | 53,80 | 0,00 | 0,83 | 21,23 | 1,41 | 63,28 |
| 635 | 17.350 | 6.059 | 4.016 | 55,57 | 16,99 | 3,72 | 33,48 | 0,00 | (0,58) | 41,64 | 2,45 | 15,27 |
| 5.559 | 9.766 | 4.280 | 3.066 | 42,67 | 13,02 | 2,41 | 136,19 | 28,55 | (0,23) | 17,86 | 1,37 | 19,66 |
| 3.310 | 7.616 | 198 | 198 | 2,78 | 0,96 | 2,30 | 83,26 | 27,25 | 0,49 | 1,52 | 1,59 | 0,85 |
| 581 | 9.467 | 107 | 75 | 2,02 | 0,36 | 2,79 | 40,16 | 0,00 | 0,12 | 1,44 | 3,94 | 0,43 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 13.472 | 3.871 | 1.806 | 1.726 | 12,53 | 9,06 | 1,42 | 117,44 | 20,13 | 0,53 | 5,76 | 0,64 | 3,83 |
| 250 | 4.622 | -310 | -688 | (329,76) | (3,63) | 1,19 | 4.227,80 | 34,60 | 4,82 | (7,62) | 2,10 | (2,62) |
| 366 | 13.351 | 5.274 | 3.850 | 24,51 | 20,60 | 5,07 | 24,01 | 2,34 | (1,25) | 19,77 | 0,96 | 23,77 |
| 3.460 | 5.304 | 161 | 91 | 2,60 | 0,49 | 1,17 | 203,37 | 25,47 | 0,45 | 0,86 | 1,75 | 0,22 |
| 1.228 | 11.342 | 8.024 | 5.214 | 42,47 | 28,06 | 4,40 | 54,25 | 16,91 | (2,28) | 27,53 | 0,98 | 19,83 |
| 1.075 | 15.470 | 1.304 | 882 | 29,92 | 5,17 | 1,62 | 121,49 | 0,42 | 0,58 | 13,51 | 2,61 | 1,59 |
| 1.175 | 5.450 | 1.882 | 1.882 | 25,44 | 6,63 | 1,70 | 125,41 | 1,72 | (0,68) | 11,29 | 1,70 | 5,63 |
| 2.247 | 7.500 | 1.447 | 74 | 1,98 | 0,32 | 2,05 | 371,55 | 0,00 | 2,04 | 0,42 | 1,32 | 0,15 |
| 9.656 | 1.435 | 975 | 749 | 21,60 | 4,60 | 0,57 | 282,67 | 34,02 | 6,87 | 5,64 | 1,23 | - |
| 9.957 | 6.176 | -265 | -204 | (0,96) | (1,28) | 3,11 | 39,94 | 15,15 | 0,81 | (0,68) | 0,53 | - |
| 1.810 | 6.037 | 3.740 | 2.633 | 65,04 | 16,95 | 2,08 | 79,52 | 19,96 | 1,41 | 36,23 | 2,14 | 8,66 |
| 134.910 | 25.833 | 7.687 | 4.863 | 3,86 | 7,12 | 2,54 | 70,25 | 33,92 | 1,78 | 2,27 | 0,32 | - |



BULL

Architect of an Open World™

www.bull.com

As 200 maiores

| Class. Ant. | Class. Atual | Empresa | Principal atividade | Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil) | Receita Líquida (US\$ mil) | Cresc. Rec. Líq. US\$ (%) | Receita Líquida (mil R\$) | Cresc. Rec. Líq. R\$ (%) | Patr. Líquido (US\$ mil) |
|-------------|--------------|---|-----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|--------------------------|--------------------------|
| 0 | 151 | PROCENGE (PE) | Desenvolvedor de Software | 13.241 | 18.362 | 0,00 | 36.059,00 | 0,00 | NI |
| 148 | 152 | UNITECH-RIO (RJ) | Prestador de Serviço | 13.135 | 13.135 | (1,16) | 25.794,00 | 16,48 | 3.836 |
| 0 | 153 | AMC INFORMÁTICA (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 12.943 | 12.943 | 0,00 | 25.417,00 | 0,00 | 5.993 |
| 0 | 154 | TECHNE (SP) | Desenvolvedor de Software | 12.904 | 12.904 | 0,00 | 25.341,00 | 0,00 | 3.325 |
| 158 | 155 | CONSINCO (SP) | Desenvolvedor de Software | 12.757 | 12.757 | 15,71 | 25.052,00 | 36,36 | 3.282 |
| 146 | 156 | QUALITY SOFTWARE (RJ) | Prestador de Serviço (Integrador) | 12.734 | 12.734 | (6,73) | 25.007,00 | 9,92 | 5.056 |
| 153 | 157 | ADVANTA (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 12.727 | 14.974 | (12,14) | 29.405,00 | 3,54 | 2.513 |
| 156 | 158 | MPS INFORMÁTICA (PR) | Desenvolvedor de Software | 12.333 | 12.333 | 8,58 | 24.219,00 | 27,96 | 7.731 |
| 0 | 159 | ELUMINI IT & BUSINESS CONSULTING (RJ) | Prestador de Serviço | 12.043 | 12.043 | 0,00 | 23.650,00 | 0,00 | 492 |
| 151 | 160 | APDATA DO BRASIL (SP) | Prestador de Serviço | 11.867 | 12.602 | (0,93) | 24.747,00 | 16,75 | 487 |
| 152 | 161 | ARCON SERV. GER. DE SEGURANÇA (RJ) | Prestador de Serviço | 11.320 | 11.320 | (7,26) | 22.231,00 | 9,29 | 2.227 |
| 165 | 162 | KIMAN SOLUTIONS (SP) | Prestador de Serviço | 11.180 | 11.180 | 9,83 | 21.955,00 | 29,43 | -2.190 |
| 154 | 163 | BGMRODOTEK SOFTWARE (SP) | Desenvolvedor de Software | 10.933 | 13.667 | (7,66) | 26.839,00 | 8,81 | NI |
| 163 | 164 | SOFTXPRT (SC) | Desenvolvedor de Software | 10.755 | 10.755 | 4,47 | 21.121,00 | 23,11 | 5.205 |
| 155 | 165 | FÓTON INFORMÁTICA (DF) | Desenvolvedor de Software | 10.499 | 10.499 | (8,95) | 20.618,00 | 7,30 | 5.339 |
| 0 | 166 | GEMELO DO BRASIL (SP) | Prestador de Serviço | 10.493 | 10.493 | (99,89) | 20.606,00 | (99,88) | 796 |
| 172 | 167 | NASAJON SISTEMAS (RJ) | Prestador de Serviço | 10.176 | 10.176 | 13,22 | 19.984,00 | 33,43 | NI |
| 161 | 168 | APPI TECNOLOGIA (RJ) | Prestador de Serviço (Integrador) | 9.963 | 9.963 | (4,64) | 19.565,00 | 12,38 | 3.321 |
| 0 | 169 | WEDO DO BRASIL (RJ) | Prestador de Serviço (Integrador) | 9.926 | 9.926 | 0,00 | 19.493,00 | 0,00 | 203 |
| 171 | 170 | DEDALUS (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 9.440 | 9.440 | 2,19 | 18.539,00 | 20,43 | 842 |
| 164 | 171 | WEBAULA (MG) | Desenvolvedor de Software | 9.316 | 9.316 | (8,66) | 18.295,00 | 7,64 | 3.580 |
| 173 | 172 | TECH SUPPLY (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 9.244 | 9.244 | 6,07 | 18.153,00 | 25,00 | 463 |
| 175 | 173 | CIJUN (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 9.176 | 9.176 | 17,50 | 18.020,00 | 38,47 | 2.345 |
| 167 | 174 | NONUS (SP) | Fabricante de Hardware | 9.119 | 9.119 | (7,94) | 17.908,00 | 8,49 | 4.823 |
| 166 | 175 | DELPHOS (RJ) | Prestador de Serviço | 8.911 | 23.122 | 5,44 | 45.407,00 | 24,26 | 10.576 |
| 160 | 176 | SISPRO (RS) ² | Prestador de Serviço | 8.739 | 8.739 | (18,33) | 17.162,00 | (3,75) | 4.756 |
| 188 | 177 | POWERLOGIC (MG) ² | Prestador de Serviço (Integrador) | 8.680 | 8.680 | 49,50 | 17.045,00 | 76,18 | 3.042 |
| 174 | 178 | CETIL (SC) | Desenvolvedor de Software | 8.253 | 8.253 | 4,87 | 16.208,00 | 23,58 | 2.447 |
| 0 | 179 | UNITELCO (SP) ² | Prestador de Serviço | 8.186 | 13.643 | 0,00 | 26.792,00 | 0,00 | 1.442 |
| 114 | 180 | INFOSERVER (SP) ² | Desenvolvedor de Software | 7.937 | 7.937 | (73,02) | 15.586,00 | (68,20) | 4.610 |
| 162 | 181 | SIGMA (PR) | Desenvolvedor de Software | 7.822 | 7.822 | (24,08) | 15.361,00 | (10,54) | 2.561 |
| 145 | 182 | NDDIGITAL (SC) ² | Desenvolvedor de Software | 7.758 | 7.758 | (43,39) | 15.236,00 | (33,28) | 6.458 |
| 185 | 183 | DISOFT (SP) | Desenvolvedor de Software | 7.670 | 7.670 | 29,82 | 15.063,00 | 52,99 | 821 |
| 168 | 184 | ÍCARO TECHNOLOGIES (SP) | Prestador de Serviço (Integrador) | 7.405 | 7.405 | (24,87) | 14.542,00 | (11,46) | 2.567 |
| 0 | 185 | ADVANTECH (SP) | Fabricante de Hardware | 7.151 | 7.151 | 0,00 | 14.043,00 | 0,00 | 1.892 |
| 187 | 186 | AKER SECURITY SOLUTIONS (DF) | Desenvolvedor de Software | 6.803 | 6.803 | 17,11 | 13.359,00 | 38,01 | NI |
| 181 | 187 | CNP TECNOLOGIA (SP) ² | Desenvolvedor de Software | 6.781 | 6.781 | 5,10 | 13.317,00 | 23,86 | 1.858 |
| 179 | 188 | BEXPRT (SP) | Prestador de Serviço | 6.319 | 6.319 | (6,78) | 12.409,00 | 9,85 | 1.100 |
| 176 | 189 | DIGSTAR TELECOMUNICAÇÕES (RS) | Fabricante de Hardware | 6.106 | 6.428 | (15,14) | 12.623,00 | 0,00 | 4.873 |
| 169 | 190 | RECOGNITION (SP) | Desenvolvedor de Software | 5.758 | 5.758 | (40,11) | 11.308,00 | (29,42) | 3.990 |
| 177 | 191 | EXTEND (RJ) | Canal de Comercialização | 5.709 | 5.709 | (20,49) | 11.212,00 | (6,30) | -111 |
| 190 | 192 | PARADIGMA BUSINESS SOLUTION (SC) | Desenvolvedor de Software | 5.631 | 5.631 | 11,92 | 11.059,00 | 31,89 | 3.428 |
| 0 | 193 | CNCC (PR) ² | Prestador de Serviço | 5.523 | 5.523 | 0,00 | 10.847,00 | 0,00 | -2.059 |
| 189 | 194 | PRODESAN (SP) | Prestador de Serviço | 5.483 | 30.461 | (9,98) | 59.820,00 | 6,08 | -126.833 |
| 0 | 195 | CONCERT (SP) | Desenvolvedor de Software | 5.206 | 5.206 | 0,00 | 10.223,00 | 0,00 | 1.807 |
| 180 | 196 | INTERNET BY SERCOMTEL (PR) ² | Prestador de Serviço | 5.157 | 5.157 | (20,14) | 10.127,00 | (5,89) | 1.754 |
| 184 | 197 | NEOVIA SOLUTIONS (SP) | Prestador de Serviço | 4.669 | 13.341 | (21,83) | 26.199,00 | (7,88) | -29.970 |
| 191 | 198 | W IT SOLUTIONS (SP) | Desenvolvedor de Software | 4.634 | 4.634 | (6,79) | 9.100,00 | 9,85 | NI |
| 186 | 199 | INFOTEC (RJ) | Prestador de Serviço | 4.455 | 22.277 | (26,50) | 43.747,00 | (13,38) | 2.359 |
| 192 | 200 | VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS (SP) | Prestador de Serviço | 4.444 | 4.444 | (9,47) | 8.727,00 | 6,68 | 328 |

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Integração de Sistemas Bull

Soluções sob medida para empresas em transformação



| Ativo Permanente (US\$ mil) | Lucro Bruto (US\$ mil) | Lucro Operac. (US\$ mil) | Lucro Líquido (US\$ mil) | Rent. s/ Patr. (%) | Rent. s/ Vendas (%) | Liquidez Corrente | Endiv. s/ Patrimônio (%) | Endiv. s/ Ativo (%) | Desp. Fin. s/Vendas (%) | Retorno s/ Investimento (%) | Giro dos Ativos | Lucro. Líq. p/func. (US\$ mil) |
|-----------------------------|------------------------|--------------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------|-----------------|--------------------------------|
| NI | NI | NI | NI | 1,04 | 0,27 | 1,24 | 296,82 | 13,89 | 12,40 | 0,26 | 0,97 | 0,15 |
| 295 | 10.202 | 6.752 | 5.626 | 146,66 | 42,84 | 2,52 | 163,23 | 28,96 | 0,01 | 55,71 | 1,30 | 97,01 |
| 7.766 | 8.725 | 355 | 264 | 4,40 | 2,04 | 0,82 | 129,20 | 37,78 | 6,04 | 1,92 | 0,94 | 1,42 |
| 322 | 8.488 | 2.017 | 1.565 | 47,08 | 12,13 | 6,98 | 85,50 | 32,77 | 0,73 | 25,38 | 2,09 | 10,16 |
| 1.833 | 5.454 | 1.652 | 512 | 15,59 | 4,01 | 0,99 | 73,84 | 1,70 | 5,03 | 8,97 | 2,24 | 2,14 |
| 3.473 | 2.940 | 435 | 269 | 5,33 | 2,12 | 2,44 | 50,85 | 11,82 | 0,15 | 3,53 | 1,67 | 1,23 |
| 1.565 | 3.779 | 101 | 69 | 2,74 | 0,46 | 2,02 | 281,60 | 36,75 | 9,03 | 0,72 | 1,56 | - |
| 496 | 12.247 | 2.740 | 1.985 | 25,68 | 16,10 | 4,12 | 27,78 | 0,00 | (4,31) | 20,10 | 1,25 | 10,51 |
| 212 | 4.867 | 2.165 | 1.745 | 354,29 | 14,49 | 0,79 | 437,85 | 39,69 | 2,05 | 65,82 | 4,54 | - |
| 733 | 1.986 | 1.918 | 1.441 | 296,03 | 11,44 | 1,59 | 460,15 | 0,00 | 0,48 | 52,85 | 4,62 | 5,88 |
| 2.946 | 7.052 | 669 | 548 | 24,62 | 4,84 | 1,21 | 555,26 | 17,78 | 3,46 | 3,08 | 0,63 | 4,94 |
| 250 | 6.150 | 3.882 | 2.960 | 0,00 | 26,48 | 0,73 | 0,00 | 0,67 | 2,13 | 129,18 | 4,88 | - |
| NI | NI | NI | NI | 132,97 | 30,11 | 1,88 | 59,80 | 11,51 | 2,65 | 0,80 | 2,65 | 18,54 |
| 272 | 10.755 | 4.189 | 3.199 | 61,47 | 29,75 | 4,98 | 36,82 | 8,09 | (1,16) | 44,92 | 1,51 | 18,71 |
| 2.407 | 5.216 | 1.632 | 891 | 16,69 | 8,49 | 4,39 | 16,20 | 0,85 | 2,86 | 14,36 | 1,69 | 4,48 |
| 4.723 | 2.630 | -767 | -774 | (97,25) | (7,38) | 0,67 | 769,93 | 74,58 | 5,61 | (11,18) | 1,52 | - |
| NI | NI | NI | NI | 59,55 | 9,86 | 2,21 | 53,36 | 0,00 | 0,70 | 38,83 | 3,94 | 5,34 |
| 2.735 | 6.846 | 1.991 | 1.269 | 38,23 | 12,74 | 0,60 | 106,35 | 19,35 | 0,95 | 18,53 | 1,45 | 16,07 |
| 615 | 3.824 | -238 | -495 | (244,47) | (4,99) | 1,12 | 5.234,92 | 0,00 | 3,54 | (4,58) | 0,92 | (8,26) |
| 0 | 4.136 | 348 | -3 | (0,36) | (0,03) | 2,36 | 697,34 | 42,05 | 5,12 | (0,05) | 1,41 | (0,05) |
| 3.352 | 7.487 | 514 | 324 | 9,06 | 3,48 | 1,29 | 29,27 | 2,18 | 0,00 | 7,01 | 2,01 | 1,32 |
| 130 | 5.914 | 1.579 | 919 | 198,57 | 9,94 | 1,09 | 515,73 | 0,00 | (0,20) | 32,25 | 3,24 | 18,38 |
| 969 | 2.608 | 725 | 479 | 20,43 | 5,22 | 2,62 | 36,60 | 0,00 | (0,48) | 14,96 | 2,86 | 3,52 |
| 129 | 4.148 | 3.219 | 3.133 | 64,95 | 34,35 | 6,46 | 17,83 | 0,00 | (0,66) | 55,12 | 1,60 | 47,46 |
| 3.901 | 8.397 | 4.496 | 3.060 | 28,94 | 13,24 | 3,44 | 38,63 | 0,00 | 1,15 | 20,87 | 1,58 | 4,39 |
| 3.379 | 3.055 | 1.114 | 725 | 15,25 | 8,30 | 2,06 | 31,28 | 0,00 | 0,26 | 11,62 | 1,40 | - |
| 2.989 | 2.387 | 1.037 | 1.020 | 33,53 | 11,75 | 1,36 | 111,00 | 38,07 | 3,19 | 15,89 | 1,35 | - |
| 3.267 | 2.608 | 256 | 224 | 9,14 | 2,71 | 0,13 | 413,76 | 18,20 | 4,31 | 1,78 | 0,66 | 1,07 |
| 8.374 | 10.119 | 0 | -224 | (15,54) | (1,64) | 0,49 | 702,76 | 28,42 | 0,45 | (1,94) | 1,18 | - |
| 4.049 | 1.860 | -366 | -366 | (7,94) | (4,61) | 2,08 | 33,78 | 3,09 | 1,32 | (5,94) | 1,29 | - |
| 2.242 | 2.012 | 340 | 246 | 9,62 | 3,15 | 1,57 | 133,70 | 27,74 | 6,61 | 4,12 | 1,31 | 1,26 |
| 7.751 | 3.652 | 4.944 | 4.037 | 62,51 | 52,03 | 0,60 | 43,71 | 0,00 | 0,00 | 43,50 | 0,84 | - |
| 718 | 2.585 | -73 | 605 | 73,76 | 7,89 | 1,72 | 280,65 | 36,70 | 3,29 | 19,38 | 2,45 | 4,18 |
| 398 | 2.556 | 366 | 250 | 9,74 | 3,38 | 2,69 | 50,11 | 0,00 | 1,12 | 6,49 | 1,92 | 2,45 |
| 65 | 2.260 | 630 | 626 | 33,10 | 8,76 | 2,38 | 87,35 | 0,00 | 5,28 | 17,67 | 2,02 | 16,48 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | 5,55 | 0,36 | - | 0,01 | - | 1,34 | - |
| 1.066 | 4.633 | 4.152 | 3.176 | 170,95 | 46,84 | 1,56 | 66,46 | 0,00 | 1,31 | 102,70 | 2,19 | - |
| 207 | 6.319 | 978 | 978 | 88,89 | 15,47 | 3,89 | 93,66 | 0,00 | 0,56 | 45,90 | 2,97 | 10,18 |
| 3.108 | 2.319 | 40 | 26 | 0,54 | 0,41 | 2,21 | 46,63 | 10,99 | 1,47 | 0,37 | 0,90 | - |
| 345 | 5.420 | 1.159 | 406 | 10,19 | 7,06 | 11,74 | 8,55 | 0,00 | (3,61) | 9,38 | 1,33 | 3,13 |
| 112 | 5.240 | 1.124 | 737 | 0,00 | 12,91 | 0,77 | 0,00 | 65,28 | 13,15 | 40,45 | 3,13 | 24,58 |
| 2.724 | 2.377 | 612 | 330 | 9,64 | 5,87 | 1,02 | 117,41 | 8,67 | 0,03 | 4,43 | 0,76 | 4,08 |
| 1.356 | 758 | 13 | 8 | 0,00 | 0,14 | 0,86 | 0,00 | 5,60 | 6,07 | 0,30 | 2,16 | - |
| 7.711 | 6.769 | -1.432 | -1.548 | 0,00 | (5,08) | 0,24 | 0,00 | 0,00 | 0,58 | (10,05) | 1,98 | (1,12) |
| 274 | 2.130 | 617 | 407 | 22,52 | 7,82 | 1,11 | 117,42 | 14,86 | 2,55 | 10,36 | 1,33 | 4,20 |
| 588 | 1.053 | 744 | 562 | 32,02 | 10,89 | 2,87 | 39,07 | 0,00 | 3,32 | 23,02 | 2,11 | - |
| 8.007 | 6.095 | -6.258 | -6.258 | 0,00 | (46,91) | 1,59 | 0,00 | 4,48 | 27,18 | (49,51) | 1,06 | - |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 2.318 | 3.220 | 376 | 301 | 12,78 | 1,35 | 2,11 | 473,65 | 20,67 | 1,76 | 2,23 | 1,65 | 0,58 |
| 1.401 | 4.444 | 246 | 175 | 53,33 | 3,94 | 0,40 | 458,60 | 38,19 | 5,45 | 9,55 | 2,42 | 2,40 |



Architect of an Open World™

www.bull.com

As Maiores e as Mais Eficientes

| | MAIORES | | MAIS EFICIENTES |
|------------|-----------------------|----------------------------|----------------------------------|
| Hardware | SAMSUNG | GRANDE MÉDIA PEQUENA | PERTO MORPHO NONUS |
| Software | MICROSOFT | GRANDE MÉDIA PEQUENA | TOTVS BENNER SOFTEXPERT |
| Integração | TECBAN | GRANDE MÉDIA PEQUENA | NEC NEXXERA TECH SUPPLY |
| Serviços | TELEFÔNICA VIVO | GRANDE MÉDIA PEQUENA | LEVEL 3 EXCEDA UNITECH-RIO |
| Canais | OFFICER DISTRIBUIDORA | GRANDE MÉDIA PEQUENA | ALLIED REDISUL EXTEND |

A Redisul está
há quase

← 30 anos →
no mercado

Todo ano,

→ investimos em treinamentos para a certificação dos nossos colaboradores.

→ fornecemos soluções completas e eficazes para fazer o melhor por nossos clientes.

→ levamos mais segurança e tecnologia para empresas brasileiras dos mais variados setores.

Não é à toa que a Redisul foi eleita, pelo Anuário Informática Hoje, como **destaque do ano** em 2013, e ainda recebeu o selo TOP 200, ficando entre as maiores empresas de TI do Brasil.



Curitiba

Rua Raphael Papa, 75 - Jardim Social - (41) 3201-2700

São Paulo

Rua Geraldo Falusino Gomes, 85, cj 101 - Brooklin - (11) 5505-4724

Brasília

SCLN Quadra 212, Bloco D, Sala 204 - (61) 3263-3000

Rio de Janeiro

Praça Floriano, 55, cj 505, Centro - (21) 2215-4161

red!sul

www.redisul.com.br



Ranking das Multinacionais

44

| Class. Atual | Empresa | Receita Líquida (US\$ mil) | Cresc. Rec. Líq. (%) | Patrimônio Líquido (US\$ mil) | Ativo Permanente (US\$ mil) |
|--------------|------------------------------|----------------------------|----------------------|-------------------------------|-----------------------------|
| 1 | Samsung Electronics Co.Ltd. | 187.754.283 | 21,88 | 109.321.309 | 67.420.827 |
| 2 | Apple Inc. | 156.508.000 | 44,58 | 118.210.000 | 26.289.000 |
| 3 | Hewlett-Packard Company | 120.357.000 | -5,41 | 22.436.000 | 47.538.000 |
| 4 | IBM Corporation | 104.507.000 | -2,25 | 18.860.000 | 52.050.000 |
| 5 | Microsoft | 73.723.000 | 5,40 | 66.363.000 | 34.667.000 |
| 6 | Dell Inc. | 62.071.000 | 0,94 | 8.917.000 | 13.713.000 |
| 7 | Intel Corporation | 53.341.000 | -1,22 | 51.203.000 | 48.352.000 |
| 8 | LG Electronics | 47.858.732 | -6,08 | 11.696.480 | 13.955.858 |
| 9 | Cisco Systems, Inc. | 46.061.000 | 6,58 | 51.286.000 | 26.241.000 |
| 10 | Oracle Corporation | 37.121.000 | 4,21 | 43.688.000 | 37.709.000 |
| 11 | Xerox Corporation | 22.390.000 | -1,04 | 11.664.000 | 15.317.000 |
| 12 | SAP | 21.396.515 | 13,98 | 18.679.581 | 24.025.082 |
| 13 | Alcatel - Lucent | 19.048.496 | -5,75 | 2.565.996 | 8.731.769 |
| 14 | Symantec Corporation | 6.730.000 | 8,72 | 5.172.000 | 8.263.000 |
| 15 | Advanced Micro Devices, Inc. | 5.422.000 | -17,45 | 538.000 | 1.554.000 |
| 16 | Sandisk Corporation | 5.052.509 | -10,77 | 7.259.600 | 1.114.196 |
| 17 | CA Technologies | 4.814.000 | 8,69 | 5.397.000 | 7.881.000 |
| 19 | Lexmark International, Inc. | 3.797.600 | -9,00 | 1.281.200 | 1.595.500 |
| 20 | Unisys Corporation | 3.706.400 | -3,82 | -1.600.200 | 622.500 |
| 21 | BMC Software, Inc. | 2.172.000 | 5,17 | 1.445.800 | 2.550.800 |
| 22 | Check Point Software | 1.342.695 | 7,68 | 3.346.309 | 803.856 |
| 23 | Micros Systems Inc. | 1.107.531 | 9,89 | 1.092.645 | 599.598 |
| 24 | Informatica Corporation | 811.571 | 3,55 | 1.103.105 | 727.886 |
| 25 | Microstrategy Incorporated | 594.606 | 5,77 | 200.311 | 110.874 |
| 26 | Canon | 40.388 | -2,18 | 30.154 | 21.513 |

