



INFORMÁTICA HOJE

anuário 2014

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

**PENSANDO EM INOVAR
A GESTÃO DA SUA EMPRESA?
DEIXE A TOTVS
PENSAR COM VOCÊ.**



TRANSFORME O SEU NEGÓCIO COM O SOFTWARE DE GESTÃO DA TOTVS.

A TOTVS existe para tornar a sua empresa ainda mais competitiva. Para isso, você precisa de soluções simples e inovadoras em tecnologia. A TOTVS desenvolve software de gestão para facilitar o seu dia a dia e para, junto com você, tornar o seu negócio mais ágil, conectado e produtivo.

Deixe a TOTVS pensar com você. Ligue pra gente. **PENSANDO JUNTO, FAZEMOS MELHOR.**



SUNSET

0800 70 98 100

www.totvs.com



TOTVS

THINK TOGETHER

A living room with a white brick wall. On the left, a large framed poster of a map of Long Island Sound is mounted. In the center, a television sits on a wooden stand. To the right, a bright blue door is partially open. Three skateboards are leaning against the wall near the door. A floor lamp is visible on the left side of the frame.

ABRA A PORTA AZUL E ENTRE NO MUNDO SEM FRONTEIRAS.

A TIM ajuda você a se conectar cada vez mais, abrindo as portas que levam a novas oportunidades. Tudo para você superar fronteiras e chegar aonde quiser.



Você, sem fronteiras.



anuário 2014

- 8** O mercado brasileiro de TI
- 24** The Brazilian IT market
- 34** Os critérios de avaliação
- 36** O índice das 200 maiores
- 38** O ranking das 200 maiores
- 46** As maiores e os destaques do ano
- 48** O ranking das multinacionais
- 50** A empresa do ano
- 54** The company of the year
- 58** As 10 mais rentáveis
- 62** As 10 que mais cresceram
- 67** Os destaques do ano em hardware
- 73** Os destaques do ano em software
- 81** Os destaques do ano em serviços
- 89** Os destaques do ano em serviços/governo
- 97** Os destaques do ano em integração de sistemas
- 98** O ranking dos integradores
- 107** Os destaques do ano em canais de comercialização
- 115** O diretório de empresas



hamilton penna

Em tempos em que os fantasmas das interferências políticas parecem assombrar os institutos oficiais de pesquisa e estatística – veja-se o comportamento errático do IBGE e seus recentes números sobre analfabetismo e desigualdade no Brasil –, nada melhor do que se valer de uma trajetória de 29 anos de análises independentes, para tentar entender um mercado importante para o país, como o de informática. É o que tem procurado fazer este Anuário, desde sua primeira edição, em 1986: o levantamento confiável do desempenho do setor, com base exclusivamente nos números dos balanços das empresas que o compõem.

E os balanços de 2013 das 211 empresas radiografadas nesta edição revelam dados mais positivos do que os mais otimistas analistas foram capazes de prever. O mercado brasileiro de informática cresceu, em dólares, 4,97%: passou de US\$ 45,1 bilhões para US\$ 47,3 bilhões. Dizer que esse número representa um grande feito, porque é mais do que o dobro do crescimento do PIB em 2013, talvez soe como exagero. Afinal, o PIB é que insiste em flertar com a estagnação nos últimos períodos, tendo ficado em parcos 2,3% no ano passado. Mas, se comparado ao desempenho do seu primo de primeiro grau, o mercado de telecomunicações – que, depois de um assustador encolhimento de 13% em 2012, cresceu só 2,5% em 2013 –, esses quase 5% chegam a ser heróicos.

A comparação ainda é mais favorável, se feita com a produção industrial brasileira como um todo, que fechou 2013 com uma alta de apenas 1,3% (foi o setor de serviços que, ao crescer 2%, mais uma vez empurrou o PIB um pouco mais para cima). Em reais, o crescimento foi bastante mais expressivo: 15,89%, indo de R\$ 88,6 bilhões para R\$ 102,6 bilhões. A diferença, como se tem dito aqui, se deve à forte valorização do dólar médio do ano passado frente ao real, que bateu nos 10,4%, chegando a R\$ 2,16. O dólar médio tem sido a moeda adotada pelo Anuário para equalizar as demonstrações financeiras das empresas (*veja os critérios de avaliação, na página 34*). É, para a equipe do Anuário, o parâmetro mais adequado para a avaliação do mercado. Outro atestado de boa saúde do setor de informática é o fato de 81% das empresas analisadas terem apresentado lucro nos seus balanços. Além disso, 31% delas apresentaram rentabilidade sobre vendas superior a 10%.

Para 2014, porém, as perspectivas parecem sombrias, com os indicadores econômicos todos embicando para o solo. Ao final do primeiro semestre, a produção industrial, por exemplo, despencou 6,9% em junho, em comparação com junho de 2013. Esta edição introduz uma novidade na apresentação dos resultados das empresas: a criação do segmento Serviços/Governo. Nele estão reunidas as empresas públicas prestadoras de serviços, que passam a ser comparadas apenas entre elas e não mais com as empresas privadas. São mundos completamente distintos, que exigem abordagens também distintas.

Mesmo com toda a isenção que se exige de uma publicação independente como este Anuário, ainda há espaço aqui para que se torça desbragadamente pela recuperação da economia como um todo, e pela retomada dos índices históricos de crescimento do setor. Que no ano que vem possamos comemorar o 30º aniversário do Anuário, sob a égide de um governo que entenda a importância de investir num setor vital como o de tecnologia.

Wilson Moherdau
Diretor de Redação

diretor de redação

Wilson Moherdau

colaboradores

Ana Luiza Mahlmeister (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



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

www.forumeditorial.com.br

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

jornalista responsável
Wilson Moherdau (MT 10.821)

Impressão
Gráfica Cocktail

2013

A surpresa dos bons números

A DESACELERAÇÃO DA ATIVIDADE ECONÔMICA NÃO ARREFECEU O CRESCIMENTO DA INDÚSTRIA DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO NO BRASIL. O LEVANTAMENTO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2014 APONTA UM CRESCIMENTO EM DÓLARES DE 4,97% DA RECEITA LÍQUIDA TOTAL: PASSOU DE US\$ 45,1 BILHÕES EM 2012, PARA US\$ 47,3 BILHÕES EM 2013. EM REAIS, O MERCADO CRESCEU 15,89%, PASSANDO DE R\$ 88,6 BILHÕES PARA R\$ 102,6 BILHÕES. A DIFERENÇA ENTRE OS DOIS ÍNDICES SE DEVE À FORTE VALORIZAÇÃO DO DÓLAR MÉDIO DE 2013, DE 10,4%. ESSE DESEMPENHO FOI BENEFICIADO PRINCIPALMENTE PELA DEMANDA POR INFRAESTRUTURA DE TI PARA A COPA DO MUNDO, PELA EXPANSÃO DAS SOLUÇÕES DE MOBILIDADE, POR SISTEMAS DE COMPUTAÇÃO EM NUVEM E PELA CONSTRUÇÃO DE NOVOS DATACENTERS.

COMO TEM ACONTECIDO NOS ÚLTIMOS ANOS, O SEGMENTO DE SERVIÇOS REPRESENTOU A MAIOR FATIA DA RECEITA TOTAL, COM 50,7% (R\$ 52,1 BILHÕES), VINDO EM SEGUIDA HARDWARE, COM 28,1% (R\$ 28,9 BILHÕES), E SOFTWARE, COM 11,5% (R\$ 11,8 BILHÕES).

A Associação Brasileira de Software (ABES) indica que em 2013 o uso de programas de computador desenvolvidos no país cresceu 15,3% em relação ao ano anterior, confirmando a tendência de crescimento verificada desde 2004. Finanças e operadoras de telecomunicações são o maior mercado usuário, seguido de indústria, governo e comércio. Este último segmento, alavancado pelo e-commerce, recebeu a maior parcela de investimentos entre os setores analisados pela Abes, ficando com 27%.

“O mercado teve crescimento superior a 10% no setor de serviços de implantação, manutenção, suporte e treinamento”, diz Pietro Delai, gerente de pesquisas da IDC. “O crescimento do setor se compara à expansão da economia chinesa”, compara o presidente da Associação Brasileira de Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (Brasscom), Sérgio Paulo Gallindo.

Parte desse resultado é atribuída às novas tecnologias, com a explosão da venda de smartphones substituindo antigos celulares e a demanda por novos serviços de comunicação de dados. Nos próximos dois anos, segundo Gallindo, o setor deve ser impulsionado pela licitação da faixa de 700 MHz para 4G, que vai deflagrar uma onda de investimentos em infraestrutura de rede e dispositivos móveis, promovendo a massificação dos serviços de dados. A consolidação dos serviços em nuvem, incluindo ofertas de empresas estrangeiras que inauguraram datacenters no Brasil, e o

Big Data devem avançar no país em setores como óleo e gás e agricultura, com o desenvolvimento de novos métodos analíticos. “Outra tendência significativa é a Internet das Coisas, com o efeito que vai produzir na conectividade sem fio entre dispositivos, gerando demanda para sistemas analíticos, além do avanço das cidades inteligentes”, diz Gallindo.

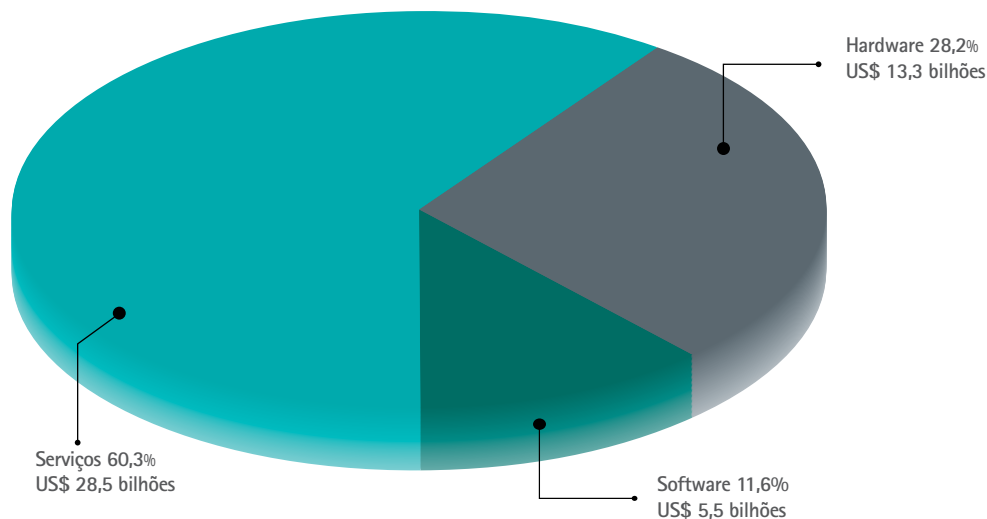
A IDC aponta a Copa do Mundo como responsável pelo aumento da procura por serviços de segurança e monitoramento de imagens desde o ano passado.

O crescimento da receita nos segmentos de canais de distribuição se deve principalmente à venda de smartphones, que foi recorde no ano passado, alcançando 35,6 milhões de unidades, alta de 123% em relação a 2012. No quarto trimestre, foram comercializados 7,1 milhões de unidades de celulares tradicionais e 11,5 milhões de unidades de smartphones. Foi a primeira vez no Brasil em que se venderam mais smartphones do que celulares tradicionais, de acordo com a IDC. Em 2012, o mercado de aparelhos tradicionais atingiu 43,4 milhões de unidades, e em 2013 caiu para 32,2 milhões, queda de 26%. A conectividade 4G está presente em quase 10% dos dispositivos. O Brasil encerrou 2013 como o quarto maior consumidor de smartphones do mundo, ficando atrás apenas de China, Estados Unidos e Índia.

A IDC revela que, em 2010, os países emergentes representaram apenas 45% das vendas de telefones

O mercado do Anuário Informática Hoje em 2013

US\$ 47,3 bilhões (receita líquida)



inteligentes, enquanto três anos mais tarde essa participação subiu para 69%.

Outra tendência é o aumento do consumo de smartphones com telas maiores, acima de 5 polegadas, que venderam em torno de 2,2 milhões em 2013, devendo alcançar os 5 milhões de unidades neste ano. "A instabilidade de vista em outros segmentos de tecnologia não afetou a categoria de smartphones", explica Pietro. Entre as razões, estão o aumento do portfólio de produtos, aliado à queda nos preços, um maior investimento em canais de venda e a inclusão do dispositivo na MP do Bem, que prorrogou a isenção de impostos. E tudo isso, claro, somado ao desejo do consumidor de estar cada vez mais conectado.

Em 2013, os smartphones e tablets se popularizaram tanto no mercado consumidor quanto no corporativo e no setor público. A IDC estima que 14% do total da venda de tablets em 2013 foi para o segmento corporativo. No Brasil, 30% das empresas permitem que os colaboradores acessem dados corporativos em seus smartphones, e 27% permitem o acesso em tablets. O Brasil está atrás de outros países da América Latina, onde o acesso a dados corpora-

tivos em smartphones chega a 33%, e em tablets, a 28%.

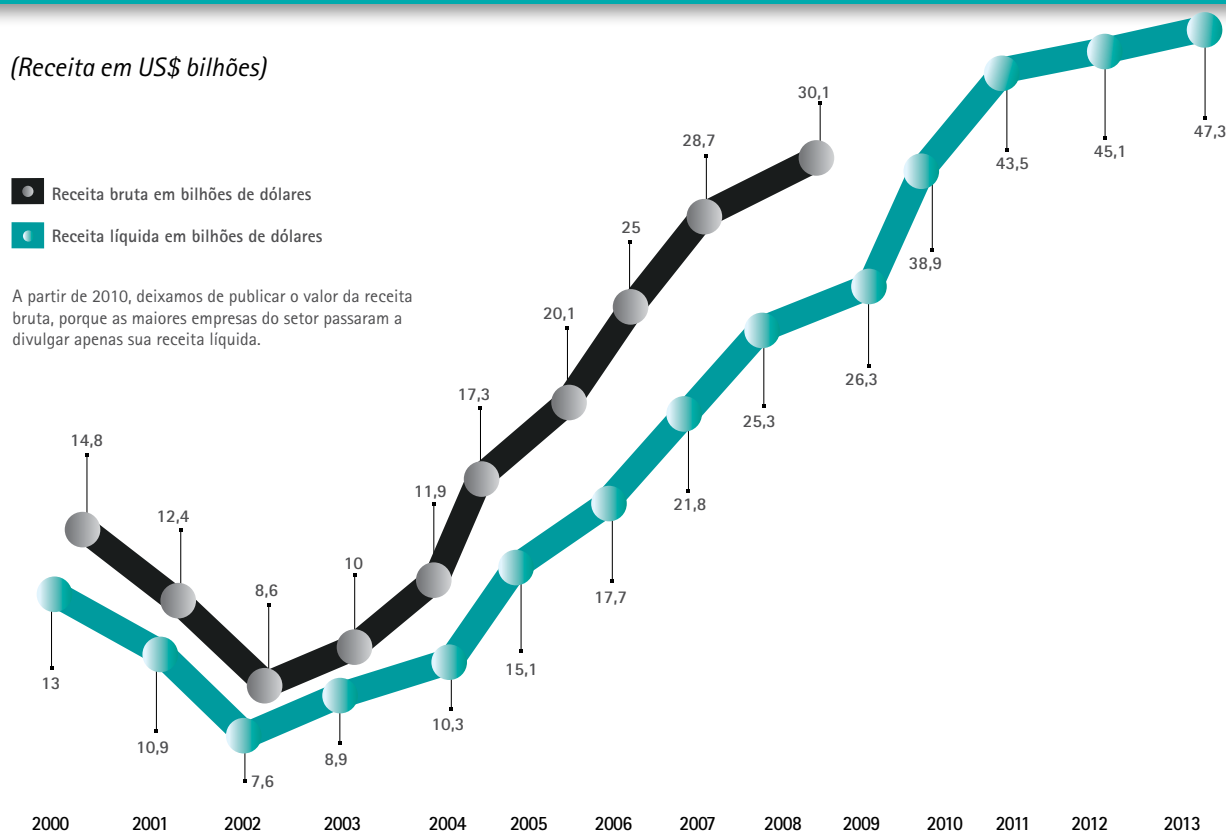
Um estudo da IDC com a Intel aponta que a adoção de dispositivos móveis nas empresas brasileiras deu um salto, em comparação a 2012: no segundo trimestre de 2013, 18% das vendas de tablets foram para os segmentos corporativo e governo. No entanto, as aplicações corporativas ainda não decolaram nas plataformas móveis: apenas 12% das pequenas e médias empresas usam aplicações além de Internet e e-mail, e os tablets são preferidos na hora de utilizar aplicações corporativas.

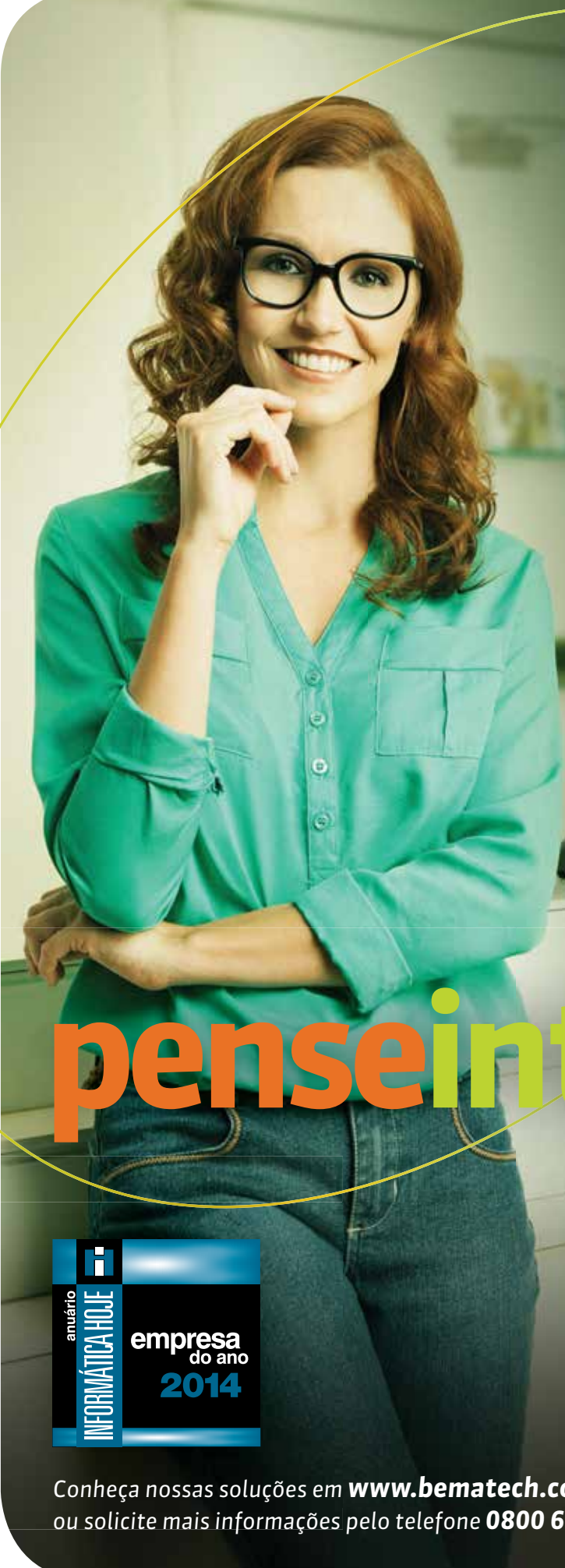
Para a IDC, 90% do crescimento da área de tecnologia da informação entre 2013 e 2020 será relacionado à chamada "terceira plataforma", que agrega computação em nuvem, dispositivos e aplicações móveis, mídias sociais e Big Data. As grandes oportunidades nessa plataforma estão na combinação de componentes de acordo com as necessidades do negócio. E a mobilidade é cada vez mais importante, à medida em que o foco dos profissionais é a atualização em tempo real das informações relevantes para a tomada de decisão.

Com as dificuldades de logística no país, o comércio

Evolução do mercado

(Receita em US\$ bilhões)





Bematech: eleita a empresa do ano 2014 pelo anuário Informática Hoje.

A Bematech oferece soluções completas em tecnologia com softwares de gestão, equipamentos, meios de pagamento e serviços, que garantem eficiência, rentabilidade e agilidade para o seu negócio.

Levamos tão a sério o investimento na expansão, na evolução e na inovação para oferecer soluções inteligentes e surpreendentes, que a Bematech acaba de ser eleita a empresa do ano 2014 pelo anuário Informática Hoje.

Esse prêmio é mais uma prova que o Varejo, Food-service e Hospitality podem confiar em nossas soluções. Pense inteligente, pense Bematech.



VAREJO



FOOD SERVICE



HOSPITALITY

Soluções inteligentes para o seu negócio.

pense inteligente



Conheça nossas soluções em www.bematech.com.br
ou solicite mais informações pelo telefone 0800 644 2362.



bematech

eletrônico também foi alavancado. Dados da consultoria E-bit apontam que 51,3 milhões de pessoas já utilizaram a web ao menos uma vez para adquirir um produto. E no ano passado 9,1 milhões de pessoas compraram on-line pela primeira vez, o que representa um crescimento de 28% em 2013 comparado ao ano anterior. No período, houve também um aumento de 32% nos pedidos de compras on-line, chegando a 88,3 milhões de transações. Em 2013, a Black Friday foi responsável por gerar mais de R\$ 770 milhões em receitas num único dia — mas, em contrapartida, o gasto médio por consumidor caiu 4,4% e ficou em R\$ 327. Para 2014, a expectativa é de que o comércio eletrônico cresça 20% com relação a 2013, com um faturamento estimado de R\$ 34,6 bilhões.

As compras por meio de dispositivos móveis também ganharam força no último ano. Em janeiro de 2013, essa atividade correspondia a 2,5% de todas as vendas on-line. Ao final do mesmo ano, já representou 4,8%. Segundo



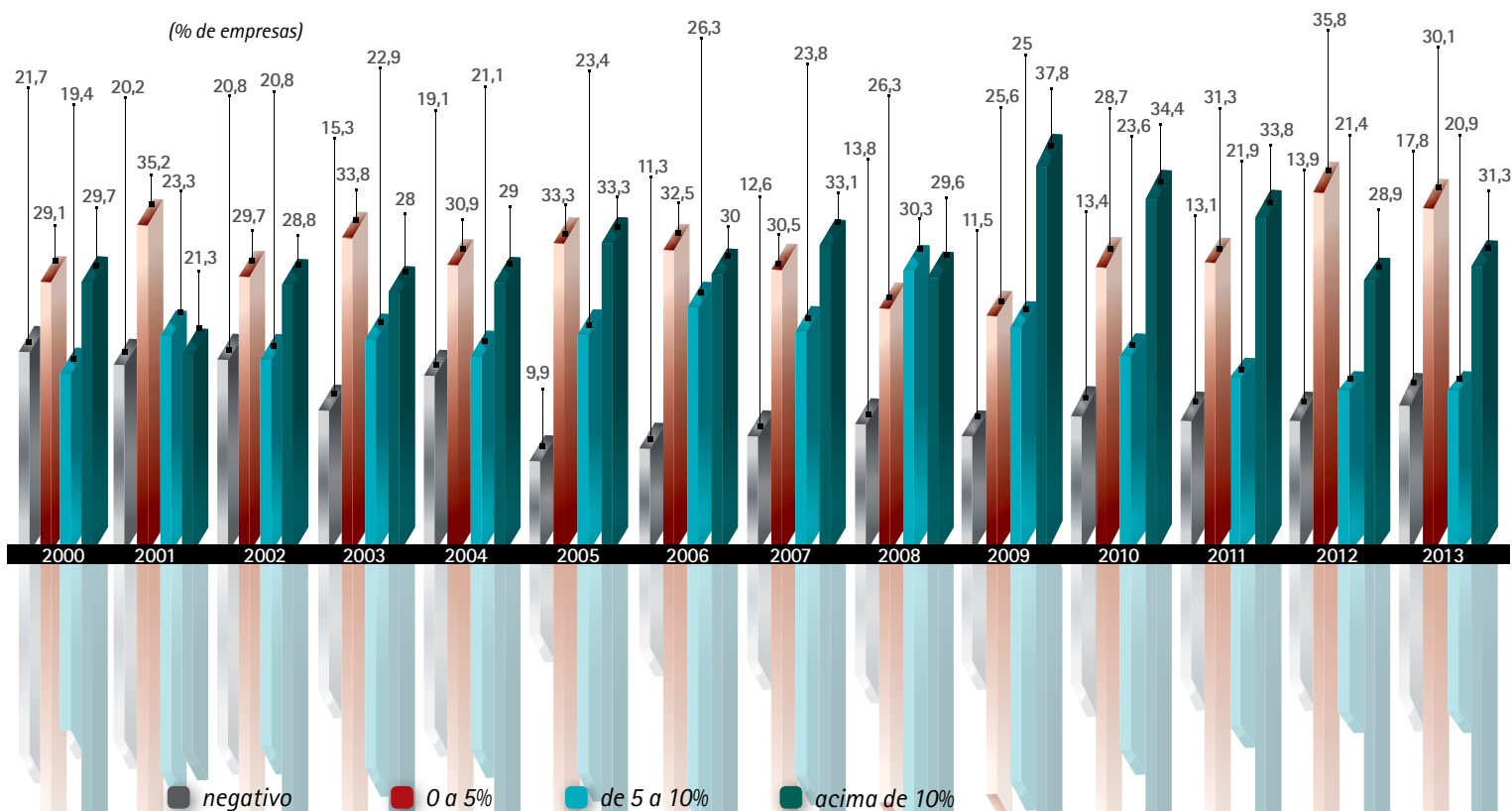
divulgação

“O crescimento do setor se compara à expansão da economia chinesa”.

Gallindo, da Brasscom

Rentabilidade das vendas líquidas

(% de empresas)



Universe: 163 empresas que enviaram informações

EMPRO. TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO É O QUE LIGA AS CIDADES DO FUTURO.

Com 18 anos de experiência em Tecnologia da Informação para a administração pública de São José do Rio Preto, a EMPRO está apta a atender com a máxima qualidade e eficiência toda gestão tecnológica municipal de qualquer cidade do país, bem como a iniciativa privada.

Entre em contato e saiba mais sobre todos os produtos e serviços da EMPRO.

DADOS DA EMPRO

- Datacenter próprio;
- Geoprocessamento, Gerenciamento Eletrônico de Documentos, Gráfica, desenvolvimento, manutenção de softwares e infraestrutura lógica;
- Sistema de arrecadação fiscal próprio que maximiza a receita municipal;
- 140 quilômetros de fibra óptica, com mais de 5.000 pontos de acesso no Município, interligam 300 unidades da administração, entre escolas, creches, unidades de saúde, Secretarias e outros órgãos públicos;
- Capacidade de armazenamento de 440 Terabytes.



empro
TECNOLOGIA & INFORMAÇÃO

Desenvolvimento, benefícios, integração e bem-estar social.



a E-bit, a tendência é de crescimento dessa modalidade, que deve alcançar uma participação de 10% do mercado até 2015. O cenário para 2014 é que o segmento continuará em alta. Neste ano, mais de 9 milhões de pessoas vão fazer compras on-line pela primeira vez, elevando o número de consumidores virtuais únicos em 60 milhões. A quantidade de pedidos também deve crescer 26% em relação a 2013 e superar os 111 milhões.

Para os demais setores de TI, no entanto, a IDC, segundo Pietro, prevê desaceleração em 2014, em decorrência dos feriados da Copa do Mundo, das eleições e indefinições da política econômica: "O setor aguarda decisões quanto ao câmbio, que impacta diretamente a compra de tecnologia, além da manutenção da MP do Bem, incentivo fiscal que isenta de PIS e Cofins as vendas efetuadas para consumidores finais de determinados produtos, totalizando o desconto no preço de 9,25%".

Entre os obstáculos para o crescimento do setor no Brasil, estão o baixo fomento à inovação e a falta de in-



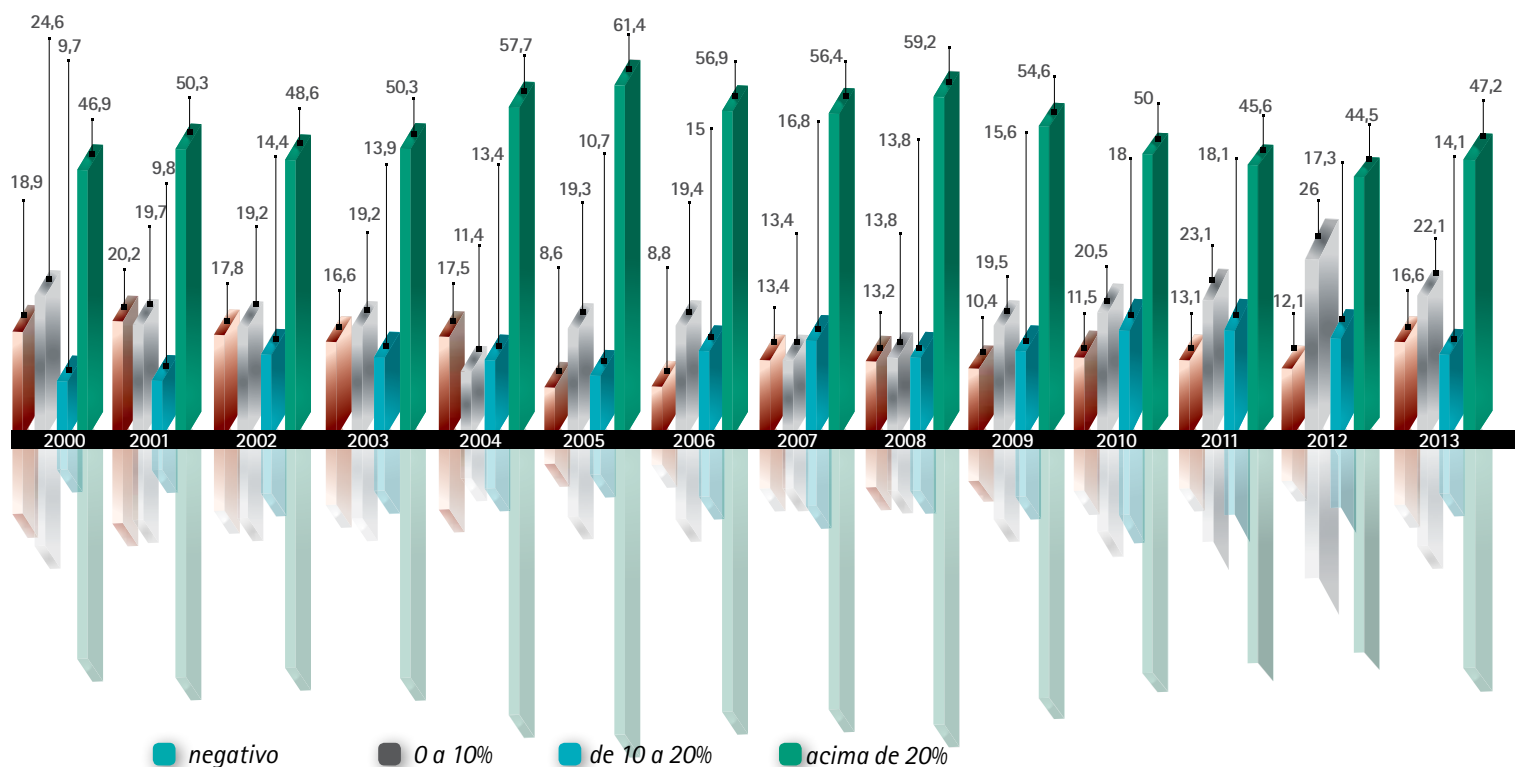
divulgação

"A instabilidade vista em outros segmentos de tecnologia não afetou a categoria de smartphones".

Pietro, da IDC

Retorno sobre patrimônio líquido

(% de empresas)



Universo: 163 empresas que enviaram informações



Produtos fascinantes chegam mais rápido aos consumidores com a CA no centro do seu negócio.

Do Gerenciamento à Segurança, do Desenvolvimento à Operação, as soluções da CA estão no centro das áreas de TI mais dinâmicas do mundo.

CA.com/br-AtTheCenter

ca[®]
technologies

centivos substanciais às startups. “O Brasil forma 36 mil pessoas qualificadas por ano em TI e comunicações, enquanto nos Estados Unidos esse número é de 300 mil”, lembra Gallindo, da Brasscom.

Alberto Lemos, diretor presidente da Bull, confirma as previsões que fez em 2012 para o ano de 2013: “Tínhamos uma leitura da evolução do quadro recessivo desde 2012 e agora em 2014 ela chegou. Atuamos em mercados menos afeitos à competição predatória, o que nos permite manter o valor dos serviços e continuar crescendo. Com isso ficamos em posição mais confortável na hora de renovar os contratos, embora tenhamos crescido bem menos do que esperávamos”.

Alberto explica que hoje se fala em cloud computing como uma panaceia, capaz de reduzir magicamente os custos: “Em um ambiente complexo, o cliente só vai ter retorno do investimento em torno de dez anos. O custo é elevado, mas o benefício é muito grande. É necessário ter uma visão de longo prazo”. O portfólio da Bull nes-



divulgação

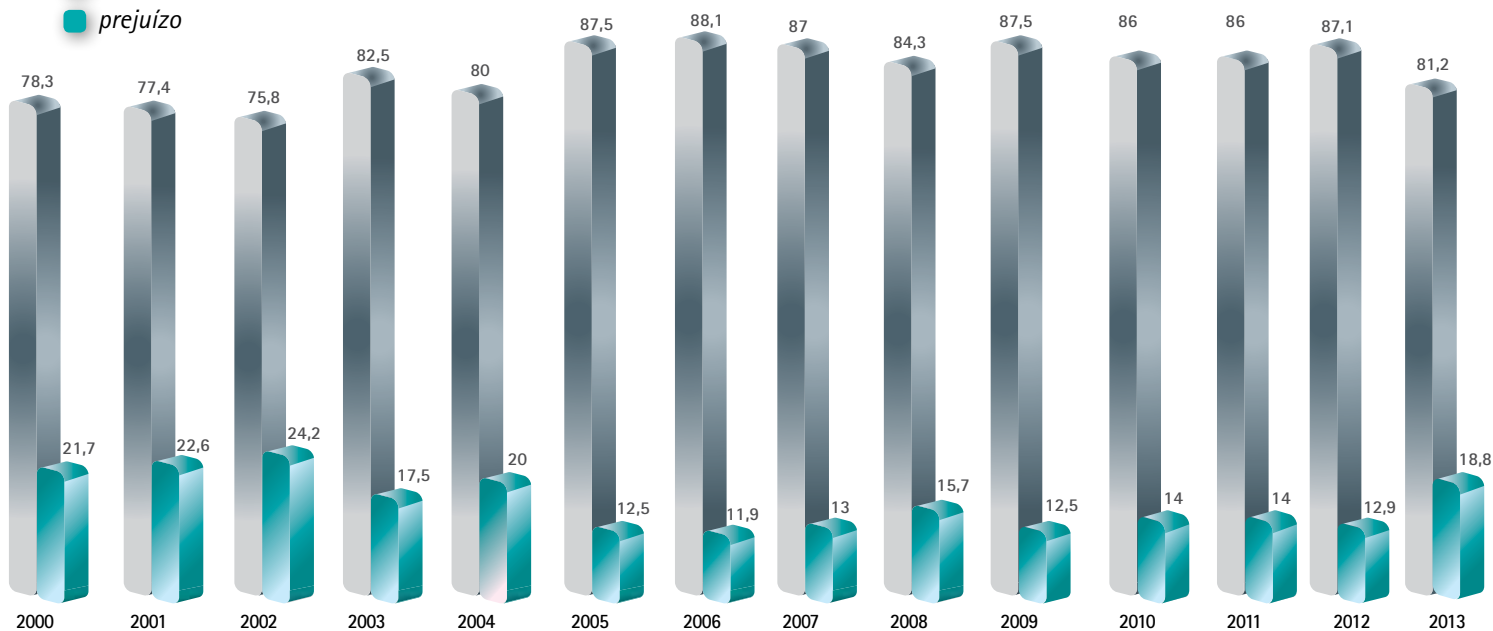
“Em um ambiente complexo, o cliente só vai ter retorno do investimento em torno de dez anos. É necessário ter uma visão de longo prazo”.

Alberto, da Bull

Lucro x Prejuízo

(% de empresas)

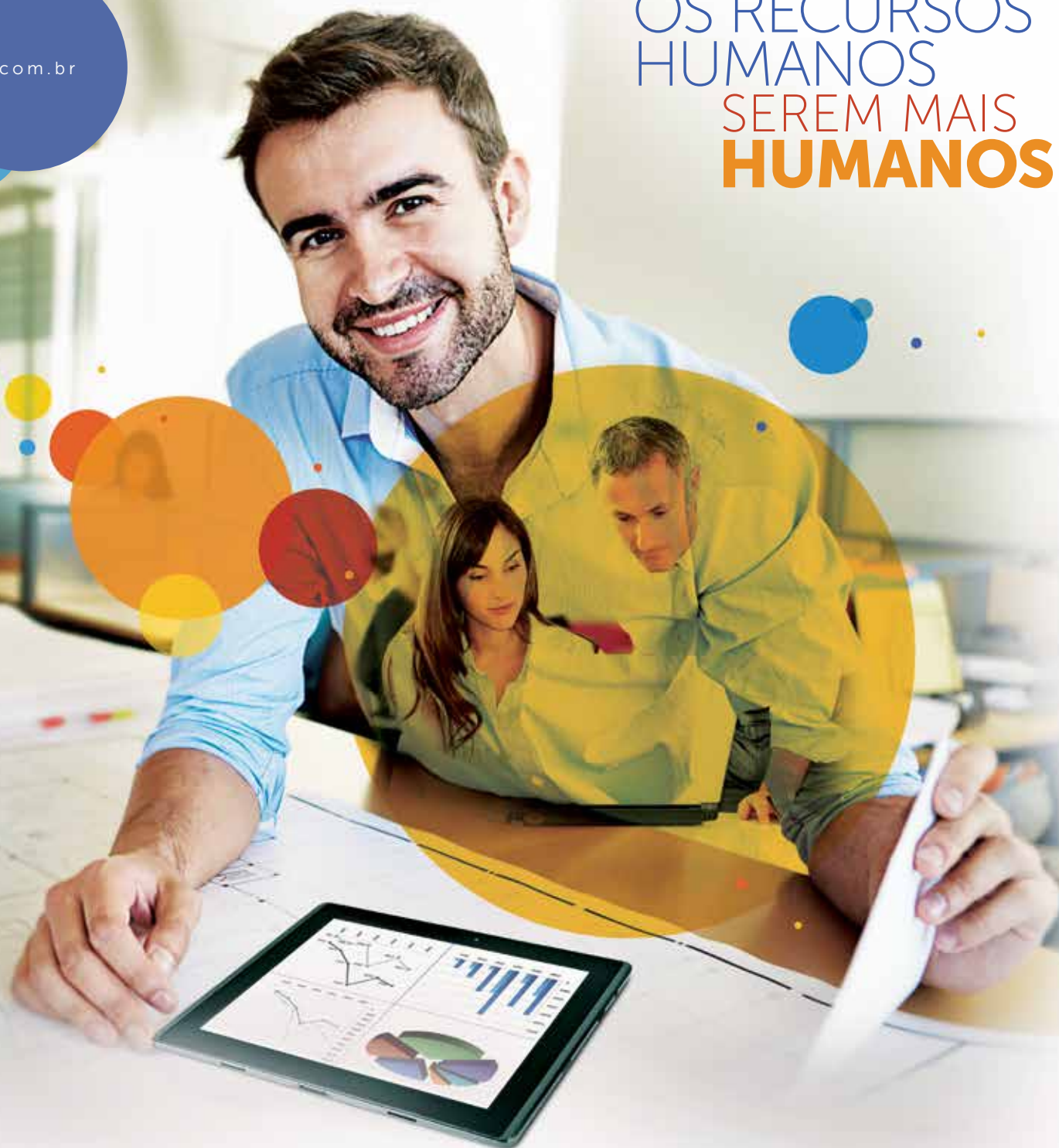
■ lucro
■ prejuízo



Universo: 165 empresas que enviam informações

lg.com.br

A TECNOLOGIA QUE FAZ OS RECURSOS HUMANOS SEREM MAIS **HUMANOS**



A LG lugar de gente acredita que a tecnologia está a serviço das pessoas e de suas necessidades. Tecnologia que conecta, que facilita processos e que potencializa o trabalho do RH e seus resultados. É por isso que a LG cria sistemas mais inteligentes, flexíveis e humanos. Porque é feita de gente para gente.



se segmento vai ser ampliado com a união com a Atos, empresa francesa de serviços de TI. A joint venture tem como objetivo turbinar as ofertas de computação em nuvem, Big Data e de segurança cibernética.

Uma estratégia relevante, na opinião de Alberto, é a definição de uma política de segurança para o BYOD (bring your own device), em que dispositivos móveis dos executivos são conectados às redes corporativas.

O estudo IDC/Intel aponta que a consumerização e o BYOD continuam a crescer dentro das empresas brasileiras. Entretanto, o modelo continua trazendo dor de cabeça aos departamentos de TI, em especial com relação aos riscos de segurança e de privacidade, devido à perda de controle sobre as redes, diz Alberto. No Brasil, apenas 40% dos dispositivos pessoais estão em uma plataforma de gerenciamento, ficando atrás da média da América Latina (47%), e de países como Argentina (64%) e Chile (45%).

Ele prevê o aprofundamento do ambiente recessivo em 2015, em decorrência dos sérios problemas de equilíbrio nas contas públicas.

As maiores apostas

Big Data, analytics, computação em nuvem e segurança são as apostas da grande maioria das empresas ouvidas pelo Anuário Informática Hoje. Em Big Data, as empresas brasileiras estão em estágio inicial de desenvolvimento, ainda pouco preparadas para processar o grande volume de dados internos e externos com soluções tradicionais. Isso acarretou a procura por novos sistemas, que possam integrar os dados e tornar os processos mais rápidos, ampliando o potencial desse mercado. A receita com o segmento no Brasil chegou a US\$ 243,6 milhões em 2013, com previsão de alcançar US\$ 965 milhões em 2018, de acordo com estudo da Frost & Sullivan.

Uma pesquisa da IBM com 65 grandes empresas brasileiras apontou que 51% delas estão definindo a estratégia e planejando as atividades que serão colocadas em prática entre 2014 e 2015, e 24% já estão na fase de implementação do projeto piloto de Big Data. Os 25% restantes ainda não fizeram planos nesse sentido. Apesar de o Brasil ser um dos líderes no uso de redes sociais, pou-

cas empresas coletam e analisam os dados gerados por elas. A maioria ainda não tem capacidade necessária para análises de informações não estruturadas, ou seja, dados armazenados em repositórios tradicionais, como textos, sensores, dados geoespaciais, áudio, imagens e vídeos.

“As empresas começaram a enxergar os benefícios de investir em análise de dados, mapeando o planejamento e iniciando a implementação de grandes projetos, incluindo os dados que têm origem nas redes sociais”, diz a CEO da Stefanini, Mônica Herrero.