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 |
|------------------------|--------------------------|--------------------------|-----------------|------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|-------------------------|-----------------------------|-----------------|
| 69.509.553 | 27.950.755 | 22.262.426 | 20,36 | 11,86 | 1,86 | 50,89 | 7,67 | 0,00 | 13,17 | 1,11 |
| 68.662.000 | 55.763.000 | 41.733.000 | 35,30 | 26,67 | 1,50 | 48,94 | 0,00 | 0,00 | 23,70 | 0,89 |
| 28.289.000 | -11.057.000 | -12.650.000 | -56,38 | -10,51 | 1,09 | 383,02 | 26,14 | 0,00 | -11,63 | 1,11 |
| 50.298.000 | 21.902.000 | 16.604.000 | 88,04 | 15,89 | 1,13 | 531,44 | 27,91 | 0,00 | 13,93 | 0,88 |
| 56.193.000 | 21.763.000 | 16.978.000 | 25,58 | 23,03 | 2,60 | 82,74 | 8,83 | 0,00 | 14,00 | 0,61 |
| 13.811.000 | 4.240.000 | 3.492.000 | 39,16 | 5,63 | 1,34 | 399,42 | 20,78 | 0,00 | 7,84 | 1,39 |
| 33.151.000 | 14.873.000 | 11.005.000 | 21,49 | 20,63 | 2,43 | 64,74 | 15,94 | 0,00 | 13,05 | 0,63 |
| 11.558.098 | 833.801 | 85.294 | 0,73 | 0,18 | 1,14 | 150,57 | 20,57 | 0,00 | 0,29 | 1,62 |
| 28.209.000 | 10.159.000 | 8.041.000 | 15,68 | 17,46 | 3,49 | 78,89 | 17,79 | 0,00 | 8,76 | 0,50 |
| 33.378.000 | 12.940.000 | 9.981.000 | 22,85 | 26,89 | 2,60 | 78,37 | 21,03 | 0,00 | 12,74 | 0,47 |
| 7.028.000 | 1.500.000 | 1.195.000 | 10,25 | 5,34 | 1,40 | 154,34 | 28,28 | 0,00 | 3,98 | 0,75 |
| 14.716.286 | 5.272.962 | 3.723.255 | 19,93 | 17,40 | 1,05 | 89,42 | 19,56 | 0,00 | 10,52 | 0,60 |
| 5.731.954 | -2.092.618 | -1.913.289 | -74,56 | -10,04 | 1,28 | 959,61 | 4,01 | 0,00 | -6,79 | 0,68 |
| 5.648.000 | 977.000 | 1.172.000 | 22,66 | 17,41 | 1,03 | 151,74 | 15,66 | 0,00 | 9,00 | 0,52 |
| 1.235.000 | -1.217.000 | -1.183.000 | -219,89 | -21,82 | 1,62 | 643,49 | 0,00 | 2,97 | -29,58 | 1,36 |
| 1.683.220 | 626.916 | 417.404 | 5,75 | 8,26 | 2,45 | 42,42 | 16,41 | 0,00 | 4,04 | 0,49 |
| 4.171.000 | 1.354.000 | 951.000 | 17,62 | 19,75 | 1,06 | 122,29 | 0,12 | 0,00 | 7,93 | 0,40 |
| 1.400.000 | 158.000 | 106.300 | 8,30 | 2,80 | 1,33 | 175,01 | 8,50 | 0,00 | 3,02 | 1,08 |
| 973.500 | 254.100 | 129.400 | -8,09 | 3,49 | 1,47 | -250,54 | 8,68 | 0,00 | 5,35 | 1,53 |
| 1.603.100 | 530.000 | 401.000 | 27,74 | 18,46 | 1,54 | 236,45 | 0,02 | 0,00 | 8,24 | 0,45 |
| 1.183.534 | 786.867 | 620.000 | 18,53 | 46,18 | 2,21 | 36,04 | 0,00 | 0,00 | 13,62 | 0,29 |
| 614.610 | 237.191 | 166.983 | 15,28 | 15,08 | 2,20 | 43,00 | 0,00 | 0,00 | 10,66 | 0,71 |
| 658.949 | 0 | 93.182 | 8,45 | 11,48 | 2,05 | 36,87 | 0,00 | 0,00 | 6,16 | 0,54 |
| 441.814 | 29.231 | 20.546 | 10,26 | 3,46 | 1,63 | 138,60 | 0,00 | 0,00 | 4,30 | 1,24 |
| 19.150 | 3.826 | 2.606 | 8,64 | 6,45 | 2,47 | 46,24 | 0,10 | 0,00 | 5,68 | 0,88 |

A Totvs é a empresa do ano

PRIMEIRA EMPRESA BRASILEIRA DO SETOR DE TI A ABRIR CAPITAL NA BOVESPA, A TOTVS TEM COMO OBJETIVO SER MAIS DO QUE UM FORNECEDOR DE SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA SEUS CLIENTES. “QUEM CUIDA DE TODO O PROCESSO DE TI DE UMA EMPRESA NÃO PODE SER O ÚLTIMO A FICAR SABENDO DAS COISAS. QUEREMOS ESTAR JUNTOS NOS MOMENTOS DE TOMADA DE DECISÃO DO CLIENTE. A ÁREA DE TECNOLOGIA NÃO PODE VIR A REBOQUE DE UMA DECISÃO. É PRECISO UM TRABALHO SIMULTÂNEO PARA QUE A NOVA ESTRATÉGIA DÊ CERTO”, DIZ LAÉRCIO COSENTINO, PRESIDENTE E FUNDADOR DA TOTVS.

ELE OBSERVA QUE OS CLIENTES, CONFORME O PORTE DA EMPRESA, TÊM TIDO COMPORTAMENTOS DISTINTOS EM RELAÇÃO A INVESTIMENTOS EM SISTEMAS DE GESTÃO: “NAS GRANDES EMPRESAS, QUE JÁ TÊM A ÁREA DE TI MAIS ESTRUTURADA, HÁ CAUTELA EM RELAÇÃO A INVESTIMENTOS E ESSAS COMPANHIAS SÃO MAIS SENSÍVEIS ÀS CONDIÇÕES DA ECONOMIA. EM CONTRAPARTIDA, AS PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS (PMES) SÃO FOCADAS EM NICHOS (QUE NÃO NECESSARIAMENTE ACOMPANHAM O PIB) E PRECISAM MUITO DE MELHORIAS, POR ESTAREM EM UM ESTÁGIO MAIS INCIPIENTE DE INFORMATIZAÇÃO”.

Laércio acredita que o cenário atual está mais conservador. Existe um pouco mais de cautela para se definirem os investimentos em tecnologia. Mas no segmento de PMEs o investimento, embora menor, vem acontecendo. Por isso, apesar da conjuntura e das desconfianças sobre os rumos da economia, esse nicho de empresas se expande de forma estável e contínua. “Existe uma fartura de novas ideias e conceitos, e por isso as PMEs acabam crescendo até mais que as grandes. A tomada de decisão nessas organizações é mais ágil frente às oportunidades de negócios. Muitas delas são bem focadas em determinados mercados e nichos de negócio e isso ajuda muito”, analisa.

A Totvs nasceu para atender às pequenas e médias empresas e hoje tem presença em todos os estados brasileiros, com uma base de 26 mil clientes. Muitos deles são grandes, com faturamento acima de R\$ 500 milhões anuais, e são eles o cartão de visita para Totvs trafegar num mercado em ainda impemram gigantes multinacionais como a SAP e a Oracle.

Para estabelecer um relacionamento próximo, estratégico e de longo prazo com esse filão de clientes, a empresa criou o Totvs Private, estrutura de atendimento sob medida para clientes de grande porte. A oferta, segundo Laércio, vai desde a prospecção, elaboração de propostas, desenho das ofertas e produtos, até a metodologia de implantação e estrutura de atendimento pós-implantação, buscando um profundo entendimento do negócio e das necessidades do cliente: “Percebemos ao longo do tempo que esses clientes de grande porte almejavam mais do que software. Com a operação Private, oferecemos um leque de software e serviços para fortalecer suas operações. Em contrapartida,

Laércio Cosentino, presidente:
“Queremos estar juntos nos momentos de tomada de decisão do cliente”.



foto divulgação

esses clientes podem fazer crescer muito os negócios da Totvs”.

Hoje, a empresa atua em dez segmentos: agroindústria, manufatura, distribuição e logística, varejo, serviços financeiros, construção e projetos, jurídico, educacional, saúde e serviços. Para cada um desses setores, oferece três metodologias de atendimento: SMB, Private e Série 1 (microempresa). “Empregamos as metodologias de acordo com o tamanho e a necessidade da organização”, diz o presidente. A profissionalização de setores como educação, saúde e varejo é uma aposta forte da Totvs para os próximos anos.

Ele explica que para cada segmento existe uma unidade de inteligência de negócios que, entre outras atividades, é responsável pela elaboração da estratégia de atuação, estruturação de novas ofertas, relacionamento com entidades setoriais, identificação de parcerias, compartilhamento de informações e temas relevantes para o setor. O objetivo é oferecer, cada vez mais, software especializado para o mercado em que o cliente atua, respeitando as particularidades e a regulação em cada segmento.

Na operação Private, Laércio explica que a Totvs quer estar junto com o cliente na estratégia e na visão de futuro, para que cada vez mais a empresa adote boas práticas de negócios num ambiente mais competitivo: “No SMB, aperfeiçoamos o sistema de franquia. A ideia é estar mais próximos de onde acontecem as coisas”.

As soluções Série 1 da Totvs são software que proporcionam às microempresas controle de processos, com baixo custo de aquisição e manutenção, implantação rápida, e estão disponíveis para os segmentos de varejo, serviços, manufatura, jurídico

OS NÚMEROS DA TOTVS

| | |
|--|------------|
| Receita Líquida Total (US\$ mil) | 622.047,05 |
| Receita Líquida Prop Informática (US\$mil) | 600.897,45 |
| Patrimônio Líquido (US\$ mil) | 464.989 |
| Ativo Permanente (US\$ mil) | 303.986 |
| Lucro Bruto (US\$ mil) | 436.790 |
| Lucro Operacional (US\$ mil) | 139.582 |
| Lucro Líquido (US\$ mil) | 105.483 |
| Crescimento Receita Líquida (%) | -18,96 |
| Rentabilidade s/ Patrimônio (%) | 22,69 |
| Rentabilidade s/ Vendas (%) | 16,96 |
| Liquidez Corrente | 2,18 |
| Endiv. s/ Patrimônio (%) | 54,11 |
| Endiv. s/ Ativo (%) | 7,46 |
| Desp. Financeiras s/ Vendas (%) | 0,91 |
| Retorno s/ Investimento (%) | 14,72 |
| Giro dos Ativos | 0,87 |
| Lucro Liq p/ Funcionário (US\$ mil) | 18,46 |

e saúde. Há três anos, são distribuídos por meio do programa Ponto de Venda Totvs (PVT), uma rede com 170 parceiros credenciados e homologados para revenderem soluções da Totvs a micro e pequenas empresas.

Atendimento sob medida

A grande virada da Totvs aconteceu em 1989, quando decidiu plantar raízes por todo o país, e mostrar seu ERP para milhares de empresas. Desenhou um ousado plano de expansão por meio de franquias, para obter a maior cobertura geográfica possível. Deu certo. Hoje, segundo o presidnete, os sistemas e serviços da Totvs são comercializados por 55 unidades — 49 franquias e seis filiais. Fora do

país, são mais 12 unidades: “É um modelo de venda que possibilita até hoje que empresas de pequeno, médio e grande portes, estabelecidas em qualquer ponto do Brasil, tenham acesso aos produtos e serviços da Totvs, com atendimento sob medida e relacionamento local”.

Ele destaca ainda que, apesar de o mercado SMB ser bastante sólido há muita coisa acontecendo nos pontos de vendas: “São evoluções naturais, para que possamos capturar cada vez mais o crescimento de novas empresas e mercados e assim oferecer nossos produtos, serviços e plataformas”.

Mais do que fornecer o sistema de gestão, a Totvs tem foco nas melhores práticas de negócios e se posiciona como fornecedora de uma soma de soluções – que contempla, além de software, consultoria (para qual foi criada uma divisão própria chamada Totvs Consulting), tecnologia e serviços como BPO, infraestrutura, educação e service desk.

Laércio considera que tecnologia em nuvem, atualmente, não é mais tendência para as grandes empresas: é realidade. As PMEs, segundo ele, normalmente são as primeiras a se beneficiar desse novo modelo de infraestrutura e licenciamento de software: “Gradativamente, parte das empresas foi migrando e-mails, informações e alguns arquivos para a nuvem”.

De fato, num estudo conduzido pela Edge Strategies, foram entrevistadas mais de 3 mil PMEs em 13 países e se concluiu que 30% delas já estão utilizando serviços em nuvem, enquanto outros 48% planejam adotar o modelo nos próximos dois ou três anos. Atenta a esse movimento, a Totvs vem investindo fortemente nesse modelo de negócio, a fim de atender a seus clientes com mais flexibilidade e eficiência. O grande diferencial da empresa é

que ela assume tanto a infraestrutura de hardware e sistemas operacionais quanto a garantia de que as aplicações do ERP funcionem com sucesso.

Laércio observa que a implantação de novas funções do ERP muitas vezes é o momento de o cliente repensar se vai ou não utilizar sua própria infraestrutura ou se vai hospedar a nova solução na nuvem. Se decide fazer uma migração ou se sua infraestrutura ficou obsoleta, é uma boa oportunidade para que reveja a estratégia de investimento em TI de sua empresa. “Se olharmos o parque instalado de alguns clientes, e sua provável necessidade de expansão nos próximos anos, veremos que, com certeza, parte deles migrará para uma computação fora da companhia, no datacenter de um parceiro”, avalia.

Crédito para investir em TI

A Totvs coloca à disposição de seus clientes uma linha própria de financiamento para software e serviços de implantação. Laércio lembra que há ainda programas específicos para investimentos em ERP, do banco Santander e do próprio BNDES: “Não é por falta de financiamento que alguém vai deixar de implementar uma solução de gestão para melhor administrar seus negócios”. Ele argumenta que atualmente o empresário pode se concentrar mais na atualização de tecnologia e processos, sem ter que postergar as melhorias por falta de caixa.

Segundo o presidente da Totvs, hoje as empresas estão muito amadurecidas e sabem da importância estratégica da tecnologia no gerenciamento dos negócios: “As organizações estão cientes da quantidade de integrações disponíveis no governo eletrônico que podem agilizar muito seus processos

diários de negócios”. Ele se refere à quantidade de serviços e informações disponíveis, praticamente em tempo real, com diversos bancos oficiais, prefeituras, autarquias, Receita Federal, INSS, que facilitam o trâmite da folha de pagamento, do recolhimento de impostos e do levantamento de certidões e informações dos mais variados tipos: “As próprias empresas estão se integrando. Quando se olha esse cenário como um todo, percebe-se que tudo isso é um canal indutor para que mais coisas aconteçam”.

Ao longo dos últimos sete anos, a Totvs fez mais de 50 aquisições. “Não compramos empresa por comprar, e todas as que foram adquiridas ao longo destes anos eram alinhadas à estratégia da Totvs e compartilhavam os mesmos valores”, diz Laércio.

Segundo ele, a Totvs Ventures, braço de corporate venture capital da Totvs, criada em julho do ano passado, iniciou as operações em janeiro deste ano: “Foi idealizada para alavancar a criação de valor por meio de investimentos em companhias de alto crescimento, com potenciais sinergias conosco”.

A expansão dos negócios no exterior passa pela nova unidade de negócios da companhia localizada em Mountain View, região também conhecida como Vale do Silício, nos Estados Unidos. No entanto, essa estrutura é mais voltada às estratégias de desenvolvimento de médio e longo prazos do que a vendas no mercado norte-americano. O objetivo da unidade é estudar tendências e desenvolver produtos inovadores focados em cloud computing, mídias sociais, big data e mobile. “A região é um berçário internacional de tecnologia e estar ali fortalece ainda mais a nossa marca”, acredita o presidente.

Com uma equipe de designers, cientistas e engenheiros – oriundos de diversos países como Bra-

sil, EUA, China, Rússia e Índia – a unidade tem como missão não só o desenvolvimento de novas soluções, mas também a de identificar e fortalecer parcerias com empresas locais e startups, que desejam se expandir globalmente, em especial na América Latina.

Estilo de comunicação

Outra aposta da companhia, segundo seu presidente, é a plataforma de redes sociais corporativa by You, que integra o ambiente pessoal (rede de relacionamento) e o corporativo (rede orientada a projetos): “É um negócio promissor, porque, diferentemente do ERP, toca diretamente todas as pessoas relacionadas às empresas”. Ele destaca que a plataforma de rede social, mais do que incorporar os hábitos e o estilo de comunicação ao ambiente de trabalho, modifica a forma de modelar os processos e define os parâmetros do ERP. De certa forma, o software empresarial passa a incorporar a cultura das novas gerações: “As pessoas definem como lidar com as informações e com os processos, em vez de ficarem restritas aos menus do ERP”.

A mão de obra é o calcanhar de Aquiles para a Totvs tornar realidade seu plano de ser uma companhia global. Segundo estimativas do setor, o mercado de TI precisa qualificar até o ano que vem pelo menos 220 mil profissionais para não ficar literalmente na mão. Para se antecipar ao problema, a Totvs criou um robusto programa de trainees, atualmente na sua terceira edição, e que se tornou a porta de entrada de talentos na empresa. “Nossa empresa se tornou uma referência de ambiente para se trabalhar e isso tem tornado nossa tarefa de garimpar talentos um pouco mais fácil”, orgulha-se Laércio.

Totvs is the company of the year

FIRST BRAZILIAN IT COMPANY TO GO PUBLIC IN SÃO PAULO STOCK EXCHANGE (BOVESPA), TOTVS' GOAL IS TO BE MORE THAN TECHNOLOGICAL SOLUTIONS SUPPLIER TO ITS CLIENTS. "WHO TAKES CARE OF THE ENTIRE IT PROCESS OF A COMPANY CANNOT BE THE LAST TO KNOW ABOUT THINGS. WE WANT TO BE TOGETHER WHEN IT IS DECISION-MAKING TIME. TECHNOLOGY CANNOT BE TOWED BY A DECISION. A SIMULTANEOUS WORK IS NEEDED FOR THE NEW STRATEGY TO WORK", SAYS LAÉRCIO COSENTINO, TOTVS FOUNDER AND CHAIRMAN. HE NOTES THAT, DEPENDING ON THE SIZE OF THE COMPANY, CLIENTS HAVE DIFFERENT BEHAVIORS WITH REGARD TO INVESTING IN MANAGEMENT SYSTEMS: "LARGE COMPANIES, WHICH HAVE ALREADY A BETTER STRUCTURED IT AREA, ARE CAUTIOUS WITH INVESTMENTS AND THESE COMPANIES ARE MORE SENSITIVE TO ECONOMIC CONDITIONS. ON THE OTHER HAND, SMALL AND MEDIUM COMPANIES (SMCS) ARE FOCUSED ON NICHEs (WHICH DO NOT NECESSARILY FOLLOW GDP) AND URGE FOR IMPROVEMENTS FOR BEING IN A MORE INITIAL STAGE OF AUTOMATION".

Cosentino believes that current scenario is more conservative. There is slightly more caution to define investments in technology. But in the SMCs segment, the investment, although lower, is happening. So, in spite of economic conjuncture and direction, this niche of companies is expanding in a stable and continuous way. "There is a wealth of new ideas and concepts, and so SMCs end up growing even more than large companies. Decision-making in such organizations is more agile when there are business opportunities. Many of them are well focused on some markets and business niches and this helps a lot", he analyses.

Totvs was founded to meet the needs of small and medium companies and today is present in all Brazilian states, with a base of 26 thousand clients. Many of them are large, with revenues exceeding R\$ 500 million per year, and they are Totvs' business card to travel on a market where multinational giants, such as SAP and Oracle still prevail.

To establish a close, strategic and long-term relationship with this niche of clients, the company has developed Totvs Private, a tailored service structure for large clients. The offering, according to Cosentino, goes from prospection, development of proposals, offerings and products design, to implementation methodology and post-implementation services structure, looking for a deep understanding of clients' businesses and needs: "We have noticed over time that such large clients wanted more than software. With the Private operation, we offer a range of software and services to strengthen their operations. Conversely, these clients may grow Totvs businesses a lot".

Today, the company acts on ten segments: agribusiness, manufacture, distribution and logistics, retail, financial services, building and projects, legal, education, health and services. For every sector there are three service methodologies: SMB, Private and Série 1 (microenterprise). "We use the methodologies according to organization's size and needs", says the chairman. For the next years, Totvs is strongly betting on the professionalization of sectors such as education, health and retail.

Laércio Cosentino, chairman:

"We want to be together when it is decision-making time".



foto divulgação

He explains that there is a business intelligence unit for each segment which, among other activities, is in charge of developing action strategy, structuring of new offerings, relationship with sector organizations, identification of partnerships, sharing of information and subjects relevant to the sector. The objective is to increasingly offer specialized software for the market the client acts on, respecting peculiarities and regulations of each segment.

In Private operation, Cosentino explains that Totvs wants to be close to the client in strategy and vision of the future so that the company increasingly adopts best business practices in a more competitive environment: "With SMB, we enhance the franchising system. The idea is to be closer to where things happen".

Totvs Série 1 solutions are software providing microenterprises with process control, with low acquisition and maintenance costs, fast implementation, and are available for retail, services, manufacture, legal and health. For three years, they have been distributed through the Totvs Point of Sale (TPS) program, a chain with 170 accredited and approved partners to resell Totvs solutions to micro and small businesses.

Tailored services

Totvs big turn was in 1989, when they decided to put down roots throughout the country and to show their ERP to thousands of companies. A bold expansion plan was designed through franchises to get the largest possible geographic coverage. It worked. Today, according to the chairman, Totvs systems and services are sold by 55 units – 49 franchises and six branches. Abroad, there are 12 more units: "It is a sales model which allows small, medium and large companies, established anywhere in Brazil, to have access to Totvs products and services, with tailored services and local relationships".

He also points out that although the SMB market is very solid, there are lots of things going on in points of

THE WINNING NUMBERS

| | |
|---|------------|
| Total net earnings (US\$ thousand) | 622,047.05 |
| IT net earnings (US\$ thousand) | 600,897.45 |
| Net equity (US\$ thousand) | 464,989 |
| Permanent assets (US\$ thousand) | 303,986 |
| Gross profit (US\$ thousand) | 436,790 |
| Operating profit (US\$ thousand) | 139,582 |
| Net profit (US\$ thousand) | 105,483 |
| Net earnings growth (%) | -18.96 |
| Profitability on equity (%) | 22.,69 |
| Profitability on sales (%) | 16.96 |
| Current liquidity | 2.18 |
| Indebtedness on Equity (%) | 54.11 |
| Indebtedness on Assets (%) | 7.46 |
| Financial Exp. on sales (%) | 0.91 |
| Return on investment (%) | 14.72 |
| Assets turnover | 0.87 |
| Net profit per employee (US\$ thousand) | 18.46 |

sales: "These are natural evolutions so that we may increasingly capture the growth of new companies and markets and this way offer our products, services and platforms".

More than supplying the management system, Totvs focuses on best business practices and is positioned as supplier of a range of solutions – which contemplates, in addition to software, consulting services (for which a special division was created called Totvs Consulting), technology and services such as BPO, infrastructure, education and service desk.

Cosentino considers that, currently, cloud technology is no longer a trend for large companies; it is reality. SMCs, according to him, in general are the first to benefit from this new software infrastructure and licensing: "Gradually, part of the companies have migrated e-mails, information and some files to the cloud".

In fact, in a study carried out by Edge Strategies, more than 3,000 SMCs were interviewed and the conclusion was that 30% of them are already using cloud services,

while 48% intend to adopt the model in the next two or three years. Aware of this move, Totvs is strongly investing in this business model to meet its clients' needs with further flexibility and efficiency. Its major differential is that it takes on both hardware infrastructure and operating systems, and the guarantee that ERP applications will successfully work.

Cosentino observes that the implementation of new ERP functions very often is the moment for clients to re-think whether to use or not their own infrastructure or if they will host the new solution on the cloud. If they decide to migrate, or if their infrastructure is obsolete, this is a good opportunity for them to review their IT investment strategy. "If we look at the installed park of some clients, and their potential need for expansion for the next years, we see that, for sure, part of them will migrate for computing outside the company, in a partner datacenter", he evaluates.

Credits for IT investments

Totvs offers its clients its own financing line for software and implementation services. Cosentino reminds that there are still specific programs for investments in ERP, from Santander bank and BNDES (National Bank for Economic and Social Development) itself: "It is not for lack of financing that someone will not implement a management solution to better manage their business". He argues that today entrepreneurs may further focus on technology and processes updates, without having to postpone improvements due to lack of cash.

According to Totvs chairman, today companies are more mature and aware of the strategic importance of business management technology: "Organizations are aware of the amount of available integrations in the electronic government which may expedite a lot their daily business processes". He is talking about the amount of available services and information, virtually in real time, in different official banks, city halls, governmental agencies, Federal Revenue or Social Security, which maximize payroll, tax collection and the finding of certificates and all types of information: "Companies themselves are becoming integrated. When you look at this scenario as a whole, you see that everything is a driver for more things to happen".

Along the last seven years, Totvs made more than 50 acquisitions. "We do not acquire a company just for the

sake of acquiring it, and all those companies acquired along these years were aligned to Totvs strategy and shared the same values", says Cosentino.

According to him, Totvs Venture, Totvs corporate venture capital arm created last July, has started operating in January this year: "It was thought to leverage value creation through investments in fast-growing companies with potential synergies with us".

The expansion of foreign businesses goes through the new business unit of the company located in Mountain View, region also known as Silicon Valley, in the USA. However, this structure is more aimed at medium and long term development strategies than at sales in the North-American market. The objective of the unit is to study trends and develop innovative products focused on cloud computing, social media, big data and mobile. "The region is an international technology nursery and being there strengthens even more our brand", believes the chairman.

With a team of designers, scientists and engineers – coming from different countries such as Brazil, USA, China, Russia and India – the mission of the unit is not only to develop new solutions, but also to identify and strengthen partnerships with local companies and startups, which are willing to globally expand, especially in Latin America.

Another bet of the company, according to the chairman, is the corporate social networks platform by You, which integrates personal (relationships network) and corporate (project-oriented network) environments: "This is a promising business because, differently from ERP, it directly touches all people related to companies". He points out that the social media platform, more than incorporating communication habits and style to the working environment, modifies the way to model processes and defines ERP parameters. In a way, business software starts to incorporate the culture of new generations: "People define how to deal with information and processes, instead of being restricted to ERP menus".

Manpower is the Achilles' heel for Totvs to make reality its plan of being a global company. According to estimates of the sector, IT market needs to qualify until next year at least 220 thousand professionals not to be literally left in the lurch. To get ahead of the problem, Totvs has created a solid program of trainees, currently in its third edition, which has become the company's front door for talents.

Furukawa. Tecnologia que faz a Diferença para Empresas e Pessoas.



Agnelli 07/2013

Cada vez mais as empresas se beneficiam do avanço dos meios digitais e das novas soluções em conectividade para transporte de voz, dados e imagem. A Furukawa é o único player do mercado que apresenta soluções completas para redes internas e externas nas mais diversas aplicações, gerando confiabilidade e segurança em sua rede atual e futura. Suas linhas de produtos são desenvolvidas para redes locais, Data Centers, Call Centers e ambientes corporativos, fornecendo conectividade para redes ópticas e metálicas. **NA SUA EMPRESA, QUANDO PENSAR EM INFRAESTRUTURA DE REDES, A ESCOLHA CERTA É FURUKAWA.**

UNIDADES INDUSTRIAIS:

- **Brasil** – Curitiba: Rua Hasdrubal Bellegard, 820 – CIC – PR – CEP: 81460-120 – Tel.: (41) 3341-4200
- **Argentina** – Ruta Nacional 2, km 37,5 – CIR 2 – CP1893 – Berazategui – Provincia de Buenos Aires
- **Colômbia** – Kilómetro 6 via Yumbo-Aeropuerto, Zona Franca del Pacífico – Lotes 1-2-3 Manzana J, Bodega 2 – Palmira – Valle del Cauca

ESCRITÓRIO NACIONAL DE VENDAS:

- Av. das Nações Unidas, 11.633 – 14º and. – Brooklin – São Paulo – SP – CEP: 04578-901 – Tel.: (11) 5501-5711

 **FURUKAWA**
0800 412100
www.furukawa.com.br

As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

Com marcas surpreendentes, que variaram de 28 a 52% de rentabilidade sobre as vendas, as dez empresas mais rentáveis do Anuário Informática Hoje 2013 têm em comum o consistente investimento na criação de novos produtos e serviços, a preocupação com a expansão da cobertura geográfica de seus negócios e, em muitos casos, o estabelecimento de parcerias que lhes permitem ganho de mercado e de produtividade.