Neste ano, diz ela, a empresa anunciou o início das operações na Malásia, como reforço na sua estratégia de crescimento no mercado asiático (já está presente na China, Filipinas, Índia e Tailândia e Malásia): “Somos uma empresa internacionalizada, que não depende apenas dos contratos no Brasil, portanto não ficamos reféns de um único mercado”. Para ela, o Brasil já passou por crises piores e o período é importante para descobrir novas oportunidades: “Empresas bem estruturadas sobrevivem. É necessário entrar com ofertas em diferentes mercados, junto às diversas áreas de negócios, não só as de tecnologia”. Mônica diz que em 2013 não houve mer-



fotos: divulgação

“As empresas começaram a enxergar os benefícios de investir em análise de dados, incluindo os que têm origem nas redes sociais”.

Mônica, da Stefanini

DATA CENTER
SOLUÇÃO ITMAX FURUKAWA.
INFRAESTRUTURA DE REDE
 PERSONALIZADA.



SOLUÇÃO ITMAX SOB MEDIDA PARA O SEU DATA CENTER. Diferentes setores da economia – financeiro, telecomunicações, montadoras de automóveis, mineradoras e grandes varejistas, entre outros – necessitam de soluções diferenciadas de infraestrutura de redes para Data Centers. A solução ITMAX foi desenvolvida para facilitar o processo de migração a 40/100G e atender os principais requisitos de um Data Center: modularidade, escalabilidade, performance superior, eficiência energética e densidade. A Furukawa fornece a solução adequada e proporciona suporte de engenharia na concepção de pré-projeto, na especificação de produtos, além dos serviços de capacitação e acompanhamento durante a fase de implantação. **FURUKAWA. TECNOLOGIA QUE FAZ A DIFERENÇA NA SUA VIDA.**

MATRIZ:

• Rua Hasdrubal Bellegard, 820 – CIC – Curitiba – PR – CEP: 81460-120 – Tel.: (41) 3341-4200

ESCRITÓRIO NACIONAL DE VENDAS:

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

CENTROS DE PRODUÇÃO:

• **Brasil** (Paraná e São Paulo) • **Argentina** • **Colômbia**

FURUKAWA
0800 412100
www.furukawa.com.br

cados particularmente aquecidos, mas avanços no segmento de automação industrial, siderurgia e mineração. A empresa vem ampliando ofertas em computação em nuvem, Big Data, análise de redes sociais e mobilidade. “Em 2014 e 2015, independentemente do cenário político e econômico, continuamos nosso trabalho regional e internacional”, diz.

Com a mesma filosofia, e apoiada em serviços de datacenter, a Tivit prevê crescimento nos dois próximos anos, principalmente na área de meios de pagamento e gestão de processos de negócios, segundo André Frederico, diretor de desenvolvimento corporativo. A empresa é responsável por grande parte das transações de operadoras de cartão de crédito, que tiveram altas taxas de crescimento nos últimos anos, apoiada em nove datacenters na América Latina — sendo quatro no Brasil, três no Chile, um na Colômbia, e um na Argentina.

A demanda por computação em nuvem, terceirização e a venda de software como serviço turbinaram a construção de datacenters no ano passado. Recentemente, a fabricante de software SAP anunciou a abertura de uma unidade própria no Brasil. Em uma primeira fase, a empresa vai processar os dados dos clientes nas instalações de uma empresa parceira e planeja operar uma unidade própria até 2015. O serviço será no regime de colocation, em que toda a infraestrutura — como os racks de servidores e outros equipamentos de TI, segurança física, combate a incêndio, climatização, energia elétrica, conectividade IP, até o armazenamento de dados (storage e backup) — é fornecida aos clientes por meio de pagamento mensal. Para implantar a operação, a empresa está investindo R\$ 19 milhões, grande parte dos quais destinados à aquisição de equipamentos. “No Brasil, registramos um crescimento de três dígitos com a venda de aplicações empresariais na nuvem no último trimestre”, diz a CEO, Cristina Palmaka. Até 2015, o datacenter próprio no Brasil junta-se às 25 unidades que a SAP opera globalmente. As vendas no mercado brasileiro no ano passado alçaram a subsidiária brasileira ao terceiro lugar nas vendas mundiais de software com um crescimento de 33%. Cristina atribui o resultado à demanda por sistemas móveis e computação em nuvem:



“Com a flutuação do dólar, a economia enfraquecida e o crédito reduzido, haverá encolhimento da indústria neste ano”.

Valério, da Abinee

“Tivemos crescimento sólido em várias linhas, com destaque para negócios no segmento bancário, que subiu 145%, segurança e utilities, com crescimento de 98%, e 62% nas vendas para o varejo, com aumento da presença entre as pequenas e médias empresas”.

As entidades ligadas ao setor, no entanto, preveem uma desaceleração de negócios entre 2014 e 2015. A Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), segundo o diretor de informática, Hugo Valério, estima um encolhimento de 6% no setor em 2014: “A maioria dos componentes dessa indústria são importados. Com a flutuação do dólar, economia enfraquecida e crédito reduzido, postergando aquisições, haverá encolhimento da indústria neste ano”.

Gallindo, da Brasscom, considera que falta ao país criar um ambiente competitivo propício para a criação de startups e conceder mais incentivos à inovação, além de aperfeiçoar as relações de trabalho, com proteções menos rígidas para os trabalhadores do setor com nível mais alto de formação. Seria, segundo ele, uma forma de diminuir a insegurança jurídica provocada pela terceirização: “Como a tecnologia é meio para todas as atividades, a criação de um ambiente mais amigável à contratação de mão de obra e a simplificação de procedimentos burocráticos deve fortalecer o setor”.



Kiman

UMA DAS 10 EMPRESAS MAIS RENTÁVEIS DO MERCADO BRASILEIRO DE TI



6
ANOS

A Kiman é líder do mercado de Vida e Previdência há 6 anos

60
R\$ BILHÕES

O sistema KiPREV processa mais de R\$ 60 bilhões de reservas de previdência diariamente

1.2
MILHÃO

O sistema KiPREV atende cerca de 1,2 milhão de planos de previdência



Sistema KiPREV totalmente atualizado tecnologicamente e disponível em Nuvem (Cloud)

ORACLE Gold Partner

ORACLE
EXADATA
OPTIMIZED

ORACLE
DATABASE
READY

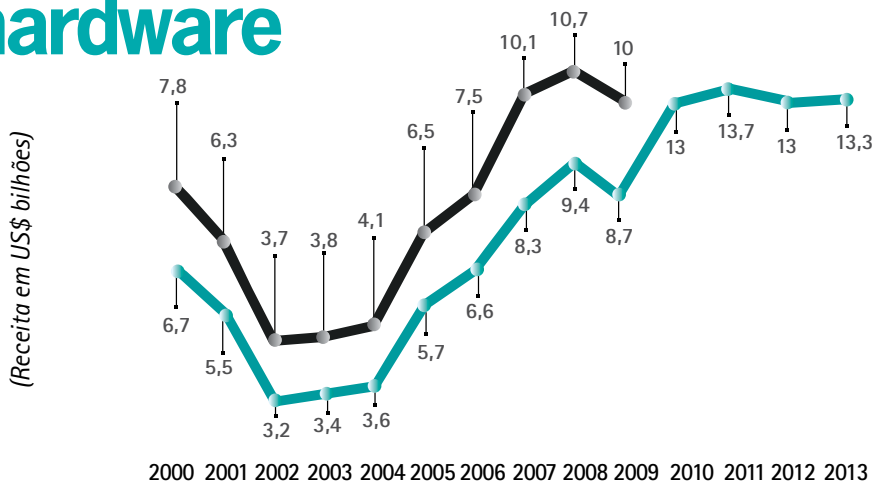
ORACLE
LINUX
READY

ORACLE
SOLARIS
READY

www.kiman.com.br

A evolução do mercado por segmento

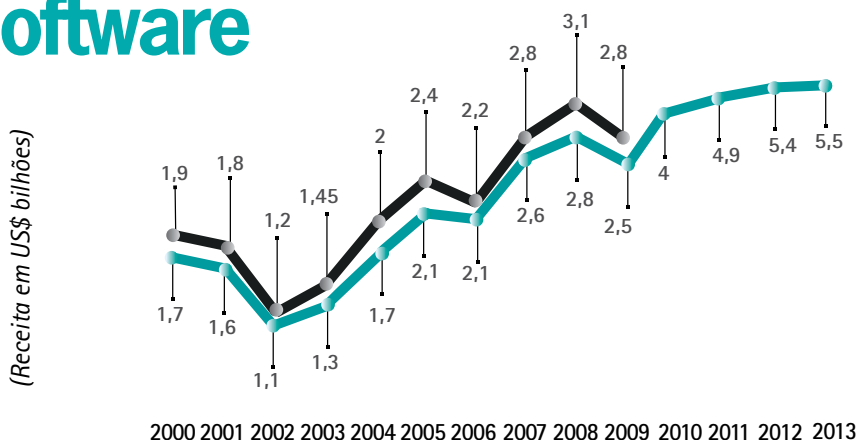
hardware



- 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.

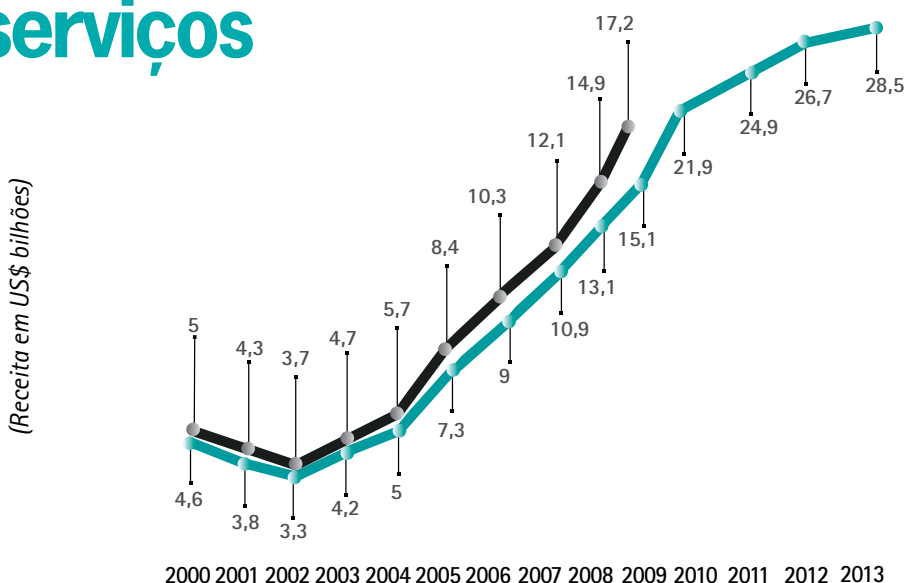
software



- 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.

serviços



- 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.



Tenha o controle dos negócios da sua empresa.

Há 30 anos presente no mercado de TIC, a Spread Tecnologia atua como uma das maiores integradoras e desenvolvedoras de soluções em Comunicação e Colaboração, Serviços Gerenciados e Sistemas, com expertise nos setores de Finanças, Governo, Telecom, Indústria, Varejo, Serviços e Saúde. Oferece soluções inovadoras voltadas às necessidades do cliente e conta com a certificação CMMI nível 5, que comprova sua especialidade em desenvolvimento de softwares.

Sistemas	Serviços Gerenciados	Comunicação e Colaboração
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Fábrica de Software <i>Desenvolvimento de Aplicações sob Medida</i> ✓ Integração <i>SOA Oracle e IBM</i> ✓ Migração <i>Sistemas e Dados</i> ✓ Fábrica de Teste <i>Certificação e Homologação</i> ✓ Outsourcing <i>AMS – Sustentação e Manutenção de Aplicações</i> ✓ CMMI <i>Consulting</i> ✓ Soluções Especialistas <ul style="list-style-type: none"> • Automação de Atendimento Digital - ItyX • Migração e Modernização de Ambientes Mainframe – Sads • Recuperação de Crédito e Cobrança – Qualco • Gestão de Documentos Eletrônicos - Docman 	<p>ITO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Service Desk <i>Central de Atendimento Técnico</i> ✓ Field Services <i>Atendimento em Campo “Nacional”</i> ✓ Cabling <i>Projetos e instalação de cabeamento estruturado (óptico e metálico)</i> ✓ Moving <i>Gestão de Mudanças do Ambiente de TI</i> <p>BPO</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ Gestão Financeira e Patrimonial <i>Ipat</i> ✓ Contact Center <i>Vendas – Crédito Consignado, Crédito Pessoal, Refinanciamento de Veículos, Seguros, Cartão de Crédito, Consórcio, Previdência Privada, Publicidade para E-Commerce.</i> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Redes <i>Planejamento, Implantação e ger. de Redes</i> ✓ Telecom <i>Instalação, Progr., Service Desk e Manutenção.</i> ✓ Soluções em Nuvem <i>SaaS – PaaS – IaaS</i> ✓ Comunicação Unificada <ul style="list-style-type: none"> • Telefonia IP, Videoconferência, Colaboração Web, Uras, Contact Center. • Automação de Dependências Bancárias - UC



Acompanhe a Spread nas redes sociais.

Ouse o futuro. Agora.

www.spread.com.br

2013

The surprise of amazing figures

ECONOMICACTIVITYSLOWDOWNHASNOTDISCOURAGEDINFORMATIONTECHNOLOGY INDUSTRY GROWTH IN BRAZIL. ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2014 FIGURES SHOW TOTAL NET REVENUE GROWTH IN DOLLARS OF 4.97%, GOING FROM US\$ 45.1 BILLION IN 2012 TO US\$ 47.3 BILLION IN 2013. IN REALS, MARKET HAS GROWN 15.89%, FROM R\$ 88.6 BILLION TO R\$ 102.6 BILLION. THE DIFFERENCE BETWEEN BOTH INDICES IS DUE TO STRONG AVERAGE DOLLAR APPRECIATION IN 2013, OF 10.4%. THIS PERFORMANCE WAS PRIMARILY BENEFITED BY THE DEMAND FOR IT INFRASTRUCTURE FOR THE WORLD CUP, BY THE EXPANSION OF MOBILITY SOLUTIONS, BY CLOUD COMPUTING SYSTEMS AND BY THE BUILDING OF NEW DATA CENTERS.

SIMILARLY TO RECENT YEARS, SERVICES REPRESENTED THE LARGEST TOTAL REVENUE SHARE, WITH 50.7% (R\$ 52.1 BILLION), FOLLOWED BY HARDWARE WITH 28.1% (R\$ 28.9 BILLION) AND SOFTWARE WITH 11.5% (R\$ 11.8 BILLION).

The Brazilian Software Association (ABES) indicates that in 2013 the use of computer programs developed in the country has grown 15.3% as compared to previous year, confirming the growth trend observed since 2004. Finance and telecom operators are the largest user markets, followed by industry, government and trade. This latter segment, leveraged by e-commerce, has received the largest investment share among sectors analyzed by ABES, remaining with 27%.

"The market has grown more than 10% in the implementation, maintenance, support and training services sector", says Pietro Delai, research manager of International Data Corporation (IDC). "The growth of the sector is compared to the Chinese economy expansion", states chairman of the Brazilian Association of Information Technology and Communication Companies (Brasscom), Sérgio Paulo Gallindo.

Part of this result is attributed to new technologies, with the explosion of smartphone sales to replace old cell phones and the demand for new data communication services. In the next couple of years, according to Gallindo, the sector shall be pushed by the

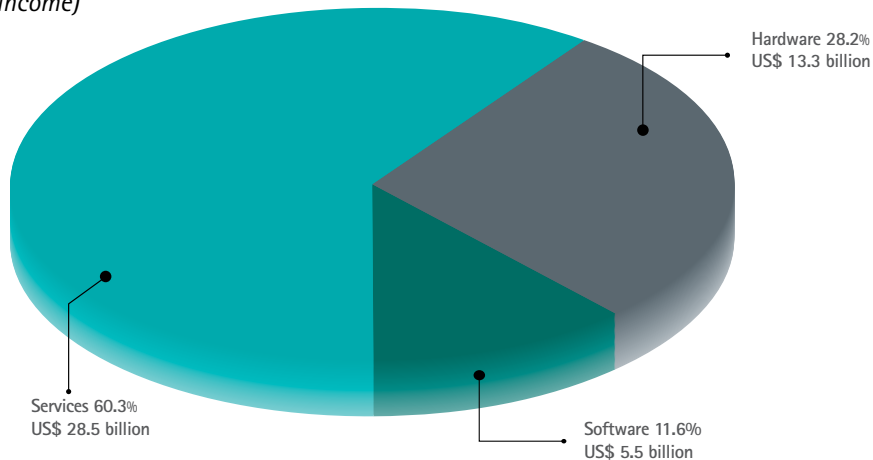
bidding of the 700 MHz band for 4G, which shall trigger a wave of investments in network infrastructure and mobile devices, promoting data services massification. The consolidation of cloud services, including offerings of foreign companies which have opened datacenters in Brazil, and Big Data shall advance in the country in sectors such as oil and gas and agriculture, with the development of new analytical methods. "Another significant trend is Internet of Things, with the effect it is going to produce in wireless connectivity among devices, generating demand for analytical systems, in addition to the advance of intelligent cities", says Gallindo.

IDC points to the World Cup as responsible for the increasing demand for security and image monitoring services since last year.

Revenue growth of distribution channels is primarily due to smartphone sales, which were a record last year, reaching 35.6 million units or 123% more than in 2012. In the fourth quarter, 7.1 million units of traditional cell phones and 11.5 million units of smartphones were sold. This was the first time in

The Market in 2013

US\$ 47.3 billion (net income)



Brazil when more smartphones than traditional cell phones were sold, according to IDC. In 2012, traditional devices market has reached 43.4 million units, and in 2013 it has dropped to 32.2 million, or 26% decrease. 4G connectivity is present in almost 10% of devices. Brazil has closed 2013 as the fourth world largest smartphones consumer, being second only to China, United States and India.

IDC reveals that in 2010, emerging countries represented just 45% of intelligent phone sales, while three years later this participation has reached 69%. Another trend is the increased consumption of smartphones with larger screens, above 5 inches, which have sold approximately 2.2 million in 2013 and shall reach 5 million units this year. "The instability seen in other technology sectors has not affected smartphones", explains Pietro Delai. Some reasons were increased products portfolio, added to price drop, higher investments in sales channels and the

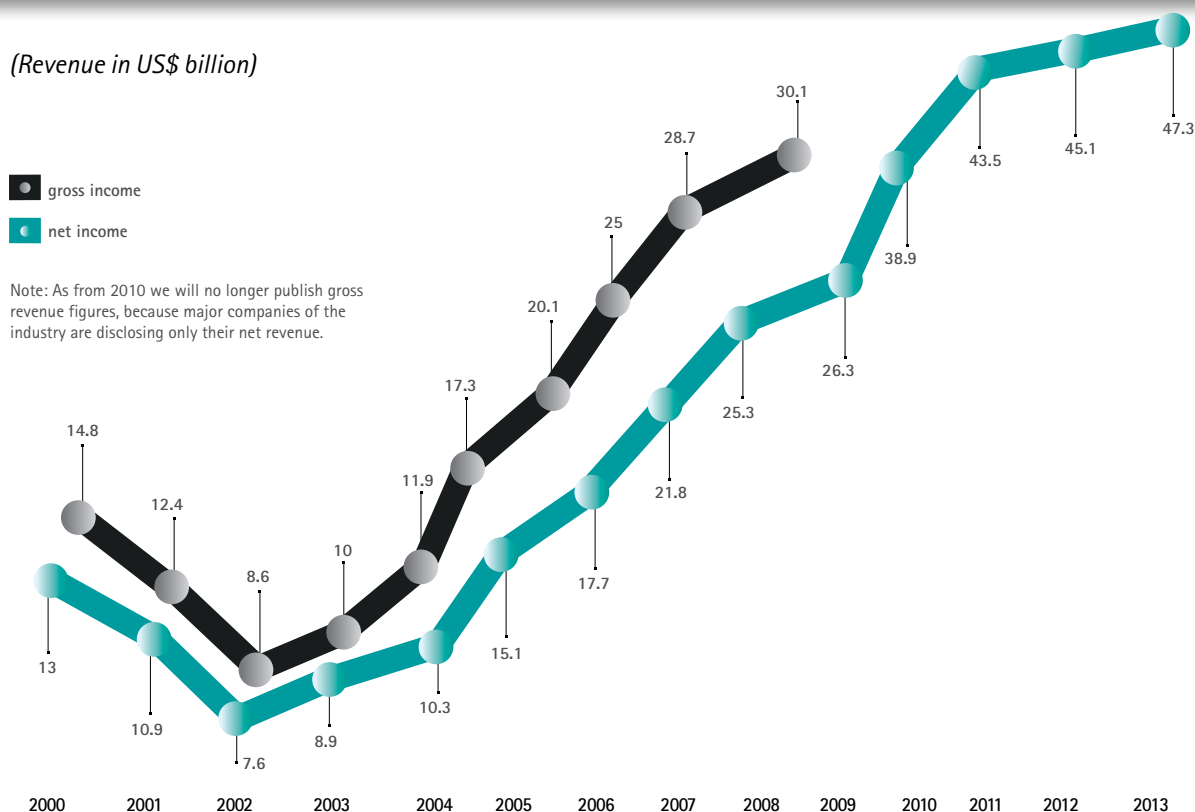
inclusion of the device in the MP do Bem (Interim Measure of Goodness), which has extended taxes exemption. And of course, everything added to consumers' desire of being increasingly connected.

In 2013, smartphones and tablets have become popular both in the consumer and corporate and public markets. IDC estimates that 14% of total tablet sales in 2013 were for the corporate segment. In Brazil, 30% of companies allow their employees to access corporate data with their smartphones, and 27% allow the access with tablets. Brazil is behind other Latin American countries, where the access to corporate data with smartphones reaches 33%, and with tablets 28%.

A study by IDC with Intel points that the adoption of mobile devices by Brazilian companies has taken a leap as compared to 2012: in the second quarter of 2013, 18% of tablet sales were for corporate and government segments. However, corporate applications

The market evolution increase

(Revenue in US\$ billion)



Este prêmio
só não é maior
do que as
alianças
conquistadas.

No Anuário Informática Hoje, a Allied figura pela primeira vez entre as 10 empresas que mais cresceram, ocupando o 7º lugar entre as TOP 200.



A Allied é a maior provedora de equipamentos tecnológicos do Brasil, com presença em 15 mil pontos de venda dos seus mais de 3.700 clientes ativos. É um orgulho para nós seguirmos com a trajetória de sucesso, através da prestação de serviços eficiente e de qualidade a todos os nossos parceiros.

www.alliedbrasil.com.br



ALLIED

SEU ALIADO EM TECNOLOGIA

have not yet taken off in mobile platforms: only 12% of small and medium-sized companies use applications in addition to Internet and e-mail, and tablets are preferred when using corporate applications.

For IDC, 90% of information technology growth between 2013 and 2020 shall be related to the so-called “third platform”, which aggregates cloud computing, mobile devices and applications, social media and Big Data. Major opportunities in this platform are in the combination of components according to business needs. And mobility is becoming increasingly important, as professionals are focusing on real time update of relevant information for the decision-making process.

With Brazilian logistic difficulties, electronic commerce has also been leveraged. Data from consulting firm E-bit show that 51.3 million people have used the web at least once to purchase a product. And last year, 9.1 million people have purchased online for the first time, representing 28% growth in 2013 as compared to previous year. In the period, there has also been 32% growth in online purchase orders, reaching 88.3 million transactions. For 2014, the expectation is that e-commerce shall grow 20% as compared to 2013, with estimated revenues of R\$ 34.6 billion. Purchases by means of mobile devices have also gained breath in previous year. In January 2013, this activity corresponded to 2.5% of all online sales. At the end of this same year it already represented 4.8%. According to E-bit, this modality tends to grow and shall reach 10% market share until 2015. The scenario for 2014 is that the segment shall continue to grow. This year, more than 9 million people shall purchase online for the first time, increasing the number of single virtual consumers in 60 million. The number of orders shall also grow 26% as compared to 2013 and shall exceed 111 million.

For remaining IT sectors, however, IDC, according to Delai, estimates a slowdown in 2014, due to World Cup's holidays, elections and economic policy uncertainties: “The industry awaits exchange decisions,

which directly impact the purchase of technology, in addition to the maintenance of MP do Bem, which is a fiscal incentive exempting from PIS (Social Integration Program) and Cofins (Contribution for the Financing of Social Security) the sales for end consumers of certain products, in a total price discount of 9.25%”.

Among the obstacles for the growth of the industry in Brazil there are low innovation fostering and lack of substantial incentives for startups. “Brazil graduates 36 thousand people qualified in IT and communications per year, while in the United States this figure is 300 thousand”, reminds Gallindo, from Brasscom.

Alberto Lemos, CEO of Bull Latin America, confirms estimates he made in 2012 for the year 2013: “We had an idea of the evolution of the recessive scenario since 2012 and now in 2014 it has arrived. We act in markets not so prone to predatory competition, which allows us to maintain the value of services and continue to grow. With this, we are in a more comfortable position when it comes to renewing contracts, although we have grown well less than expected”.

Lemos explains that today we talk about cloud computing as the panacea, able to magically decrease costs: “In a complex environment, clients will only have return of investment in approximately ten years. The cost is high, but the benefit is huge. It is necessary to have a long-term vision”.

A relevant strategy, according to Lemos, is the definition of a security policy for BYOD (bring your own device), where mobile devices of executives are connected to corporate networks.

The IDC/Intel study shows that consumerization and BYOD continue to grow within Brazilian companies. However, the model is still causing headaches to IT departments, especially with regard to security and privacy risks, due to loss of control over networks, says Lemos. In Brazil, just 40% of personal devices are in management platforms, being behind Latin American mean (47%), and countries such as Argentina (64%) and Chile (45%).

A SOLUÇÃO QUE O SEU NEGÓCIO PRECISA, COM A INOVAÇÃO
QUE SÓ QUEM É LÍDER PODE OFERECER.



A Linx é líder* no fornecimento de soluções em software de gestão para o varejo, além de conectividade, para facilitar o dia a dia dos mais variados segmentos. Contar com a nossa tecnologia é levar para o seu negócio ainda mais agilidade nos processos para controlar tudo o que você precisa de onde você estiver. **A nossa experiência é a receita para o seu negócio crescer mais.**

*Fonte: IDC



www.linx.com.br
0800 701 5607
comercial@linx.com.br

Cientes: entrem em contato
com seu representante comercial



He forecasts the deepening of the recessive environment in 2015, due to severe public accounts balance problems.

Major bets

Big Data, analytics, cloud computing and security are the bets of most companies heard by Anuário Informática Hoje. In Big Data, Brazilian companies are in initial development stage and still poorly prepared to process the large volume of internal and external data with traditional solutions. This has led to the search for new systems which may integrate data and make processes faster, expanding this market potential. Revenues with the segment in Brazil have reached US\$ 243.6 million in 2013, and shall reach US\$ 965 million in 2018, according to Frost & Sullivan study.

An IBM survey with 65 large Brazilian companies has pointed that 51% of them are defining the strategy and planning activities which shall be put into practice between 2014 and 2015, and 24% are already implementing Big Data pilot projects. The remaining 25% have still no plans in this direction. Notwithstanding Brazil being a leader in the use of social media, few companies collect and analyze data generated by them. Most still lack the necessary capacity to analyze unstructured information, that is, data stored in traditional repositories, such as texts, sensors, geo-spatial data, audio, images and video.

“Companies are starting to see the benefits of investing in data analysis, by mapping planning and starting the implementation of major projects, including data originated from social medias”, says Stefanini’s CEO, Mônica Herrero.

For her, Brazil has already gone through worse crises and the period is important to find new opportunities: “Well-structured companies survive. It is necessary to devise offerings for different markets, in different business areas, not only technology areas”. Mônica Herrero says that in 2013 there were no

particularly booming markets, but there have been advances in the segments of industrial automation, steel industry and mining.

The demand for cloud computing, outsourcing and software sales as service has boosted the building of datacenters last year. Recently, software manufacturer SAP has announced the opening of its own unit in Brazil. In a first stage, the company shall process clients’ data in the facilities of a partner company and intends to operate its own unit until 2015. The service will be in the colocation regimen, where the whole infrastructure – such as servers’ racks and other IT equipment, physical security, fire fighting, climatization, electric energy, IP connectivity and data storage and backup – is supplied to customers by means of monthly payments. To implement the operation, the company is investing R\$ 19 million, a large part of them dedicated to the purchase of equipment.

Industry-related entities, however, estimate business slowdown between 2014 and 2015. The Brazilian Association of Electric and Electronic Industries (Abinee), according to its IT director, Hugo Valério, estimates 6% shrinkage for the sector in 2014: “Most components of this industry are imported. With the fluctuation of the dollar, weakened economy and less credit postponing acquisitions, there shall be industry shrinkage this year”.

Gallindo, from Brasscom, considers that what is missing to the country is the development of a competitive environment favorable to the creation of startups and the granting of more incentives for innovation, in addition to improving labor relations with less rigid protections to workers of the industry with higher qualification levels. According to him, this should be a way to decrease legal insecurity caused by outsourcing: “Since technology is a means for all activities, the creation of a friendlier environment for labor hiring and the simplification of red-tape procedures shall strengthen the sector”.

IT2B



PARCERIA DE SUCESSO
EM GRANDES PROJETOS
PARA OS SEGMENTOS
PÚBLICO E PRIVADO

A IT2B É UMA DAS PRINCIPAIS
PARCEIRAS HP

Uma referência em produtos e soluções integradas que fazem a diferença e alavancam a gestão de serviços de TI de maneira fácil e eficaz.

INOVAR E INTEGRAR SOLUÇÕES PENSANDO EM VOCÊ E NAS SUAS NECESSIDADES.

Esta foi a forma que encontramos para estar entre as maiores empresas de tecnologia do Brasil

- Soluções de Hardware, Software e Outsourcing
- Sistemas de Soluções de Saúde
- Cidade Digital e Centro de Gestão
- Infraestrutura Convergente – Soluções e Produtos HP
- Digital Signage
- Business Analytics

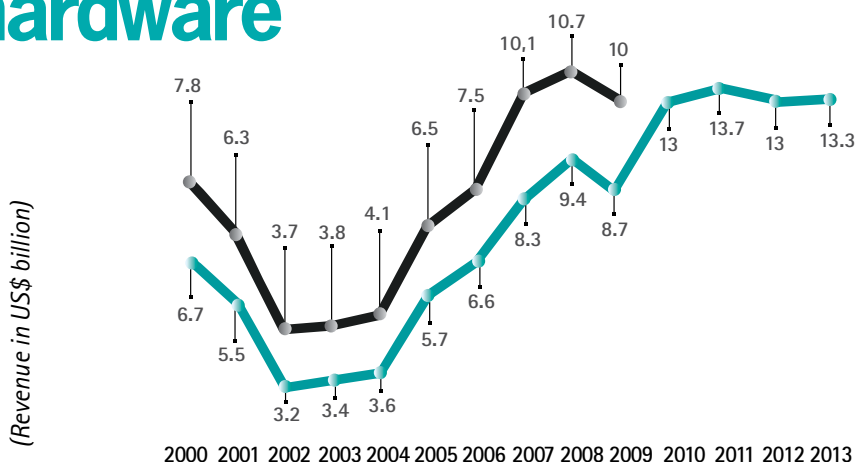


Saiba mais e conheça nosso completo portfólio completo

www.it2b.com.br | 11. 3824-6800

Market Increase

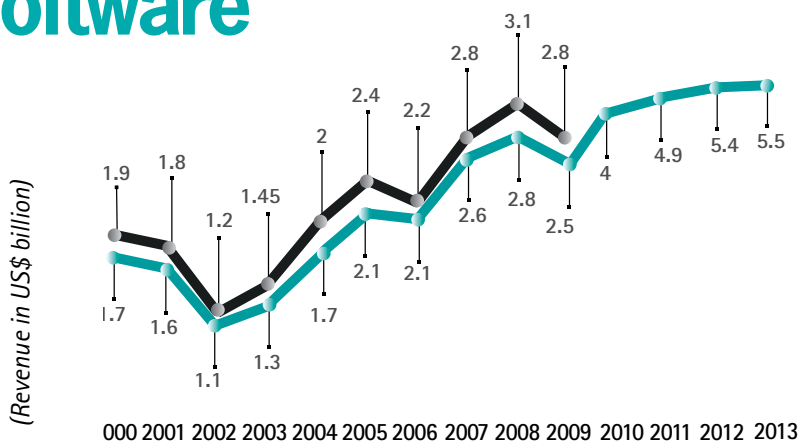
hardware



- 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.

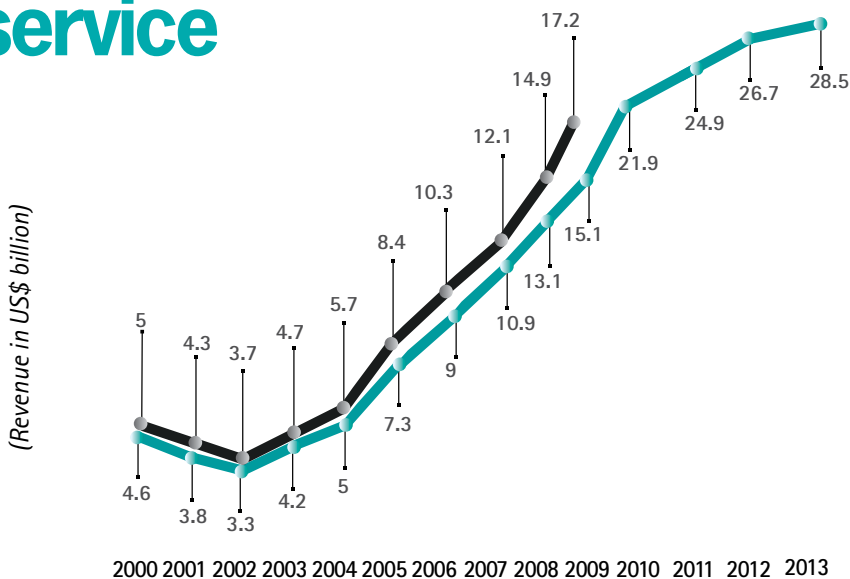
software



- 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.



Tecnologia + Soluções Integradas = *Gestão Inteligente*

Essa é a fórmula de sucesso da VTI, a empresa de tecnologia com maior número de certificações de qualidade do Norte e Nordeste, que passou a ocupar a 110ª colocação no ranking das 200 maiores empresas de TI do Prêmio TOP 200 do Anuário Informática Hoje.

A VTI oferece soluções e equipes especializadas para tornar processos, projetos e investimentos, sinônimos de produtividade e efetividade.

Otimizar resultados é o nosso melhor negócio.

Conheça Nosso Portfólio.

Acesse: vti.com.br



Tecnologia para uma vida melhor

Crériterios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de informática, no ano de 2013, é um trabalho realizado pela equipe da Fórum 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 210 empresas que integram o universo do *Anuário Informática Hoje 2014* demonstra que as atividades de informática, no geral, cresceram 5% em dólares em 2013 em relação a 2012. A análise foi baseada na principal atividade das empresas (fabricante de hardware, desenvolvedor de software, prestador de serviço, prestador de serviço/governo, 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 2013, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$2,168). 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 2013

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, prestadores de serviços/governo e canais de comercialização (distribuidores e revendas), que foram divididos em três segmentos: Pequeno, Médio e Grande Portes. Os critérios para a escolha dos destaques em cada bloco se baseiam nos seguintes índices e respectivos pesos:

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

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.

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 2013. 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\$ 14,99 milhões

MÉDIO PORTE

US\$ 15 milhões a US\$ 39,99 milhões

GRANDE PORTE

acima de US\$ 40 milhões

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

PEQUENO PORTE

US\$ 1,2 milhão a US\$ 19,9 milhões

MÉDIO PORTE

US\$ 20 milhões a US\$ 49,9 milhões

GRANDE PORTE

acima de US\$ 50 milhões

A empresa do ano é escolhida por esses critérios, além de outros, como estratégia empresarial, investimentos, base instalada, geração de empregos, consolidação da marca 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 (41)
 ACCENTURE (15)
 ACECO TI (49)
 ADN TECNOLOGIA DE SISTEMAS (166)
 ADVANTA (149)
 AEC CONTACT CENTER (46)
 AGORA TELECOM (92)
 AKER SECURITY SOLUTIONS (167)
 ALCATEL-LUCENT (126)
 ALGAR TECH (78)
 ALLIED (7)
 ALOG DATA CENTERS (82)
 ALTERDATA SOFTWARE (102)
 ALTUS (99)
 AMC INFORMÁTICA (147)
 AMD (63)
 APC BY SCHNEIDER ELECTRIC DO BRASIL (38)
 ARCON SERVIÇOS GERENCIADOS DE SEGURANÇA (122)
 ASGA SISTEMAS (179)
 ASTREIN (198)
 ATENTO (6)
 ATIVAS (111)
 ATTPS INFORMÁTICA (120)
 AUTOTRAC (80)

B

BEMATECH (62)
 BENNER (94)
 BGMRODOTEK SOFTWARE DE GESTÃO P/ TRANSP. (154)
 BRASOFTWARE INFORMÁTICA (50)
 BRQ IT SERVICES (54)
 BULL LATIN AMERICA (127)
 BUSINESS EXPERT & PARTNERS (186)

C

CA (28)
 CAS TECNOLOGIA (134)
 CAST (72)
 CELEPAR (70)
 CEMIGTELECOM (160)
 CERTISIGN (67)
 CETIL (173)
 CHECK POINT (109)
 CI&T (84)
 CIASC (101)
 CIJUN (177)
 CIMCORP (131)
 CISCO (35)
 CNCC (190)
 COBRA (51)
 COMPUWARE (128)
 CONCERT (189)
 COPEL TELECOM (153)
 CPM BRAXIS CAPGEMINI (25)
 CPQD (85)
 CTBC MULTIMÍDIA DATA NET (58)
 CTIS TECNOLOGIA (36)

D

DATAPREV (31)
 DECATRON (116)
 DEDALUS PRIME (158)
 DELL COMPUTADORES (11)
 DELPHOS (176)
 DELTA GREENTECH (89)
 DIGITEL (151)
 DIRECT TALK (181)
 DISOFT (195)

E

EMERSON NETWORK POWER (29)
 EMPRO (169)
 ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (86)
 ENGEBRAS (107)
 ENGETEC IT&C SOLUTIONS AND SERVICES (184)
 EXCEDA (112)
 EXTEND (183)

F

FD TECNOLOGIAS INOVADORAS (171)
 FÓTON INFORMÁTICA (163)
 FURUKAWA (73)

G

GEMELO DO BRASIL (164)
 GETNET (9)
 GLOBALWEB CORP (59)
 GOVBR (119)
 GRUPO BINÁRIO (152)
 GRUPO CONTAX (12)
 GSW SOLUÇÕES INTEGRADAS (150)
 GVT (20)

H

HP BRASIL (4)
 HUAWAI DO BRASIL (22)

I

IBM BRASIL (2)
 ÍCARO TECHNOLOGIES (165)
 IMA (136)
 INDRA BRASIL (43)
 INFOBASE (178)
 INFORMATICA CORPORATION (100)
 INFOSERVER (146)
 INFOTEC (188)
 INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO (95)
 INTEL (26)
 INTERSMART (45)
 ISH TECNOLOGIA (114)
 IT2B (93)
 IT7 (108)
 ITAUTEC (30)

K

KIMAN SOLUTIONS (180)

L

LEVEL 3 (48)
 LEXMARK (75)
 LG (118)
 LG ELECTRONICS (32)
 LINX (69)
 LOCAWEB (66)

M

MAGNA SISTEMAS (106)
 MATERA SYSTEMS (133)
 MEDIDATA (81)
 MEGA SISTEMAS (113)
 MICROCITY (103)
 MICROSOFT (8)
 MONTREAL INFORMÁTICA (74)
 MOTOROLA SOLUTIONS (37)
 MPS INFORMÁTICA (148)
 MTEL (96)
 MV (87)

N

NASAJON SISTEMAS (161)
 NDDIGITAL (141)
 NEC (65)
 NEOGRID (157)
 NEOGRID SOFTWARE (115)
 NEOVIA SOLUTIONS (192)
 NESIC (197)
 NET (16)
 NET SERVICE (129)
 NEXXERA (125)
 NONUS (175)

O

OFFICER DISTRIBUIDORA (24)
 OI (5)
 ONDA (200)
 ORACLE BRASIL (14)

P

PARADIGMA BUSINESS SOLUTION (196)
 PARKS (130)
 PBTI (121)
 PERTO (71)
 PIX (194)
 POSITIVO INFORMÁTICA (10)
 POWERLOGIC (159)
 PREMIER IT (132)
 PROCEMPA (91)
 PROCENGE (137)
 PROCERGS (68)
 PRODAM (105)
 PRODAM - SP (64)
 PRODEMGE (77)
 PRODESAN (187)
 PRODESP (44)
 PRODUBAN (76)

Q

QUALITY SOFTWARE (143)

R

RECOGNITION (182)
 REDISUL INFORMÁTICA (139)
 RESOURCE IT SOLUTIONS (57)

S

SAMSUNG (3)
 SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS (145)
 SAP BRASIL (18)
 SCOPIUS (42)
 SENIOR SISTEMAS (88)
 SENIOR SOLUTION (124)
 SERCOMTEL (193)
 SERPRO (17)
 SIMPRESS (55)
 SISGRAPH (104)
 SISPRO (174)
 SMARAPD (144)
 SND (56)
 SOFTEXPERT (155)
 SOFTWARE AG (83)
 SONDA IT (33)
 SPREAD TECNOLOGIA (79)
 SQUADRA TECNOLOGIA (142)
 STEFANINI (39)
 STONE AGE (172)
 SYMANTEC BRASIL (60)
 SYMMETRY INFORMÁTICA (199)
 SYNAPSIS (117)

T

TECBAN (40)
 TECH SUPPLY (170)
 TECHNE (156)
 TECNOSET (97)
 TELEFÔNICA DATA (27)
 TELEFÔNICA VIVO (1)
 TELEMAR INTERNET (53)
 TELEPERFORMANCE BRASIL (47)
 TERRA (52)
 3CORP TECHNOLOGY (140)
 TIVIT (21)
 TLD TELEDATA (138)
 TOTVS (23)
 TRIAD SYSTEMS (135)

U

UNISYS (61)
 UNITELCO (168)
 UOL (19)
 UOLDIVEO (98)
 URMET DARUMA (123)

V

VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS (185)
 VTI (110)

W

W IT SOLUTIONS (191)
 WEBAULA (162)
 WESTCON BRASIL (34)

X

XEROX DO BRASIL (13)

Z

ZATIX (90)

A **Redisul** e o **Anuário Informática Hoje** têm a mesma idade. E a mesma seriedade, o mesmo pioneirismo, a mesma dedicação, o mesmo profissionalismo.