Com receita líquida de US\$ 72,4 milhões e rentabilidade sobre vendas de 33,1%, a MV Participações investiu fortemente no desenvolvimento de soluções que padronizam e racionalizam os processos clínicos, assistenciais, administrativos e financeiros, garantindo a gestão completa das informações em toda a cadeia de negócios no setor de saúde.

A ênfase principal da estratégia da empresa foi na expansão da sua base de clientes: mais de 250 mil usuários, entre hospitais, clínicas, operadoras de planos de saúde e toda a rede pública, incluindo unidades básicas de saúde, unidades de pronto-atendimento, ambulatórios médicos, saúde da família, assistência farmacêutica e transporte sanitário.

Na América Latina, a MV Participações já atua no Chile, na Colômbia, no México e no Peru. Mas a ideia é ampliar ainda mais a presença no mercado externo nos próximos anos, segundo o presidente, Paulo Magno.

O esforço de expansão geográfica é semelhante na Alterdata, que obteve receita líquida de US\$ 38,9 milhões e rentabilidade sobre as vendas de 30,6%. A empresa, que fornece software de gestão para pequenas e médias empresas – escritórios de contabilidade, comércio, indústria e administradoras de imóveis –, conta cerca de 25 mil clientes ativos. “O

pilar de sustentação do nosso sucesso é a expansão da base territorial e da capilaridade”, conta Ladmir Carvalho, sócio-fundador e diretor-executivo.

A VTI, com receita líquida de US\$ 26,9 milhões e rentabilidade sobre vendas de 38,4%, segundo o gerente executivo de suporte estratégico, Ubiratan Oliveira, apostou na aquisição de marcas e na expansão nacional, com ênfase em algumas regiões: “Já este ano, começamos a colher os resultados dessa política”.

A Matera, que fornece soluções e serviços de TI, desenhados para o mercado financeiro, atingiu rentabilidade sobre as vendas de 28%. “Na nossa área, a diversificação de soluções e a flexibilidade são essenciais para responder às demandas, com redução de custos”, resume o principal executivo, Carlos Augusto Leite Netto.

Segundo ele, a empresa sempre se destacou pela diversificação das atividades, com soluções para melhoria de desempenho, configuração de ambientes de alta disponibilidade, tuning, upgrades, migrações e gerenciamento de infraestrutura de aplicações na nuvem, entre outros. Recentemente, também passou a atuar no segmento de e-commerce.

A Nonus, que, além de estar entre as mais rentáveis, conquistou o prêmio de destaque do ano entre as empresas de hardware de pequeno porte, trabalha com três áreas de negócio: captura de dados, rastreadores e serviços. “A área de maior crescimento é a de captura de dados, o que inclui todos os processos de leitura de cheques e de códigos de barras: 40%”, comemora José Domingos Voidella, sócio-diretor técnico da empresa, que obteve rentabilidade sobre as vendas de 34,3%.

A empresa espera bom retorno com o lança-

As campeãs da rentabilidade

| CLASSIFICAÇÃO NO RANKING | EMPRESA | RENTABILIDADE S/ VENDAS (%) | RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL) |
|--------------------------|------------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| 182 | NDDigital | 52,03 | 7.758,43 |
| 187 | CNP Tecnologia | 46,84 | 6.781,24 |
| 152 | Unitech-Rio | 42,84 | 13.134,74 |
| 126 | VTI Tecnologia da Informação | 38,48 | 26.969,65 |
| 174 | Nonus | 34,35 | 9.119,05 |
| 82 | MV | 33,14 | 72.413,18 |
| 105 | Alterdata Software | 30,62 | 38.939,30 |
| 163 | BGMRodotec Software | 30,11 | 13.666,87 |
| 164 | Softexpert | 29,75 | 10.755,17 |
| 143 | Matera Systems | 28,06 | 18.582,85 |

mento do leitor de cheques e código de barras HandBank Image. Na verdade, retomado e rebatizado, o HandBank Eco, versão sustentável do modelo anterior, lançado em 2001, que está sendo associado aos processos de captura remota.

A SoftExpert, outra empresa destaque do ano, entre as desenvolvedoras de software de pequeno porte, exibe uma rentabilidade sobre as vendas de quase 30%, graças sobretudo aos produtos para automação dos processos de gestão organizacional e de conformidade regulamentar. “Nossa meta é crescer, a ponto de nos tornarmos líderes na América Latina”, conta o principal executivo, Ricardo Lepper.

Hoje, o catálogo da empresa inclui produtos modulares e integrados, que contemplam aplicações tais como Gestão da Estratégia e Desempenho (BSC), de Processos (BPM), Produtos (PLM), Projetos (PPM), Conteúdos (ECM), Qualidade (QMS), Riscos (GRC), Ativos (EAM), TI (ITSM), Desenvolvimento Profissional (HDM), Meio Ambiente, Saúde e Segurança (SMS).

Ricardo explica que a estratégia da SoftExpress busca a diferenciação pela maior cobertura de práticas de gestão e em regulamentos, atendidos, porém, dentro de uma única plataforma: “Isso nos permite atender a umas das exigências mais severas do mercado de soluções de TI, a redução de custos com aplicações”.

A Unitech-Rio, destaque do ano do Anuário Informática Hoje entre as prestadoras de serviços de pequeno porte, registrou rentabilidade sobre as vendas de 42,8%. A empresa mantém sua estratégia vencedora de ampliação da cobertura geográfica do mercado, não só no Brasil, mas em outros países da América Latina, Europa e Estados Unidos. “Ganhar capilaridade é essencial para garantir a solidez da empresa”, diz o diretor-presidente Cláudio José Martins de Miranda.

Ele conta que a empresa tem investido bastante em soluções de mobilidade. E também em um programa de parcerias para a conquista de grandes contas, em especial, no estado de São Paulo.

As 10 empresas que **MAIS CRESCERAM**

A campeã no ranking das dez empresas que mais cresceram, segundo o Anuário Informática Hoje 2013, é a Engetec, provedora de serviços de TI, cuja receita líquida, de US\$ 31,1 milhões, engordou inacreditáveis 2.334%, em relação a 2011. As razões de tão excepcional resultado, podem ser muitas. Mas sem dúvida a causa decisiva para tamanha expansão foi a finalização, com sucesso, do superprojeto de transmissão de dados na votação do plebiscito, pelo qual o estado do Pará e o Tribunal Superior Eleitoral consultaram a população sobre o desmembramento do território paraense, para o surgimento dos estados Tapajós e Carajás — proposta, aliás, recusada.

A Engetec entrou nesse processo com a solução de Comunicação Global Satelital, escolhida pelo TSE, e que incluiu o fornecimento de sistemas móveis de transmissão de voz e dados via satélite - SMSat, compatíveis com a telefonia celular digital utilizada em grande cidades, além de serviços de suporte e manutenção. A solução se aplica à comunicação de dados e voz em locais sem infraestrutura via linha telefônica convencional.

Graças à tecnologia que incorpora alta inteligência e sofisticação na contagem, em poucas horas contabilizaram-se os votos armazenados em 14.249 urnas do estado, além do número de abstenções: 25,71% do eleitorado paraense.

A tecnologia da Engetec, especializada em soluções de computação na nuvem e datacenter, fábrica de software e integração de sistemas, também foi utilizada nas eleições de 2012. A empresa liderou o consócio EST, formado com a Smartmatic e a Fixti. Um projeto que mobilizou 13 mil técnicos em todo o país.

Com receita líquida de quase US\$ 488,3 milhões, a Emerson cresceu 27% em relação a 2011. “Executar um processo operacional significa nunca escutar ‘isso é bom

o suficiente”, diz o gerente de vendas Gustavo Corrêa no site da empresa, na Internet: “Você estará constantemente sob pressão para cortar custos, aumentar a produção, reduzir o uso de energia e emissões, e melhorar a segurança — tudo isso enquanto você gerencia operações cada vez mais complexas, e muitas vezes com operadores com menos experiência”. Os clientes, segundo ele, não buscam apenas tecnologias de automação e serviços, mas, também, soluções e know-how industrial capazes de ajudar a resolver problemas..

Com receita líquida em 2012 de US\$ 252 milhões, um crescimento de quase 35% em relação ao exercício anterior, a AeC consolidou a posição nas áreas de negócios representadas pelos contact centers, consultoria em TI e telecom, gestão em saúde e governo.

Além de figurar na lista das dez que mais cresceram, com um aumento da receita líquida da ordem de 34,3%, obtendo US\$ 72,4 milhões, a MV Participações aparece também entre as dez empresas mais rentáveis, com um índice de 33,14% de rentabilidade sobre as vendas. Paulo Magno, presidente do grupo, atribui o sucesso à persistência da empresa em investir de forma consistente, principalmente na base de clientes: mais de 250 mil usuários das soluções de apoio a processos de gestão nos serviços de saúde, pública e privada.

Com um crescimento de 49,5% em sua receita líquida em relação ao exercício de 2011, o que a colocou entre as dez que mais cresceram, a Powerlogic, empresa 100% nacional, é fornecedora de soluções Java EE para os mercados corporativo e governamental. Uma das precursoras do movimento Open Source no Brasil, a empresa está presente em todas as regiões do país por meio de uma abrangente rede de canais, todos treinados para gerar soluções personalizadas para clientes de diferentes portes e necessidades.

As campeãs do crescimento

| CLASSIFICAÇÃO NO RANKING | EMPRESA | CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA (%) | RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL) |
|--------------------------|-------------------------------------|---------------------------------|----------------------------|
| 116 | Engetec IT&C Solutions and Services | 2.333,99 | 31.140,65 |
| 97 | Benner | 162,52 | 46.406,97 |
| 128 | Magna Sistemas | 57,12 | 25.867,20 |
| 177 | Powerlogic | 49,50 | 8.679,60 |
| 120 | Exceda | 47,38 | 29.810,06 |
| 42 | AeC Contact Center | 34,74 | 252.185,05 |
| 82 | MV | 34,36 | 72.413,18 |
| 183 | Disoft | 29,82 | 7.670,33 |
| 141 | CAS TECNOLOGIA | 27,39 | 18.686,73 |
| 26 | Emerson Network Power | 27,01 | 488.320,00 |

Premiada como destaque do ano do Anuário Informática Hoje no segmento das empresas de serviços de médio porte a Exceda figura também entre as dez que mais cresceram: sua receita líquida aumentou, de 2011 para 2012, em 47,38%. Seu diretor geral, Ricardo Couto, atribui o resultado a um fator, basicamente: a conquista de novos nichos dentro do universo das soluções de computação na nuvem (cloud computing).

Três das quatro principais redes de televisão aberta do Brasil empregam os serviços Exceda na distribuição de mídias para a Internet, usando para isso a CDN (Content Delivery Network), assegurando que, qualquer que seja a audiência, tenham acesso ao conteúdo disponível. E oito dos dez maiores portais de e-commerce do Brasil utilizam os produtos e soluções da Exceda, apostando na capacidade da empresa de oferecer benefícios, sem exigir qualquer tipo de ampliação da infraestrutura já existente. Um deles é a Centauro, especializada na venda eletrônica de roupas, calçados, acessórios e equipamentos esportivos.

A Benner, que, além frequentar a lista das dez empresas que mais cresceram, é destaque na categoria empresa de software de médio porte, investiu pesado nas soluções de apoio a gestão e colhe os resultados, crescendo mais de 160% em 2012. A receita líquida foi de US\$ 46,4 milhões, com uma rentabilidade sobre as vendas superior a 14%. Na composição das receitas, o maior peso ainda é o representado pelas licenças de uso, manutenção e SaaS. Em segundo lugar vêm os projetos em saúde, seguidos de ERP e logística.

O sócio-fundador da empresa, Severino Benner, atribui os resultados à diversificação da linha de produtos e serviços. O que, porém, fez a diferença a foi a adoção do conceito de BPO (Business Process Outsourcing), com ofertas que exploram os modelos SaaS (Software as a Service) e IaaS (Infrastructure as a Service), datacenter e outsourcing.

A CAS Tecnologia, segundo seu presidente, Welson Jacometti, apostou numa tendência clara entre as empresas que têm tido crescimento expressivo: a especialização, sem perda de flexibilidade no atendimento, caso o cliente exija. A empresa, que obteve um crescimento de 27,39% na receita líquida, investe bastante, de acordo com Welson, em tecnologias sustentáveis, como smart grid, smart water e smart gas. E, também, no mercado de infraestrutura crítica de TI, integração de sistemas corporativos, pesquisa e desenvolvimento: “A CAS é uma empresa que aplica tecnologia, engenharia e ciências para desenvolver soluções que resolvem problemas críticos, contribuindo para a eficiência corporativa em processos, governança e sustentabilidade”.

O presidente da CAS considera essencial, para o sucesso, sua política de retenção de talentos, que ele chama de gestão do Employee Ownership: “Hoje, na CAS, qualquer colaborador, após um ano de casa, recebe ações da empresa. Não se trata de participação acionária: ele compra a participação e tem total acesso aos resultados, podendo, portanto, influenciar ativamente na crítica e na melhoria do desempenho”.

/// O grande valor da BSP é oferecer ao aluno uma visão internacional, somada com uma abordagem estratégica e global do negócio, fatores que realmente fazem a diferença na carreira de executivos que buscam resultados consistentes e de qualidade em seu trabalho. ///

Fabio Estrella, Diretor Sênior Cardholder Solutions na MasterCard e ex-aluno do EMBA (Executive MBA).

Aprenda
com os
melhores:
professores
e colegas.



Business School São Paulo
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES®

Qualidade:

Avaliada pelo ranking QS TOP MBA como a melhor Escola de Negócios do Brasil, pelo 3º ano consecutivo.

Internacionalidade:

Parceria estratégica com renomadas Escolas de Negócios da América Latina, América do Norte e Europa.

Networking:

Professores e alunos são profissionais de importantes empresas do mercado nacional e internacional.

Inscreva-se: www.bsp.edu.br/bsp2014 4007-1192

Os cursos de Pós-Graduação Lato Sensu da BSP – Business School São Paulo são certificados pela Universidade Anhembi Morumbi.

hardware

hardwarehardware

59

hardware

PERTO, MORPHO E NONUS 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 2013.

A **Perto**, no caminho da Índia.

A explosão do mercado latino-americano de ATMs (Automatic Teller Machines) garantiu, em grande parte, o bom desempenho da Perto, em 2012, quando a empresa contabilizou rentabilidade sobre as vendas de 20,5%, receita líquida de US\$ 91,1 milhões e lucro líquido de US\$ 18,7 milhões. Mas a Perto acredita em resultados ainda melhores em 2013, conta o diretor comercial e de marketing, Marco Aurelio Freitas. De olho em novas fatias do mercado brasileiro e de outras economias emergentes, está investindo cerca de US\$ 80 milhões no aumento da produção industrial, disposta a atender, com aquelas máquinas, os mercados representados por Brasil, Índia, México, Venezuela e Colômbia.

Além da expansão da fábrica instalada no município gaúcho de Gravataí, projeto concluído no final de agosto de 2013, o plano de expansão se apoia na construção de fábrica na Índia, revela Marco Aurelio. Graças ao investimento, a produção da unidade de Gravataí deverá aumentar em 78%, saltando de 800 para 1,4 mil caixas eletrônicas por mês. Tudo isso apenas com a construção de novo prédio que custou cerca de US\$ 20 milhões, destinados à compra de equipamentos de altíssima precisão e ampliação da área construída de 33 mil para 41 mil m². No programa de ampliação, a fábrica de ATMs de Gravataí parte de layout adequado a um fluxo contínuo e inteligente dos materiais e produtos ao longo dos diversos processos, com forte impacto, também, nas áreas para fabricação dos produtos de automação comercial e PoS (terminais ponto de vendas), para pagamento de contas com cartão de crédito ou débito, cujos fluxos serão melhorados.

A unidade de produção da Índia — plantada na cidade de Jaipur, capital do Rajastão, localizada a 250 km de Nova Delhi — vai custar US\$ 60 milhões e teve o projeto arquitetônico finalizado em julho deste ano, para entrada em operação no final de 2014. A capacidade de produção inicial é de 600 a 800 ATMs por mês. Mas, em apenas quatro anos, a meta é igualar a capacidade produtiva indiana à da matriz brasileira. Os planos se justificam plenamente: o mercado indiano é tão grande quanto o brasileiro. Lá, o volume de cheques, por exemplo, ainda é muito grande, o que significa enorme oportunidade de negócios com ATMs equipados com dispensador de cheques, diz Marco Aurélio: “O governo indiano está fazendo um grande esforço para identificar toda a população e melhorar o pagamento de benefícios sociais. A única maneira de atender a demanda é com automação”. Antes mesmo dos investimentos de agora, em 2011 a empresa vendeu mais de 2 mil terminais de auto-atendimento para a Índia, país que apresenta enorme potencial, tendo em vista o baixo nível de automação do seu sistema bancário, especialmente se comparado com o Brasil. Com população seis vezes maior que a brasileira, o país tem 75 mil caixas automáticos instalados, contra 200 mil do Brasil.

No Brasil, os projetos têm participação do BNDES, embora a maior parte, segundo o executivo, tenha sido bancada com recursos da própria Perto: “O investimento faz parte da estratégia de acompanhar o crescimento no setor bancário e de atuar de maneira mais agressiva no varejo”.

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/vendas (%) | Rent. s/patrimônio (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) |
|---------------|--------------|-----------|---------------------------------|--------------------|------------------------|-------------------|------------------------|
| GRANDE | PERTO | 960,50 | -28,00 | 20,53 | 10,66 | 13,18 | 0,04 |

*Marco Aurélio Freitas,
diretor comercial e de marketing:
“Os projetos têm ciclos longos. Mas quando
os executivos de TI decidem, são rápidos e
exigem respostas ágeis”.*

Os mercados latino-americanos, onde a Perto já opera, em especial países como Venezuela e Colômbia, também estão na mira da empresa, nesta fase de expansão. Assim é que a Perto de Gravataí também planeja duplicar o volume de negócios com o México, a partir deste ano. Lá, além de conquistar novos, pretende fechar outros contratos com um dos principais clientes, o Banco Nacional do México (Banamex).

Nesse sentido, o carro-chefe é o PertoTrap, cofre que elimina operações de contagem e recontagem de cédulas. O equipamento foi homologado e certificado recentemente pelo banco. “O México é um mercado com características muito similares ao brasileiro, o que torna o país estratégico nos planos de expansão”, avalia o diretor da Perto.

Outro produto importante, segundo ele, na abordagem de novos mercado emergentes é o Mini ATM. Lançado em março de 2012, em Hannover, Alemanha, durante o CeBIT - Feira Internacional de Tecnologia da Informação, Telecomunicações, Software e Serviços, o equipamento, é alimentado a energia solar, recomendado, portanto, para regiões remotas. Espécie de cofre inteligente, permite, entre outras transações, saques, depósitos e transferências.

O setor bancário responde, hoje, por 60% da receita bruta da Perto. Isso reflete a política corporativa da empresa, que, nos últimos anos, tem procurado maior penetração nos mercados de varejo, que hoje representam 10% do faturamento, e de serviços, que respondem pelos 30% restantes.

A prestação de serviços não se restringe às atividades relacionadas diretamente ao parque de hardware,



como assistência técnica. A Perto dispõe de plataforma na qual faz o gerenciamento da rede de ATMs dos bancos. No Banco de Brasília, por exemplo, cuida da rede de ATMs desde 2009, o que inclui monitoramento remoto, centralizado em Gravataí.

Além dos recursos de segurança e robustez dos equipamentos, Marco Aurelio considera que os bancos, sob a eterna pressão da urgência na execução dos projetos, aderem à marca Perto em função da agilidade da empresa em ampliar funcionalidades nos sistemas. “Pela preocupação com segurança, os projetos têm ciclos longos. Mas quando os executivos de TI decidem, são rápidos e exigem respostas ágeis”, conta o diretor comercial.

Além da agressiva política comercial no Brasil e nos mercados externos, na opinião dele, o que contribui decisivamente para o sucesso da Perto é o aumento da renda média do brasileiro, que leva à crescente sofisticação das expectativas e oportunidades relacionadas a plataformas de auto-atendimento. Agora, segundo Marco Aurelio, a Perto também está muito atenta à preferência da população por novos serviços: “Se já conseguimos implementar mais de 300 tipos de transação nos bancos, temos capacidade de implementar aplicações de venda de ingressos, transporte público e outras novas soluções em shoppings ou pontos de serviços públicos”.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Lucro Líquido p/ Func. (US\$ mil) | Giro dos Ativos |
|-------------------------------------|---|-----------------------------------|---|-----------------|
| 91.125,88 | 91.125,88 | 18.708 | - | 0,41 |

A **Morpho** aproveita os nichos de segurança

A crescente preocupação das empresas com a segurança das informações, especialmente no setor bancário e entre as operadoras de telecomunicações — maiores alvos das fraudes —, parece conspirar em favor da Morpho.

Especializada em segurança e identificação digital, com ênfase no desenvolvimento e produção de documentos eletrônicos, a empresa, que chegou ao Brasil em 1998, fabrica cartões dotados de chip e documentos de identidade, além de soluções de identificação e autenticação segura, baseadas na biometria. E se especializou num nicho que praticamente não tem concorrentes no país: os mecanismos de detecção de materiais perigosos em aeroportos. Uma linha de produtos que, nesse mercado, em 2012, rendeu à marca francesa controlada pelo grupo Safran, produtor de equipamentos aeroespaciais e de defesa, a receita líquida de US\$ 121,4 milhões e rentabilidade sobre as vendas de 15,7%.

Outros fatores, porém, pavimentam o sucesso da Morpho do Brasil, segundo o diretor-gerente, Paolo Villasco: “Estamos colhendo os frutos da política de aquisições desenvolvida ao longo de 15 anos. Aqui, por exemplo, compramos o Bureaux de Personalização Bancária da TecBan e a fábrica de cartões plásticos da Vulcan. Na Colômbia e no Chile, assumimos as operações de cartões bancários do grupo Carvajal, além de abrirmos um centro de personalização no México e um escritório comercial em Buenos Aires”. O que também contribui para o bom desempenho da Morpho é o contínuo investimento no aumento

da capacidade produtiva da planta de Taubaté (SP), bem como a expansão de toda a produção, mediante ativação da linha dedicada à montagem de chips, e capacitação local para produção de documentos de identificação segura que exploram a tecnologia policarbonato. “Essas ações explicam a solidez da Morpho na América Latina, região que já responde por, aproximadamente, 30% do faturamento mundial da divisão e-Documents”, comemora Paolo.

A ideia, segundo ele, é manter o ritmo em 2013: “Se é verdade que, no Brasil, a migração para o chip EMV, por parte da indústria bancária, e a expansão da base de celulares tendem a se estabilizar, em termos de consumo e investimentos, nos demais países da América Latina ainda temos tudo ou quase tudo por fazer”. Aqui, diz, a empresa tem dado atenção especial ao mercado de soluções aplicadas ao pagamento móvel em segurança. Entre os investimentos realizados em 2013, boa parte se destina à criação da plataforma TSM, de gestão remota, que serve à personalização de transações de pagamento móvel, processo hoje 100% dominado pela equipe brasileira.

Paolo explica que a estratégia global da Morpho orienta-se pela determinação de “ficar cada vez mais perto do cliente”, o que inclui a criação de escritórios e parceiros, no Brasil e demais países da América Latina: “Isso é possível também em função da autonomia concedida pela matriz aos executivos regionais”.

Em 2013 e 2014, disposta a capitalizar a criação da infraestrutura tecnológica de suporte aos grandes eventos esportivos, a Morpho está levando os chips

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/vendas (%) | Rent. s/patrimônio (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) |
|-------|---------|-----------|---------------------------------|--------------------|------------------------|-------------------|------------------------|
| MÉDIO | MORPHO | 1.169,40 | - | 15,68 | 33,34 | 3,22 | - |

*Paolo Villasco, diretor-gerente:
"Estamos colhendo os frutos da
política de aquisições desenvolvida
ao longo de 15 anos".*



para celulares e cartões bancários, produzidos na fábrica de Taubaté, aos aeroportos, onde são implantados nos dispositivos capazes de identificar explosivos e narcóticos. O primeiro contrato no segmento data do fim de 2012, quando a empresa vendeu 50 equipamentos para a Infraero, no valor de R\$ 7,1 milhões. Atualmente, os detectores já respondem por cerca de 15% na receita anual da Morphi, da ordem de € 1,5 bilhão. "A expectativa é de que essa participação cresça bastante nos próximos anos", diz Paolo.

Além dos terminais aéreos, clientes naturais, a empresa namora as companhias que querem restringir o acesso a determinadas áreas e os setores de governo, entre eles, a Polícia Federal. A biometria, segundo ele, ainda é o método de controle de acesso preferido nas empresas nacionais, embora a identificação por meio da íris venha ganhando espaço: "No governo federal, o que deve gerar negócios é o uso crescente de mecanismos de identificação para o pagamento de benefícios, como o programa Bolsa Família e a aposentadoria. Embora o governo ainda não tenha projetos nesse sentido, achamos que eles são o caminho natural para evitar fraudes".

Paolo admite que o mercado brasileiro de Tecnologia da Informação enfrenta forte escassez de mão de obra, em especial, a de mais alta qualificação. Mas, diz ele, a empresa está disposta a não deixar que isso, assim como as eventuais turbulências da economia, atrapalhe os planos de crescimento: "No caso da economia, é evidente que estamos sintonizados e fortemente influenciados pelas marchas e contramarchas,

em escala mundial e regional. Mas, enquanto empresa de tecnologia, acreditamos que a procura constante por inovações tecnológicas seja o nosso mais potente motor de crescimento".

No que diz respeito à escassez de mão de obra, ele conta que, além da aplicação das melhores práticas nos processos de seleção, recrutamento e treinamento de talentos, a Morphi pratica política salarial e de incentivos capaz de tornar prazeroso o trabalho dos colaboradores. Ele também destaca as ações de apoio a projetos de interesse das comunidades, em particular, nas áreas de educação, saúde e ambiental, nesse caso, mediante aplicação das normas ISO 9000, que buscam reduzir o impacto da atividade industrial no meio ambiente: "Uma sociedade melhor, mais ética, sadia e generosa representa maiores oportunidades de negócios".

A própria natureza das soluções desenvolvidas e implantadas pela empresa, que exige alto grau de sigilo, faz com que ela não dispense o contato físico com os clientes. Mas isso, segundo Paolo, não significa subestimar a força das redes sociais: "Hoje, sem dúvida, elas são importantes ferramentas para manter e aumentar a visibilidade da marca nos diferentes mercados".

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Lucro Líquido p/ Func. (US\$ mil) | Giro dos Ativos |
|-------------------------------------|---|-----------------------------------|---|-----------------|
| 121.425,81 | 32.784,97 | 19.034 | 29,88 | 1,08 |

A **Nonus** tira proveito do e-commerce

A conquista de grandes contratos e a expansão das vendas com o apoio do e-commerce são as duas principais razões do sucesso alcançado pela Nonus, vencedora do prêmio Destaque do Ano pela 8ª vez consecutiva. Com 25 anos de mercado, a empresa de capital 100% nacional contabilizou, em 2012, receita líquida superior a US\$ 9 milhões, e exibiu rentabilidades sobre vendas de 34,35%, o que a colocou entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Informática Hoje 2013.

A participação das três áreas de negócio, captura de dados, rastreadores e serviços, na composição da receita foi, respectivamente, de 70%, 23% e 7%, segundo seu sócio-diretor técnico, José Domingos Voidella: “A Nonus cresceu 40% na área de captura de dados, o que inclui todos os processos de leitura de cheques e de códigos de barras”.