Redisul: Prêmio Destaque do Ano da publicação de maior destaque no mercado brasileiro de TI.



redisul

Há 29 anos integrando ideias

REDES/CFTV/VIDEOCONFERÊNCIA/VOZ/SEGURANÇA

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)
4	1	TELEFÔNICA VIVO (SP)	Prestador de Serviço	5.605.472	16.015.635	144,12	31.451.504,30	187,69	19.785.259
1	2	IBM BRASIL (SP) ¹	Prestador de Serviço	3.410.000	3.410.000	(4,75)	6.696.558,00	12,25	NI
3	3	SAMSUNG (AM) ¹	Fabricante de Hardware	3.129.600	6.520.000	12,41	12.803.976,00	32,48	NI
2	4	HP BRASIL (SP) ¹	Fabricante de Hardware	2.730.000	2.730.000	(6,51)	5.361.174,00	10,18	NI
7	5	OI (RJ) ²	Prestador de Serviço	1.310.985	13.109.846	2,29	25.745.116,36	20,54	5.315.562
9	6	ATENTO (SP) ²	Prestador de Serviço	1.194.923	1.194.923	(0,74)	2.346.590,64	16,98	24.736
50	7	ALLIED (SP)	Canal de Comercialização	1.156.085	1.156.085	51,56	2.270.319,47	78,61	187.406
13	8	MICROSOFT (SP) ¹	Desenvolvedor de Software	1.140.300	1.140.300	5,00	2.239.321,14	23,74	NI
6	9	GETNET (RS) ²	Prestador de Serviço	1.107.316	1.107.316	(33,63)	2.174.547,08	(21,79)	163.602
11	10	POSITIVO INFORMÁTICA (PR)	Fabricante de Hardware	1.068.934	1.068.934	(4,39)	2.099.171,76	12,68	297.845
10	11	DELL COMPUTADORES (RS) ¹	Fabricante de Hardware	1.056.000	1.056.000	(7,99)	2.073.772,80	8,43	NI
5	12	GRUPO CONTAX (RJ)	Prestador de Serviço	934.529	1.668.802	(9,45)	3.277.192,70	6,72	202.144
14	13	XEROX DO BRASIL (RJ) ¹	Fabricante de Hardware	883.300	883.300	(1,41)	1.734.624,54	16,19	NI
16	14	ORACLE BRASIL (SP) ¹	Desenvolvedor de Software	874.539	874.539	0,05	1.717.419,19	17,90	NI
12	15	ACCENTURE (SP) ¹	Prestador de Serviço	872.348	1.026.292	(16,13)	2.015.431,27	(1,16)	NI
8	16	NET (SP) ²	Prestador de Serviço	850.715	2.835.716	(29,86)	5.568.778,82	(17,34)	2.644.434
17	17	SERPRO (DF)	Prestador de Serviço	773.603	773.603	(4,08)	1.519.202,20	13,04	489.176
21	18	SAP BRASIL (SP) ¹	Desenvolvedor de Software	741.165	741.165	16,26	1.455.500,08	37,00	NI
20	19	UOL (SP) ²	Prestador de Serviço	699.867	699.867	0,76	1.374.398,22	18,74	684.480
15	20	GVT (PR)	Prestador de Serviço	695.137	2.242.377	2,40	4.403.579,65	20,67	2.479.427
34	21	TIVIT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	678.799	678.799	0,15	1.333.026,17	18,02	613.834
-	22	HUAWEI DO BRASIL (SP) ²	Fabricante de Hardware	666.052	876.384	22,93	1.721.042,44	44,87	NI
22	23	TOTVS (SP)	Desenvolvedor de Software	663.437	663.437	6,65	1.302.857,20	25,69	492.445
19	24	OFFICER DISTRIBUIDORA (SP) ²	Canal de Comercialização	649.864	649.864	(15,02)	1.276.202,79	0,14	34.849
24	25	CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) ²	Desenvolvedor de Software	603.513	603.513	7,50	1.185.179,57	26,68	134.126
23	26	INTEL (SP) ¹	Fabricante de Hardware	599.920	699.900	(1,14)	1.374.463,62	16,50	NI
45	27	TELEFÔNICA DATA (SP)	Prestador de Serviço	514.390	577.966	150,72	1.135.010,28	195,46	358.989
25	28	CA (SP) ¹	Desenvolvedor de Software	499.000	499.000	(4,04)	979.936,20	13,09	NI
26	29	EMERSON NETWORK POWER (SP) ¹	Fabricante de Hardware	488.320	763.000	0,00	1.498.379,40	0,00	NI
18	30	ITAUTEC (SP) ¹	Fabricante de Hardware	484.686	484.686	(38,41)	951.827,05	(27,41)	NI
28	31	DATAPREV (DF)	Prestador de Serviço	466.628	466.628	0,47	916.363,61	18,40	309.591
29	32	LG ELECTRONICS (SP) ¹	Fabricante de Hardware	464.200	2.321.000	5,50	4.557.979,80	24,33	NI
27	33	SONDA IT (SP)	Prestador de Serviço	436.875	436.875	(7,19)	857.936,03	9,37	317.012
54	34	WESTCON BRASIL (RJ) ¹	Canal de Comercialização	373.000	373.000	12,35	732.497,40	32,40	NI
31	35	CISCO (SP) ¹	Fabricante de Hardware	369.004	369.004	(9,42)	724.649,45	6,75	NI
35	36	CTIS TECNOLOGIA (DF)	Prestador de Serviço (Integrador)	360.939	424.634	(0,46)	833.896,69	17,31	17.238
33	37	MOTOROLA SOLUTIONS (SP) ¹	Fabricante de Hardware	348.000	348.000	0,00	683.402,40	0,00	NI
-	38	APC BY SCHNEIDER E. DO BRASIL (SP) ¹	Fabricante de Hardware	345.018	690.037	0,00	1.355.094,46	0,00	NI
32	39	STEFANINI (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	329.078	329.078	(12,66)	646.243,28	2,93	23.629
30	40	TECBAN (SP)	Prestador de Serviço	324.014	432.019	5,35	848.398,74	24,15	122.845
37	41	AÇÃO (SP)	Canal de Comercialização	323.391	323.391	9,15	635.074,62	28,62	27.042
36	42	SCOPUS (SP)	Prestador de Serviço	320.357	320.357	(1,47)	629.116,19	16,12	108.422
48	43	INDRA BRASIL (SP) ²	Prestador de Serviço	314.163	314.163	58,03	616.953,86	86,24	61.439
39	44	PRODESP (SP)	Prestador de Serviço	308.739	308.739	11,02	606.301,51	30,84	216.007
-	45	INTERSMART (GO)	Canal de Comercialização	304.961	304.961	11,44	598.882,91	31,33	NI
42	46	AEC CONTACT CENTER (MG)	Prestador de Serviço	282.784	282.784	12,13	555.330,57	32,15	30.142
38	47	TELEPERFORMANCE BRASIL (SP) ²	Prestador de Serviço	273.417	273.417	(4,58)	536.936,25	12,45	65.307
46	48	LEVEL 3 (SP)	Prestador de Serviço	263.560	263.560	(2,18)	517.578,15	15,27	18.302
53	49	ACECO TI (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	261.237	261.237	52,92	513.016,48	80,21	27.181
47	50	BRASOFTWARE INFORMÁTICA (SP)	Canal de Comercialização	249.827	249.827	25,32	490.611,23	47,69	14.253

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)
22.154.546	7.924.230	2.150.537	1.713.997	8,66	10,70	1,16	62,12	6,40	0,62	5,34	0,50	12,87
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13.320.764	6.071.463	928.122	688.660	12,96	5,25	1,14	508,25	51,15	11,52	2,13	0,41	117,84
174.583	130.958	-3.619	-2.816	(11,39)	(0,24)	1,77	2.645,52	55,91	4,89	(0,41)	1,76	-
7.839	139.718	67.215	45.815	24,45	3,96	1,57	151,83	0,40	(0,07)	9,71	2,45	73,30
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
288.347	78.826	38.681	34.614	21,16	3,13	0,48	140,71	19,73	0,68	8,79	2,81	0,00
107.381	230.566	7.191	7.191	2,41	0,67	1,50	182,39	29,71	2,36	0,85	1,27	2,00
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
544.655	262.010	44.125	47.795	23,64	2,86	0,98	502,08	45,73	2,78	3,93	1,37	0,44
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.613.989	976.873	123.267	81.443	3,08	2,87	0,43	123,56	20,73	6,08	1,38	0,48	-
297.120	773.603	70.833	21.627	4,42	2,80	0,93	86,04	0,00	2,14	2,38	0,85	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
635.227	459.346	84.777	64.404	9,41	9,20	1,10	62,74	6,14	1,63	5,78	0,63	-
3.493.045	1.218.315	448.071	105.652	4,26	4,71	1,12	116,38	38,71	3,57	1,97	0,42	3,86
836.062	153.807	63.716	41.625	6,78	6,13	0,94	72,38	23,69	3,16	3,93	0,64	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
357.480	455.817	146.070	102.635	20,84	15,47	3,08	61,49	17,70	0,05	12,91	0,83	14,24
22.208	92.054	-3.328	-2.486	(7,13)	(0,38)	1,11	690,76	19,95	1,88	(0,90)	2,36	-
63.605	97.867	-21.448	177	0,13	0,03	1,36	176,34	0,00	1,91	0,05	1,63	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
31.251	132.493	69.600	119.356	33,25	20,65	1,58	94,09	0,00	(1,70)	17,13	0,83	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
215.649	181.782	116.166	81.909	26,46	17,55	1,97	82,35	0,00	0,04	14,51	0,83	21,13
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
212.701	72.167	51.488	26.351	8,31	6,03	1,74	34,22	3,62	0,69	6,19	1,03	4,58
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
42.150	109.340	14.782	10.079	58,47	2,37	1,06	1.221,14	40,59	4,68	4,43	1,86	0,89
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6.285	61.587	24.167	14.431	61,08	4,39	2,05	289,39	1,68	(0,25)	15,68	3,58	1,37
288.331	128.815	45.035	33.327	27,13	7,71	0,57	195,08	21,96	3,55	9,19	1,19	14,12
8.316	69.409	9.981	6.980	25,81	2,16	1,10	418,66	6,74	(2,31)	4,98	2,31	34,55
46.216	54.390	38.103	25.115	23,16	7,84	1,77	60,05	0,00	(1,24)	14,47	1,85	6,35
16.406	44.339	-91.904	-59.233	(96,41)	(18,85)	1,61	582,56	24,70	7,62	(14,12)	0,75	-
112.827	95.097	69.414	55.408	25,65	17,95	1,69	70,26	0,00	(5,77)	15,07	0,84	28,69
NI	NI	NI	NI	24,40	23,00	45,20	2,20	1,36	616,80	31,50	0,00	-
79.732	55.790	35.616	23.121	76,71	8,18	0,54	314,57	27,92	1,37	18,47	2,26	1,04
54.477	70.056	27.317	27.652	42,34	10,11	0,96	105,48	8,29	1,20	20,61	2,04	-
135.554	128.231	72.947	48.660	265,87	18,46	0,81	1.444,98	0,53	2,85	17,21	0,93	81,10
19.084	101.498	46.996	30.685	112,89	11,75	1,55	598,64	21,76	2,10	16,15	1,38	33,28
115	42.403	26.032	17.315	121,48	6,93	1,38	263,40	0,00	(1,36)	33,43	4,82	326,70

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)
40	51	COBRA (RJ) ²	Prestador de Serviço	244.518	244.518	(6,77)	480.183,52	9,87	75.497
41	52	TERRA (SP) ²	Prestador de Serviço	217.689	217.689	(15,08)	427.497,88	0,08	49.674
-	53	TELEMAR INTERNET (OI) (RJ)	Prestador de Serviço	199.268	199.268	0,00	391.321,57	0,00	75.840
49	54	BRQ IT SERVICES (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	197.168	197.168	0,43	387.199,22	18,35	34.130
51	55	SIMPRESS (SP)	Prestador de Serviço	180.780	180.780	(2,26)	355.016,63	15,18	44.269
56	56	SND (SP)	Canal de Comercialização	177.735	197.483	22,74	387.816,98	44,65	5.812
57	57	RESOURCE IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	155.306	155.306	5,96	304.989,78	24,87	NI
58	58	CTBC MULTIMÍDIA DATA NET (MG)	Prestador de Serviço	143.810	143.810	0,45	282.413,10	18,37	141.353
-	59	GLOBALWEB CORP (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	143.624	143.624	37,34	282.048,96	61,86	31.647
85	60	SYMANTEC BRASIL (SP) ¹	Prestador de Serviço	138.000	138.000	2,53	271.004,40	20,82	NI
59	61	UNISYS (RJ) ¹	Prestador de Serviço	128.000	128.000	(6,64)	251.366,40	10,02	NI
55	62	BEMATECH (PR) ²	Fabricante de Hardware	124.885	124.885	(25,32)	245.248,55	(11,99)	186.339
61	63	AMD (SP) ¹	Fabricante de Hardware	122.100	122.100	(2,32)	239.779,98	15,11	NI
63	64	PRODAM - SP (SP)	Prestador de Serviço	109.470	109.470	(5,96)	214.978,13	10,82	36.089
64	65	NEC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	107.905	189.307	(4,57)	371.760,56	12,46	43.711
66	66	LOCAWEB (SP)	Prestador de Serviço	106.387	106.387	6,95	208.923,68	26,04	33.256
69	67	CERTISIGN (SP) ²	Prestador de Serviço	102.912	102.912	9,89	202.098,39	29,50	43.665
68	68	PROCERGS (RS)	Prestador de Serviço	99.191	99.191	5,48	194.791,21	24,30	36.247
78	69	LINX (SP)	Desenvolvedor de Software	95.394	136.277	15,86	267.621,19	36,54	270.466
65	70	CELEPAR (PR)	Prestador de Serviço	92.284	92.284	(11,65)	181.226,67	4,12	70.610
73	71	PERTO (RS) ²	Fabricante de Hardware	92.215	92.215	1,20	181.091,71	19,26	164.672
76	72	CAST (DF)	Desenvolvedor de Software	89.690	89.690	1,61	176.134,20	19,75	6.447
71	73	FURUKAWA (PR)*	Fabricante de Hardware	89.168	251.459	0,00	493.815,99	0,00	104.901
60	74	MONTREAL INFORMÁTICA (MG)	Prestador de Serviço	88.698	122.817	(4,78)	241.187,79	12,21	19.460
72	75	LEXMARK (SP) ¹	Fabricante de Hardware	88.000	88.000	(3,45)	172.814,40	13,79	NI
-	76	PRODUBAN (SP)	Prestador de Serviço	87.904	87.904	0,00	172.625,09	0,00	15.887
75	77	PRODEMGE (MG)	Prestador de Serviço	84.445	84.445	(0,46)	165.832,40	17,30	37.843
44	78	ALGAR TECH (MG)	Prestador de Serviço	82.783	176.134	(18,09)	345.891,49	(3,48)	77.306
62	79	SPREAD TECNOLOGIA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	81.282	147.786	8,70	290.222,10	28,10	NI
-	80	AUTOTRAC (DF) ²	Prestador de Serviço	79.588	113.696	0,00	223.277,18	0,00	44.779
84	81	MEDIDATA (RJ) ²	Prestador de Serviço	76.548	76.548	9,54	150.325,81	29,09	19.184
81	82	ALOG DATA CENTERS (SP)	Prestador de Serviço	73.435	81.595	10,89	160.235,39	30,68	46.538
77	83	SOFTWARE AG (SP) ¹	Desenvolvedor de Software	70.434	70.434	(15,76)	138.317,46	(0,73)	NI
83	84	CI&T (SP)	Desenvolvedor de Software	65.683	65.683	(6,72)	128.987,60	9,93	NI
80	85	CPQD (SP)	Desenvolvedor de Software	65.287	130.835	(3,43)	256.933,52	13,81	156.105
110	86	ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	63.068	63.068	74,84	123.852,55	106,04	14.165
82	87	MV (PE)	Desenvolvedor de Software	62.517	62.517	(13,67)	122.770,11	1,74	34.996
93	88	SENIOR SISTEMAS (SC) ²	Desenvolvedor de Software	61.259	61.259	11,88	120.299,96	31,85	19.880
86	89	DELTA GREENTECH (SP) ²	Fabricante de Hardware	58.564	65.071	(9,99)	127.787,40	6,07	16.103
87	90	ZATIX (SP) ²	Prestador de Serviço	57.596	57.596	(10,55)	113.107,81	5,41	96.413
88	91	PROCEMPA (RS)	Prestador de Serviço	55.998	55.998	(12,46)	109.968,27	3,16	7.168
91	92	AGORA TELECOM (SP)	Canal de Comercialização	55.473	55.473	(6,30)	108.938,36	10,42	10.421
92	93	IT2B (SP)	Canal de Comercialização	53.678	53.678	(7,45)	105.412,94	9,07	8.512
97	94	BENNER (SP)	Desenvolvedor de Software	51.467	51.467	10,90	101.070,48	30,70	17.285
104	95	INSTITUTO DE PESQ. ELDORADO (DF)	Prestador de Serviço	50.549	59.470	32,78	116.786,32	56,47	16.900
107	96	MTEL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	50.138	79.584	8,94	156.286,96	28,38	26.188
103	97	TECNOSET (SP)	Prestador de Serviço	48.886	48.886	22,53	96.002,46	44,39	6.114
-	98	UOLDIVEO (SP)	Prestador de Serviço	42.468	212.342	0,00	416.997,71	0,00	NI
95	99	ALTUS (RS)	Prestador de Serviço (Integrador)	42.256	42.256	(13,67)	82.981,42	1,74	8.393
111	100	INFORMATICA CORPORATION (SP) ¹	Desenvolvedor de Software	41.900	41.900	16,71	82.283,22	37,54	NI

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)
114	101	CIASC (SC)	Prestador de Serviço	39.473	39.473	22,61	77.516,66	44,49	717
105	102	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	Desenvolvedor de Software	39.404	39.404	1,19	77.380,79	19,25	12.070
106	103	MICROCITY (MG)	Prestador de Serviço	38.992	38.992	3,00	76.571,90	21,38	13.652
108	104	SISGRAPH (SP)	Canal de Comercialização	38.058	38.058	2,56	74.738,02	20,87	NI
100	105	PRODAM (AM)	Prestador de Serviço	37.434	40.251	(14,40)	79.045,67	0,87	30.351
128	106	MAGNA SISTEMAS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	35.933	35.933	38,91	70.564,55	63,70	8.482
96	107	ENGEBRAS (SP) ²	Fabricante de Hardware	35.566	35.566	(25,08)	69.844,43	(11,71)	15.072
-	108	IT7 (PR)	Canal de Comercialização	32.730	32.730	46,36	64.274,59	72,48	4.783
118	109	CHECK POINT (SP) ¹	Fabricante de Hardware	32.200	32.200	3,87	63.234,36	22,41	NI
126	110	VTI (CE)	Prestador de Serviço	30.815	30.815	14,26	60.513,66	34,65	2.256
-	111	ATIVAS (BH)	Prestador de Serviço	30.256	30.256	28,69	59.416,73	51,66	2.325
120	112	EXCEDA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	29.091	29.091	(2,41)	57.129,55	15,01	1.562
122	113	MEGA SISTEMAS (SP)	Desenvolvedor de Software	29.066	29.066	2,85	57.079,73	21,20	4.173
129	114	ISH TECNOLOGIA (ES)	Prestador de Serviço (Integrador)	28.693	28.693	10,97	56.346,93	30,78	4.310
-	115	NEOGRID SOFTWARE (SC) ²	Prestador de Serviço	27.642	27.642	0,00	54.282,58	0,00	21.621
137	116	DECATRON (RJ)	Prestador de Serviço	26.351	26.351	28,38	51.747,22	51,29	3.573
139	117	SYNAPSIS (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	24.121	24.121	26,54	47.368,52	49,12	13.292
131	118	LG (GO)	Desenvolvedor de Software	24.058	24.058	(3,99)	47.245,33	13,14	NI
132	119	GOVBR (SC)	Canal de Comercialização	23.245	23.245	(6,94)	45.648,39	9,67	7.063
142	120	ATTPS INFORMÁTICA (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	23.216	23.216	24,63	45.592,23	46,88	3.973
113	121	PBTI (DF)	Prestador de Serviço	22.866	22.866	(29,12)	44.903,81	(16,47)	5.688
161	122	ARCON SERV. GER. DE SEGURANÇA (RJ)	Canal de Comercialização	22.850	22.850	101,85	44.873,01	137,87	4.183
130	123	URMET DARUMA (SP) ²	Fabricante de Hardware	22.501	68.186	(10,72)	133.904,35	5,21	29.665
135	124	SENIOR SOLUTION (SP)	Desenvolvedor de Software	22.198	23.614	0,28	46.373,94	18,17	26.327
134	125	NEXXERA (SC) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	22.187	22.187	(6,13)	43.571,36	10,62	5.890
124	126	ALCATEL-LUCENT (SP) ²	Fabricante de Hardware	22.081	368.022	(19,93)	722.721,88	(5,64)	129.328
99	127	BULL LATIN AMERICA (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	20.532	37.446	(15,67)	73.536,52	(0,62)	NI
-	128	COMPUWARE (SP)	Prestador de Serviço	20.347	20.347	0,00	39.957,17	0,00	8.857
101	129	NET SERVICE (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	20.222	20.222	(52,56)	39.711,70	(44,10)	23.481
136	130	PARKS (RS)	Fabricante de Hardware	20.142	20.142	(2,36)	39.554,99	15,06	10.730
94	131	CIMCORP (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	19.574	19.574	(61,28)	38.439,94	(54,37)	696
144	132	PREMIER IT (PR)	Prestador de Serviço	19.427	19.427	13,79	38.150,98	34,09	2.196
143	133	MATERA SYSTEMS (SP)	Desenvolvedor de Software	18.202	18.202	(2,05)	35.745,15	15,43	12.894
141	134	CAS TECNOLOGIA (SP)	Fabricante de Hardware	18.165	18.165	(2,79)	35.671,77	14,55	14.927
140	135	TRIAD SYSTEMS (SP)	Desenvolvedor de Software	17.966	17.966	(5,23)	35.282,28	11,69	299
146	136	IMA (SP)	Prestador de Serviço	17.308	24.726	6,42	48.556,95	25,41	6.676
151	137	PROCENGE (PE)	Desenvolvedor de Software	17.004	17.004	(7,39)	33.392,75	9,13	14.921
138	138	TLD TELEDATA (SP)	Prestador de Serviço	16.188	16.188	(20,69)	31.790,20	(6,54)	NI
-	139	REDISUL INFORMÁTICA (PR)	Canal de Comercialização	15.928	24.504	(35,12)	48.121,25	(23,54)	15.277
205	140	3CORP TECHNOLOGY (SP)	Canal de Comercialização	15.875	15.875	(9,90)	31.176,23	6,18	5.032
182	141	NDDIGITAL (SC)	Desenvolvedor de Software	15.499	15.655	17,42	30.744,16	38,37	12.925
-	142	SQUADRA TECNOLOGIA (BH)	Prestador de Serviço (Integrador)	15.013	15.013	(21,41)	29.482,36	(7,38)	7.890
156	143	QUALITY SOFTWARE (RJ)	Prestador de Serviço	14.655	14.655	15,09	28.779,45	35,62	1.436
149	144	SMARAPD (SP)	Desenvolvedor de Software	14.381	14.381	(7,44)	28.242,31	9,08	4.068
-	145	SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS (MG)	Desenvolvedor de Software	14.320	14.320	6,75	28.122,23	25,80	NI
180	146	INFOSERVER (SP) ²	Desenvolvedor de Software	14.054	14.054	(35,91)	27.600,09	(24,47)	2.249
153	147	AMC INFORMÁTICA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	13.465	13.465	4,03	26.442,46	22,60	2.047
158	148	MPS INFORMÁTICA (PR)	Desenvolvedor de Software	13.312	13.312	7,94	26.141,73	27,20	9.582
157	149	ADVANTA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	12.948	12.948	(13,53)	25.427,04	1,90	2.148
-	150	GSW SOLUÇÕES INTEGRADAS (SP)	Desenvolvedor de Software	12.519	12.519	(47,91)	24.584,32	(38,61)	274