A Nonus atribui o próprio desempenho à ampla linha de soluções aplicadas à captura de dados, entre as quais, o carro-chefe são os leitores de cheques e de códigos de barras, além dos sistemas de rastreamento sob medida para empresas especializadas nesse tipo de serviço. Mas o sucesso também vem, segundo Voidella, da tecnologia que os produtos da marca incorporam. Mas o que fez, mesmo, a diferença foram as vendas online, que, segundo ele, cresceram mais de 50%. Sem falar nas vendas domésticas para pessoas físicas, os leitores da Nonus estão à venda nos portais Kalunga, Submarino, Americanas.com entre outros.

A intenção, segundo ele, é manter a empresa no mesmo ritmo, em 2013, quando o crescimento projetado é de 10%: “Ajudaria bastante se o país, que registrou forte

crescimento nos últimos anos, fizesse a tão esperada reforma tributária que, sem dúvida, é o principal entrave para o crescimento do pequeno e médio empresário”. A confiança da Nonus se sustenta nos grandes projetos já em andamento, a exemplo do que envolve o leitor de cheques e código de barras HandBank Image. Na verdade, retomado e rebatizado, o HandBank Eco, versão sustentável do modelo anterior, lançado em 2001, está sendo associado aos processos de captura remota. “A ideia é da própria engenharia da Nonus, que somou à qualidade do antigo produto o conceito de sustentabilidade, que pode garantir às agências bancárias economia de energia de mais de 80% no uso do equipamento”, diz Voidella.

Atualmente, os leitores equipam boa parte das principais instituições financeiras do país. Mas a Nonus também exportou o produto para países da Europa, tais como Espanha e Itália, considerada berço da tecnologia do leitor de cheques.

Numa empresa cuja alma é a tecnologia e os serviços de alta precisão e qualidade, a falta de mão de obra qualificada é preocupação constante, queixa-se o sócio-diretor da Nonus: “A saída é uma política de retenção de talentos e de reciclagem contínua. Nosso colaborador tem de ser proativo e flexível, reunindo conhecimentos técnicos e de negócios. Nesse sentido, a empresa mantém acordo com instituições de pesquisa e desenvolvimento, com a finalidade de desenvolver projetos de treinamento e capacitação. Duas delas são o Instituto Eldorado (São Paulo) e o Instituto Atlântico (Fortaleza). Em dezembro de

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/vendas (%) | Rent. s/patrimônio (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) |
|---------|--------------|-----------|---------------------------------|--------------------|------------------------|-------------------|------------------------|
| PEQUENO | NONUS | 2.394,10 | -7,94 | 34,35 | 64,95 | 6,46 | 0,00 |



AÇÕES DE ENDOMARKETING
EVENTOS CORPORATIVOS
EXPERIÊNCIAS DE RELACIONAMENTO
FESTAS



Somos uma agência especializada na organização de eventos corporativos no mercado de Tecnologia da Informação.

Tratamos nossos clientes como parceiros e oferecemos toda a estrutura adequada para que seu evento seja uma experiência única e enriquecedora.

Traga a sua empresa para a CheckList!



**Alameda Ministro Rocha Azevedo, 1077 Conjunto 72
Jardim Paulista - São Paulo**

www.checklisteventos.com.br
atendimento@checklisteventos.com.br
11 3895-6821

*José Domingos Voidella,
sócio-diretor:
“Precisamos estar sempre perto dos
clientes, onde quer que eles estejam”.*

2012, a Nonus empregava 70 pessoas, das quais 15% na área de apoio operacional e 85% alocados na produção e logística. 10% dos quadros são de nível superior, 5% têm MBA e 25% são técnicos.

Quanto à exportação de soluções, Voidella considera que a Nonus já tem um mercado cativo — o europeu. Mas participa regularmente de feiras internacionais, com a finalidade de manter a posição não apenas na Espanha e na Itália, mas, também na Tunísia, em Taiwan e na Coreia do Sul, de olho, ainda em outros mercados. Com soluções desenhadas para os públicos corporativo e doméstico, a Nonus, de acordo com ele, não dispensa nenhum canal de comunicação, e procura cada vez mais explorar as redes sociais: “Precisamos estar sempre perto dos clientes, onde quer que eles estejam”.

A empresa, diz ele, se preocupa também com as ações de sustentabilidade e de inclusão social: “Nós apoiamos os projetos sociais na Casa Vida e no Cotic – Centro Organizado de Tratamento Intensivo a Criança. Mas a questão ambiental também nos preocupa e está pautando a natureza de todos os processos da Nonus”. Uma das ações, nesse sentido, é a implantação da norma ISO 14001, a chamada ISO Ambiental, que carrega mais de 300 regras e normas a seguir, desde o processo produtivo até a gestão administrativa da empresa. Mas a Nonus também adere à ISO da Sustentabilidade e está buscando a certificação Rohs, que limita o uso industrial de metais pesados, como chumbo e mercúrio, exigência da Comunidade Europeia. O recém-lançado Handbank Eco, único produto



divulgação

no Brasil do tipo ecologicamente correto, já é uma resposta da Nonus às normas ditadas pela Rohs. Em nome da preservação ambiental, a empresa não hesitou em mudar o processo de fabricação de ponta a ponta. “É um processo oneroso, cerca de duas vezes mais caro. Mas acreditamos que com o aumento da demanda por produtos que obedecem a essa norma, o custo tenda a cair cada vez mais”, prevê Voidella.

A Nonus surgiu em 1988, no mercado de assistência técnica, prestando serviços a usuários de leitores de códigos de barras e CMC-7 (cheques). Data daquela época o grande avanço das atividades de automação comercial, sobretudo no setor financeiro, que passava por uma fase de expansão acelerada. Com o respaldo da experiência dos pioneiros, a empresa avançou, passando a desenvolver e fabricar os próprios leitores, antes de oferecer soluções completas.

Atualmente, além de leitores, os terminais de consulta, kits para integradores, sensores de código de barras e software para gerenciamento de cheques completam a família de produtos aplicados à captura de dados, nas mais diversas aplicações, da mais simples à mais complexa. Com estrutura de vendas, distribuição e assistência técnica altamente pulverizada e muito fôlego para alcançar o Brasil inteiro, a Nonus é, hoje, uma das maiores empresas do setor.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Lucro Líquido p/ Func. (US\$ mil) | Giro dos Ativos |
|-------------------------------------|---|-----------------------------------|---|-----------------|
| 9.119,05 | 9.119,05 | 3.133 | 47,46 | 1,60 |

software

TOTVS, BENNER E SOFTEXPERT 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 2013. A TOTVS FOI TAMBÉM ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM NA PÁGINA 46).

A Benner vai além da saúde

Com foco principal no mercado de operadoras de saúde, empresas de transporte e logística, a Benner Sistemas, que em agosto de 2011 se juntou ao Grupo TBA, para formar a Globalweb Data Services Corp., obteve um crescimento de 162,5% em sua receita líquida, que chegou a US\$ 46,4 milhões. Esse índice a colocou entre as dez empresas de TI que mais cresceram, segundo o Anuário Informática Hoje 2013. A empresa apresentou rentabilidade sobre as vendas de 14%. Na composição das receitas da Benner, o maior peso ainda é o da área de negócio representada pelas licenças de uso, manutenção e Software as a Service (SaaS). Em seguida vêm os projetos em saúde, os serviços e customização, ERP e logística.

O sócio-fundador e presidente da empresa, Severino Benner, atribui os resultados à diversificação da linha de produtos e serviços. Hoje, ela inclui soluções e aplicativos de gestão empresarial sob medida para as áreas de logística, saúde suplementar e hospitalar, saúde pública, governança jurídica e contratos, gestão de viagens corporativas e agências de turismo em geral, governo eletrônico, gestão administrativa, área pública, indústria e serviços, recursos humanos. E ainda as soluções de ERP (Enterprise Resources Planning) e BI (Business Intelligence).

O que, porém, fez a diferença a favor da Benner, segundo seu presidente, foi a adoção do conceito de BPO (Business Processing Outsourcing), com ofertas que exploram os modelos SaaS (Software as Service) e IaaS (Infrastructure as Service), datacenter e outsourcing. À diversificação somou-se, ainda, a

personalização do atendimento aos clientes.

O processo de fusão entre a Benner Sistemas e a unidade Globalweb, do Grupo TBA, que resultou na Globalweb Data Services Corp., preservou a marca Benner, como uma unidade de negócios de aplicativos de gestão empresarial da nova empresa. Severino Benner passou a ser também o CEO da Globalweb Corp., e Cristina Boner, presidente do Grupo TBA, se tornou a presidente do conselho.

A aproximação entre as duas empresas começou justamente quando, há cerca de sete anos, o grupo TBA decidiu instalar um novo sistema de ERP usado em suas unidades e escolheu a solução da Benner. A partir da relação entre cliente e fornecedor, o Grupo TBA descobriu que faltava à sua unidade Globalweb — que já prestava serviços de TI, mas não contava com software próprios para oferecer aos clientes — o portfólio da Benner.

Na origem da fusão, a intenção foi manter sob o guarda-chuva da holding Globalweb Corp. três unidades de negócios: a Globalweb Outsourcing, que oferece serviços como hospedagem, consolidação de servidores e nota fiscal eletrônica. A Benner, divisão de software próprios, destinados a áreas como saúde, gestão jurídica, gestão de projetos. E a MS-Sequoia, destinada à oferta de produtos da Microsoft.

A estrutura da nova companhia inclui a sede em São Paulo, sete filiais espalhadas pelo país e uma unidade na Flórida, nos Estados Unidos.

Em 2013, segundo Severino, a meta da Benner é concentrar esforços na conquista de outras verticais do mercado, com ênfase nas que menos sofrem a

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil) |
|-------|---------------|-----------|---------------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|--------------------------------|
| MÉDIO | BENNER | 615,10 | 162,52 | 14,20 | 2,41 | 0,00 | 8,25 |

*Severino Benner, presidente:
sucesso com a diversificação de
produtos e serviços.*



influência das turbulências na economia. Uma das prioridades é o setor público. Para atender ao cliente governo, a Benner vem investindo em soluções que incorporam a tecnologia web, capazes de responder às demandas nas áreas de ERP, gestão de contratos e gestão jurídica, recursos humanos e pagadoria, gestão e manutenção de frotas. E, finalmente, na área de saúde pública, atenção básica, secundária e terciária, gestão e regulação de UPAs (Unidades de Pronto Atendimento). No primeiro semestre de 2013, a Benner já registrou crescimento de 23% nas vendas de soluções para a indústria de turismo, em relação ao mesmo período de 2012. Apenas com esse desempenho, as estimativas de vendas para 2013 já foram superadas. O que contribuiu para o resultado foi o lançamento do eBusiness Expenses, voltado para a gestão das despesas corporativas. A solução simplifica os processos envolvidos na prestação de contas das viagens de colaboradores das empresas: após a viagem, permite controlar todos os gastos realizados, conciliando, por exemplo, as faturas de cartões de crédito e de agências.

Severino faz questão de mencionar a obtenção pela empresa da certificação CMMI (Capability Maturity Model Integration), nível 2, para desenvolvimento de soluções de ERP e para as áreas de governança, turismo, logística e RH. A Benner, que já dispunha, desde o ano passado, da certificação CMMI para o desenvolvimento de projetos de software para a área de saúde, alcança, agora, o modelo de qualidade do SEI (Software Engineering Institute) também

para projetos relativos a outros produtos. “O CMMI é uma exigência crescente nos diferentes mercados, e promove a melhoria contínua do desenvolvimento e manutenção de programas de software. O nível 2, modelo de qualidade mantido pelo SEI, atesta a aplicação das práticas necessárias para a maturidade do processo de criação e manutenção, abrangendo todo o ciclo de vida do produto – da concepção à entrega e manutenção”, explica Severino.

Segundo ele, a Benner enfrenta a mesma dificuldade da maioria das empresas de TI na reposição de profissionais: “A resposta é uma estratégia consistente, destinada a reter os talentos. Por isso oferecemos um pacote de benefícios bastante atraente, que inclui auxílio à educação (graduação, pós-graduação, mestrado e doutorado, cursos técnicos e de idiomas)”. Dos quase 800 profissionais contratados, 72% têm curso superior, 3% mestrado e doutorado, 23% estão em fase de formação e cerca de 2% são técnicos. Para responder à demanda gerada pela expansão da empresa, em abril de 2013, a Benner contratou, de uma só vez, somente em São Paulo, 20 profissionais, entre analistas de negócios e consultores com idade entre 22 e 27 anos, em começo de carreira. O objetivo é formar especialistas de acordo com o seu programa de expansão.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|----------------------------------|---|--------------------------------|-------------------------|-----------------|
| 46.406,97 | 46.406,97 | 6.592 | 44,51 | 1,95 |

A SoftExpert ganha com a diversificação

Expansão territorial, capaz de cobrir os diferentes nichos de mercado, com o aumento da capilaridade pela ação de parceiros de negócios. Assim se constituiu, em 2012, a base do bom desempenho da SoftExpert. Com receita líquida de US\$ 10,7 milhões, a empresa apresentou rentabilidade sobre as vendas da ordem de 29,7%, o que a colocou entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Telecom 2013. As licenças compuseram 31% da receita líquida, os projetos de SLA (Service Level Agreement), que tendem a crescer em 2013, pesaram 47%; e os serviços, 22%. “Nós devemos o bom desempenho à estratégia costurada ao longo dos anos, graças à qual eliminamos a dependência excessiva da indústria de manufatura, e passamos a colocar nossos produtos e serviços nas verticais representadas pelas áreas de serviços, governo, saúde, utilidade pública, bancos e instituições financeiras, petroquímico, engenharia e construção, entre outras”, comemora o CEO da empresa, Ricardo Lepper.

A empresa, segundo ele, também vem, gradativamente, estendendo a ação comercial a 30 outros países, o que deverá contribuir para um crescimento em 2013 estimado em 30%, ao menos a julgar pelos resultados obtidos no primeiro semestre: “Há uma série de ações em andamento, definidas no planejamento estratégico, entre elas, o lançamento de novos produtos, estabelecimento de parcerias e aumento dos investimentos em marketing”.

A SoftExpert investe, com prioridade, na automação dos processos de gestão organizacional e de conformidade com as regulamentações. “A meta é assumir a

liderança global na excelência dos processos de gestão, fornecendo a suíte de soluções mais completa, necessária à conquista da excelência organizacional, complementar à solução de ERP”, diiz Ricardo.

O pacote de produtos modulares e integrados da SoftExpert embala soluções para a gestão nas áreas de estratégia e desempenho (BSC), processos (BPM), produtos (PLM), projetos (PPM), conteúdos (ECM), qualidade (QMS), riscos (GRC), ativos (EAM), TI (ITSM), desenvolvimento profissional (HDM), meio ambiente, saúde e segurança (SMS), entre outros.

O desenvolvimento de todas as soluções orienta-se por um grande acervo de normas e regulamentos, como as previstas nas certificações ISO9000, ISO-TS 16949, ISO20000, FDA/ANVISA, ONA/JCAHO, ISO22000, SOX, ISO14000, OHSAS18000. A estratégia, de acordo com o executivo, é seguir buscando o diferencial representado pelo maior uso possível de práticas de gestão dentro de uma única plataforma: “Com isso, vamos permitir que se reduza o custo total de TI e telecom, e que se garanta o retorno rápido do investimento”.

Segundo Ricardo, o compromisso com a qualidade marca o relacionamento da SoftExpert com os clientes e também é fator de crescimento das receitas da empresa. Em julho de 2013, por meio do webinar Segurança e Rastreabilidade dos Alimentos, a SoftExpert procurou mostrar ao mercado seu foco nas soluções para a melhoria da qualidade dos produtos desse segmento da indústria.

Na luta contra a escassez de mão de obra qualificada, a SoftExpert, segundo o CEO, adota uma série de

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil) |
|---------|-----------|-----------|---------------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|--------------------------------|
| PEQUENO | SOFTEPERT | 1.235,60 | 4,47 | 29,75 | 4,98 | 8,09 | 18,71 |

Cloud Computing é na Dedalus.

Cloud Computing não é mais tendência e sim realidade. Num cenário de muita discussão teórica e sub-definições para o termo, a Dedalus se posicionou com valor agregado apoiando os líderes de Cloud Computing mundial a atender ao mercado brasileiro com perfeição. Centenas de clientes e meio milhão de usuários de nossos serviços atestam nossa liderança. Entenda o porquê.



Google Apps for Business

Google Apps for Business é um pacote completo de soluções de mensageria, colaboração e rede social corporativa que inclui Gmail, Google Talk, Google Calendar, Google Drive/ Docs, Google Sites, Google Groups e Google+.

Nossos serviços: A Dedalus é um dos principais parceiros da Google do mundo, sendo reconhecida como Premier Enterprise Partner e Premier SMB Partner e é através dessa experiência, de quem já migrou centenas de empresas para o Google Apps for Business, que quando você adquire suas licenças através da Dedalus sua empresa também conta com serviços de implementação, serviço de migração de e-mails e aplicações, suporte técnico local, treinamentos e plano de comunicação para auxiliar na aceitação e adoção da nova ferramenta pelos usuários.



Amazon Web Services

Como Premier Consulting Partner, a Dedalus oferece o conjunto de serviços de infraestrutura em nuvem (IaaS) da Amazon Web Services para hospedagem de servidores e aplicativos, backup e armazenamento, distribuição de conteúdo, hospedagem web, banco de dados entre outros serviços.

Nossos serviços: A Dedalus complementa os serviços da Amazon Web Services com uma série de serviços gerenciados como consultoria, migração, administração, suporte e gestão.



RunMyProcess

RunMyProcess é uma solução de workflow em cloud computing, rápido de implementar, fácil de usar e com baixo custo.

Nossos serviços: A Dedalus oferece serviços de implementação dos processos de sua empresa na ferramenta, desenvolvimento de customizações e suporte técnico local.



Migre para Cloud Computing com a tranquilidade de quem mais entende do assunto.



*Ricardo Lepper, CEO:
"Eliminamos a dependência excessiva da
indústria de manufatura".*

ações, com o objetivo de capturar e reter talentos: "Nós adotamos modelo agressivo de distribuição de resultados, com base em metas, e a aplicação de metodologia sistemática para o plano de desenvolvimento individual dos nossos profissionais. Para responder à demanda que o crescimento exige, é preciso dispor de gente preparada". Em agosto de 2013, o quadro da SoftExpert era composto de 168 colaboradores diretos, sendo 48 % graduados, 12% com MBA e 40% técnicos.

Os planos de crescimento da SoftExpert para a próxima década também incluem, fundamentalmente, a participação nos países onde a empresa já está presente, mediante a ampliação da rede de parceiros, em especial, nos países do chamado G20, as 20 maiores economias do planeta.

"Atualmente, apenas 25% da receita efetiva é gerada pela venda de novas licenças no exterior. Mas estamos investindo para que, ao longo dos próximos dez anos, essa participação chegue a 75%, em função da atuação internacional da rede de canais", diz Ricardo. Na busca de novos mercados, em agosto de 2013, a SoftExpert participou em Lima, no Peru, do IV Simpósio de Tecnologia da Informação, Telecomunicações, Automação e Robótica, promovido pela indústria peruana de mineração e energia. O simpósio é um espaço de discussão e análise criado pela Comissão de Tecnologia da Informação da Sociedade Nacional de Mineração, Petróleo e Energia, que reúne, todo ano, basicamente empresas peruanas de mineração, petróleo e operações elétricas, e de TIC, incluindo soluções de automação e robótica.



divulgação

Entre os principais projetos no exterior, Ricardo destaca os desenvolvidos no Chile, onde a parceira SIGSE conquistou mais dois clientes: a Dipreca (Dirección de Previsión de Carabineros de Chile), e a TAAG Linhas Aéreas de Angola, companhia aérea nacional com sede em Luanda. As duas adquiriram, respectivamente, a solução SoftExpert para gestão da qualidade (SE EQM), e o SoftExpert Excellence Suite (SE Suite), solução corporativa para a gestão integrada da excelência e conformidade empresarial. Também como parte do seu plano de expansão para o mercado externo, a SoftExpert usa intensamente as redes sociais: mantém perfis e atualiza constantemente as informações e notícias nas páginas que mantém no Twitter, Facebook, Youtube, Google e LinkedIn. Nos dois últimos investe para consolidar a atuação no segmento B2B (Business to Business). Em todas elas, a empresa mantém canais de veiculação permanente de ações promocionais.

Ricardo Lepper acredita que a estratégia de expansão da SoftExpert vai se consolidar, independentemente de eventuais crises econômicas nos países em que atua: "Mesmo nos momentos das crises cíclicas, no Brasil e no resto do mundo, o uso de tecnologias da informação e de comunicações é essencial, porque se trata de ferramentas de aumento de produtividade e de redução de custos".

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|-------------------------------------|---|-----------------------------------|----------------------------|--------------------|
| 10.755,17 | 10.755,17 | 3.199 | 61,47 | 1,51 |

serviçosserviçosserviçosserviços
serviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviços

serviços

LEVEL 3, EXCEDA E UNITECH-RIO 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 2013.

A Level 3 aposta na distribuição de conteúdo

Não há mais sequer vestígio, na atual Level 3, da empresa que, sob o nome de Global Crossing/Impsat, há cinco anos se apertava nas instalações da cidade de Cotia, distante 35 quilômetros da capital paulista. A intensa pressão provocada pelo crescimento do mercado brasileiro de serviços de gestão de informações levou a empresa a se expandir e mudar suas instalações para um novo prédio, em São Paulo, onde se desenvolve o projeto de criação do seu novo datacenter. É ali que a empresa vai prover, com muito maior capacidade, dados, voz, vídeo e, entre outras, soluções gerenciadas para clientes corporativos, governamentais, da área de atacado e provedores de conteúdo.

“O investimento é pesado, sim. Mas se justifica plenamente”, garante o vice-presidente sênior de vendas, Marcos Malfatti. Ele explica que as mudanças são parte do programa de expansão, que está apenas começando pela obra de construção de uma subestação de energia, primeiro setor a sentir os efeitos do aumento dos serviços e, em consequência, da estrutura que alimenta os servidores. O próximo passo, segundo o Marcos, depois da obra de infraestrutura interna, será a construção da linha de transmissão, que vai cruzar a distância entre a unidade e a estação de energia elétrica em São Paulo, com todas as complicadas etapas que isso implica: desapropriação de espaços físicos, plantação de postes e torres e cabos subterrâneos.

A razão de toda essa movimentação, segundo ele, é o vertiginoso crescimento dos serviços de rede, impulsionados pelo tráfego de dados, gerados, entre outras causas, pela explosão das redes sociais e do vídeo on demand. Um fenômeno que justifica

o bom desempenho da empresa em 2012, quando contabilizou rentabilidade sobre as vendas de 22,46%. O desempenho garantiu à multinacional de origem norte-americana, presente em 54 países, o aumento de 5% das receitas na América Latina, onde atingiu US\$ 701 milhões.

A operação brasileira, segundo Marcos, beneficiou-se da demanda nas áreas de processamento e conectividade entre as médias e grandes empresas, órgãos de governo, provedores de acesso à Internet, operadoras, datacenters e serviços de voz. Os segmentos mais aquecidos foram o varejo, indústria e serviços, e-commerce, transporte de dados de alta capacidade para bancos e corretoras de valores, educação, hotéis e entretenimento.

No esforço de investimento para atender a enorme procura de serviços, a empresa fez vários lançamentos no país. Um deles é o CDN – Content Delivery Network, que distribui conteúdo e atualiza arquivos, com aplicações em comércio eletrônico. O CDN permite, ainda, à Level 3 garantir uma das principais exigências das lojas on-line: a alta disponibilidade dos sistemas e a redução do tempo de espera dos clientes, carregando mais rápido o conteúdo estático de página com imagens, dados e layout. A rapidez no acesso e navegação tem forte impacto no fechamento das vendas, na medida em que inibe a desistência por parte dos internautas impacientes.

Sob medida para o mercado de cloud computing, a Level 3 oferece o DEC – Dynamic Enterprise Computing, que agrega serviços de processamento e armazenamento de dados (storage). Mas também oferece serviços de transporte de vídeo, de alcan-

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil) |
|--------|----------------|-----------|---------------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|--------------------------------|
| GRANDE | LEVEL 3 | 2.618,60 | -1,82 | 22,46 | 0,99 | 2,07 | 97,78 |

*Marcos Malfatti,
vice-presidente de vendas:
“Estamos preparados para atender
os grandes eventos internacionais”.*



ce global, dirigido a empresas de entretenimento e emissoras de televisão. O sistema leva imagens coletadas em um ponto do planeta a seus espectadores em qualquer parte do mundo. “Hoje, podemos dizer que estamos preparados para atender os grandes eventos internacionais que vêm aí, graças a soluções desenhadas para o mercado de transmissão de conteúdo”, diz Marcos.

Nos últimos anos, a Level 3 teve participação importante na transmissão e serviços de vídeo em eventos como a final, em 2013, da Copa da UEFA (União das Federações Europeias de Futebol), o SuperBowl, os torneios de tênis de Wimbledon, Roland Garros e US Open, além da Copa do Mundo da África 2010.

As soluções criadas para o segmento de vídeo incluem transmissão, encoders, decoders e equipamentos de conversão de formatos e protocolos, bem como ferramentas de gestão de vídeo para distribuição e entrega de imagens. A rede dedicada da empresa conecta mais de 1,3 mil pontos de interesse em 300 cidades de 26 países.

Na área dos sistemas de telecom – na qual, em 2012, a prioridade foi para a entrega de conteúdo, expansão de serviços de transmissão de vídeo e melhoria da ferramenta integrada de monitoramento e gestão para as redes de telecomunicações –, a empresa oferece serviços e equipamentos de telefonia nas áreas de conferências por vídeo, áudio e web. Nesse sentido, segundo Marcos, a Level 3 expandiu a capacidade da rede submarina, a capilaridade das redes metropolitanas e os datacenters. Os investimentos de 2012 se concentraram na ampliação da capacidade global da rede de entrega de

conteúdo, expansão de serviços de transmissão de vídeo e na melhoria da ferramenta integrada de monitoramento e gestão para as redes de Telecom.

Depois de consolidadas a política e as estratégias, em 2012, com alcance das metas, em 2013, a empresa se prepara para atender a demanda por Internet móvel, transporte de conteúdo e cloud computing. “Temos datacenters em São Paulo, Rio de Janeiro e Curitiba, mercados onde estão os maiores clientes”, revela Marcos. Entre eles, o Porto Maravilha, no Rio de Janeiro, e a área governamental empenhada na preparação da infraestrutura das Olimpíadas de 2016.

Em Porto Alegre, a Level 3 está envolvida na construção da rede que vai ligar a capital gaúcha a Buenos Aires, na Argentina. A experiência, nesse tipo de projeto é sólida: hoje, a empresa já atende a crescente demanda de dados da Internet por meio de uma rede de cabos submarinos que ligam o Brasil aos Estados Unidos. Uma rede que muda e cresce ininterruptamente. A implantação da rede de telefonia móvel 4G no Brasil e a expansão da cobertura da rede 3G trazem oportunidades de venda de links para as operadoras que respondem por 20% da receita da Level 3 no país.