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)
21.762	5.376	-7.908	-7.909	(1.103,41)	(20,04)	0,53	4.623,29	0,00	(0,35)	(23,36)	1,17	(19,87)
11.698	26.056	7.822	6.528	54,09	16,57	1,50	67,99	0,07	(0,46)	32,20	1,94	6,81
42.576	29.439	1.397	4.181	30,63	10,72	0,59	266,52	37,35	8,95	8,36	0,78	12,75
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.294	5.268	3.153	1.922	6,33	4,77	4,12	21,16	0,00	(1,64)	5,23	1,09	0,00
293	12.886	11.069	5.056	59,61	14,07	2,08	94,66	3,26	(0,61)	30,62	2,18	11,90
10.564	35.566	-1.144	1.269	8,42	3,57	2,16	52,33	0,00	0,00	5,53	1,55	0,00
511	9.584	4.155	2.713	56,71	8,29	1,13	481,22	8,88	0,13	9,76	1,18	24,88
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.536	30.798	7.121	6.770	300,14	21,97	1,21	590,49	22,48	2,00	43,47	1,98	5,83
55.701	3.171	-18.121	-12.208	(525,05)	(40,35)	0,84	5.163,52	86,14	29,07	(9,98)	0,25	(30,75)
787	13.197	1.500	873	55,91	3,00	1,06	240,25	6,21	0,33	16,43	5,47	19,40
2.263	29.066	3.016	2.006	48,08	6,90	1,31	85,15	10,20	1,61	25,97	3,76	2,86
3.381	10.997	2.646	1.914	44,41	6,67	1,15	359,05	35,99	3,75	9,68	1,45	8,86
24.800	19.618	2.882	1.715	7,93	6,21	0,57	91,82	16,69	0,62	4,14	0,67	-
513	10.070	1.652	1.084	30,33	4,11	2,66	70,45	9,53	(0,23)	17,80	4,33	10,63
14.038	5.324	-1.489	-1.512	(11,38)	(6,27)	1,32	149,23	23,01	3,57	(4,56)	0,73	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	4,00
4.822	8.130	1.078	1.056	14,96	4,54	1,65	43,23	5,35	1,01	10,44	2,30	3,01
3.699	8.123	2.116	1.144	28,80	4,93	1,06	152,61	12,61	0,56	11,40	2,31	2,80
285	9.124	2.528	1.632	28,70	7,14	2,39	135,54	3,44	(0,16)	12,18	1,71	13,72
3.360	12.527	4.503	3.073	73,46	13,45	1,32	564,74	9,89	2,75	9,31	0,69	36,15
14.701	31.110	-5.870	-3.714	(12,52)	(5,45)	1,31	248,09	41,37	25,65	(3,60)	0,66	-
12.847	8.857	3.720	2.945	11,18	12,47	5,72	24,74	7,71	(5,28)	8,97	0,72	7,27
428	14.579	5.428	3.671	62,32	16,54	3,56	36,24	0,00	0,18	45,75	2,77	-
8.656	73.674	16.654	12.189	9,42	3,31	1,92	200,58	0,00	0,69	3,14	0,95	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
390	18.646	2.298	1.727	19,50	8,49	4,02	26,83	0,00	(1,92)	15,37	1,81	21,32
21.938	17.733	233	61	0,26	0,30	1,27	152,98	10,64	6,70	0,10	0,34	0,24
7.415	9.185	1.496	1.496	13,94	7,43	2,59	76,40	20,69	2,45	7,91	1,06	7,16
19.324	9.583	-1.317	-1.317	(189,14)	(6,73)	1,05	6.939,67	22,35	20,98	(2,72)	0,40	-
653	6.030	1.259	886	40,34	4,56	1,99	114,52	1,22	0,49	18,80	4,12	-
4.335	11.017	6.510	4.412	34,22	24,24	3,75	43,32	10,53	0,73	20,84	0,86	15,54
355	12.353	3.780	2.521	16,89	13,88	5,59	21,28	0,00	(1,64)	13,93	1,00	14,66
266	5.781	2.167	1.032	344,84	5,75	1,11	2.727,58	36,05	3,59	12,20	2,12	3,31
3.234	8.204	6.362	4.689	70,24	18,96	1,03	167,33	0,00	0,60	26,27	1,39	6,91
14.409	5.157	-350	-390	(2,62)	(2,29)	1,69	93,88	14,43	11,34	(1,35)	0,59	(1,43)
NI	NI	NI	NI	4,00	1,00	0,92	164,00	26,00	1,00	2,00	1,08	0,57
770	7.884	4.275	2.860	18,72	11,67	3,75	40,45	3,52	1,16	13,33	1,14	30,10
4.584	8.891	705	259	5,15	1,63	1,38	177,66	29,51	9,25	1,86	1,14	1,93
1.308	11.044	6.412	4.836	37,41	30,89	2,01	31,84	1,96	(1,24)	28,38	0,92	13,18
4.190	5.217	3.373	3.007	38,12	20,03	3,44	84,80	30,16	(0,64)	20,63	1,03	-
2.542	3.001	178	86	5,97	0,59	2,42	357,26	0,00	0,40	1,31	2,23	0,86
1.481	5.078	2.323	1.525	37,48	10,60	2,37	66,13	18,09	2,72	22,56	2,13	7,86
NI	NI	NI	NI	8,52	8,45	1,51	59,84	15,30	3,27	23,26	2,75	3,93
330	1.982	-1.778	-1.778	(79,04)	(12,65)	1,93	106,71	14,09	0,29	(38,24)	3,02	-
9.459	6.866	-3.271	-3.382	(165,27)	(25,12)	0,82	574,51	71,76	7,62	(24,50)	0,98	-
620	13.312	4.099	2.873	29,98	21,58	4,77	23,89	0,00	(4,42)	24,20	1,12	13,62
1.368	3.458	215	166	7,73	1,28	2,79	343,86	55,74	13,22	1,74	1,36	0,21
381	6.726	315	193	70,37	1,54	1,42	1.389,56	49,83	4,27	4,72	3,07	0,89

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)
148	151	DIGITEL (RS)	Fabricante de Hardware	11.874	11.874	(25,23)	23.318,31	(11,89)	18.399
-	152	GRUPO BINÁRIO (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	11.751	39.168	(18,78)	76.918,82	(4,29)	NI
-	153	COPEL TELECOM (PR)	Prestador de Serviço	11.520	86.620	0,00	170.104,21	0,00	162.795
163	154	BGMRODOTEC SOFT. G. P. TRANSP. (SP)	Desenvolvedor de Software	11.198	13.997	2,42	27.487,77	20,70	2.893
164	155	SOFTEXPERT (SC)	Desenvolvedor de Software	10.886	10.886	1,22	21.378,06	19,28	6.625
154	156	TECHNE (SP)	Desenvolvedor de Software	10.857	10.857	(15,87)	21.320,09	(0,85)	2.123
123	157	NEOGRID (SC) ²	Prestador de Serviço	10.758	10.758	8,40	21.126,25	27,74	7.298
170	158	DEDALUS PRIME (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	10.694	10.694	13,28	21.001,25	33,50	765
177	159	POWERLOGIC (MG) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	10.468	10.468	20,61	20.557,40	42,13	3.988
150	160	CEMIGTELECOM (MG)	Prestador de Serviço	10.462	52.311	(23,45)	102.729,02	(9,79)	109.679
167	161	NASAJON SISTEMAS (RJ)	Prestador de Serviço	10.180	10.180	0,04	19.992,17	17,90	1.632
171	162	WEBAULA (MG)	Prestador de Serviço	10.027	10.232	9,83	20.092,72	29,43	3.326
165	163	FÓTON INFORMÁTICA (DF)	Desenvolvedor de Software	10.022	10.022	(4,55)	19.680,57	12,49	4.539
166	164	GEMELO DO BRASIL (SP) ²	Prestador de Serviço	9.948	9.948	(5,19)	19.536,55	11,73	935
184	165	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	9.868	9.868	33,26	19.378,03	57,04	3.347
-	166	ADN TECNOLOGIA DE SISTEMAS (SP)	Prestador de Serviço	9.751	9.751	16,87	19.148,86	37,73	950
186	167	AKER SECURITY SOLUTIONS (DF)	Desenvolvedor de Software	8.930	8.930	31,27	17.536,52	54,70	NI
179	168	UNITELCO (SP) ²	Prestador de Serviço	8.272	13.787	1,06	27.074,71	19,09	1.903
-	169	EMPRO (SP)	Prestador de Serviço	8.249	8.593	0,00	16.874,37	0,00	1.632
172	170	TECH SUPPLY (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	8.224	8.224	(11,03)	16.150,83	4,85	NI
-	171	FD TECNOLOGIAS INOVADORAS (DF)	Canal de Comercialização	7.833	9.215	0,00	18.097,21	0,00	771
-	172	STONE AGE (RJ)	Prestador de Serviço	7.643	7.643	(12,40)	15.009,30	3,23	3.396
178	173	CETIL (SC) ²	Desenvolvedor de Software	7.617	7.617	(7,71)	14.958,58	8,76	0
176	174	SISPRO (RS)	Desenvolvedor de Software	7.572	7.572	(13,35)	14.870,71	2,11	4.376
174	175	NONUS (SP)	Fabricante de Hardware	7.376	7.376	(19,11)	14.485,74	(4,67)	4.197
175	176	DELPHOS (RJ)	Prestador de Serviço	7.220	21.980	(4,94)	43.163,74	12,02	10.139
173	177	CUJUN (SP)	Prestador de Serviço	6.893	6.893	(24,89)	13.535,55	(11,48)	2.232
208	178	INFOBASE (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	6.750	6.750	8,39	13.256,36	27,73	NI
-	179	ASGA SISTEMAS (SP)	Desenvolvedor de Software	6.582	6.582	(14,03)	12.925,99	1,31	NI
162	180	KIMAN SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço	6.442	6.442	(42,38)	12.651,47	(32,09)	-201
-	181	DIRECT TALK (SP)	Desenvolvedor de Software	6.227	6.227	0,00	12.228,46	0,00	NI
190	182	RECOGNITION (SP) ²	Desenvolvedor de Software	5.695	5.695	(1,10)	11.183,15	16,55	1.980
191	183	EXTEND (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	5.604	5.604	(1,85)	11.004,71	15,67	NI
116	184	ENGETEC IT&C SOL. AND SERVICES (MG) ²	Prestador de Serviço	5.371	5.371	(82,75)	10.547,27	(79,67)	1.988
200	185	VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS (SP)	Prestador de Serviço	5.223	5.223	17,53	10.256,51	38,50	797
-	186	BUSINESS EXPERT & PARTNERS (SP)	Prestador de Serviço	5.213	5.213	0,00	10.236,58	0,00	879
194	187	PRODESAN (SP)	Prestador de Serviço	5.108	28.377	(6,84)	55.726,45	9,78	-89.444
199	188	INFOTEC (RJ)	Prestador de Serviço	4.705	23.524	5,60	46.197,31	24,45	2.325
195	189	CONCERT (SP) ²	Desenvolvedor de Software	4.630	4.630	(11,06)	9.092,54	4,82	1.826
193	190	CNCC (PR)	Prestador de Serviço	4.566	4.566	(17,33)	8.967,54	(2,57)	-1.432
198	191	W IT SOLUTIONS (SP)	Desenvolvedor de Software	4.449	4.449	(3,98)	8.737,38	13,15	NI
197	192	NEOVIA SOLUTIONS (SP)	Canal de Comercialização	4.081	11.660	(12,60)	22.897,11	2,99	-29.806
-	193	SERCOMTEL (PR)	Prestador de Serviço	4.034	80.689	0,00	158.457,28	0,00	25.491
-	194	PIX (RJ)	Prestador de Serviço	3.456	3.456	0,00	6.786,34	0,00	1.676
183	195	DISOFT (SP)	Desenvolvedor de Software	3.298	3.298	(57,01)	6.475,65	(49,34)	277
192	196	PARADIGMA BUSINESS SOLUTION (SC)	Desenvolvedor de Software	3.184	5.489	(2,53)	10.779,16	14,86	3.486
145	197	NESIC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	2.969	29.688	4,54	58.301,67	23,19	8.765
213	198	ASTREIN (SP)	Prestador de Serviço	2.784	5.195	15,99	10.201,25	36,69	1.029
209	199	SYMMETRY INFORMÁTICA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	2.553	2.553	(8,91)	5.013,67	7,35	459
207	200	ONDA (PR) ²	Prestador de Serviço	2.454	2.454	(22,62)	4.819,82	(8,81)	1.006

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)
10.915	4.572	-1.301	-910	(4,95)	(7,66)	2,26	56,43	18,18	6,39	(3,16)	0,41	(5,03)
NI	NI	NI	NI	25,01	7,93	1,76	121,96	12,83	5,10	11,27	1,42	24,46
175.830	48.880	29.339	22.017	13,52	25,42	1,11	36,24	8,08	(1,64)	9,93	0,39	46,65
2.748	13.997	4.659	4.000	138,26	28,58	1,42	68,95	16,62	0,57	81,84	2,86	16,67
2.106	10.886	4.342	3.380	51,02	31,05	5,88	20,31	4,75	(2,92)	42,41	1,37	19,10
211	7.216	921	669	31,53	6,16	3,80	125,99	31,90	1,72	13,95	2,26	7,69
5.568	6.568	-657	-509	(6,97)	(4,73)	1,42	76,85	2,49	3,82	(3,94)	0,83	-
NI	4.369	NI	NI	(0,06)	0,00	2,08	642,50	37,80	4,65	(0,01)	1,88	(0,01)
2.821	2.416	685	537	13,47	5,13	1,47	90,27	33,80	2,65	7,08	1,38	-
110.471	22.615	4.631	1.928	1,76	3,68	1,33	37,55	0,00	(2,22)	1,28	0,35	18,36
563	10.180	1.359	1.058	64,84	10,39	2,13	56,78	0,00	(0,56)	41,36	3,98	5,29
3.082	8.262	1.183	1.183	35,57	11,56	1,22	32,92	0,76	0,22	26,76	2,31	4,58
2.378	2.667	402	283	6,24	2,83	3,08	22,86	0,08	3,40	5,08	1,80	1,33
4.629	3.170	528	214	22,88	2,15	0,57	675,49	63,62	5,38	2,95	1,37	-
453	4.310	2.131	1.455	43,47	14,74	2,55	56,60	0,23	0,81	27,76	1,88	13,22
319	4.579	896	490	51,55	5,02	1,32	201,99	31,76	(0,03)	17,07	3,40	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.494	10.105	373	306	16,07	2,22	0,54	489,89	24,63	6,83	2,72	1,23	-
1.554	1.791	344	232	14,25	2,71	1,09	55,23	0,00	(0,49)	9,18	3,39	1,42
NI	NI	NI	NI	137,16	11,01	1,08	412,50	0,00	48,27	26,76	2,43	18,12
294	6.595	2.250	1.264	164,03	13,72	1,29	210,23	0,10	(0,08)	52,87	3,85	28,10
873	7.643	2.452	1.503	44,25	19,66	5,40	16,87	0,00	0,62	37,87	1,93	31,31
1.524	2.460	551	384	0,00	5,04	0,09	0,00	15,68	5,19	3,55	0,70	-
3.672	2.392	-111	75	1,71	0,99	1,61	23,39	0,00	0,26	1,38	1,40	0,45
189	3.363	2.291	1.931	46,01	26,18	3,93	32,60	0,00	(1,93)	34,70	1,33	29,71
3.071	8.158	4.676	3.497	34,49	15,91	5,05	17,48	0,00	(2,79)	29,36	1,85	11,85
675	1.367	89	68	3,06	0,99	3,50	28,68	0,00	(0,81)	2,38	2,40	0,59
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	52,36	23,66	4,67	21,15	0,00	2,05	43,22	1,83	21,63
151	6.442	2.266	1.773	0,00	27,51	1,45	-	0,03	0,86	53,84	1,96	37,72
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
285	5.604	-465	-1.186	(59,90)	(20,82)	7,47	36,86	-	(1,56)	(43,77)	2,10	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	19,00
265	1.526	641	499	25,10	9,29	1,17	235,17	17,61	(2,42)	7,49	0,81	-
1.228	5.050	659	440	55,24	8,43	0,70	175,97	33,61	5,92	20,02	2,38	7,21
244	5.213	413	283	32,16	5,42	3,70	80,48	-	0,42	17,82	3,29	3,49
44.911	3.851	-1.885	-398	-	(1,40)	0,25	-	-	3,06	(0,77)	0,55	-
2.387	5.670	185	131	5,63	0,56	1,54	569,53	25,73	2,36	0,84	1,51	0,22
501	980	601	601	32,95	12,99	1,04	238,78	5,15	0,67	9,72	0,75	-
1.710	179	-440	-440	-	(9,63)	0,48	0,00	18,60	7,37	(16,18)	1,68	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.016	5.685	-2.423	-2.659	-	(22,81)	1,06	0,00	12,62	9,67	(24,39)	1,07	-
87.031	19.559	-29.208	-28.903	(113,39)	(35,82)	0,67	423,41	1,59	2,20	(21,66)	0,60	(30,81)
218	3.456	732	417	24,91	12,08	5,94	17,45	0,00	(2,06)	21,21	1,76	7,20
570	-76	-848	-567	(204,83)	(17,19)	2,07	875,83	23,89	6,21	(20,99)	1,22	(7,08)
2.452	2.093	674	375	10,75	6,82	1,28	108,31	14,60	4,93	5,16	0,76	4,80
1.096	6.489	2.749	2.066	23,57	6,96	2,02	91,53	3,11	(0,64)	12,31	1,77	-
141	3.436	1.691	1.127	109,55	21,70	1,62	139,04	0,00	(0,15)	45,83	2,11	11,99
350	2.155	1.752	1.703	370,68	66,70	1,95	25,20	0,00	0,00	296,07	4,44	106,43
162	1.599	3	18	1,83	0,75	2,64	184,04	59,87	6,58	0,65	0,86	-

As Maiores e as Mais Eficientes

	MAIORES		MAIS EFICIENTES
Hardware	SAMSUNG	GRANDE MÉDIA PEQUENA	BEMATECH CAS TECNOLOGIA NONUS
Software	MICROSOFT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	LINX CPqD SOFTEXPERT
Integração	TIVIT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	ACECO TI MAGNA SYMMETRY INFORMÁTICA
Serviços	TELEFÔNICA VIVO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	LEVEL 3 COMPUWARE KIMAN SOLUTIONS
Serviços Governo	SERPRO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	PRODESP IMA EMPRO
Canais	ALLIED	GRANDE MÉDIA PEQUENA	BRASOFTWARE ARCON REDISUL



DATA CENTER LEVEL 3

QUANDO O ASSUNTO É DATA CENTER, NÓS TEMOS AS MELHORES SOLUÇÕES.

Hospedamos, armazenamos e gerenciamos de ponta a ponta as operações das principais empresas do mundo através de uma poderosa infraestrutura.

Nossa equipe de profissionais analisa e entende todos os processos operacionais de nossos clientes. Detectamos falhas, desenvolvemos soluções e trabalhamos de maneira totalmente escalável, seja em **housing, hosting, cloud, segurança** ou qualquer outro serviço. Contando com presença global e portfólio abrangente, criamos uma rede que serve de alicerce para os serviços de comunicação do século XXI:

- 170.000 km de rotas interurbanas;
- 58.000 km de rotas metropolitanas;
- 53.000 km de rotas submarinas;
- 14 data centers na América Latina;
- Presença em mais de 60 países;
- Todos os continentes interligados.

Por isso, as empresas de maior credibilidade no mercado confiam na gente.

Encontre você também uma solução sob medida para o seu negócio:

0800 7714747 | centralderelacionamento.brasil@level3.com | www.level3.com



Level (3)
COMMUNICATIONS

Ranking das Multinacionais

48

Class. Atual	Empresa	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US\$ mil)	Ativo Permanente (US\$ mil)
1	Samsung Electronics Co.Ltd.	216.708.677	13,72	136.873.511	75.312.222
2	Apple Inc.	170.910.000	9,20	123.549.000	27.499.000
3	Hewlett-Packard Company	112.298.000	-6,70	27.269.000	45.756.000
4	IBM Corporation	99.751.000	-4,55	22.792.000	53.515.000
5	Microsoft	77.849.000	5,60	78.944.000	38.573.000
6	Dell Inc.	56.940.000	-8,27	10.680.000	18.223.000
7	LG Electronics	55.047.791	5,47	11.114.774	15.186.984
8	Intel Corporation	52.708.000	-1,19	58.256.000	53.312.000
9	Cisco Systems, Inc.	48.607.000	5,53	59.120.000	31.759.000
10	Oracle Corporation	37.180.000	0,16	44.648.000	39.354.000
11	Canon	35.536.952	7,23	27.716.781	18.452.305
12	Schneider Electric	32.450.923	-1,65	23.716.415	27.425.722
13	Emerson Electric	24.669.000	1,05	10.585.000	13.712.000
14	SAP	23.169.389	3,65	22.101.516	25.441.546
15	Xerox Corporation	21.435.000	-1,39	12.419.000	15.018.000
16	Alcatel - Lucent	19.891.364	-0,09	4.041.381	8.022.134
17	Motorola Solutions	8.696.000	-0,02	3.659.000	2.570.000
18	Symantec Corporation	6.906.000	2,62	5.421.000	7.940.000
19	Sandisk Corporation	6.170.003	22,12	6.965.691	2.356.429
20	Advanced Micro Devices, Inc.	5.299.000	-2,27	544.000	1.363.000
21	CA Technologies	4.643.000	-3,55	5.450.000	7.608.000
22	Lexmark International, Inc.	3.667.600	-3,42	1.368.300	1.641.100
23	Unisys Corporation	3.456.500	-6,74	-700.500	608.000
24	BMC Software, Inc.	2.201.400	1,35	818.500	2.481.600
25	Check Point Software	1.394.105	3,83	3.602.097	802.964
26	Software AG	1.340.272	-7,13	1.329.401	1.523.136
27	Micros Systems Inc.	1.268.085	14,50	1.115.056	554.614
28	Informatica Corporation	948.171	16,83	1.235.750	728.909
29	Microstrategy Incorporated	575.888	1,80	310.326	95.740

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
86.227.952	35.581.139	28.877.821	21,10	13,33	2,16	44,35	5,21	-0,11	14,24	1,07
64.304.000	48.999.000	37.037.000	29,98	21,67	1,68	67,54	8,19	0,00	17,89	0,83
26.230.000	6.510.000	5.113.000	18,75	4,55	1,11	286,11	21,37	0,83	4,84	1,06
48.505.000	19.524.000	16.483.000	72,32	16,52	1,28	453,20	31,47	0,08	13,06	0,79
57.600.000	26.764.000	21.863.000	27,69	28,08	2,71	80,42	8,85	0,00	15,35	0,55
12.186.000	2.841.000	2.372.000	22,21	4,17	1,19	344,93	19,11	0,30	4,99	1,20
12.705.890	956.291	210.858	1,90	0,38	1,09	194,55	25,93	0,69	0,63	1,64
31.521.000	12.611.000	9.620.000	16,51	18,25	2,36	58,54	14,56	-0,61	10,42	0,57
29.440.000	11.267.000	9.983.000	16,89	20,54	2,95	71,15	16,02	-0,15	9,87	0,48
17.889.000	13.887.000	10.925.000	24,47	29,38	3,24	82,12	22,61	2,14	13,35	0,45
17.127.819	3.269.581	2.195.076	7,92	6,18	2,69	40,41	0,06	-0,16	5,43	0,88
12.250.909	3.593.563	2.707.574	11,42	8,34	1,47	114,02	23,95	2,05	5,31	0,64
9.952.000	4.086.000	2.004.000	18,93	8,12	1,44	132,20	22,83	0,88	8,11	1,00
16.281.266	6.079.295	4.581.518	20,73	19,77	1,16	68,87	16,63	0,40	12,27	0,62
6.648.000	1.481.000	1.159.000	9,33	5,41	1,50	130,99	27,62	0,00	3,99	0,74
6.397.590	-1.996.577	-1.783.003	-44,12	-8,96	1,40	621,65	5,66	4,88	-5,91	0,66
4.241.000	1.142.000	1.099.000	30,04	12,64	2,18	223,07	20,73	1,30	9,27	0,73
5.731.000	996.000	765.000	14,11	11,08	1,14	165,25	14,56	1,84	5,32	0,48
2.867.483	1.516.149	1.042.657	14,97	16,90	3,78	50,58	18,93	0,80	9,94	0,59
1.978.000	-74.000	-83.000	-15,26	-1,57	1,78	697,24	47,45	3,34	-1,91	1,22
4.005.000	1.318.000	955.000	17,52	20,57	1,17	116,72	10,92	0,95	8,09	0,39
1.443.900	376.200	261.800	19,13	7,14	1,72	164,53	19,33	0,90	7,23	1,01
848.400	219.400	92.300	-13,18	2,67	1,50	-453,09	8,37	0,29	3,68	1,38
1.609.400	465.400	331.000	40,44	15,04	1,49	476,70	0,22	0,00	7,01	0,47
1.231.471	795.836	652.800	18,12	46,83	1,62	35,66	0,00	-2,51	13,36	0,29
934.329	250.016	184.654	13,89	13,78	1,44	106,89	0,00	0,86	6,71	0,49
663.892	233.805	171.418	15,37	13,52	2,35	42,22	0,11	-0,34	10,79	0,80
766.890	140.722	86.395	6,99	9,11	2,14	39,43	0,00	-0,20	5,01	0,55
437.319	16.751	83.332	26,85	14,47	2,06	88,68	0,00	0,47	14,23	0,98

A Bematech é a empresa do ano

O INVESTIMENTO EM INOVAÇÃO E A AQUISIÇÃO DE EMPRESAS QUE COMPLEMENTAM SEU PORTFÓLIO TURBINARAM O DESEMPENHO DA BEMATECH, E FORAM DECISIVOS PARA SUA ESCOLHA COMO EMPRESA DO ANO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2014. APESAR DA REDUÇÃO DA RECEITA LÍQUIDA TOTAL, A EMPRESA EXIBIU A VIGOROSA TAXA DE 15,8% DE RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS EM 2013. NO ÚLTIMO TRIMESTRE DO ANO PASSADO, O FOCO NA VENDA DE SOLUÇÕES CONTRIBUIU PARA UM AUMENTO DE 15,3% NA RECEITA DE HARDWARE, 13,7% EM SOFTWARE E 26,8% EM SERVIÇOS. EM 2013, A EMPRESA INVESTIU R\$ 15,9 MILHÕES EM PESQUISA E DESENVOLVIMENTO, O EQUIVALENTE A 4,2% DA RECEITA LÍQUIDA. DO TOTAL, 58% FORAM APLICADOS NO DESENVOLVIMENTO DE NOVOS PRODUTOS E O RESTANTE NA MANUTENÇÃO DAS ATIVIDADES, AMPLIANDO SEU ESCOPO DE ATUAÇÃO NO VAREJO. O PRESIDENTE DA EMPRESA, CLEBER MORAIS, DESTACA COMO FATORES POSITIVOS A EXPANSÃO DOS NEGÓCIOS EM GRANDES CLIENTES CORPORATIVOS NA ÁREA DE HOSPITALIDADE (INDÚSTRIA HOTELEIRA), SERVIÇOS DE ALIMENTAÇÃO E COSMÉTICOS, E A INTRODUÇÃO DA OFERTA DE RECURSOS MÓVEIS E SISTEMAS DE COMPUTAÇÃO EM NUVEM: “O SUCESSO TAMBÉM FOI RESULTADO DA ADOÇÃO DA NOSSA SOLUÇÃO PELO PEQUENO VAREJO, POR MEIO DE REVENDAS”.

A empresa se consolidou no segmento de alimentação e hotéis, com a oferta integrada de software e serviços que automatizam processos e apóiam a gestão comercial. Na vertical de food service, as vendas foram beneficiadas pela conquista de novas redes e franquias e a expansão na base de clientes. De acordo com Cleber, os sistemas da Bematech estão presentes em 80% do segmento de hospitalidade no país, e avançam na área de food service, com a oferta de produtos móveis: “Alcançamos o equilíbrio na oferta de produtos e serviços”. Cerca de 50% da receita da Bematech tem origem na venda de hardware e o restante é software e serviços. Os bons resultados do ano passado continuaram neste ano: “Expandimos em redes de lojas e restaurantes, apesar de o varejo ter sofrido com os feriados da Copa”, diz. Entre os diferenciais, ele destaca o fato de contar com equipe própria e o apoio de 5 mil canais, que atendem as diversas verticais do mercado. Atualmente, a Bematech está presente em aproximadamente 500 mil estabelecimentos comerciais no Brasil e no exterior.

A atualização da legislação fiscal, que torna obrigatória a emissão de notas fiscais eletrônicas em negociações comerciais, beneficiou a oferta da Bematech. Os estabelecimentos comerciais começaram a substituir a tradicional operação de Emissor de Cupom Fiscal (ECL) pela Nota Fiscal ao Consumidor Eletrônica (NFC-e) e pelo Sistema Autenticador e Transmissor de Cupons Fiscais Eletrônicos (SAT), que gera, autentica e transmite os cupons fiscais eletrônicos via Internet aos servidores da Secretaria da Fazenda. A plataforma da Bematech, com a NFC-e e o SAT enviando as informações de venda para

Cleber Moraes, presidente:
“O sucesso também foi resultado da adoção da nossa solução pelo pequeno varejo por meio de revendas”.



foto divulgação

a Secretaria da Fazenda do estado correspondente à negociação, se adapta à legislação vigente em cada região. “Um dos grandes desafios do mercado varejista é saber lidar com as tributações e os trâmites fiscais de diferentes regiões. A integração da nossa plataforma nos deu vantagem competitiva nas diferentes verticais do varejo”, destaca Cleber. O sistema funciona com tecnologia plug and play e interage com as plataformas já existentes no mercado. Para garantir a transmissão das informações no caso de uma falha de conexão, os dados fiscais são gravados em um arquivo e as informações são reenviadas à Secretaria da Fazenda, no instante em que a conexão for restabelecida. Entre os diferenciais da solução, está a integração do software fiscal com as impressoras do mercado, garantindo que as exigências das três modalidades de transmissão de documentos fiscais sejam cumpridas.

“A estratégia de segmentação e especialização nos diversos mercados tem sido fundamental para o bom desempenho da Bematech”, aponta Cleber. Afinada com a popularização dos tablets e smartphones, a empresa portou o sistema de gestão para os dispositivos móveis. A solução para hotéis atende desde a área administrativa, compras, contas a receber, até o atendimento ao cliente, organização dos quartos, check in e room service on-line, que permite aos hóspedes fazerem pedidos de serviço por meio de dispositivos móveis. Para a área administrativa, a ferramenta envia informações sobre produtos que precisam de reposição, manutenção e arrumação dos quartos, facilitando, segundo Cleber, as atividades da área operacional: “A mobilidade já é uma realidade nos hotéis e estamos total-

OS NÚMEROS VENCEDORES (2013)

Receita Líquida Total (US\$ mil)	124.884,69
Receita Líquida Prop Informática (US\$mil)	124.884,69
Patrimônio Líquido (US\$ mil)	186.339
Ativo Permanente (US\$ mil)	129.135
Lucro Bruto (US\$ mil)	48.658
Lucro Operacional (US\$ mil)	25.318
Lucro Líquido (US\$ mil)	19.808
Crescimento Receita Líquida (%)	(25,32)
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	10,63
Rentabilidade s/ Vendas (%)	15,86
Liquidez Corrente	3,34
Endiv. s/ Patrimônio (%)	21,52
Endiv. s/ Ativo (%)	3,75
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	(0,22)
Retorno s/ Investimento (%)	8,75
Giro dos Ativos	0,55
Lucro Liq p/ Funcionário (US\$ mil)	-

mente focados na entrega de um portfólio aderente a esse novo cenário. A Bematech é referência em soluções para dispositivos móveis, e o lançamento da versão mobile do Bematech Hotel Special reforçou esse diferencial”.

Como reforço da estratégia, a empresa firmou parceria com a Samsung, para a oferta conjunta de soluções móveis de gestão para o segmento de hotéis e restaurantes. Os sistemas de gestão CMNet Reservas e Bematech Chef da Bematech foram integrados a monitores, smartphones e tablets Galaxy da Samsung. “Acreditamos que a mobilidade cada vez mais terá grande influência no mercado corporativo. A oferta se alinha com o foco em inovação, principal eixo de investimento da empresa”, diz.

A virada da mobilidade

A mobilidade faz com que o varejo tradicional busque novas práticas, reforçando a necessidade de investimentos em serviços nas lojas físicas, aumentando o nível de especialização dos atendentes, para levar cada vez mais informação ao público. Para isso, é necessário contar com infraestrutura robusta e flexível de TI, que integre aplicações e equipamentos. Outra tendência é a evolução do pagamento pelo celular, em que o cliente chega em uma loja, escolhe os produtos que quer comprar – depois de comparar os preços – e paga por meio do próprio smartphone.

Para continuar crescendo, Cleber explica que a empresa ampliou seus canais de distribuição, para expandir suas soluções em redes de lojas de cosméticos, materiais de construção e de eletrônicos: “Também avançamos no desenvolvimento de projetos especiais e customizados para novos clientes”. Neste ano, a Bematech recebeu uma linha financiamento do BNDES de R\$ 40 milhões, que serão aplicados em projetos de pesquisa e desenvolvimento de soluções em hardware e software, e para a modernização de processos e sistemas. O aporte será usado para aperfeiçoar o software gerenciador de notas fiscais eletrônicas, avançar na oferta de sistemas de gestão do varejo no modelo de software como serviço (SAS), e na modalidade de computação em nuvem, no qual o sistema opera fora do ambiente do cliente. “Vamos ganhar em agilidade, para atualizar versões de software para nossos clientes”, antecipa Cleber.

A Bematech, diz, segue a tendência de consolidação do setor, que permite à empresa ir adicionando verticais varejistas: “Continuamos olhando para ou-

tros mercados e avaliando união com empresas que nos completam”. Entre 2008 e 2012, a Bematech adquiriu oito empresas. A entrada no setor hoteleiro, por exemplo, se deu há dois anos com a aquisição da desenvolvedora nacional de software CMNet Soluções. A companhia já tinha o controle de 51% da software house e integralizou o capital para ampliar presença nos mercados nacional e internacional. A estratégia permitiu adicionar clientes como o grupo Accor, Atlântica Hotéis, Blue Tree, Meliá, Tropical, Bristol, Estanzola, Othon, Bourbon, além de hotéis como Copacabana Palace, Fasano e Intercontinental.

Em junho, foi a vez da Unum, empresa brasileira de software para gestão empresarial em modelo de computação em nuvem. A Unum atende varejistas de moda, materiais de construção, calçados, acessórios e óticas, com uma carteira de 1,5 mil empresas, que não eram atendidas pela Bematech. Como parte do acordo, a Unum será incorporada pela Bematech e os seus 56 funcionários passam a compor a folha de pagamentos da nova proprietária. A expectativa para 2014 é de que os negócios da empresa cresçam 3% à sua receita.

A solução da Unum já foi implantada na rede Lojas-mel, que tem nove pontos de venda no ABC Paulista, além de um canal virtual que atende todo o Brasil, especializado em produtos para o lar. A empresa optou pelo serviço de hospedagem em nuvem – armazenamento de base de dados –, permitindo economia de recursos e espaço físico e de hardware.

Embarque nos ônibus

Em janeiro, a Bematech havia comprado 60% do capital da RJ Participações, empresa de software para ven-

da de passagens rodoviárias, por R\$ 16,5 milhões. “Nossa estratégia visa adicionar novos clientes e verticais de negócios com potencial de crescimento da receita, como é o caso dos transportes terrestres”, justifica Cleber. A RJ Participações é uma das principais empresas do setor de sistemas de reservas e vendas de passagens rodoviárias no país e sua solução está presente em mais de 20 mil pontos nos mercados de transporte rodoviário, incluindo o Brasil e o México. Além dos guichês, de acordo com Cleber, a RJ Participações atua com a venda de passagens em quiosques de autoatendimento, dispositivos móveis e via Internet: “Acompanhamos a evolução dos investimentos em infraestrutura rodoviária e nos preparamos para essa demanda em uma área cada vez mais automatizada”.

A Bematech tem quatro centros de excelência em pesquisa e desenvolvimento e conta com cerca de mil colaboradores que atuam no Brasil, China, Taiwan, EUA, Argentina, Chile e Portugal.

Para 2015, Cleber prevê um cenário mais desafiador para as empresas, independente de qual seja o próximo governo: “O encolhimento das linhas de crédito afeta o mercado varejista e a confiança do comprador. Nosso desafio é ganhar mercado a partir da busca por ferramentas mais eficientes para atender o consumidor final sem aumentar custos”.

No ano que vem, a empresa quer aprofundar atividades no segmento de hospitalidade e food service, por meio de expansão geográfica, levando suas soluções para outros países da Europa e América Latina. Hoje, 10% dos negócios já resultam de vendas fora do Brasil. “Avançamos na vertical hospitality, apesar de algumas inaugurações terem sido adiadas no primeiro semestre do ano, devido à realiza-

ção da Copa do Mundo”, diz Cleber. Por outro lado, a empresa se beneficiou da expansão das redes hoteleiras para cidades menores, atendendo mercados fora dos grandes centros, por meio do canal composto por 1,3 mil franquias. Segundo Cleber, no segmento hoteleiro, a movimentação do sistema reservas continuou evoluindo, alcançando picos nos meses de abril e maio. O crescimento ocorreu tanto em canais corporativos quanto pelas agências on-line de venda de passagens e hospedagens. Da mesma forma, o segmento de reservas para transporte rodoviário se manteve positivo no período, registrando expansão dentro da base de clientes e na conquista de novos pontos de venda. Em 2014, a empresa estreou em um novo segmento, o de microsseguros, que também teve impacto positivo nas vendas de equipamentos e serviços.

“O foco em treinamento e certificação dos nossos equipamentos nos confere diferenciais na hora de oferecer produtos e serviços ao mercado de varejo”, garante Cleber. A empresa conta com 1,2 mil colaboradores, sendo 800 deles desenvolvedores de software. Com a oferta de sistemas no modelo de computação em nuvem, a meta é ampliar a venda de soluções para a pequena e média empresas. De acordo com Cleber, a empresa acompanha de perto as novas práticas do varejo e o uso de novas tecnologias, como o Big Data. Com base em um conjunto de informações que inclui os hábitos de compra dos clientes, suas preferências nas redes sociais e o seu comportamento na loja, é possível desenhar um serviço personalizado, como, por exemplo, colocar produtos de interesse daquele consumidor específico em promoção por meio de campanhas em tempo real.

Bematech is the company of the year

INVESTMENTS IN INNOVATION AND THE ACQUISITION OF COMPANIES TO COMPLEMENT ITS PORTFOLIO HAVE BOOSTED BEMATECH'S PERFORMANCE, AND WERE CRITICAL FOR IT BEING AWARDED THE COMPANY OF THE YEAR BY ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2014. NOTWITHSTANDING TOTAL NET REVENUES DECREASE, THE COMPANY HAS SHOWN A VIGOROUS 15.8% PROFITABILITY RATE ON SALES IN 2013. IN THE FOURTH QUARTER OF LAST YEAR, FOCUS ON SALES OF SOLUTIONS HAS CONTRIBUTED TO 15.3% INCREASE IN HARDWARE REVENUES, 13.7% IN SOFTWARE AND 26.8% IN SERVICES. IN 2013, THE COMPANY HAS INVESTED US\$ 7.2 MILLION IN RESEARCH AND DEVELOPMENT. FROM THESE, 58% WERE APPLIED TO DEVELOP NEW PRODUCTS AND THE REMAINING IN THE MAINTENANCE OF ACTIVITIES, EXPANDING ITS PRESENCE IN THE RETAIL MARKET. CHAIRMAN OF THE COMPANY, CLEBER MORAIS, POINTS OUT AS POSITIVE FACTORS BUSINESS EXPANSION IN MAJOR CORPORATE CLIENTS OF THE HOSPITALITY INDUSTRY, FOOD AND COSMETIC SERVICES, AND THE INTRODUCTION OF THE OFFERING OF MOBILE RESOURCES AND CLOUD COMPUTING SYSTEMS: "THE SUCCESS WAS ALSO RESULT OF THE ADOPTION OF OUR SOLUTIONS BY THE SMALL RETAIL BY MEANS OF DEALERS".

The company was consolidated in the segment of food and hotel services with the integrated offering of software and services to automate processes and support commercial management. In the food service line, sales were benefited from the conquering of new chains and franchises and from the expansion of its client base. According to Moraes, Bematech systems are present in 80% of the Brazilian hospitality segment and advance in the area of food service, with the offering of mobile products: "We have reached a balance in the offering of products and services".

Approximately 50% of Bematech's revenues come from hardware sales and the remaining is software and services. Last year's positive results have continued this year: "We have expanded in stores and restaurants chains, notwithstanding retail having suffered with Brazil World Cup's holidays", he says. Among differentials, he points out the fact of counting with his own team and the support of 5 thousand channels, which service different market verticals. Currently, Bematech is present in approximately 500 thousand stores in Brazil and abroad.