A Level 3, resultado de uma joint venture formada em 2011 com a Global Crossing, tem presença nas redes centrais da América do Norte, Europa, Oriente Médio, África, Ásia e América Latina.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|-------------------------------------|---|-----------------------------------|----------------------------|--------------------|
| 269.441,39 | 202.081,04 | 60.523 | 177,89 | 0,89 |

A Exceda avança no mercado externo

Com um surpreendente crescimento de 47,3% na receita líquida, a Exceda, além de destaque do ano, figura entre as dez empresas que mais cresceram em 2012. No ano em que comemorou dez anos de operações, registrou ainda rentabilidade sobre as vendas da ordem de 22,4% e contabilizou a receita líquida de US\$ 29,8 milhões. A empresa oferece soluções de segurança no ambiente web e distribuição de conteúdos e transações de comércio eletrônico nas modalidades B2B e B2C. Destaca-se em serviços distribuídos, segundo o diretor geral, Ricardo Couto, buscando a rota mais eficiente entre websites: “Com isso, pode-se obter ganhos de desempenho de até 500% no acesso às informações. Além de garantir a satisfação do cliente, o serviço permite melhor distribuição de conteúdos com alta qualidade para todos os usuários, inclusive os que dispõem de acesso discado”.

A Exceda representa no Brasil a Akamai, que mantém uma rede de servidores espalhados nos principais pontos de entrega de tráfego de Internet no mundo. O modelo do serviço é semelhante ao de uma empresa de logística, com centros de distribuição e operações de transporte. Os servidores de cache da Akamai estão localizados em pontos estratégicos, como ISPs e operadoras. Para dados transacionais, a Exceda aplica um mecanismo de otimização de rotas, facilitando o negócio entre as empresas.

As soluções da Exceda sempre foram mais conhecidas entre os grandes geradores de conteúdo,

mas a demanda tem se pulverizado. “Os segmentos de e-commerce e mídia e entretenimento foram os primeiros a usar nossa tecnologia, rapidamente acompanhados por empresas de serviços financeiros e, mais recentemente, pelo setor público, especialmente a partir de 2011. Em todo o mundo, a utilização de serviços de aceleração e distribuição de conteúdos já é bem difundida. Em mercados mais maduros, como os Estados Unidos, todos os sites com uma proposta comercial já nascem com uma solução de aceleração e distribuição de conteúdo”, afirma Ricardo. Ele explica que as demandas típicas para os clientes de mídia são relacionadas à distribuição: streaming em HD ou para suportar explosões no tráfego (em caso de campanhas na TV, por exemplo). Em e-commerce, as prioridades são aceleração de conteúdo e segurança, com conceitos muito semelhantes aos dos serviços para clientes da indústria financeira. Conforme as corporações colocam aplicações vitais em seus portais, tanto para suporte a funcionários quanto para os clientes, a necessidade de disponibilidade e performance desses sites também tem gerado negócios à Exceda.

No ano passado a companhia aumentou capilaridade no país, passou a atuar em novas áreas e comemora a conquista de novas contas. “Entramos em novos nichos no universo de computação em nuvem (cloud computing)”, diz Ricardo.

A expansão do segmento de soluções que favorecem a computação em nuvem, segundo ele, vem

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil) |
|-------|---------------|-----------|---------------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|--------------------------------|
| MÉDIO | EXCEDA | 2.422,70 | 47,38 | 13,42 | 1,99 | 0,00 | 100,01 |

*Ricardo Couto, diretor geral:
 “Em mercados mais maduros, os sites com uma proposta comercial já nascem com uma solução de aceleração e distribuição de conteúdo”.*



do crescimento das aplicações nas verticais de finanças e governo, mídia, entretenimento e comércio eletrônico: “As soluções oferecidas para o segmento financeiro, que tem estruturas complexas, aumentam a escala e o alcance, sem exigir nenhum tipo de ampliação da infraestrutura já existente, atendendo níveis elevados de segurança exigidos pelo setor”. Na conquista da BR Distribuidora como cliente, o que contou a favor da Exceda foi o emprego de diferenciais que melhoram a confiabilidade, a segurança e o sigilo acerca dos dados e informações em ambiente com diferentes variáveis em aplicações de Internet.

Três das quatro principais redes de televisão aberta do Brasil empregam os serviços Exceda na distribuição de mídias para a Internet usando o CDN (Content Delivery Network). O sistema assegura, qualquer que seja a audiência, acesso rápido ao conteúdo disponível. Oito dos dez maiores portais de e-commerce do Brasil, segundo Ricardo Couto, também utilizam os produtos e soluções da Exceda, entre eles a Centauro, especializada na venda eletrônica de roupas, calçados, acessórios e equipamentos esportivos.

A expectativa da Exceda é crescer cerca de 25% em 2013 com a expansão internacional e do programa de canais. A estratégia também implica a criação de novos produtos e mais proximidade com os canais de vendas, com a prospecção de novos mercados. “Já atuamos em sete países na América Latina, e cobrimos cerca de 90% do PIB

da região”, conta Ricardo. Além de um escritório na Argentina, a Exceda mantém unidade de vendas diretas no Chile. Em 2013, a estratégia é consolidar a operação naqueles dois países e estruturar os mercados da Colômbia, do México, do Peru e, no longo prazo, de países do Caribe.

A Exceda também aposta na operação dos Estados Unidos. Em 2013, abriu escritórios em Nova York e São Francisco, contratando executivos com experiência técnica e de negócios no mercado norte-americano de cloud computing para fomentar o lançamento da marca naquele país. Antes, inaugurou a primeira unidade nos Estados Unidos em Fort Lauderdale, que abriga estrutura de vendas e uma base de desenvolvimento de software.

A expansão também trouxe novos colaboradores à Exceda. Em dezembro de 2012, a empresa empregava cerca de 40 funcionários ante 24 um ano antes. A política de contratação é apoiada em resultados individuais e coletivos com influência na remuneração variável.

A Exceda tem três sócios, que atualmente se dividem entre as unidades de negócios. Ricardo Couto comanda as operações no Brasil, Cláudio Baumann cuida das operações nos outros países da América Latina, e Cláudio Marinho comanda o escritório nos EUA.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|----------------------------------|---|--------------------------------|-------------------------|-----------------|
| 29.810,06 | 29.810,06 | 4.000 | 110,85 | 4,50 |

As parcerias fortalecem a Unitech-Rio

Com uma política de fortalecimento de parcerias, ampliação geográfica em diferentes regiões e investimento em novos nichos de mercado, a Unitech-Rio teve 42% de rentabilidade sobre as vendas. Seu desempenho a levou a conquistar, pelo quinto ano consecutivo, o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje. O diretor-presidente, Cláudio José Martins de Miranda, conta que a empresa está focada em consolidar a estratégia adotada em 2012 para garantir maior competitividade, ampliação dos serviços e a base de clientes.

Especializada na integração de soluções incluindo gestão de equipamentos, projetos, implementações e consultoria, em 2012 contabilizou a receita líquida de US\$ 13,1 milhões.

Claudio acredita que boa parte do sucesso registrado nos últimos anos pela Unitech-Rio deve-se à qualidade dos colaboradores que emprega: "Nossa equipe é enxuta para uma empresa com nosso perfil operacional. Mas a política de recursos humanos sustenta a produtividade, que acaba se traduzindo em resultados altamente positivos". Essa política inclui desde a formação até os programas de treinamento da equipe: 65% dos funcionários tem nível superior completo e 35% têm formação técnica especializada. Para atrair parceiros, conta com um programa que identifica e credencia empresas para revenda das soluções de backup automático, serviços profissionais e consultoria no Brasil e América Latina. Fundada em 1989, a empresa começou a operar, exclusivamente, na cidade do Rio de Janeiro pro-

vido serviços técnicos diferenciados nas áreas de manutenção, venda e locação, começando com equipamentos IBM e ampliando o portfólio para Sun e HP. O divisor de águas, segundo Claudio, foram as parcerias com as grandes marcas. Tudo começou com a ADIC, atualmente, Quantum, especializada em soluções de backups inteligentes. O acordo permitiu à carioca atender os requisitos de alta disponibilidade, desempenho e escalabilidade exigidos por seus clientes. A partir dali, a Unitech-Rio cresceu, conquistando outros países da América do Sul, tanto como distribuidora quanto como provedora dos serviços autorizados. É parceira da Bull, agregando ao catálogo soluções de servidores; da Dell, pela qual também passou a integrar servidores, soluções de networking e virtualização; BlueCoat, parceria que enriqueceu a linha de produtos com sistema para a aceleração de redes de longa distância; e EMC Brasil, a aliança de negócios que a colocou como integradora do Velocity Partner para soluções de storage e programas de software, além de funcionar como Authorized Services Network (ASN) e braço forte da marca no segmento de serviços profissionais. O foco são soluções em servidores, armazenamento e backup, consultoria e projetos (infraestrutura, instalação e implementação), suporte e manutenção de hardware pré e pós-venda (on site e remoto), laboratórios para testes de produtos e treinamento para clientes e parceiros. São duas grandes linhas de negócio: integração de sistemas – focada em pro-

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil) |
|---------|--------------------|-----------|---------------------------------------|------------------------|----------------------|---------------------------|--------------------------------------|
| PEQUENO | UNITECH-RIO | 2.961,00 | -1,16 | 42,84 | 2,52 | 28,96 | 97,01 |

DESTAQUE NO RANKING DO ANUÁRIO IH. SUBIMOS 52 POSIÇÕES!

SOMOS UMA EMPRESA **BRASILEIRA**
DE **SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS.**

Atendemos aos mais diversos mercados com um portfólio composto por tecnologias dos maiores fabricantes mundiais de telecomunicações e segurança.

EM 2013, COMPLETAMOS **20 ANOS**
DE ATUAÇÃO.



Equipe especializada
Profissionais treinados e capacitados



Logística
Centro de distribuição ágil com alta capacidade de armazenagem



Radiocomunicação
Maior distribuidor Motorola da América Latina



Assistência Técnica
Centro de reparos certificado pelos fabricantes



Elaboração de Projetos
Completo serviço de engenharia de sistemas



Soluções Indoor e Outdoor
Equipamentos para prover conectividade em diversos ambientes



Mobilidade Tecnológica
Soluções em suas mãos onde você estiver



Comunicação Unificada IP e Videoconferência
Telefonia IP e vídeo com colaboração



Redes de Alta Disponibilidade
Tratamento e transporte de tráfego IP



Soluções para Segurança
Equipamentos de alta performance para segurança pública, privada e grandes corporações



*Claudio Miranda, diretor-presidente:
aposta na ampliação
da cobertura geográfica.*

duto Dell, EMC e Quantum, e prestação de serviços de consultoria, gerenciamento de projetos e manutenção de hardware.

Para o atendimento em campo, a Unitech-Rio conta com um centro de suporte que resolve por chamadas telefônicas ou conexão remota. Embora tenha apenas sete anos, a área de integração cresceu rapidamente. De 2004 a 2009, a empresa acumulou experiência de integração de soluções. Em 2010 surgiram os primeiros resultados, com a ampliação do portfólio baseado em um esforço conjunto do time de vendas e a consolidação do modelo organizacional, lembra Claudio. A rentabilidade sobre as vendas, segundo o executivo, é resultado do controle de custos e do crescimento da oferta de serviços que proporciona melhores margens nas áreas de manutenção, consultoria e integração.

Atualmente a Unitech-Rio mantém filiais em Brasília, Belo Horizonte, Porto Alegre, Curitiba e São Paulo, além de escritórios em Florianópolis, Goiânia, Recife, Salvador, e diversos pontos de atendimento distribuídos pelo território nacional. Os serviços de integração de tecnologia que estampam a marca também já chegam ao Chile, Colômbia, Paraguai, Uruguai e Venezuela.

Entre as ações da Unitech-Rio para consolidar seu crescimento está o estreitamento das parcerias e encontros nacionais entre colaboradores para o incremento dos negócios, mediante troca de informações entre os integrantes do time de vendas e de pré-vendas, principais gestores das diversas



divulgação

áreas da empresa e executivos com os parceiros, sobretudo os mais fortes – EMC e Dell. Entre seus clientes conta com empresas como o Banco do Brasil, Aços Villares, Caixa Econômica Federal, Bradesco, Eletronorte, Centrais Elétricas de Santa Catarina, Cemig, Safra Leasing, Petrobras, Alog, entre outros. Em 2013, uma das principais linhas de negócios da Unitech-Rio continuam sendo as soluções que ajudam os clientes corporativos a responder aos desafios de estruturação e operação de um data-center. A opção se apóia nas projeções do Gartner, segundo as quais, no Brasil, é cada vez mais forte a tendência à terceirização das soluções de TI principalmente entre as pequenas e médias empresas. Para atender ao segmento, oferece serviços que incluem projetos e execução nas áreas de processamento, armazenamento e proteção de dados (backup, recovery e archiving), virtualização, redes e gerenciamento.

Em 2014 a empresa completa 25 anos de operações e mantém o foco em três verticais: pequenas e médias empresas com estrutura de venda e pré-venda; governo, com sede em Brasília, para atender clientes na esfera pública federal; e a unidade corporativa, que atende contas privadas.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|-------------------------------------|---|-----------------------------------|----------------------------|--------------------|
| 13.134,74 | 13.134,74 | 5.626 | 146,66 | 1,30 |

integração

**NEC, NEXXERA E TECH SUPPLY 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 2013.**

Ranking dos Integradores

| Class. Ranking Geral | Class. Anterior Integrador | Class. | Empresa | Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil) | Receita Líquida (US\$ mil) | Crescimento Rec. Líq. (%) | Patrimônio Líquido (US\$ mil) |
|----------------------|----------------------------|--------|-----------------------------------|--------------------------------------|----------------------------|---------------------------|-------------------------------|
| 30 | - | 1 | TECBAN (SP) | 410.093 | 410.093 | 4,92 | 98.826 |
| 32 | 1 | 2 | STEFANINI (SP) | 376.767 | 376.767 | (7,28) | 32.749 |
| 34 | 2 | 3 | TIVIT (SP) | 347.177 | 677.814 | (4,70) | 643.612 |
| 43 | - | 4 | GXS (SP) | 248.255 | 248.255 | - | NI |
| 53 | - | 5 | ACECO (SP) ¹ | 170.834 | 170.834 | - | 30.653 |
| 57 | 6 | 6 | RESOURCE IT SOLUTIONS (SP) | 145.910 | 146.569 | 3,52 | 7.788 |
| 62 | 7 | 7 | SPREAD (SP) | 122.365 | 135.961 | (0,17) | NI |
| 64 | 8 | 8 | NEC (SP) | 111.087 | 198.369 | 5,05 | 76.731 |
| 79 | 11 | 9 | ENGESET (MG) ² | 77.189 | 77.189 | 7,33 | 13.284 |
| 88 | 12 | 10 | PROCEMPA (RS) ² | 63.968 | 63.968 | (10,73) | 8.065 |
| 92 | - | 11 | IT2B (SP) | 57.999 | 57.999 | 12,35 | 8.038 |
| 94 | - | 12 | CIMCORP (SP) ² | 50.557 | 50.557 | (32,34) | 1.216 |
| 95 | - | 13 | ALTUS (RS) | 48.944 | 48.944 | (4,77) | 10.508 |
| 99 | 9 | 14 | BULL LATIN AMERICA (SP) | 44.406 | 44.406 | (45,85) | 12.741 |
| 101 | 13 | 15 | NET SERVICE (MG) | 42.628 | 42.628 | (25,61) | 25.599 |
| 107 | 16 | 16 | MTEL (SP) | 37.258 | 73.055 | (11,23) | 26.698 |
| 110 | - | 17 | ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (SP) | 36.072 | 36.072 | - | 5.501 |
| 128 | 25 | 18 | MAGNA SISTEMAS (SP) | 25.867 | 25.867 | 57,12 | 4.547 |
| 129 | 22 | 19 | ISH TECNOLOGIA (ES) | 25.856 | 25.856 | 0,45 | 3.474 |
| 134 | 23 | 20 | NEXXERA (SC) | 23.637 | 23.637 | 7,22 | 7.227 |
| 139 | - | 21 | SYNAPSIS (RJ) | 19.063 | 19.063 | - | 13.779 |
| 142 | 19 | 22 | ATTPS INFORMÁTICA (MG) | 18.628 | 18.628 | (41,53) | 3.501 |
| 145 | 28 | 23 | NESIC (SP) | 17.040 | 28.400 | (3,56) | 7.396 |
| 146 | - | 24 | IMA (SP) | 16.768 | 23.234 | (3,79) | 3.747 |
| 147 | 18 | 25 | MULTIREDE (SP) | 16.268 | 16.268 | (52,84) | 3.465 |
| 153 | - | 26 | AMC INFORMÁTICA (SP) | 12.943 | 12.943 | - | 5.993 |
| 156 | 27 | 27 | QUALITY SOFTWARE (RJ) | 12.734 | 12.734 | (6,73) | 5.056 |
| 157 | 30 | 28 | ADVANTA (SP) | 12.727 | 14.974 | (12,14) | 2.513 |
| 168 | - | 29 | APPI TECNOLOGIA (RJ) | 9.963 | 9.963 | (4,64) | 3.321 |
| 169 | - | 30 | WEDO DO BRASIL (RJ) | 9.926 | 9.926 | - | 203 |
| 170 | - | 31 | DEDALUS (SP) | 9.440 | 9.440 | 2,19 | 842 |
| 172 | 32 | 32 | TECH SUPPLY (SP) | 9.244 | 9.244 | 6,07 | 463 |
| 173 | - | 33 | CIJUN (SP) | 9.176 | 9.176 | 17,50 | 2.345 |
| 177 | 35 | 34 | POWERLOGIC (MG) ² | 8.680 | 8.680 | 49,50 | 3.042 |
| 184 | 31 | 35 | ÍCARO TECHNOLOGIES (SP) | 7.405 | 7.405 | (24,87) | 2.567 |
| 208 | 36 | 36 | INFOBASE (RJ) | 3.171 | 3.171 | (2,22) | NI |
| 209 | 37 | 37 | SYMMETRY INFORMATICA (SP) | 2.803 | 2.803 | 2,98 | NI |
| 210 | - | 38 | SAGA (RJ) | 2.703 | 2.703 | - | 1.925 |
| 219 | - | 39 | MGR E-TECHNOLOGIES (SP) | 1.319 | 1.319 | - | 15 |
| 223 | - | 40 | INCODE (MG) | 402 | 402 | - | -99 |

| Ativo Permanente (US\$ mil) | Lucro Bruto (US\$ mil) | Lucro Operacional (US\$ mil) | Lucro Líquido (US\$ mil) | 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. (US\$ mil) |
|-----------------------------|------------------------|------------------------------|--------------------------|--------------------|---------------------|-------------------|--------------------------|---------------------|--------------------------|-----------------------------|-----------------|--------------------------------|
| 287.813 | 119.925 | 31.085 | 21.852 | 22,11 | 5,33 | 0,59 | 265,42 | 23,57 | 4,53 | 6,05 | 1,14 | 10,59 |
| 8.642 | 70.983 | 39.814 | 26.802 | 81,84 | 7,11 | 2,25 | 205,91 | 2,34 | (0,25) | 26,75 | 3,76 | 2,61 |
| 925.831 | 144.958 | 47.555 | 29.501 | 4,58 | 4,35 | 1,20 | 66,63 | 24,96 | 4,71 | 2,75 | 0,63 | 1,04 |
| NI | NI | NI | NI | 3,68 | (2,09) | 1,51 | (342,48) | 0,00 | 0,00 | (1,52) | 0,72 | - |
| 11.780 | 65.155 | 23.273 | 16.269 | 53,07 | 9,52 | 1,43 | 243,89 | 10,78 | (0,98) | 15,43 | 1,62 | - |
| 2.169 | 41.576 | 15.998 | 8.073 | 103,65 | 5,51 | 1,35 | 277,85 | 23,57 | 0,81 | 27,43 | 4,98 | 3,99 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| 16.006 | 43.897 | 6.900 | 6.900 | 8,99 | 3,48 | 1,89 | 145,46 | 0,00 | (4,82) | 3,66 | 1,05 | 7,57 |
| 18.483 | 12.611 | 3.124 | 2.603 | 19,59 | 3,37 | 1,20 | 200,44 | 20,31 | 1,19 | 6,52 | 1,93 | - |
| 24.513 | 23.379 | 112 | 87 | 1,08 | 0,14 | 0,50 | 295,93 | 21,44 | 0,96 | 0,27 | 2,00 | - |
| 2.014 | 22.972 | 2.502 | 1.664 | 20,70 | 2,87 | 2,18 | 74,52 | 9,21 | 0,44 | 11,86 | 4,13 | 2,04 |
| 22.864 | 11.721 | -11.563 | -11.563 | (951,32) | (22,87) | 0,98 | 5.602,26 | 21,59 | 9,79 | (16,68) | 0,73 | - |
| 12.737 | 14.435 | 466 | -179 | (1,71) | (0,37) | 1,24 | 627,02 | 36,30 | 6,02 | (0,23) | 0,64 | (0,57) |
| 12.204 | 10.629 | 2.814 | 2.595 | 20,37 | 5,84 | 1,45 | 211,73 | 19,73 | 1,64 | 6,53 | 1,12 | 9,76 |
| 24.278 | 36.492 | 2.304 | 1.434 | 5,60 | 3,36 | 1,21 | 146,86 | 11,64 | 5,81 | 2,27 | 0,67 | 2,82 |
| 54.191 | 30.794 | 2.169 | 1.322 | 4,95 | 1,81 | 0,87 | 231,72 | 34,89 | 13,10 | 1,49 | 0,82 | 4,41 |
| 8.107 | 10.307 | 3.293 | 2.564 | 46,62 | 7,11 | 1,05 | 413,20 | 0,00 | 2,98 | 9,08 | 1,28 | 8,52 |
| 320 | 9.289 | 7.607 | 3.719 | 81,78 | 14,38 | 2,23 | 106,37 | 9,28 | 0,04 | 38,00 | 2,64 | 10,16 |
| 6.070 | 7.776 | 1.927 | 1.226 | 35,30 | 4,74 | 1,15 | 397,71 | 29,36 | 1,39 | 7,09 | 1,50 | - |
| 635 | 17.350 | 6.059 | 4.016 | 55,57 | 16,99 | 3,72 | 33,48 | 0,00 | (0,58) | 41,64 | 2,45 | 15,27 |
| 13.472 | 3.871 | 1.806 | 1.726 | 12,53 | 9,06 | 1,42 | 117,44 | 20,13 | 0,53 | 5,76 | 0,64 | 3,83 |
| 3.460 | 5.304 | 161 | 91 | 2,60 | 0,49 | 1,17 | 203,37 | 25,47 | 0,45 | 0,86 | 1,75 | 0,22 |
| 1.175 | 5.450 | 1.882 | 1.882 | 25,44 | 6,63 | 1,70 | 125,41 | 1,72 | (0,68) | 11,29 | 1,70 | 5,63 |
| 2.247 | 7.500 | 1.447 | 74 | 1,98 | 0,32 | 2,05 | 371,55 | 0,00 | 2,04 | 0,42 | 1,32 | 0,15 |
| 9.656 | 1.435 | 975 | 749 | 21,60 | 4,60 | 0,57 | 282,67 | 34,02 | 6,87 | 5,64 | 1,23 | - |
| 7.766 | 8.725 | 355 | 264 | 4,40 | 2,04 | 0,82 | 129,20 | 37,78 | 6,04 | 1,92 | 0,94 | 1,42 |
| 3.473 | 2.940 | 435 | 269 | 5,33 | 2,12 | 2,44 | 50,85 | 11,82 | 0,15 | 3,53 | 1,67 | 1,23 |
| 1.565 | 3.779 | 101 | 69 | 2,74 | 0,46 | 2,02 | 281,60 | 36,75 | 9,03 | 0,72 | 1,56 | - |
| 2.735 | 6.846 | 1.991 | 1.269 | 38,23 | 12,74 | 0,60 | 106,35 | 19,35 | 0,95 | 18,53 | 1,45 | 16,07 |
| 615 | 3.824 | -238 | -495 | (244,47) | (4,99) | 1,12 | 5.234,92 | 0,00 | 3,54 | (4,58) | 0,92 | (8,26) |
| 0 | 4.136 | 348 | -3 | (0,36) | (0,03) | 2,36 | 697,34 | 42,05 | 5,12 | (0,05) | 1,41 | (0,05) |
| 130 | 5.914 | 1.579 | 919 | 198,57 | 9,94 | 1,09 | 515,73 | 0,00 | (0,20) | 32,25 | 3,24 | 18,38 |
| 969 | 2.608 | 725 | 479 | 20,43 | 5,22 | 2,62 | 36,60 | 0,00 | (0,48) | 14,96 | 2,86 | 3,52 |
| 2.989 | 2.387 | 1.037 | 1.020 | 33,53 | 11,75 | 1,36 | 111,00 | 38,07 | 3,19 | 15,89 | 1,35 | - |
| 398 | 2.556 | 366 | 250 | 9,74 | 3,38 | 2,69 | 50,11 | 0,00 | 1,12 | 6,49 | 1,92 | 2,45 |
| NI | NI | NI | NI | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| NI | NI | NI | NI | 327,23 | 41,43 | 1,72 | 56,65 | 0,00 | 34,45 | 245,66 | 5,19 | 175,20 |
| 150 | 817 | -59 | -59 | (3,04) | (2,17) | 7,59 | 185,66 | 0,00 | (0,45) | (1,07) | 0,49 | - |
| 38 | 1.278 | 586 | 443 | 2.900,00 | 33,58 | 4,71 | 1.766,67 | 0,00 | 0,04 | 155,36 | 4,63 | 31,64 |
| 146 | 87 | -209 | -211 | 0,00 | (52,41) | 0,91 | 0,00 | 78,26 | 3,04 | (72,00) | 1,37 | (10,04) |

A Tecban é a maior integradora

Ao completar 30 anos, a Tecnologia Bancária (TecBan) ocupa o sétimo lugar no ranking mundial de provedores de redes de autoatendimento em quantidade de terminais. Contudo, a maturidade da automação de seus clientes, os bancos, e o uso dos meios eletrônicos como instrumento de bancarização no Brasil colocam a empresa em terceiro lugar quando o parâmetro é volume de saques: foram mais de 400 milhões processados em 2011. Em 2012, a TecBan movimentou mais de 862,7 milhões de transações, em mais de 45 mil ATMs, distribuídos em todos os estados brasileiros – mais de 12,3 mil do Banco24Horas, 1,4 mil terminais do ATMManager (gestão do parque dos bancos) e 32 mil máquinas do Compartilhamento de Redes.

“As conquistas da TecBan são fruto de planos de expansão. Atualmente (no terceiro trimestre de 2013), temos 13,2 mil terminais instalados em todo o país. O canal ATM assumirá um papel cada vez mais relevante no autoatendimento, como ponto de convergência entre os meios físico e digital”, define Robert Baumgartner, diretor de TI.

O serviço que mais expõe a marca TecBan é o Banco24Horas. A provedora atua ainda em duas outras frentes: a gestão de redes próprias de ATM dos bancos, que buscam um parceiro especializado para otimizar manutenção, logística e outras atividades para garantia do serviço. Outra oferta que representa ganho de eficiência ao sistema bancário é o compartilhamento de ATMs entre os bancos. A instituição que usa o ATM de outra garante o atendimento em localidades onde não tem ponto de presença, enquanto a que cede aumenta a rentabilidade sobre seu ativo, pois é remunerada pelas transações para terceiros.

Em 2012 a TecBan investiu R\$ 83,21 milhões em equipamentos e instalações, em continuidade a um

ciclo de expansão em que tinha investido R\$ 225,6 milhões em 2011. “O ano de 2012 marcou a consolidação da TecBan na gestão de redes externas de autoatendimento dos bancos, com a conquista de novos clientes e a ampliação do escopo com os que já integram a carteira. A TecBan fechou 2012 com um crescimento de 24% na utilização da solução do Módulo Gestor, que traz uma nova perspectiva para os serviços de ATM-Manager, em que a TecBan assume a gestão da cadeia completa das ATMs do cliente e, de forma personalizada, utiliza o aplicativo e a identificação do próprio banco. Este ano é marcado pelo crescimento da atuação da TecBan na gestão de redes de autoatendimento dos bancos, por meio do ATMManager.

Novas tecnologias

Na área de telecomunicações, a TecBan aproveita as oportunidades das novas tecnologias para reforçar a disponibilidade, racionalizar custos e incrementar os serviços. Um exemplo é a incorporação de até dois chips 3G nos terminais, para garantir a continuidade da conexão. Nesse projeto, foi desenvolvido um aplicativo em smartphone para o time de campo, que permite identificar imediatamente as duas operadoras com melhor cobertura na região.

Também em 2012, a TecBan deu sequência ao Projeto Wi-Fi, que viabiliza a conexão de dados nas ATMs por meio de uma rede sem fio multiserviços, responsável pela comunicação e pelo monitoramento dos equipamentos, alocados em um raio de até 1,5 km do ponto central. Já foram implantados os acessos em cinco pontos do bairro da Bela Vista, em São Paulo, onde fica a sede da companhia, e em uma área de 264 km de extensão, na região de Guarulhos, que compreende, inclusive, o Aeroporto Internacional de São Pau-

Robert Baumgartner, diretor de TI:
“O canal ATM assumirá um papel cada vez mais relevante no autoatendimento, como ponto de convergência entre os meios físico e digital”.



foto divulgação

lo. O projeto reforça a atuação da TecBan como provedora de serviços de conexão de dados e internet.

“A área de telecom da TecBan tem como missão sustentar todo o crescimento acelerado da empresa. Com esse objetivo, os investimentos em termos de telecom sempre tiveram foco em produtividade e eficiência. E a forma encontrada para isso foi a verticalização dos serviços. Ou seja, as soluções desenvolvidas envolvem o mínimo de contratação das operadoras, levando, inclusive, à construção de redes próprias, tornando a TecBan um service provider exclusivo para as necessidades de comunicação de seus ATMs”, explica Robert. Nesse contexto, um dos projetos de destaque em 2012 foi o TecBan Always Connected, uma camada unificada que distribui tráfego dos serviços entre provedores, para dar alta disponibilidade, desempenho e eficiência.

Diante das claras vantagens de usar a Internet como meio de transporte para as aplicações de ATM, há pouco mais de três anos a TecBan começou um processo que resultou na conformidade da infraestrutura de segurança lógica às premissas do PCI-DSS, mesmo que o tráfego flua sobre Internet. Restavam, todavia, riscos e ineficiências, pois a companhia possui diversos fornecedores de Internet e telecomunicações, cada um atendendo a serviços distintos, sem a possibilidade de compartilhamento de recursos, integração e sinergia tecnológica. Com o projeto TecBan Always Connected, as aplicações se reportam a um provedor autônomo interno, que gerencia a distribuição entre os canais. A TecBan precisou se adequar ao modelo da Internet brasileira com a obtenção de uma licença A.S. (Autonomous System) fornecida pelo NIC.Br. A TecBan também adquiriu uma licença de SCM (Serviço de Comunicação Multimídia) junto à Anatel, para a criação de rede metro-

OS NÚMEROS DA TECBAN

| | |
|--|------------|
| Receita Líquida Total (US\$ mil) | 410.093,19 |
| Receita Líquida Prop Informática (US\$mil) | 410.093,19 |
| Patrimônio Líquido (US\$ mil) | 98.826 |
| Ativo Permanente (US\$ mil) | 287.813 |
| Lucro Bruto (US\$ mil) | 119.925 |
| Lucro Operacional (US\$ mil) | 31.085 |
| Lucro Líquido (US\$ mil) | 21.852 |
| Crescimento Receita Líquida (%) | 4,92 |
| Rentabilidade s/ Patrimônio (%) | 22,11 |
| Rentabilidade s/ Vendas (%) | 5,33 |
| Liquidez Corrente | 0,59 |
| Endiv. s/ Patrimônio (%) | 265,42 |
| Endiv. s/ Ativo (%) | 23,57 |
| Desp. Financeiras s/ Vendas (%) | 4,53 |
| Retorno s/ Investimento (%) | 6,05 |
| Lucro Liq p/ Funcionário (US\$ mil) | 10,59 |

politana. Entre os ganhos operacionais/econômicos, houve um aumento de capacidade dos concentradores da rede de autoatendimento das atuais 10 mil para 20 mil ATMs, baseadas na conectividade 3G.

No ano passado, a TecBan estruturou a área de riscos e conformidade, para alinhar o modelo de gerenciamento de riscos e controles às melhores práticas do setor financeiro. Entre as ações de segurança lógica e prevenção a fraudes, ampliou o projeto de biometria nos canais de autoatendimento. No entanto, diante da intensificação, a partir de 2011, dos ataques físicos às ATMs, a empresa e seus fornecedores voltaram a atenção à proteção bruta. O desafio é que o reforço à robustez dos equipamentos não poderia comprometer o tempo de entrega e ativação do terminal em qualquer localidade. O trabalho de engenharia resultou no lançamento do Box Banco24Horas, uma cabine de concreto pré-moldado, ao mesmo tempo forte e fácil de instalar.

O foco da **NEC** é na infraestrutura

Uma diversificada família de serviços integrados de TI e telecomunicações sempre foi, na avaliação da NEC, a principal razão do sucesso alcançado pela empresa no Brasil. E, a julgar pelo desempenho registrado nos últimos anos — em especial, em 2012 —, as perspectivas parecem muito boas: com uma receita líquida total de quase US\$ 200 milhões (sendo US\$ 111 milhões no setor de TI), a empresa apresentou um crescimento de 5%, superior portanto à média do mercado, e uma rentabilidade sobre as vendas de 3,48%.

No melhor estilo oriental, a NEC, integradora de soluções para mercados competitivos como governo e operadoras de telecom, tem sempre optado por estratégias conservadoras, a fim de garantir o crescimento, mesmo em momentos de retração e crise. Por isso, já em 2002, tomou a decisão surpreendente de terceirizar sua fábrica brasileira, passando a operar no mercado de integração de produtos e serviços. Onze anos depois, continua colhendo os resultados da mudança de estratégia.

“A construção de arenas multiuso para a Copa do Mundo de 2014, por exemplo, fez disparar a demanda por serviços de infraestrutura de TI e telecom, e criou enormes oportunidades de negócios para a NEC, que tem larga experiência nesse mercado”, anima-se o presidente da operação brasileira, Herberto Yamamuro.

Ele faz questão de destacar a capacidade da NEC de explorar essas oportunidades, mediante a criação do que chama de “um ecossistema vencedor”: “Isto é, a habilidade para integrar clientes e fornecedores em torno de objetivos comuns — papel principal de um integrador”.

O portfólio de soluções da NEC cobre atualmente três segmentos do mercado. Um deles é o das plataformas de TI e telecom, e compreende a computação empresarial e pessoal. Aí estão incluídos scanners, soluções de segurança de pessoas e empresas, que exploram a biometria, sistemas automatizados de identificação de impressões digitais, banking PID, POS, biblioteca de back-up, sistemas de localização e rastreabilidade (RFID), BSS (Business Support Systems), incluindo sistemas de billing e CRM e (OSS) Operations Support Systems.

Já o segmento de redes de comunicação inclui desde os sistemas de rádio até os terminais, passando, entre outros, pelas redes padrão IP, Next Generation Networks (NGN), aplicações de broadband, contact centers e soluções aplicadas ao gerenciamento de plataformas.

O terceiro segmento se compõe dos produtos de infraestrutura social, entre os quais, projetores para cinema digital de última geração. Segundo Herberto, a NEC Brasil passou a operar com sucesso nessa área, em 2012: “O início do processo de digitalização das salas de cinema e o lançamento do programa de incentivos RECine estimularam a NEC a apostar nesse mercado, no qual as perspectivas são excelentes, no curto, médio e longo prazos. No Brasil, a tendência é de um crescimento explosivo”.

A expectativa de Herberto é que em 2013, com a diversificação dos mercados, a NEC atinja o patamar de receita de US\$ 300 milhões: “Para sustentar esse crescimento, além de melhorar o desempenho dos negócios tradicionais, esperamos intensificar a atu-

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil) |
|--------|---------|-----------|---------------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|--------------------------------|
| GRANDE | NEC | 274,70 | 5,05 | 3,48 | 1,89 | 0,00 | 7,57 |

*Herberto Yamamuro, presidente:
“A construção de arenas multiuso para a
Copa do Mundo de 2014 criou enormes
oportunidades de negócios para a NEC”.*

ação no mercado de projetos de infraestrutura de portos, aeroportos e logística, segmentos essenciais para o desenvolvimento do país. Além disso, estamos certos de que os grandes eventos esportivos, como a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016, vão estimular não apenas o setor do turismo, mas a economia como um todo”.

A NEC faz coro com a grande maioria das empresas do setor de TI, ao se queixar da escassez de mão de obra qualificada. “Encontrar profissionais qualificados é um dos nossos maiores desafios”, diz o presidente da empresa, que tem procurado investir em profissionais em fase final de formação acadêmica, mas com alto potencial de desenvolvimento. Com o auxílio de consultorias especializadas, a empresa tem investido em programas de capacitação desse contingente para obter bons índices de retenção de talentos.

Além de uma política salarial orientada pelo desempenho e a noção de equilíbrio entre experiência e capacidade de inovação, a NEC estimula seus colaboradores a obter certificações específicas. Ao mesmo tempo, mantém programas de incentivo educacional, que preveem a oferta regular de cursos de especialização, pós-graduação e MBA. A NEC emprega mais de 800 profissionais, sendo 75% de nível superior.

Herberto acredita que o ambiente brasileiro de negócios é desfavorável à exportação de hardware: “O produto brasileiro de exportação, neste momento, devem ser os serviços, aproveitando a capacidade criativa e inovadora do país”. Nes-



divulgação

se sentido, a NEC do Brasil tem trabalhado no desenvolvimento de modelos de negócios que atraiam e viabilizem novas empresas (startups), potencializando o ambiente de inovação.

Herberto admite, ainda, que a NEC deve grande parte do seu sucesso ao uso racional das redes sociais, para se aproximar e sensibilizar o público-alvo: “O aumento do grau de conscientização dos diversos setores da sociedade é o diferencial para a adesão às nossas soluções, em especial nas áreas de transportes, mobilidade urbana e segurança”.

Preocupada com as questões relacionadas ao meio ambiente, a NEC desenvolve e integra produtos de baixo impacto ambiental. Entre eles, as baterias para veículos elétricos, servidores de baixo consumo e dispersão de calor.

O presidente da NEC acredita que a situação político-econômica brasileira passará por período turbulento até a eleição de 2014, sob a pressão das manifestações populares. Mas, mesmo nesse cenário, ele acredita em boas perspectivas para a empresa: “A nossa oferta pode justamente prover soluções que respondem às maiores fontes de tensão social e objeto das reivindicações — a melhoria dos serviços públicos e o aumento da participação do cidadão na vida pública”.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|----------------------------------|---|--------------------------------|-------------------------|-----------------|
| 198.369,49 | 111.086,91 | 6.900,00 | 8,99 | 1,05 |

A Nexxera cria empresas verticalizadas

A conquista de grandes contas, a exploração de novos nichos do mercado de serviços para a indústria financeira, além das soluções em processamento e autorização de cartões, gestão, mobilidade e paperless, constituíram a base de crescimento do grupo Nexxera, segundo o presidente, Edson Silva. Mas o que, realmente, fez a diferença foi a criação pelo grupo de quatro novas empresas. A Nexxen nasceu para cuidar da segurança dos documentos eletrônicos, preocupação constante no ambiente web; a Nexxstorage é especializada em aplicações para automação e robotização de centros de distribuição; a NexxPago, dedicada ao processamento de transações virtuais, mobile e físicas, promete fazer de qualquer celular, seja ou não smartphone, um meio de pagamento; e a NexxDH, que funciona como centro de pesquisa e desenvolvimento (P&D) de soluções de TIC (Tecnologia da Informação e Comunicação). Integradas ao Grupo Nexxera, elas contribuíram para racionalizar e tornar mais produtivas as operações em áreas estratégicas do mercado no qual a corporação tem negócios.

“Todo o esforço de investimento que, hoje, garante à corporação presença em 65% das 500 maiores empresas no país, valeu a pena”, diz o presidente da Nexxera. que, em 2012, contabilizou receita líquida de US\$ 23,6 milhões, 7,2% superior a 2011, lucro de US\$ 4 milhões, e apresentou rentabilidade sobre as vendas da ordem de 16,9%.

O carro-chefe do Grupo Nexxera continua sendo o AEN (Ambiente Eletrônico de Negócios), cuja participação na receita total alcança 80%. A previsão da empresa é destinar à atividade de P&D este ano 12% da receita bruta.

Mas o sucesso do grupo também se deve, segundo Edson, ao desempenho da NexxBusiness, voltada para as grandes contas — na indústria financeira (bancos e seguradoras), empresas de utilities e corporações em geral —, e da NexxCity, focada na conquista de micro, pequenas e médias empresas, em todo o país. Edson explica que as ações no mercado alvo da NexxCity são mais recentes, mas, em menos de dois anos, já compõem 12% das receitas auferidas pelo grupo. Em 2013, o crescimento, impulsionado pelas mesmas razões — diversificação e melhor gestão da operação nas verticais —, deve estabelecer-se em patamar pouco inferior ao registrado em 2012, enquanto a carteira de clientes, já apresentou, segundo Edson, crescimento de 70%: “Se considerarmos apenas o segmento de soluções para aplicações de Supply Chain Management, o crescimento foi da ordem de 80%”.

De acordo com ele, alguns dos projetos que devem favorecer o crescimento em 2013, ainda que em ritmo não tão forte, são os estratégicos projetos e contratos como o Pague Contas Junto à Vivo, sistema que permite o pagamento de contas com o Zuum, serviço de pagamentos móveis da Mobile Financial Service (MFS), joint-venture entre a Telefónica International e a MasterCard; a expansão do NexxCity, em escala nacional; e a aceitação da nova processadora de cartões: “Todos eles prometem sustentar o desempenho positivo, com forte impacto a partir de 2014, exercício já coberto pelo fechamento de muitos projetos, cuja implantação está prevista para o terceiro e quatro trimestres de 2013”.

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil) |
|-------|----------------|-----------|---------------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|--------------------------------|
| MÉDIO | NEXXERA | 852,30 | 7,22 | 16,99 | 3,72 | 0,00 | 15,27 |

*Edson Silva, presidente:
nova estrutura para explorar mais
nichos de mercado.*

Dois novos alvos preferenciais da Nexxera, após a reestruturação, são as empresas de cartões de crédito e o mercado de soluções logísticas de apoio à movimentação de cargas. Nesse sentido, o argumento de venda ganhou reforço importante desde março: a solução de Gestão de Cartões – Versão 2.0 já conta 20 grandes usuários e promete fechar o ano com algo em torno de R\$ 3,3 milhões. A ferramenta, voltada a operadoras e estabelecimentos comerciais usuários de cartão de crédito, exigiu o investimento de R\$ 480 mil.

Quanto às soluções no segmento de movimentação e armazenamento otimizados de cargas, hoje, a empresa já opera criando sistemas baseados em software especialista de distribuição e logística para grandes redes de supermercados e atacadistas. Mas, ao longo dos últimos quatro anos, desenvolveu, paralelamente, estudo de tecnologias de ponta voltadas para equipamentos especiais, de grande porte, que agora vão compor as novas soluções híbridas da Nexxera para o segmento de cargo systems no Brasil. Obstáculo mais sério aos planos de crescimento da empresa, na opinião dele, é a escassez de mão de obra qualificada no setor: “Por isso investimos pesado em programas de benefício, política salarial, ambiente de trabalho, educação e bolsa de estudos no nível acadêmico, para reter os colaboradores”. Recentemente, segundo ele, a empresa reviu o plano de cargos e salários, ao mesmo tempo em que se promovia ações de motivação das equipes. No final de dezembro de 2012, o grupo Nexxera operava com 242 funcionários, dos quais 80% com curso superior. No período 2011/2012, o grupo Nexxera investiu na



divulgação

prospecção dos mercados europeu, latino-americano e norte-americano, tentando identificar oportunidades de negócio. Mas, ante o aquecimento do mercado local e a crise internacional, preferiu centrar esforços no Brasil: “Não há data prevista para voltarmos a exportar, embora mantenhamos o contato e o atendimento a empresas estrangeiras que têm operação aqui e precisam suporte lá fora. O mesmo se aplica a exportadores brasileiros que precisam suporte em outros países”, explica o presidente.

Edson considera que, no momento em que os projetos dirigidos a pessoas físicas ainda não decolaram, o investimento no uso das redes sociais serve apenas para fortalecer a imagem institucional.

Com respaldo nas métricas do Ethos e GRI, o grupo Nexxera coleciona prêmios, por conta das ações de responsabilidade social, deflagradas pelo Instituto Nexxera. Os planos e ações, contínuas, envolvem colaboradores e seus familiares. Uma delas beneficia mais de 800 crianças em situação social de risco e cerca de 150 pessoas, inseridas no mercado de trabalho por semestre. Ao mesmo tempo, o grupo Nexxera desenvolve o Programa de Responsabilidade Ambiental, que, em parceria com outros institutos, promove diversas campanhas de defesa e preservação dos recursos naturais.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|----------------------------------|---|--------------------------------|-------------------------|-----------------|
| 23.637,34 | 23.637,34 | 4.016 | 55,57 | 2,45 |

A Tech Supply investe em governança

Integrante do grupo Perrotti, fundado em 1977, a Tech Supply capitaliza a própria experiência num ambiente em que, na execução dos projetos, se exigem cada vez mais custos equilibrados, o domínio das diferentes plataformas tecnológicas, flexibilidade, rapidez e segurança na implantação dos projetos. É dessa forma que o presidente do grupo, Miguel Perrotti, traça o perfil da empresa que, em 2012, obteve uma receita líquida de US\$ 9,2 milhões, 6% maior do que no exercício anterior, rentabilidade sobre as vendas de 9,9% e lucro líquido de US\$ 919 mil. Abrigada sob o guarda-chuva da Perrotti Partners — holding de investimentos focada em empreendimentos da área de TI —, a Tech Supply se apresenta ao mercado como uma “parceira de inteligência tecnológica”. É parceira exclusiva no Brasil da ACL Services, fornecedora canadense de soluções de Business Assurance (garantia de negócios), que oferece ferramentas de extração e análise de dados, detecção e prevenção de fraudes, além de monitoramento de processos. A Tech Supply, que tem cerca de 400 clientes no país, fornece tecnologia e presta serviços de consultoria, treinamento e suporte. Segundo Miguel Perrotti, o que também conta para os bons resultados é a natureza estratégica das soluções de GRC – Governança, Risco e Compliance: “Essa é uma área que assume importância cada vez mais prioritária nas empresas, não importa o setor da economia no qual elas operem. Hoje, o grau de transparência nas operações de negócios, de fato, resulta em maior ou menor confiança numa em-

presa. Assim é que, cada vez mais, as corporações estão-se ajustando às normas e leis, movimento que favorece a adesão às nossas soluções e principalmente à nossa experiência”.

Miguel reconhece que a oferta de mão de obra ainda escassa, mas garante que esse é um obstáculo ao crescimento já superado pela Tech Supply: “É claro que nós devemos o sucesso da operação à excelência da equipe de colaboradores, que têm experiência técnica e conhecimento das práticas de negócio, gestão, auditoria e tecnologia, para garantir aos clientes o retorno imediato das soluções, 100% customizadas e otimizadas, resposta positiva, enfim para o esforço de investimento. Trabalhamos numa área em que é necessário alto grau de capacitação, com atualização constante e com conhecimentos em negócios e combate a fraudes, compliance e gestão de risco. Na maioria dos casos, nós é que temos de formar e capacitar nossas equipes”. Isso explica o fato de a equipe de colaboradores ser tão enxuta: 29, todos com curso superior, sendo dez com MBA, sem falar em um dos sócios, que tem doutorado no desenvolvimento de projetos. A empresa não tem colaboradores apenas de nível técnico.

Ele considera decisiva também, na estratégia de negócios da empresa, especialmente no caso das soluções de GRC, a iniciativa da Tech Supply de criar uma área específica para atender clientes estratégicos de grande porte, cuja complexidade de operação exige atendimento especial.

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil) |
|---------|--------------------|-----------|---------------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|--------------------------------|
| PEQUENO | TECH SUPPLY | 676,70 | 6,07 | 9,94 | 1,09 | 0,00 | 18,38 |

LG Sistemas lança novo produto: FPW Orçamento de Pessoal



Gustavo Teixeira, Diretor Presidente da LG Sistemas

Desde o início do ano, empresa vem apresentando diversas novidades ao mercado de gestão de pessoas

O ano de 2013 vem sendo marcante para a LG Sistemas e seus clientes. Diversas mudanças na oferta de produtos da empresa estão sendo realizadas, visando atender aos novos conceitos de negócio e aproveitar os benefícios das mais modernas tecnologias. Uma dessas novidades é o lançamento do FPW Orçamento de Pessoal, que leva a qualidade das soluções da LG Sistemas para o planejamento e acompanhamento dos custos de pessoal.

Esse é um produto multilíngue, totalmente web, com visual intuitivo e agradável, o que facilita ainda mais a interação do usuário com a solução. Eduardo Virgílio, Diretor de Tecnologia da LG Sistemas, demonstra confiança ao falar do FPW Orçamento de Pessoal: “Sabemos que ele será bem sucedido na medida em que ajudar seus usuários a executar de maneira eficaz e sem fadiga o trabalho que realizam. Esse é o nosso compromisso”.

Compromisso que está sendo estendido para todos os produtos da empresa. Em maio deste ano, a LG Sistemas apresentou o My Way Mobile, aplicativo da solução de autoatendimento da empresa, o My Way. Também foram apresentadas novas soluções nas áreas de gestão de talentos e de medicina e segurança ocupacional. Além disso, nos próximos meses, o mercado conhecerá o novo módulo de recrutamento e seleção e a nova folha de pagamento da empresa.

Para Gustavo Teixeira, Diretor Presidente da LG Sistemas, essas mudanças possibilitam que a empresa continue contribuindo com os processos de trabalho das empresas. “Nosso objetivo é que nossos clientes continuem tendo a LG como um parceiro realmente antenado e comprometido com suas necessidades”, afirma Gustavo.



Goiás (62) 3545-9000 | Minas Gerais (31) 2105-0800
Paraná (41) 3046-4300 | Pernambuco (81) 3463-1343
Rio de Janeiro (21) 3257-0800 | São Paulo (11) 3841-2244

www.lg.com.br

*Miguel Perrotti, presidente:
área específica para atender clientes
estratégicos de grande porte.*



divulgação

A linha de produtos e serviços, segundo Miguel, é outra arma poderosa da Tech Supply. Hoje, o catálogo inclui, no segmento de energia, por exemplo, o desenvolvimento de relatórios de auditoria, com ênfase nas contas a pagar e contas a receber.

A vertical telecom tem à disposição os sistemas de obrigações fiscais sobre os arquivos do SPED e convênios a serem encaminhados às Secretarias de Fazenda e, ainda, a validação dos dados dos sistemas de origem que alimentam os sistemas fiscais.

As empresas de varejo, por sua vez, dispõem dos sistemas que validam as obrigações fiscais sobre os arquivos do SPED e dos convênios, também devidos às Secretarias de Fazenda, bem como as soluções de mapeamento e monitoramento de dívidas e tributos em vários países da América Latina. “Essa linha de produtos nos assegurou, nos últimos cinco anos, crescimento médio anual de 25%, aproximadamente, e EBTIDA de 30%”, comemora Miguel Perrotti. Para 2013, ele projeta crescimento de 30%, graças aos grandes projetos nas áreas de GRC e implantação de soluções de governança corporativa integrada, incluindo integração de áreas de gestão de riscos, auditoria e áreas usuárias e visão centralizada para melhoria da eficiência na gestão de riscos, gestão de auditoria e monitoramento e auditoria contínua. Miguel mantém o otimismo, mesmo ante o crescimento econômico do país “abaixo do esperado com muitos setores em crise e, portanto investindo menos do que era esperado”: “Nossa confiança vem do fato de operarmos numa área

estratégica, na qual não se pode abrir mão dos investimentos, sob pena de haver perda de confiança e competitividade”.

Ao menos por enquanto a prioridade da Tech Supply, segundo Perrotti, é o mercado nacional. Os planos de internacionalização são de médio prazo: “Planejamos a expansão para o mercado externo para daqui a três anos, porque, internamente, ainda temos uma larga fatia do mercado a explorar”.

Além da Tech Supply, o grupo Perrotti reúne ainda empresas como a Latin Tech, que oferece ao mercado soluções para gestão de infraestrutura, de serviços e de segurança; a Invest Tech e a Capital Tech, voltadas para o financiamento e desenvolvimento de projetos de TI, além de assessoria aos clientes em processos de fusões, aquisições, participações e investimentos. O grupo tem ainda um braço cultural e de filantropia, representado pela Art Supply — que promove anualmente um prêmio destinado a revelar talentos musicais, e desenvolve trabalhos com artistas voluntários, que buscam ajuda financeira a entidades de atuação social, ambiental e cultural —, e pelo Instituto Beethoven, entidade não governamental fundada em 2000, com o objetivo de financiar o estudo de música para pessoas deficientes ou sem recursos financeiros.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|-------------------------------------|---|-----------------------------------|----------------------------|--------------------|
| 9.243,81 | 9.243,81 | 919 | 198,57 | 3,24 |

canais

**ALLIED, REDISUL E EXTEND
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 2013.**

A Allied cresce com a mobilidade

Representante das grandes marcas de acessórios, notebooks, ultrabooks, tablets, celulares, smartphones e câmeras digitais, a Allied Advanced Technologies comemora bons resultados na área de distribuição em 2012. Com receita líquida total de U\$ 762,7 milhões, dos quais US\$ 190,6 milhões em informática, teve um crescimento de 36,6% na receita comparado ao ano anterior e 4,3% de rentabilidade sobre as vendas. Esse desempenho lhe rendeu, pelo segundo ano consecutivo, o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje. No setor de telecomunicações, a empresa ganhou, pelo quinto ano consecutivo, o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Telecom.

O fundador e diretor executivo, Ricardo Radomysler, atribui o sucesso à diversidade do portfólio da companhia e a estreita relação com os parceiros de negócio como Acer, Alcatel, Blackberry, Blu, CCE, GE, Gradiente, Kindle, Huawei, LG, Motorola, Nikon, Nokia, Samsung, Sony e ZTE: "Operamos com isenção em relação às marcas com um amplo catálogo de soluções, tanto para produtos de informática quanto de telecom. Nós prospectamos e os fabricantes também nos procuram com o objetivo de estabelecer parcerias comerciais de longo prazo".

Até 2010, as operações da distribuidora eram baseadas na comercialização de aparelhos celulares e acessórios para telefonia. A partir de 2011 e principalmente em 2012 a Allied manteve o crescimento no segmento de telefonia móvel, mas desenvolveu novos negócios por meio de parcerias, ampliando

a participação dos segmentos de informática e imagem, com uma forte tendência de crescimento nessas duas frentes.

Além da numerosa família de soluções, Ricardo destaca a eficiência da logística de distribuição – descentralizada, com dois centros, Jundiaí (SP) e Recife (PE), que atendem as regiões Centro-Oeste, Sudeste, Sul, e as praças do Norte-Nordeste: "Em uma empresa com nosso perfil é fundamental dispor de fôlego para atender todas as demandas e serviços, nas fases de pré-venda, venda e pós-venda".

Com investimento de US\$ 3,2 milhões em 2011, a Allied adquiriu participação na Transatlantic, que operava sob controle da AIG, garantindo maior capilaridade, com a ampliação da rede de distribuição que atende mais de 3 mil clientes de varejo e atacado, e 11 mil pontos de venda somente no Brasil.

O aumento da participação dos itens de informática na composição da receita da Allied se explica principalmente pela ampliação do mercado de mobilidade, especialmente de tablets e notebooks. De fato, segundo a IDC Brasil, somente de abril a junho deste ano, foram comercializados 1,92 milhão de tablets no país, com um crescimento de 151% em relação ao mesmo período do ano passado. Dessa forma, os tablets conquistaram ainda mais espaço no mercado de computadores, chegando a 35% do total, sendo superados apenas pelos notebooks, que responderam por 38% das vendas no trimestre, enquanto os desktops foram 27%. De acordo com a

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil) |
|--------|---------------|-----------|---------------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|--------------------------------|
| GRANDE | ALLIED | 2.327,30 | 36,60 | 4,38 | 1,85 | - | 108,87 |

*Ricardo Radomysler,
diretor executivo:
“Operamos com isenção
em relação às marcas”.*

IDC a expectativa de vendas de tablets no mercado brasileiro em 2013 foi revisada para cima – estima-se que serão 7,2 milhões de unidades, 120% a mais do que o registrado em 2012.

Otimista, Ricardo projeta um crescimento de 35% nos negócios da Allied neste ano: “Por intermédio do nosso parceiro de negócios, a OEP (One Equity Partners), fundo de investimento do Banco JP Morgan, mantivemos as condições ideais de operação em tempo de crise. E passamos a contar com benefícios como crédito desburocratizado e extensão de prazos aos varejos, apesar do impacto negativo que sofremos por conta da elevação do custo do crédito, da inflação alta e da crescente inadimplência”.

A empresa empregava 250 pessoas em 2012 e hoje conta com 350. No primeiro semestre deste ano, segundo o empresário, a Allied ampliou o quadro comercial e segmentou o atendimento, com a abertura de áreas especializadas no fomento de negócios com as operadoras e no mercado corporativo.

Ricardo trabalha com um cenário positivo para o mercado de varejo brasileiro no próximo ano, alavancado pela realização dos grandes eventos esportivos no país: “Esperamos um bom desempenho nos segmentos de tablets, smartphones com TV digital, câmeras fotográficas e acessórios em geral”.

A popularização do uso da Internet no celular e em notebooks, com as redes 3G e 4G, alavancou as vendas da Allied, que trabalha com as principais marcas do mercado. Outro diferencial é o desenvolvimento de produtos customizados com conteúdos e brindes



divulgação

específicos como por exemplo das linhas Hello Kit, Monster High, Garfield, entre outros.

Entre as novidades, a empresa está trazendo ao Brasil câmeras fotográficas da Nikon e iniciou a distribuição do Kindle, da Amazon.

No segmento de tablets, oferece as marcas Gradiente e CCE e smartphones dos diversos fornecedores. Como o ticket médio desses produtos é alto, aumentou a venda de acessórios como capas, carregadores adicionais para carros, fones bluetooth e cabos HDMI. “Nossa expectativa é que o resultado neste ano supere o do exercício passado, mantendo o ritmo de vendas principalmente dos smartphones e tablets”, diz.

Entre as ações para manter a receita, a rentabilidade e o crescimento sustentável, ele destaca: a ampliação do portfólio; a estruturação do organograma da empresa para atender os diversos canais e capturar novas oportunidades; o desenvolvimento de projetos estratégicos junto ao varejo e operadoras; e a expansão dos serviços prestados aos clientes e parceiros.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|-------------------------------------|---|-----------------------------------|----------------------------|--------------------|
| 762.787,96 | 190.696,99 | 33.422 | 17,84 | 2,04 |

A Redisul cresce em novos nichos

Com receita líquida total de US\$ 37,7 milhões, rentabilidade sobre as vendas de 15% e lucro líquido de US\$ 5,6 milhões, a paranaense Redisul Informática atribui o bom desempenho à sua oferta de produtos e serviços em projetos de implantação e manutenção de soluções para redes seguras; sistemas de monitoramento de imagem e integração com automação predial; recursos de videoconferência; e infraestrutura para redes de alto desempenho, além das soluções de telefonia IP de última geração. Em 2012, a área de infraestrutura respondeu por mais de 60% da receita total e a de CFTV-IP (circuito fechado de televisão por Internet Protocol) pelos demais 40%. Mas, em 2013, a previsão é equilibrar a receita das duas áreas. “A meta é romper a barreira dos US\$ 50 milhões em receita bruta”, projeta o fundador e sócio-diretor de tecnologia, Jorge Heller, confiando em que a maioria dos contratos amadurece e se conclui, usualmente, no espaço de um ano.

Atualmente, segundo ele, os maiores contratos em execução se referem a CFTV-IP, telepresença e redes wireless corporativas; desses, 60% são em clientes públicos e 40% em clientes privados: “As empresas públicas e privadas tendem a se preocupar cada vez mais em cortar os gastos. É nesse ponto que podemos ajudar, com nossas soluções de controle de materiais por radiofrequência, rastreamento de pessoal, vigilância-IP e redes seguras”.

“A Redisul nasceu, 30 anos atrás, como integradora especializada na infraestrutura (de redes, cabling,

voz e videoconferência)”, relembra Jorge. Há 15 anos, a empresa abriu filial em Brasília, e, oito anos atrás, em São Paulo e Rio de Janeiro. Mas, há dez anos, começou a instalar bases técnicas com fôlego para atender, de maneira presencial, a totalidade do território nacional. Finalmente, há cinco anos, a Redisul criou a divisão de CFTV-IP, que, agora, complementa a operação antiga, colocando à disposição do mercado aplicação de alta disponibilidade e com soluções de inteligência embarcada.

A oferta da Redisul inclui as aplicações e protocolos em projetos de conectividade de dados, vídeo e voz, LANs, redes full-switching, cell-relay, backbones 10 Gigabit Ethernet e ATM. Mas também tem no portfólio utilitários de segurança e alta disponibilidade para TI: autenticação, HA, secure networks, NAC (network access control), firewalls, UTMs (Unified Threat Management, ou gerenciamento unificado de ameaças), anti-spams, sistemas de detecção e prevenção de intrusão, VPNs (virtual private networks, ou redes virtuais privadas), segurança de aplicações web, balanceamento de servidores, links e sites.

Jorge Heller diz que a estratégia da Redisul se sustenta em quatro pilares básicos: ampla família de produtos, extensa cobertura geográfica com rede própria; alta qualificação do quadro técnico e comercial; e a preocupação com a qualidade da oferta aos clientes: “Não basta atender o contrato ou o edital. É preciso responder de maneira proativa as demandas dos usuários, de modo a garantir o rápido retorno

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil) |
|-------|----------------------------|-----------|---------------------------------|---------------------|-------------------|------------------------|--------------------------------|
| MÉDIO | REDISUL INFORMÁTICA | 1.746,40 | - | 15,08 | 2,84 | 0,00 | 63,28 |

*Jorge Heller, sócio-diretor:
“Não basta atender o contrato ou
o edital. É preciso responder as
demandas dos usuários”.*

sobre os investimentos, que, normalmente, pela complexidade dos projetos, não são baixos”. Ele chama a atenção especialmente para o investimento, por intermédio da divisão de CFTV-IP, em soluções de telepresença, de alta exigência técnica, num mercado que procura soluções capazes de unir as equipes, tornar a operação mais rápida e de mais baixo custo.

Jorge reconhece que a escassez de mão de obra pode retardar o desenvolvimento de uma empresa de distribuição, cujas equipes precisam ter preparo técnico e visão de negócio. Mas tem adotado uma política de pessoal para minimizar esse problema: “Há dez anos, passamos a investir no treinamento e na retenção de talentos, oferecendo a participação dos colaboradores nos resultados, e o financiamento dos cursos de formação, treinamento e capacitação. Nós temos preferido formar, nós mesmos, a nossa mão de obra, contratando estagiários e recém-formados para moldá-los à natureza do nosso negócio dentro de casa”.

No final de 2012, a Redisul tinha um quadro de 120 funcionários. Até o fim do primeiro semestre de 2013, esse número já chegava a 140. Desses, 65% são técnicos, dois terços têm formação superior e 20% pós-graduação na área. Todos eles se mantêm atualizados com as características e a evolução das soluções oferecidas, por meio de treinamento nos próprios fornecedores de tecnologia, inclusive no exterior.



divulgação

Embora desencantada com as complicações burocráticas e trabalhistas nos demais países da América Latina, a Redisul já realizou duas obras em outros países da região. Mas, atualmente, privilegia apenas o mercado nacional, onde atende quase exclusivamente clientes corporativos.

Mesmo assim a empresa monitora constantemente, por meio de parceiras especializadas, as redes sociais, para identificar tendências em todos os segmentos do mercado.

A Redisul, segundo Jorge, desenvolve ações sociais nas periferias das cidades em que atua, assistindo menores em situação de risco, subsidiando o treinamento profissionalizante, principalmente em Brasília: “A resposta às demandas sociais precisa ir sempre além da produção e criação de empregos. Nossa responsabilidade como empresa é buscar a melhoria da qualidade de vida das pessoas”. A empresa investe em eventos esportivos, capazes de tirar crianças e adolescentes das ruas, fortalecer neles a autoestima e afastá-los da marginalização.

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|----------------------------------|---|--------------------------------|-------------------------|-----------------|
| 37.768,10 | 24.549,27 | 5.695 | 32,66 | 1,41 |

A **Extend** se fortalece com alianças

A Extend, especializada no licenciamento de software e serviços de consultoria em projetos de implantação de sistemas de planejamento orçamentário, obteve em 2012 receita líquida de US\$ 5,7 milhões e registrou rentabilidade sobre vendas de quase 13%. A empresa pertence ao grupo XPartners, que firmou parceria com o grupo canadense Prophix INC, para assumir a política de comercialização de produtos. “A aliança garantiu o aporte financeiro que permitiu o desenvolvimento e a exploração do mercado, aumentando a visibilidade da marca nos diferentes segmentos e consequentemente, alavancando as vendas”, avalia o diretor geral, Ricardo Marques. A empresa oferece soluções para o mercado financeiro, incluindo gerenciamento de risco orçamentário e business intelligence (BI). “Esse nicho tem apresentado grande crescimento, pela demanda de uma ampla linha de produtos e serviços de consultoria”, diz. Criado em 1993, o grupo Extend é especialista no desenvolvimento, consultoria, implementação e treinamento em sistemas de apoio à tomada de decisão. É distribuidor master para a América Latina das soluções da Prophix Software, especialista em gestão orçamentária, consolidação financeira e relatórios. Tem em seu portfólio os produtos da Saiph, os sistemas de gestão de risco corporativo de mercado, e da Metawarehouse, aplicativos de business intelligence e ferramentas de ETL (extração, transformação e carga de dados). Também tem certificações como Microsoft Golden Partner e Oracle Approved Education Center.

Como parte da arquitetura de uma solução de Business Performance Management (BPM), a Extend também distribui aplicativos parametrizáveis, para acompanhamento estratégico do desempenho corporativo, a empresas que adotam metodologias de gestão como Balanced Scorecard, Six Sigma, EVA e PDCA.

Com a constituição da Prophix South America, uma sociedade entre a Prophix Software e os acionistas da Extend, a XPartner, empresa de participações especializadas em empresas de TI, tornou-se controladora da Extend Software e de outras empresas do grupo. A Extend continua como integradora dos software da Prophix e atua com outros produtos com parceiras como o Clarity, da CA (gestão de portfólio de projetos), soluções de BI (Metawarehouse, Microsoft), cashflow e risk management, e a área de education da Oracle e da SAP.

A nova sociedade cobre toda a América do Sul e a meta é ter mais produtos específicos para o segmento de óleo e gás, planejamento estratégico, gestão de risco financeiro e de investimentos. Um dos maiores clientes da Extend é a Petrobras, que representa atualmente um terço de sua unidade de negócios. A empresa também firmou parcerias estratégicas com diversos fornecedores no segmento de soluções corporativas de gestão, ampliando presença na área de ERP (Enterprise Resource Planning). Ricardo Marques atribui o bom desempenho obtido em 2012 ao número de projetos implementados com sucesso: “Isso sempre favorece as vendas mediante a recomendação dos próprios clientes”.

| Porte | Empresa | Pontuação | Crescimento Receita Líquida (%) | Rent. s/ vendas (%) | Liquidez corrente | Endiv. sobre ativo (%) | Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil) |
|---------|------------------------------|-----------|---------------------------------------|------------------------|----------------------|---------------------------|--------------------------------------|
| PEQUENO | EXTEND CONSULTING | 233,80 | -20,49 | 12,91 | 0,77 | 65,28 | 24,58 |

*Ricardo Marques, diretor geral:
aporte financeiro para ampliar a
participação de mercado*

O modelo operacional da Extend prevê a ampliação da oferta de soluções de consultoria nas áreas de software e treinamento. Ricardo acredita que a estratégia de inovação aplicada à criação de produtos de grande demanda no mercado favorece a marca, como os geradores de cadernos gerenciais automatizados, produtos de BI e planejamento para dispositivos móveis como tablets e smartphones. As características dos produtos comercializados pela Extend abrem oportunidades e exigem capacitação de consultoria, integração e serviços por parte dos parceiros.

Em 2012, a área de consultoria respondeu por mais de metade da receita bruta e a comercialização de software ficou concentrada no Prophix, que agora passa a ser vendido pela Prophix South America. A mesma empresa contabilizou aumento de 30% nas vendas, influenciando diretamente nos resultados da consultoria, que continua centralizada na Extend. A área de treinamento manteve o crescimento orgânico de 5%. "Tendo em vista os novos recursos, aplicamos treinamento constante, fora e dentro do cliente, devido ao perfil de consultor técnico de TI, aliado à experiência financeira requerida pelo mercado", explica Ricardo. No final de 2012, eram 60 colaboradores e hoje passam de 70, todos de nível superior, sendo que um terço com MBA. "Nós procuramos criar boas condições de trabalho usando o regime de fábrica de software para aumentar a eficiência", diz ele.

Em 2013, a intenção da Extend é consolidar a operação que se estrutura desde 2011 mediante automa-



ção dos processos internos. Uma das estratégias é a abordagem do setor público, que demanda soluções capazes de aumentar a transparência e a qualidade dos processos de gestão e serviços aos cidadãos.

O diretor geral da Extend acredita que a crise econômica não vai afetar a operação da companhia. O mercado de soluções de planejamento financeiro e gestão, segundo ele, está mais maduro sobre a importância de agregar conhecimento às ferramentas de TI: "Em escala nacional, o amadurecimento é irreversível, com demanda crescente de investimentos". Além do aumento da demanda entre as companhias que tipicamente compõem a carteira de clientes da Extend, Ricardo observa que há hoje uma gama maior de empresas preocupadas em profissionalizar a gestão financeira e o planejamento estratégico: "Percebemos que ao longo dos últimos cinco anos o perfil das empresas que adotam e buscam essas soluções mudou. Anteriormente, quase a totalidade delas eram empresas multinacionais e a maioria indústrias. Hoje, indústrias nacionais, setores de serviços em geral e varejo têm modernizado sua gestão e, conseqüentemente, implementado ferramentas para suportar essas novas metodologias gerenciais. A tendência é que o acesso a essas tecnologias a um custo/benefício melhor deva crescer exponencialmente nos próximos anos".

| Receita Líquida Total (US\$ mil) | Receita líquida proporcional informática (US\$ mil) | Lucro Líquido Total (US\$ mil) | Rent. s/ patrimônio (%) | Giro dos Ativos |
|----------------------------------|---|--------------------------------|-------------------------|-----------------|
| 5.709,34 | 5.709,34 | 737 | 0,00 | 3,13 |

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2013 com informações econômico-financeiras

. AÇÃO

1. Ação Informática Brasil Ltda;
2. 11 3508-2222; 4. São Paulo; 5. SP;
6. contato@acao.com.br; 7. www.acao.com.br;

. ACCENTURE

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

. ACECO

1. Aceco Prods Para Escrit e Infor Ltda;
2. 11 5181-8199; 3. 5181-7617; 4. São Paulo;
5. SP; 6. aceco@aceco.com.br;
7. www.aceco.com.br;

. ADVANTA

1. Advanta Sist de Tel. e Serviços de Inf. Ltda;
2. 11 4504-5900; 3. 4688-2909;
4. Santana do Parnaíba; 5. SP;
6. alexandre.rillo@advanta.com.br;
7. www.advanta.com.br;

. ADVANTECH

1. Advantech Brasil S/A; 2. 11 5592-5355;
3. 5592-5353; 4. São Paulo; 5. SP;
6. info@advantech.com.br;
7. www.advantech.com.br;

. AeC CONTACT CENTER

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

. AGIS DISTRIBUIÇÃO

1. Agis Equipos e Servs de Informática Ltda;
2. 19 3756-4600; 4. Campinas; 5. SP;
6. contato@agis.com.br; 7. www.agis.com.br;



. AGORA TELECOM

1. Agora Soluções em Telecomunicações
Ltda; 2. 11 4058-9600; 3. 4058-9600;
4. São Paulo; 5. SP;
6. contato@agoratelecom.com.br;
7. www.agoratelecom.com.br;

. AKER SECURITY SOLUTIONS

1. Aker Consultoria e Informática Ltda;
2. 61 3202-9083; 3. 3202-9083;
4. Brasília; 5. DF; 6. aker@aker.com.br;
7. www.aker.com.br;

. ALCATEL-LUCENT

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

. ALGAR TECNOLOGIA

1. Algar Tecnologia e Consultoria S/A;
4. Uberlândia; 5. MG;
6. agendeumavisita@algartecnologia.com.br;
7. www.algartecnologia.com.br;



. ALLIED

1. Allied Advanced Technologies S/A;
2. 11 5503-9999; 3. 5503-9998;
4. São Paulo; 5. SP; 7. www.aatbrasil.com.br;

. ALOG DATA CENTERS

1. Alog Data Centers do Brasil S/A;
2. 11 3524-4300; 3. 3524-4337; 4. São Paulo;
5. SP; 6. atendimento@alog.com.br;
7. www.alog.com.br;

. ALTERDATA SOFTWARE

1. Alterdata Tecnologia em Informática Ltda;
2. 21 2643-9534; 3. 2643-9500;
4. Teresópolis; 5. RJ;
6. marketing@alterdata.com.br;
7. www.alterdata.com.br;

. ALTUS

1. Altus Sistemas de Informática S/A;
2. 51 3589-9500; 3. 3589-9501;
4. São Leopoldo; 5. RS; 6. altus@altus.com.br;
7. www.altus.com.br;

. AMC INFORMÁTICA

1. AMC Informática Ltda; 2. 11 2103-4555;
3. 2103-4578; 4. Barueri; 5. SP;
6. celso.sa@amcinformatica.com.br;
7. www.amcinformatica.com.br;

. AMD

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

. APDATA DO BRASIL

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

. APPI TECNOLOGIA

1. Appi Tecnologia S/A; 2. 21 3974-5600;
3. 3974-5645; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. financeiro@appi.com.br;
7. www.appi.com.br;

. ARCON SERVIÇOS GERENCIADOS DE SEGURANÇA

1. Arcom Informática Ltda; 2. 21 3293-1000;
3. 3293-1020; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. finanzas@arcon.com.br;
7. www.arcon.com.br;

. ASTREIN

1. Astrein Engenharia de Manutenção S/A;
2. 11 2824-5100; 3. 2824-5124; 4. São Paulo;
5. SP; 6. adm@astrein.com.br;
7. www.astrein.com.br;

. ASYST INTERNACIONAL

1. Asyst Sudamerica Serv Espec Em Infor S/S
Ltda; 2. 11 2879-2400; 3. 2879-2422;
4. Santana de Parnaíba; 5. SP;
6. comercial@asystsudamerica.com;
7. www.asystsudamerica.com;

. ATENTO

1. Atento Brasil S/A; 2. 0800-565565;
3. 5181-4584; 4. São Paulo; 5. SP;

6. brasil@atento.com.br; 7. www.atento.com.br;

. ATTPS INFORMÁTICA

1. ATTPS Informática S/A; 2. 31 2102-4666;
3. 2102-4662; 4. Belo Horizonte; 5. MG;
6. marketing@attps.com.br;
7. www.attps.com.br;

. AVNET TECHNOLOGY SOLUTIONS

1. Avnet Technology Solutions Brasil S/A;
2. 0800-771-8006; 4. São Paulo; 5. SP;
7. www.tallard.com.br;

. BEMATECH

1. Bematech S/A; 2. 41 3351-2700;
3. 3351-2704; 4. São José dos Pinhais;
5. PR; 6. vanessa.leite@bematech.com.br;
7. www.bematech.com.br;

Benner is better
multo + que software

. BENNER

A Benner, pioneira no mercado de software de gestão com foco em mercados verticais. Destaca-se pelo atendimento personalizado e soluções inovadoras que oferecem resultados efetivos aos negócios dos clientes. Empresa nacional com 16 anos e mais de 800 colaboradores que atendem mais de 50 mil usuários.

1. Benner Sistemas S/A; 2. 11 2109-8500;
3. 2109-8500; 4. São Paulo; 5. SP;
7. www.benner.com.br;

. BEXPERT

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



. BGMRODOTEC SOFTWARE

A BgmRodotec desenvolve há mais de 30 anos soluções tecnológicas com foco na gestão de empresas de transporte de passageiros, cargas e TRR. Seu principal produto é o ERP Globus que funciona integrando todas as informações da sua empresa, oferecendo mais rapidez, segurança e melhoria dos processos internos.

1. BgmRodotec Tecnologia e Informática
Ltda; 2. 11 5018-2525; 3. 3528-2253;
4. São Paulo; 5. SP;
6. lauro.freire@bmgrodotec.com.br;
7. www.bmgrodotec.com.br;

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

. BL INFORMÁTICA

1. BL Informática Ltda; 2. 21 2112-2300; 3. 2112-2300; 4. Niterói; 5. RJ; 6. orlando@blnet.com; 7. www.blnet.com;

. BRASOFTWARE

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

. BRQ IT SERVICES

1. Brq Soluções em Informática Ltda; 2. 11 2126-7000; 3. 2126-7099; 4. São Paulo; 5. SP; 6. brq@brq.com; 7. www.brq.com;

. BRTEL

1. Brasil Telecomunicações S/A; 2. 31 2125-4700; 3. 2125-4747; 4. Belo Horizonte; 5. MG; 7. www.netastrol.com.br;



. BULL LATIN AMERICA

1. Bull Ltda; 2. 11 3824-4700; 3. 3824-4500; 4. São Paulo; 5. SP; 6. roberto.bassi@iam-bull.com; 7. www.bull.com;

. BV SISTEMAS

1. BV Sistemas de Tecnologia da Informação;

. CA

1. CA Programas de Computador Ltda; 2. 11 5503-2860; 3. 5503-6002; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.ca.com.br;

. CAS TECNOLOGIA

1. CAS Tecnologia S/A; 2. 11 3287-2227; 3. 3287-2227; 4. São Paulo; 5. SP; 6. mkt@castecnologia.com.br; 7. www.castecnologia.com.br;

. CAST INFORMÁTICA

1. Cast Informática S/A; 2. 61 3429-7300; 3. 3429-7300; 4. Brasília; 5. DF; 6. cast@cast.com.br; 7. www.cast.com.br;

. CELEPAR

1. Cia de Informática do Paraná; 2. 41 3200-6106; 3. 3200-6600; 4. Curitiba; 5. PR; 6. jleite@celepar.pr.gov.br; 7. www.celepar.pr.gov.br;



. CEMIGTelecom

1. Cemig Telecomunicações S.A.; 2. 31 3307-6300; 3. 3307-6380; 4. Belo Horizonte; 5. MG; 6. comercial@cemigtelecom.com.br; 7. www.cemigtelecom.com.br;

. CENTRALSERVER

1. Central Server Informática Ltda.; 4. Prado Velho; 5. PR; 6. adm@centralserver.com.br; 7. www.centralserver.com.br;

. CERTISIGN

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

. CETIL

1. Cetil Sistemas de Informática S/A; 2. 47 3036-0000; 3. 3329-1226; 4. Blumenau; 5. SC; 6. contabilidade@cetil.com.br; 7. www.cetil.com.br;

. CHECK POINT

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

. CI&T

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

. CIASC

1. Centro Inf Autom Est Santa Catarina S/A; 2. 48 3664-1000; 3. 3664-1399; 4. Florianópolis; 5. SC; 6. gabinete@ciasc.gov.br; 7. www.ciasc.sc.gov.br;

. CIJUN

1. Cia de Informatica de Jundiai S/A; 2. 11 4589-8825; 3. 4589-8825; 4. Jundiai; 5. SP; 6. cijun@cijun.sp.gov.br; 7. www.cijun.sp.gov.br;

. CIMCORP

1. Cimcorp Com Internacional e Informática S/A; 2. 11 4191-3602; 3. 3759-3876; 4. São Paulo; 5. SP; 6. cimcorp@cimcorp.com.br; 7. www.cimcorp.com.br;

. CISCO

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

. CNCC

1. Cia. Nacional de Call Center;

. CNP TECNOLOGIA

1. CNP Tecnologia e Serviços S/A; 2. 11 3030-9140; 3. 3030-9140; 4. São Paulo; 5. SP; 6. cnpconsorcio@cnp.com.br; 7. www.cnp.com.br;

. COBRA

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

. CODIUB TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

1. Cia Desenv de Inform de Uberaba; 2. 34 3318-6000; 3. 3318-6006; 4. Uberaba; 5. MG; 6. codiub@codiub.com.br; 7. www.codiub.com.br;

. CONCERT

1. Concert Technologies S/A; 2. 11 3062-8663; 3. 3062-8809; 4. São Paulo; 5. SP; 6. comercial@concert.com.br; 7. www.convert.com.br;

. CONFERENCE CALL DO BRASIL

1. Conference Call do Brasil S/A; 4. Barueri; 5. SP;

. CONSINCO

1. Consinco S/A; 2. 16 2138-8400; 4. Ribeirão Preto; 5. SP; 6. comercial@consinco.com.br; 7. www.consinco.com.br;

. CONTAX

1. Contax S/A; 2. 21 3131-0000; 3. 3131-0293; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 7. www.contax.com.br;

. CPM BRAXIS CAPGEMINI

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

. CPQD

1. Fund Cpqd Centro de Pesq e Desenv em Telecom; 2. 19 0800-7022773; 3. 3705-7271; 4. Campinas; 5. SP; 6. marketing@cpqd.com.br; 7. www.cpqd.com.br;

. CTBC MULTIMÍDIA DATA NET

1. CTBC Multimídia Data Net S/A; 2. 34 3256-2887; 3. 3256-6100; 4. Uberlândia; 5. MG; 6. operacao@ctbc.com.br; 7. www.ctbc.com.br;

. CTIS TECNOLOGIA

1. CTIS Tecnologia S/A; 2. 61 3426-9200; 3. 3426-9138; 4. Brasília; 5. DF; 6. marketing@ctis.com.br; 7. www.ctis.com.br;

. DATAPREV

1. Empr de Tecnologia e Inform da Prev Social; 2. 61 3262-7253; 3. 3321-4780; 4. Brasília; 5. DF; 6. sece@dataprev.com.br; 7. www.dataprev.gov.br;

. DECATRON

1. Decatron Autom e Tecnol da Inform Ltda; 2. 21 3906-4000; 3. 3906-4004; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. vitor.ribeiro@decatron.com.br; 7. www.decatron.com.br;

. DEDALUS

1. Dedalus Prime Sistemas e Serv de Informática Ltda; 2. 11 3049-0150; 3. 3075-0199; 4. São Paulo; 5. SP; 6. dedalus@dedalusprime.com.br; 7. www.dedalus.com.br;

. DELL COMPUTADORES

1. Dell Computadores do Brasil Ltda; 2. 51 3481-5500; 3. 3481-4242; 4. Eldorado do Sul; 5. RS; 7. www.dell.com.br;

. DELPHOS

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

. DELTA GREENTECH

1. Delta Greentech (Brasil) S/A; 2. 11 3568-3850; 3. 3568-3865; 4. São Paulo; 5. SP; 6. vendas@delta-corp.com; 7. www.deltapowersolutions.com;

. DIGITAR TELECOMUNICAÇÕES

1. Digistar Telecomunicações S/A; 2. 51 3579-2200; 3. 3579-2209; 4. São Leopoldo; 5. RS; 6. giseleg@digistar.com.br; 7. www.digistar.com.br;

. DIGITEL

1. Digitel S/A Ind Eletrônica; 2. 51 3238-9999; 3. 3238-9909; 4. Alvorada; 5. RS; 6. silvia.yumi@digitel.com.br; 7. www.digitel.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2013 com informações econômico-financeiras

. DIMEP

1. Dimas de Melo Pimenta Sist de Ponto e Acesso Ltda; 2. 11 3646-4000; 3. 3646-4134; 4. São Paulo; 5. SP; 6. dimep@dimep.com.br; 7. www.dimep.com.br;

. DISOFT

1. Disoft Solutions S/A; 2. 11 3088-1188; 4. São Paulo; 5. SP; 6. contato@disoft.com.br; 7. www.disoft.com.br;

. Drexell do Brasil

1. Drexell do Brasil Ltda; 2. 11 3304-3200; 3. 3253-2413; 4. Santana do Parnaíba; 5. SP; 6. marketing@mais2x.com.br; 7. www.mais2x.com.br;

. ELUCID

1. Elucid Solutions S/A; 2. 11 3156-3402; 3. 3156-3400; 4. São Paulo; 5. SP; 6. elucid@elucid.com.br; 7. www.elucid.com.br;

. ELUMINI IT & BUSINESS CONSULTING

1. Inovatech Consulting S.A; 2. 21 3861-2700; 3. 3861-2700; 4. Niterói; 5. RJ; 6. comunicacao@elumini.com.br; 7. www.elumini.com.br;

. EMERSON NETWORK POWER

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

. ENGDB Information Technology

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

. ENGEBRAS

1. Engebras S/A Ind Com Tecnol de Informática; 2. 11 3686-5591; 3. 3686-7458; 4. Osasco; 5. SP; 6. info@engebras.com.br; 7. www.engebras.com.br;

. ENGESET

1. Engeset Eng e Serviços de Telecoms S/A; 2. 34 3218-6677; 3. 3218-6630; 4. Uberlândia; 5. MG; 6. comercial@engeset.com.br; 7. www.engeset.com.br;

. ENGETEC IT&C SOLUTIONS AND SERVICES

1. Engetec Tecnologia S/A; 2. 31 2534-4900; 4. Nova Lima; 5. MG; 6. engetec@engetec.it; 7. www.engetec.it;

. ETEG

1. ETEG Tecnologia da Informação Ltda; 2. 31 3889-0990; 3. 3347-7284; 4. Belo Horizonte; 5. MG; 6. financeiro@etec.com.br; 7. www.etec.com.br;

. EXCEDA

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

. EXTEND

1. Extend Software Ltda; 2. 21 3094-3900; 3. 3094-3900; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. extend@extend.com.br; 7. www.extend.com.br;

. FÓTON INFORMÁTICA

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



. FURUKAWA

1. Furukawa Intl S/A Prods Eletrs; 2. 0800-412100; 3. 3341-4141; 4. Curitiba; 5. PR; 6. fisa@furukawa.com.br; 7. www.furukawa.com.br;

. GEMELO DO BRASIL

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

. GETNET

1. Getnet Tec. Capt. Processamento de Transações HUAH S/A; 4. Nova Hamburgo; 5. RS; 6. lucianad@getnet.com.br; 7. www.getnet.com.br;

. GH TELECOM

1. GH Telecom Supply Ltda; 2. 21 2131-7601; 3. 2131-7601; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. marketing@ghsupply.com.br; 7. www.ghsupply.com.br;

. GOVBR

1. Governança Brasil S/A Tecn e Gestão em Serv; 2. 22 2651-2656; 4. Saquarema; 5. RJ; 6. govbr@govbr.com.br; 7. www.govbr.com.br;

. GVT

1. Global Village Telecom; 2. 41 3025-2525; 3. 3025-2967; 4. Curitiba; 5. PR; 7. www.gvt.com.br;

. GXS

1. GXS Tecnologia da Informação Brasil Ltda; 2. 11 2123-2300; 3. 2123-2310; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.gxs.com.br;

. HP BRASIL

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

. IBM BRASIL

1. IBM Brasil Indústria Máquinas e Serviços Ltda; 2. 11 2132-2714; 4. São Paulo; 5. SP; 6. rafaepae@br.ibm.com; 7. www.ibm.com/br/pt;

. ICARO TECHNOLOGIES

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

. IFACTORY SOLUTIONS

1. Ifactory Solutions Informática Ltda; 4. Fortaleza; 5. CE; 6. informacao@ifactory.com.br; 7. www.ifactory.com.br;

. IMA

1. Informática de Municípios Assocs; 2. 19 3755-6500; 3. 3755-6514; 4. Campinas; 5. SP; 6. ima@ima.sp.gov.br; 7. www.ima.sp.gov.br;

. INCODE

1. Incode Software Ltda; 2. 31 3503-6200; 3. 3503-6201; 4. Belo Horizonte; 5. MG;

. INFOBASE

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

. INFORMATICA CORPORATION

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

. INFOSERVER

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

. INFOTEC

1. Infotec Consul e Planejamento Ltda; 2. 21 2240-1300; 3. 2240-2812; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. infotec@infotecbrasil.com.br; 7. www.infotecbrasil.com.br;

. INSTITUTO DE PESQUISAS ELGORADO

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

. INTEL

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

. INTELBRAS

1. Intelbras S/A Ind. de Telecom. Eletr. Brasileira; 2. 48 3281-9500; 3. 3281-9505; 4. São José; 5. SC; 6. suporte@intelbras.com.br; 7. www.intelbras.com.br;

. INTERMEC

1. Intermec South America Ltda; 2. 35 3629-9000; 3. 3629-9015; 4. Itajuba; 5. MG; 7. www.intermec.com.br;

. INTERNET BY SERCOMTEL

1. Internet By Sercomtel S/A; 2. 11 3375-1895; 3. 3613-2351; 5. PR;

. ISH TECNOLOGIA

1. ISH Tecnologia Ltda; 2. 27 3334-8900; 3. 3334-8905; 4. Vitória; 5. ES; 6. comercial.vix@ish.com.br; 7. www.ish.com.br;

. IT2B

1. IT2B Tecnologia e Serviços Ltda; 2. 11 3824-6800; 3. 3824-6901; 4. São Paulo; 5. SP; 6. contato@it2b.com.br; 7. www.it2b.com.br;

. ITAUTEC

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

. JDSU DO BRASIL

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

. K2M Soluções

1. K2M Soluções Ltda; 2. 11 2678-9716; 3. 2678-9730; 4. São Paulo; 5. SP; 6. dmendes@k2m.com.br; 7. www.k2m.com.br;

futurecom

O mais qualificado Evento de Telecom e TI da América Latina!

BUSINESS TRADE SHOW



CONGRESS

- 300 Expositores
- +12.000 Participantes
- + 280 Palestrantes
- 48 Países Participantes
- + 200 Profissionais de Imprensa
- 22.000 m² de Exposição

Contate nossa equipe de Negócios:

André Veiga
andre.veiga@provisuale.com.br
+55 41 3314-3205 | +55 41 9941-0591

Nalzira Muniz
nalzira.muniz@provisuale.com.br
+55 41 3314-3222 | +55 41 7812-9193

Follow
@FuturecomEvent

Comment
#FuturecomEvent

facebook.com/futurecom

www.futurecom.com.br

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2013 com informações econômico-financeiras

. KIMAN SOLUTIONS

1. Kiman Solutions Ltda; 2. 11 3146-1970;
3. 3146-1975; 4. São Paulo; 5. SP;
6. bandeira@kiman.com.br;
7. www.kiman.com.br;

. LATIN TECH

1. Latin Technology Distribuição Informática Ltda; 2. 11 4198-0524; 3. 4163-6944;
4. São Paulo; 5. SP;
6. lsilva@latintech.com.br;
7. www.latintech.com.br;

. LEVEL 3

1. Global Crossing Comunicações do Brasil Ltda; 2. 0800-7714747; 3. 3957-2300;
4. Cotia; 5. SP;
6. centralderelacionamento.brasil@level3.com;
7. www.level3.com;

. LEXMARK

1. Lexmark Internacional do Brasil Ltda;
2. 11 3046-6201; 3. 3046-1827; 4. São Paulo;
5. SP; 6. acardoso@lexmark.com;
7. www.lexmark.com;

. LG ELECTRONICS

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



. LG SISTEMAS

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

. LINX

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



. LOCAWEB

1. Locaweb Serviços de Internet S/A;
2. 11 3544-0444; 3. 3544-0445; 4. São Paulo;
5. SP; 7. www.locaweb.com.br;



. MAGNA SISTEMAS

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

. MARKWAY

1. Markway Business & Inform Ltda;
2. 21 2262-4312; 3. 2262-4312;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. canal@markway.com.br;
7. www.markway.com.br;

. MATERA SYSTEMS

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

. MEDIDATA

1. Medidata Informática S/A; 2. 21 2546-3737;
3. 2546-3709; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. marketing@medidata.com.br;
7. www.medidata.com.br;

. MEGA SISTEMAS

1. Mega Sistemas Corporativos Ltda;
2. 11 4813-8500; 3. 4813-8557; 4. Itu; 5. SP;
6. comunicacao@mega.com.br;
7. www.mega.com.br;

. MGR E-Technologies

1. MGR Informática Ltda; 2. 11 2065-1744;
3. 2061-1740; 4. São Paulo; 5. SP;
6. comercial@mgr.com.br;

. MICROCITY

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

. MICROSOFT

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



. MONTREAL INFORMÁTICA

1. M.I. Montreal Informática Ltda;
2. 21 2291-6116; 3. 2533-9856;
4. Rio das Flores; 5. RJ;
6. montreal@montreal.com.br;
7. www.montreal.com.br;

. MORPHO

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

. MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions Ind Prod de Banda Larga Móvel; 2. 11 4133-3100; 3. 4133-3198;
4. Barueri; 5. SP; 6. motorola@itpower.com.br;
7. www.motorolasolutions.com/XL-PT/Home;

. MPS INFORMÁTICA

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

. MTEL

1. MTEL Tecnologia S/A; 2. 11 4134-8000;
3. 4134-8050; 4. Barueri; 5. SP;
6. mtel@mtel.com.br; 7. www.mtel.com.br;

. MULTIREDE

1. Multirede Informática S/A; 2. 11 3040-7600;
3. 3040-7601; 4. São Paulo; 5. SP;
6. ataboada@multirede.com.br;
7. www.multirede.com.br;

. MV

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

. NASAJON SISTEMAS

1. Nasajon Sistemas Ltda; 2. 21 2213-9300;
3. 2213-9313; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. nasajon@nasajon.com.br;
7. www.nasajon.com.br;

. NDDigital

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

. NEC

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

. NEOGRID

1. Neogrid Informática S/A; 2. 47 3043-7400;
3. 3043-7405; 4. Joinville; 5. SC;
7. www.neogrid.com;

. NEOVIA SOLUTIONS

1. Directnet Prestação de Serviços Ltda;
2. 11 3017-4466; 3. 3017-4464;
4. São Paulo; 5. SP;
6. atendimento.corporativo@neovia.com.br;
7. www.neovia.com.br;

. NESIC

1. Nestic Brasil S/A; 2. 11 2065-2214;
3. 2604-3819; 4. São Paulo; 5. SP;
6. akira@nesic.com.br; 7. www.nesic.com.br;

. NET

1. NET Serviços de Comunicação S/A;
2. 11 2111-2785; 3. 2111-2780; 4. São Paulo;
5. SP; 6. ri@netservicos.com.br;
7. www.netcombo.com.br;

. NET SERVICE

1. Net Service Ltda; 2. 31 2123-9999;
3. 2123-9910; 4. Belo Horizonte; 5. MG;
6. infonet@netservice.com;
7. www.netservice.com;

. NEXXERA

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

. NONUS

1. D.O. Brasil Ind e Com de Comp Eletrônicos Ltda; 2. 11 5012-0404; 3. 5016-1084;
4. São Paulo; 5. SP; 6. nonus@nonus.com.br;
7. www.nonus.com.br;

. OFFICER DISTRIBUIDORA

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

. Oi

1. Telemar Norte Leste Participações;
2. 21 3131-2980; 3. 3131222; 4. Rio de Janeiro;
5. RJ; 7. www.oi.com.br;

. ONDA

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

. ORACLE BRASIL

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

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

. PARADIGMA

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

. PARKS COMUNICAÇÕES DIGITAIS

1. Parks S/A Comunicações Digitais;
2. 51 3205-2100; 3. 3205-2124;
4. Cachoeirinha; 5. RS; 6. parks@parks.com.br;
7. www.parks.com.br;

. PBTI

1. PBTI Soluções Ltda; 2. 61 3348-9977;
3. 3348-9955; 4. Brasília; 5. DF;
6. presidencia@pbti.com.br;
7. www.pbti.com.br;

. PERTO

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

. POLITEC

1. Politec Tecnologia da Informação S/A;
2. 61 3038-6800; 3. 3038-6917; 4. Brasília;
5. DF; 6. comunicacao@bsb.politec.com.br;
7. www.politec.com.br;

. POSITIVO INFORMÁTICA

1. Positivo Informática S/A; 2. 41 3316-7700;
3. 3316-7701; 4. Curitiba; 5. PR;
6. ir@positivo.com.br;
7. www.positivoinformatica.com.br;

. POWERLOGIC

1. Powerlogic Consult e Sists S/A;
2. 31 3555-0050; 3. 35550054;
4. Belo Horizonte; 5. MG;
6. plc@powerlogic.com.br;
7. www.powerlogic.com.br;

. PREMIER IT

1. Premier IT Global Services Ltda;
2. 41 3281-5000; 3. 3264-3072; 4. Curitiba;
5. PR; 6. premieriti@premieriticom.br;
7. www.premierit.com.br;

. PROCEMPA

1. Cia de Proc de Dados do Mun Porto Alegre;
2. 51 3289-6000; 3. 3289-6198;
4. Porto Alegre; 5. RS;
6. procempa@procempa.com.br;
7. www.procempa.com.br;

. PROCENGE

1. PCG Engenharia de Sistemas;
2. 81 3441-2877; 3. 3268-2877; 4. Recife;
5. PE; 7. www.procenge.com.br;

. PROCERGS

1. Cia Proc de Dados do Est do RS;
2. 51 3210-3100; 3. 3227-5177;
4. Porto Alegre; 5. RS;
6. procergs@procergs.rs.gov.br;
7. www.procergs.com.br;

. PRODAM AM

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

. PRODAM SP

1. Empresa de TI e Com do Município de São Paulo;
2. 11 3396-9000; 3. 3396-9001;
4. São Paulo; 5. SP;
6. prodam@prodam.sp.gov.br;
7. www.prodam.sp.gov.br;

. PRODEMGE

1. Cia de Tecnologia da Inf. do Est Minas Gerais;
2. 31 3915-4137; 4. Belo Horizonte;
5. MG; 6. prodemge@prodemge.gov.br;
7. www.prodemge.mg.gov.br;

. PRODESAN

1. Prodesan Progresso Desenv de Santos S/A;
2. 13 3229-8000; 3. 3235-5179; 4. Santos; 5. SP;
7. www.prodesan.com.br;

. PRODESP

1. Cia de Processamento de Dados do Estado de São Paulo;
2. 11 2845-6000; 3. 4787-0058;
4. Taboão da Serra; 5. SP;
6. prodesp@prodesp.sp.gov.br;
7. www.prodesp.sp.gov.br;

. PROGRESS SOFTWARE

1. Progress Software do Brasil Ltda;
2. 11 5508-1177; 3. 5505-1179; 4. São Paulo;
5. SP; 7. www.progress.com.br/;

. PROSOFT

1. Prosoft Tecnologia Ltda; 2. 11 3138-6900;
3. 3138-6915; 4. São Paulo; 5. SP;
6. prosoft@prosoft.com.br;
7. www.prosoft.com.br;

. QUALITY SOFTWARE

1. Quality Software Ltda; 2. 21 3147-3000;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 7. www.quality.com.br;

. RECOGNITION

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

. REDISUL INFORMÁTICA

1. Redisul Informática Ltda; 2. 41 3362-2728;
3. 3263-3769; 4. Curitiba; 5. PR;
6. contato@redisul.com.br;
7. www.redisul.com.br;

. RESOURCE IT SOLUTIONS

1. Resource Tecnologia e Informática Ltda;
2. 11 3748-6000; 3. 3748-6225; 4. São Paulo;
5. SP; 6. paulo@resource.com.br;
7. www.resource.com.br;

. SAGA

1. Saga Sistemas e Computadores S/A;
2. 21 2518-3161; 3. 2518-3160;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. anac@saga.com.br;
7. www.saga.com.br;

. SAMSUNG

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

. SAP BRASIL

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

. SCA

1. SCA Systema Consultores Assoc;
2. 11 3078-1755; 3. 3078-1755; 4. São Paulo;
5. SP; 6. sca@scasystema.com.br;
7. www.scasystema.com.br;

. SCOPUS

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

. SENIOR SISTEMAS

1. Senior Sistemas S/A; 2. 47 3221-3370;
3. 3340-0588; 4. Blumenau; 5. SC;
6. gilvanio@senior.com.br;
7. www.senior.com.br;

. SENIOR SOLUTION

1. Senior Solution S/A; 2. 11 2182-4933;
3. 2182-4954; 4. São Paulo; 5. SP;
6. julia.zuppani@seniorsolution.com.br;
7. www.seniorsolution.com.br;

. SERPRO

1. Serpro Serviço Federal Proc Dados;
2. 61 2021-7974; 4. Brasília; 5. DF;
6. carlos-marcos.torres@serpro.gov.br;
7. www.serpro.gov.br;

. SIGMA

1. Sigma Dataserv Informática S/A;
2. 41 3028-7200; 3. 3028-7246; 4. Curitiba;
5. PR; 6. licitacoes@sigma.com.br;
7. www.sigma.com.br;

. SIMPRESS

1. Simpress Com Locação e Serviços S/A;
2. 11 2103-9600; 3. 2103-9764; 4. São Paulo;
5. SP; 6. contato@simpress.com.br;
7. www.simpres.com.br;

. SISGRAPH

1. Sisgraph Ltda; 2. 11 3889-2034;
3. 3889-2015; 4. São Paulo; 5. SP;
6. mkt@sisgraph.com.br;
7. www.sisgraph.com.br;

. SISPRO

1. Sispro S/A Serviços e Tec da Informação;
2. 51 3415-3300; 3. 3415-3472; 4. Canoas;
5. RS; 6. sispro@sispro.com.br;
7. www.sispro.com.br;

. SMARAPD

1. Smarapd Informática Ltda; 2. 16 2111-9898;
3. 2111-9889; 4. Ribeirão Preto; 5. SP;
6. kioishi.ossoda@smarapd.com.br;
7. www.smarapd.com.br;

. SND

1. SND Distrib de Produtos de Informática Ltda;
2. 11 2187-8333; 3. 4195-5398; 4. Barueri;
5. SP; 6. snd@snd.com.br;
7. www.snd.com.br;

. SOFTEXPERT

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

. SOFTIUM

1. Softium Informática Ltda; 2. 85 4005-0500;
3. 4005-0500; 4. Fortaleza; 5. CE;
6. compras@softium.com.br;
7. www.softium.com.br;

. SOFTPARK

1. Softpark Informática Ltda; 2. 11 2678-9704;
3. 2678-9730; 4. São Paulo; 5. SP;
6. comercial@softpark.com.br;
7. www.softpark.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2013 com informações econômico-financeiras

. SOFTWARE AG

1. Software Ag Brasil Inf e Serv Ltda;
2. 11 2899-6600; 3. 2899-6700; 4. São Paulo;
5. SP; 6. glaucia.maurano@softwareag.com;
7. www.softwareag.com.br;

. SONDA IT

1. Sonda do Brasil S/A; 2. 11 3126-7000;
4. Santana de Paranaíba; 5. SP;
6. relacionamento@sondait.com.br;
7. www.sondait.com.br;

. SPK

1. SPK Tecnologia Ltda.; 2. 11 2678-9706;
3. 2678-9730; 4. São Paulo; 5. SP;
6. comercial@spktecnologia.com.br;
7. www.spktecnologia.com.br;



. SPREAD

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

. STEFANINI

1. Stefanini Consult Asses Inform Ltda;
2. 11 3094-6165; 3. 3094-6045; 4. Jaguariúna;
5. SP; 6. vcampagnaro@stefanini.com.br;
7. www.stefanini.com;

. SYMANTEC BRASIL

1. Symantec do Brasil Comércio de Software Ltda;
2. 11 5189-6200; 3. 5189-6200;
4. São Paulo; 5. SP; 7. www.symantec.com.br;

. SYMMETRY INFORMÁTICA

1. Symmetry Informática Ltda;
2. 11 3095-4900; 3. 3095-4915; 4. São Paulo;
5. SP; 6. vendas@symmetry.com.br;
7. www.symmetry.com.br;

. SYNOPSIS

1. Synopsis Brasil Ltda; 2. 21 2707-9500;
3. 2707-9518; 4. Niterói; 5. RJ;
7. www.synopsisbrasil.com.br;

. SYNCHRO

1. Synchro Sistemas de Informações Ltda;
2. 11 2163-3000; 3. 2163-3020; 4. São Paulo;
5. SP; 6. comercial@synchro.com.br;
7. www.synchro.com.br;

. TECBAN

1. Tecnologia Bancaria S/A; 2. 11 3244-8400;
4. Barueri; 5. SP; 7. www.tecban.com.br;

. TECH SUPPLY

1. Technology Supply Inf Com Imp e Exp Ltda;
2. 11 3284-0711; 3. 3284-0715; 4. São Paulo;
5. SP; 6. gmanetti@perrotti.com.br;
7. www.techsupply.com.br;

. TECHNE

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

. TECNOSET

1. TecnoSet Informática Prods Servs Ltda;
2. 11 2808-7800; 3. 2808-7888; 4. São Paulo;
5. SP; 6. tecnoset@tecnoset.com.br;
7. www.tecnoset.com.br;

. TELEFÔNICA

1. Telefônica Brasil S/A; 2. 11 3549-7020;
3. 3549-7024; 4. São Paulo; 5. SP;
6. imprensa@telefonica.com.br;
7. www.telefonica.com.br;

. TELEFÔNICA DATA

1. Telefônica Data S/A; 2. 11 3549-7020;
3. 3549-7024; 4. Barueri; 5. SP;
6. imprensa@telefonica.com.br;
7. www.telefonicaempresas.net.br;

. TELEPERFORMANCE BRASIL

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

. TERRA

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

. TIVIT

1. Tivit Terceirização de Proc. e Serv. e Tecnol S/A; 2. 11 3757-2222; 3. 3757-2222;
4. Mogi das Cruzes; 5. SP;
6. contato@tivit.com.br; 7. www.tivit.com.br;

. TLD TELEDATA

1. TLD Teledata Tecnol Conectividade Ltda;
2. 41 3313-5000; 3. 3013-5066;
4. Santana de Paranaíba; 5. SP;
6. kelyb@teledatabrasil.com.br;
7. www.teledatabrasil.com.br;



. TOTVS

1. Totvs S/A; 2. 11 2099-7000; 3. 2099-7000;
4. São Paulo; 5. SP; 7. www.totvs.com.br;

. TRIAD SYSTEMS

1. Triad Soft Consult Ass e Com em Inf Ltda;
2. 11 2344-1830; 3. 2344-1832; 4. São Paulo;
5. SP; 6. nakada@triadsystems.com.br;
7. www.triadsystems.com.br;

. 3CORP TECHNOLOGY

1. 3Corp Technolgy Distribuidora de Equipamentos S/A; 2. 11 3388-3422;
4. São Paulo; 5. SP; 6. marketing@3corp.com.br;
7. www.3corp.com.br;

. TRÓPICO

1. Trópico Sistemas e Telecom da Amazônia Ltda; 2. 92 3616-9201; 3. 3615-2970; 4. Manaus;
5. AM; 6. tropico@tropiconet.com;
7. www.tropiconet.com;

. UNISYS

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

. UNITECH-RIO

1. Unitech-Rio Comércio e Serviços Ltda;
2. 21 2122-0979; 3. 2122-0900;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. unitech-rio@unitech-rio.com.br;
7. www.unitech-rio.com.br;

. UNITELCO

1. Universal Telecom S/A; 4. São Paulo
5. SP; 6. universal@universaltelecom.com.br;
7. www.universaltelecom.com.br;

. UOL

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

. URMET DARUMA

1. Daruma Telecoms e Informática S/A;
2. 12 3609-5003; 3. 3609-5153; 4. Taubaté;
5. SP; 6. dimak@daruma.com.br;
7. www.daruma.com.br;

. VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS

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

. VTI TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO

1. VTI Serviços Com e Proj de Modern e Gest Corp Ltda; 2. 85 4009-5290; 3. 4009-5250;
4. Fortaleza; 5. CE; 6. marketing@vti.com.br;
7. www.vti.com.br;

. WIT SOLUTIONS

1. WIT Solutions Informática Ltda;
2. 11 5083-1009; 3. 5082-1984; 4. São Paulo;
5. SP; 6. comercial@witbr.com;
7. www.witbr.com;

. WEBAULA

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

. WEDO DO BRASIL

1. Wedo do Brasil Soluções Inform Ltda;
2. 21 2586-6500; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
7. www.wedotechnologies.com;

. WESTCON

1. Westcon Brasil Ltda; 2. 21 3535-9300;
3. 3870-9311; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. vendas@westcon.com.br;
7. www.westcon.com.br;

. XEROX DO BRASIL

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

. ZATIX

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

. ZCR INFORMÁTICA

1. ZCR Informática Ltda; 2. 71 3612-8500;
4. Salvador; 5. BA; 6. comercial@zcr.com.br;
7. www.zcr.com.br;

ESPECIALISTAS NO FLUXO DA INFORMAÇÃO DE SUA EMPRESA



Soluções corporativas ágeis, com informações em tempo real e regras de negócios claras, passíveis de mudanças pelos usuários de forma rápida. Qualquer que seja a necessidade de sua empresa, a **MAGNASISTEMAS** oferece flexibilidade, serviços personalizados e a segurança para obter o melhor custo x benefício sem abrir mão da qualidade.

A **MAGNASISTEMAS** está ao lado das grandes empresas do mercado de tecnologia e possui relação de confiança para a realização do melhor negócio com colaboração tecnológica, de conhecimento e a integração das melhores práticas para criação, desenvolvimento, manutenção e gestão de produtos e serviços.



A informação a serviço do seu negócio

www.magnasistemas.com.br
Tel: 55 11 3069-2112

SOLUÇÕES
SOB MEDIDA
PARA SEUS
DESAFIOS EM
TECNOLOGIA.

Não importa o tamanho ou o momento da sua empresa. A Locaweb é a sua parceira para criar soluções customizadas e transformar tecnologia em diferencial competitivo. Estamos por trás do sucesso de grandes clientes como Cacau Show, Cinemark, Marisa e Sephora. Entre em contato e saiba como podemos ajudar o seu negócio.

LOCWEB

Locaweb.com.br/Corp
solucoescorporativas@locaweb.com.br