Fiscal legislation update, which made mandatory the issuing of electronic invoices for commercial transactions has benefited Bematech's offering. Stores started to replace the traditional operation of Fiscal Ticket Issuer (ECL) by the Electronic Consumer Invoice (NFC-e) and by the Authentication and Transmitting System of Electronic Fiscal Tickets (SAT), which generates, authenticates and transmits electronic fiscal tickets via Internet to the Treasury Department. Bematech's platform, with NFC-e and SAT sending sales information corresponding to the negotiation to the state Treasury Department, is adapted to current legislation in force in each region. "A major challenge of the retail market is to know how to deal with taxes and fiscal proceedings of different regions. The integration of our platform has given us competitive advantage

Cleber Morais, president:
"The success was also result of the adoption of our solution by the small retail by means of dealers".



foto divulgação

in different retail verticals", stresses Morais. The system uses the plug & play technology and interacts with platforms already existing in the market. To assure information transmission in case of connection failure, fiscal data are written in a file and information is resent to the Treasury Department as soon as the connection is reestablished.

The strategy of segmenting and specializing in different markets has been critical for Bematech's good performance", points Morais. Tuned with the popularization of tablets and smartphones, the company has ported its management system to mobile devices. The solution for hotels meets the needs of the administrative area, purchases, accounts receivable, client service, rooms organization, check in and room service on-line, which allows guests to ask for services via mobile devices. For the administrative area, the tool sends information about products to be replenished, rooms maintenance and housekeeping, helping, according to Morais, operational area activities: "Mobility is already a reality for hotels and we are fully focused on delivering a portfolio adherent to this new scenario. Bematech is reference in mobile device solutions, and the introduction of the mobile version of the Bematech Hotel Special has reinforced this differential".

To reinforce the strategy, the company has partnered with Samsung for the joint offering of mobile management solutions for hotels and restaurants. Bematech's management systems CMNet Reservas and Bematech Chef were integrated to Samsung's monitors, smartphones and Galaxy tablets.

The mobility turn

Mobility has led traditional retail to look into new practices, reinforcing the need for investments in services of physical stores, increasing the level of specialization of sellers to bring increasingly more informa-

WINNING FIGURES (2013)

Total net revenue (US\$ thousand)	124,884.69
Proportional Net Revenue IT (US\$ thousand)	124,884.69
Net Equity (US\$ thousand)	186,339
Permanent Assets (US\$ thousand)	129,135
Gross Profit (US\$ thousand)	48,658
Operating Profit (US\$ thousand)	25,318
Net Profit (US\$ thousand)	19,808
Net Earnings Growth (%)	(25.32)
Return on Equity (%)	10.63
Return on Sales (%)	15.86
Current Marketability	3.34
Indebtedness on Equity (%)	21.52
Indebtedness on Assets (%)	3.75
Financial Expenses on Sales (%)	(0.22)
Return on Investment (%)	8.75
Assets Turnover	0.55

tion to consumers. For such, it is necessary to count on IT robust and flexible infrastructure, which integrates applications and equipment. Another trend is the evolution of cell phone payments, where customers enter a store, choose the products – after comparing prices – and pay through their own smartphones.

To continue growing, Morais explains that the company has expanded its distribution channels, to expand its solutions to cosmetic, building material and electronics chains: "We have also advanced in the development of special and customized projects for new clients". This year, Bematech has received a BNDES (National Economic and Social Development Bank) financing line of R\$ 40 million, which shall be applied in research and development of hardware and software solutions, and in the upgrade of processes and systems. The money shall be used to improve electronic fiscal tickets management software, to advance in the offer-

ing of retail management systems in the software as service (SAS) model, and in cloud computing, where the system operates outside clients' environment.

Bematech, Morais says, follows the consolidation trend of the sector, which allows companies to gradually add retail verticals: "We continue looking into different markets and evaluating mergers with companies which complete us". Between 2008 and 2012, Bematech has acquired eight companies. The entrance in the hotel sector, for example, was two years ago with the acquisition of the Brazilian software developer CMNet Soluções. The company had already 51% of the software house and has paid the capital to expand its presence in national and international markets.

In June it was the time for Unum, Brazilian software company for cloud computing business management. Unum assists fashion, building material, footwear, accessories and optic retail stores, with a portfolio of 1.5 thousand companies which were not assisted by Bematech.

Boarding buses

In January, Bematech had purchased 60% of RJ Participações, software company for the sales of bus tickets, by R\$ 16.5 million. "Our strategy aims at adding new clients and business verticals, such as the case of terrestrial transportation", justifies Morais. RJ is a major company in the industry of bus tickets reservations and sales system in the country and its solution is present in more than 20 thousand points of sales in the road transportation market, including Brazil and Mexico. In addition to ticket offices, according to Morais, RJ Participações sells tickets via self-service kiosks, mobile devices and Internet.

Bematech has four excellence centers in research

and development and counts on approximately one thousand employees in Brazil, China, Taiwan, USA, Argentina, Chile and Portugal.

Next year, the company intends to deepen activities in the hospitality and food service segment, by geographic expansion, taking its solutions to other European and Latin American countries. Today, 10% of the business are already sales outside Brazil.

According to Morais, the movement of reservation systems in the hotel segment continued to evolve, reaching peaks in the months of April and May. This growth was seen both in corporate channels and on-line agencies selling tickets and lodging. Similarly, the segment of bus transportation reservations was kept positive during the period, recording expansion within its client base and conquering new points of sales. In 2014, the company has entered a new segment, microinsurances, which had also positive impact on the sales of equipment and services.

"Focus on training and certification of our equipment is a differential when it comes to offering products and services to the retail market", assures Morais. The company counts on 1.2 thousand employees, being 800 of them software developers. With the offering of cloud computing systems, the goal is to increase the sale of solutions for small and medium-sized companies. According to Morais, the company is closely looking at new retail practices and the use of new technologies, such as Big Data. Based on a set of information, including purchase habits of their clients, their social media preferences and their behavior inside the store, it is possible to design a tailored service, such as placing products specifically interesting for the specific consumer in promotion by means of real time campaigns.

#BrasilMaisSeguro

É o que buscamos para o nosso país e para as gerações futuras. Para isso, investimos em tecnologia para garantir a segurança de pessoas. Queremos um país mais seguro e estamos prontos para ajudar a construir.



INTEGRAÇÃO DA SEGURANÇA PÚBLICA NAS CIDADES BRASILEIRAS

Soluções Implementadas nos CICC* com o Mais Alto Nível em Segurança da Informação.

- .: 13 Data Centers
- .: 13 Contact Centers
- .: 13 Sistemas de Videoconferência
- .: 52 Firewalls de Alta Disponibilidade

- .: 250 Switches de Alta Performance
- .: 360 Terminais de Rádios Portáteis
- .: 884 Terminais IP
- .: 2.400 Tablets Robustecidos

*CENTROS INTEGRADOS DE COMANDO E CONTROLE



Venha conosco!

(11) 4058.9600

www.agoratelecom.com.br

2014

Descubra o que podemos fazer pelo seu negócio!
Acesse com o seu dispositivo móvel.

As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

Manter a rentabilidade em um ambiente econômico pouco propício aos investimentos despertou a criatividade das empresas com foco na inovação. As empresas ouvidas pelo Anuário Informática Hoje buscam diferenciais competitivos, atuando em nichos específicos e novas oportunidades de negócios para atender a base de clientes.

A estratégia da Oi (que inclui a Telemar Internet), por exemplo, foi focar nas principais tendências do mercado: computação em nuvem, mobilidade, Big Data e redes sociais. A oferta do SmartCloud, em 2012, trouxe vantagens competitivas para a operadora, antecipando-se à concorrência, diz Roni Wajnberg, diretor de soluções de TI para o mercado corporativo: “O lançamento representou uma nova estratégia de atuação da companhia, que priorizou a evolução de nosso portfólio de produtos de TI, além dos serviços de telecomunicações já prestados”. A empresa, explica, oferece infraestrutura para processamento e armazenamento de informações para grandes empresas e clientes de menor porte: “A vantagem é contarmos com uma rede de alta capilaridade e alta performance, que se soma à infraestrutura de datacenters, permitindo a oferta de soluções convergentes”. Para isso, a Oi somou sinergias com a Portugal Telecom, totalizando 300 grandes clientes.

Após o lançamento de pacotes de infraestrutura como serviço (IaaS), ampliou a oferta, em parceria com a Portugal Telecom, adicionando soluções de colaboração, aplicações de negócios, mobilidade e segurança. No final de 2013, o foco foi nos aplicativos móveis corporativos, como o Oi Rotas, para empresas de transportes.

Entre os destaques do ano passado, Roni cita o contrato com a FIFA, para serviços de telecomuni-

cações em estádios, aeroportos, hotéis, centrais de emissão de ingressos, centros de mídia e no centro de transmissão de TV para a Copa do Mundo do Brasil de 2014. Trafegaram 74 terabytes de dados nas redes de mídia e informática fornecidas pela Oi para a FIFA e utilizadas pelos cerca de 20 mil profissionais de mídia, credenciados de 113 países para cobrir o evento.

Pequenas e médias

Com foco em pequenas e médias empresas, a Algar Tech (que abriga a CTBC Multimídia), do grupo Algar, aumentou de 5 mil para 8,4 mil o número de clientes que consomem serviços de datacenter, comemora Jean Borges, vice-presidente da Algar Telecom, também parte do Grupo Algar. A empresa conta com duas unidades, uma em Uberlândia (MG) e outra em Campinas, e destaca entre seus clientes a Bolsa de Valores de São Paulo e suas diversas corretoras.

“As ofertas de computação em nuvem, host de servidores e colocation tiveram rápido crescimento. Também aumentamos o portfólio de serviços de videoconferência para salas fixas e dispositivos móveis como smartphones, tablets e notebooks, favorecendo a comunicação entre os clientes”, diz Jean.

A empresa investiu em um projeto de eficiência energética para o datacenter de Uberlândia, com o uso de luz solar, que permite gerar e consumir energia elétrica na própria empresa. Será um dos primeiros datacenters verdes da América Latina, gerando 5% da energia consumida e permitindo uma economia de R\$ 125 mil por ano. O projeto consiste em um sistema fotovoltaico, composto por módulos instalados no telhado da empresa, capazes de gerar

450 MWh/ano. O projeto habilita a companhia a solicitar o Selo Solar – certificação do Instituto para o Desenvolvimento de Energias Alternativas na América Latina (Ideal), que reconhece empresas, residências e instituições públicas e privadas que investem em eletricidade solar.

A Algar Tech inaugurou uma nova sede na cidade de Uberaba, em Minas Gerais, com investimentos de R\$ 6,3 milhões, que abriga 400 funcionários. Jean também destaca investimentos de R\$ 22 milhões na atualização de tecnologias para a infraestrutura dos dois datacenters: “Ampliamos o backbone de Internet e a aquisição de novas plataformas de backup, virtualização, storage e equipamentos de rede”.

A inovação norteou a estratégia da AsGa, especializada em sistemas de grande porte de bilhetagem por sinalização, voltados para empresas de telecomunicações. A empresa inaugurou uma área específica para novas soluções, buscando atender necessidades específicas dos clientes em uma área tão competitiva como a das operadoras. “Criamos uma subsidiária, denominada Diletta, incubada na Unicamp, para aportar novas ideias e produtos, interagindo com o ambiente universitário”, conta Plínio Guilherme da Silva Filho, diretor presidente da AsGa Sistemas.

Em função da necessidade de agilidade do seu principal cliente, para gerenciamento dos serviços de telecomunicações nos sites relacionados com a Copa (estádios, aeroportos, centros de treinamento, centros de imprensa, Fan Fest), a empresa desenvolveu uma aplicação gráfica para monitoração da rede móvel. A solução, segundo Plínio, permite indicar a incidência de problemas e gerar alarmes de modo a habilitar o rápido acionamento de correções: “A

aplicação que implementamos, restrita aos sites da Copa, deverá evoluir para cobrir toda a rede, abrindo caminho para a consolidação da nossa estratégia com foco em soluções para rede móvel e convergência, em outros mercados”.

A competência da AsGa Sistemas resulta da convergência de duas especializações: TI e telecomunicações. A empresa tem mais de dez anos de experiência na implantação de sistemas de revenue assurance (garantia de receita), visando a recuperar e prevenir perdas de receita das operadoras de telecomunicações. “Foi fundamental para a nossa estratégia diversificar e reduzir a concentração da receita em poucos clientes, aproveitando nossos produtos e conhecimentos em sinalização e bilhetagem”, afirma o executivo. O esforço resultou no NetClique, ferramenta gráfica para análise de redes baseada em gráficos, com aplicações de gerenciamento, planejamento e análise de desempenho e de falhas, com capacidade de tratamento de múltiplas redes e camadas, que se entrelaçam na prestação dos serviços de telecomunicações. “Um sistema independente da tecnologia e dos fornecedores é um avanço significativo para os centros de gerência de operação. Além disso, novas iniciativas e protótipos estão em andamento em nossa empresa de inovação, a Diletta”, antecipa Plínio.

O negócio da AsGa, baseado em desenvolvimento de software e serviços para telecomunicações, sofre, na opinião dele, o impacto da concentração das operadoras em grandes conglomerados: “Estamos presenciando a compra da GVT pela Telefônica e o possível fatiamento da TIM, o que levará o setor a se reduzir praticamente a três grandes operadoras. Esse movimento, além de estreitar o mercado alvo, tem le-

As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RENTABILIDADE S/ VENDAS (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
199	Symmetry Informática	66,70	2.553,04
53	Telemar Internet	34,14	199.267,53
155	Softexpert	31,05	10.886,07
141	NDDigital	30,89	15.655,44
154	BGMRodotec	28,58	13.997,23
180	Kimán Solutions	27,51	6.442,34
175	Nonus	26,18	7.376,38
133	Matera Systems	24,24	18.202,03
179	Asga Sistemas	23,66	6.582,13
58	CTBC Multimídia Data Net	23,54	143.809,50

vado o centro de decisão técnico-comercial para fora do país, dificultando a introdução dos nossos produtos, que trabalham com tecnologia 100% nacional. Por outro lado, como o setor é dinâmico e movido a inovação, existem muitas oportunidades de adaptações locais e a criação de soluções inéditas”.

Cautela e inovação

Para o executivo, a combinação do ambiente recessivo interno com a retomada consistente da economia americana, provavelmente levará à redução de investimentos no país, o que agrava as expectativas para 2015: “Qualquer que seja o resultado da eleição, o próximo ano não deve escapar do risco de um ambiente de baixo investimento, com inflação crescente e o inevitável ajuste de tarifas do setor de energia. A hora, portanto, é de cautela, por isso estamos orientando nossa estratégia para a continuidade da linha de produtos, apostando no desenvolvimento de novas ferramentas para monitoração de redes multicaudadas, ao lado da busca de produtos inovadores de baixo investimento”. A empresa estuda a evolução de futuras versões de seus produtos para o modelo de computação em nuvem e sistemas móveis, e está desenvolvendo um software para o mercado de TV por assinatura, que trabalha em cloud computing, com previsão de lançamento em 2015.

A boa rentabilidade da Matera Systems, especializada em serviços para o mercado financeiro e comércio eletrônico, foi fruto da implantação de sistemas em novos bancos e em subsidiárias abertas no Brasil no ano passado. “Também nos aproveitamos da recuperação do dólar, que voltou a deixar a exportação de serviços de desenvolvimento de software um negócio rentável”, diz Carlos André Branco Guimarães, diretor executivo da empresa: “Infelizmente, a conjuntura econômica tanto o ano passado quanto deste ano tem impactado negativamente nos negócios, e é nítido que há um maior esforço para manter a empresa crescendo com rentabilidade”.

A estratégia da empresa para garantir a rentabilidade incluiu a agregação de serviços sob medida para a base de clientes e a introdução de novas ofertas: “No próximo ano, planejamos explorar oportunidades de serviços para instituições de pagamento, que passaram a ser reguladas pelo Banco Central, e precisam se adequar às regras ditadas por essa instituição, similares às que estamos acostumados no mercado de bancos e financeiras”. No ano passado, a empresa ampliou seu escopo de atuação com serviços de terceirização do e-commerce, através de uma subsidiária, a Kajera, exportando desenvolvimento de software para o mercado americano, aproveitando a recuperação econômica dos Estados Unidos e a consequente recuperação do valor do dólar. “O mer-

cado financeiro continua investindo bastante, mas nos últimos anos identificamos um crescimento sustentável dos investimentos do setor de varejo, o que nos fez dar impulso às iniciativas de e-commerce”, explica. Ele acredita que 2015 ainda será um ano difícil, independentemente do presidente que assumir o cargo: “Terão que ser feitas algumas correções na atual política econômica para voltarmos a crescer”.

Destaque do Anuário entre as empresas prestadoras de serviços, a Kiman Solutions, especializada na gestão de operações de previdência pública e privada, buscou ampliar o portfólio de serviços, com a oferta de computação em nuvem para pequenas e médias empresas. “A estratégia foi olhar para novos mercados, com foco em sistemas que atendem previdência fechada dos fundos de pensão, com ofertas diferenciadas de software como serviço”, diz o diretor executivo, Leonardo Maia. Entre as medidas para não perder contratos, ele destaca a otimização do processo de implantação de sistemas, que passou de um ano para apenas quatro meses, e o desenvolvimento de novas interfaces que se integram ao sistema legado do cliente.

Ganhando o mundo

A expansão territorial foi decisiva na estratégia da SoftExpert – Destaque do Ano do Anuário em software – para aumentar a rentabilidade, com a oferta de sua suíte de gestão. No ano passado, a empresa ampliou os negócios na Turquia, na África e na América Latina, estabelecendo parcerias em países como Argentina, Equador, Estados Unidos, Holanda (Benelux), Índia, México e Peru. “Com isso, ampliamos a carteira de clientes em mercados de maior crescimento”, destaca o CEO, Ricardo Lepper.

Ancorada no mercado financeiro e de automação comercial, a Nonus – Destaque do Anuário pelo 9º ano consecutivo entre os fabricantes de hardware de pequeno porte –, que oferece leitores de códigos de barras sensores e software para gerenciamento de cheques, ampliou sua estrutura de vendas, para atender os correspondentes bancários. A empresa também voltou suas atenções para as vendas por comércio eletrônico, por meio de loja virtual própria e em parceria com bancos como Itaú, Banco do Brasil e Santander, e redes varejistas Wal-Mart, Kalunga e Submarino. “Isso permitiu multiplicar nossas vendas, contribuindo para nosso crescimento”, afirma o diretor comercial, Marcos Canola. Para aumentar a eficiência, a empresa reavaliou custos dos produtos e aprimorou a linha de montagem, para dar agilidade à produção, preparando-se para atender com mais rapidez os pedidos dos bancos.

A estratégia da BgmRodotec, especializada em software de gestão para transportadoras, contemplou ampliar vínculos com os clientes por meio de contratos de longo prazo, obtendo receita recorrente com atualização do software e suporte. “Como o setor de transportes é muito sensível ao desempenho da economia, seguimos acompanhando o desenrolar da indústria de fretes e esperamos que essa conjuntura não nos afete tanto”, afirma o diretor administrativo, Edson Caldeira. A empresa, segundo ele, reforçou o portfólio de serviços na base de clientes, com oferta de treinamento em novos módulos, adicionando mais usuários: “Hoje 80% da receita vem de licença de uso e manutenção dos sistemas atuais”. Para incrementar a área de serviços, lançou um portal de vendas de peças, o Globus Parts, que permite a cotação de produtos entre vários fornecedores.

As 10 empresas que MAIS CRESCERAM

Novas ferramentas de análise de dados, Internet das Coisas e cidades inteligentes fazem com que praticamente todos os setores da economia tenham que investir em tecnologia. A demanda está atravessando as fronteiras dos mercados, ultrapassando aqueles que tradicionalmente investem em TI, como o de telecomunicações e o financeiro. Destacam-se nesse novo cenário o varejo, com o crescimento dos meios on-line de venda e interação com o cliente, e os prestadores de serviços, como as companhias aéreas e a área de utilities, com destaque para empresas de energia. O governo também contribuiu para aumentar a receita dos fornecedores de tecnologia, com a ampliação da informatização dos serviços para melhorar a gestão pública e atender a população.

A prestação de serviços de datacenter contribuiu para aumentar em 150% a receita líquida da Telefônica Vivo (guarda-chuva que abriga a Telefônica Data) em informática no ano passado. A empresa inaugurou uma nova unidade em Tamboré, São Paulo, com investimentos de R\$ 400 milhões, que tem categoria Design & Constructed Facility, da Certificação Tier III, concedida pelo Up Time Institute. A certificação comprova que não interromperá atividades caso haja necessidade de manutenções preventivas e corretivas. “Entendemos que hoje ocorre um segundo boom. O primeiro foi o da Internet, nos anos 2000, e o segundo se dá após a consolidação da rede mundial, a partir do momento em que ela pode ser acessada de qualquer lugar e a qualquer hora, através de dispositivos móveis capazes de gerar conteúdo. Com isso, é necessária a criação de um novo modelo de datacenter, com

mais disponibilidade e mais eficiência energética, para atender a demanda pela telecomunicação móvel”, diz Maurício Azevedo, diretor de grandes clientes da Telefônica Vivo.

As razões dessa segunda onda, ele lembra, têm origem na demanda por computação em nuvem, Big Data e mobilidade: “Há uma explosão da demanda por conteúdo, vídeos e dados, que precisam ser tratados e disponibilizados para múltiplos dispositivos. Isso exige novas estruturas, com capacidades maiores e mais eficientes, tornando inviável evoluir com base no modelo anterior de construção de datacenters”.

No segmento de grandes empresas, a Telefônica conta com 2 mil clientes. “Apesar da conjuntura econômica adversa, continuamos apostando em serviços de telecom, dados e TI, com destaque para a computação em nuvem”, afirma Maurício. A empresa iniciou a oferta do Cloud Service Broker, uma loja virtual focada no segmento corporativo, onde o cliente pode baixar soluções de software como serviço, para o gerenciamento de frota de veículos, publicidade na Internet, antivírus e soluções de colaboração, além de banco de dados e gestão empresarial. “Nosso foco é a convergência de dados, sistemas móveis e soluções de conectividade”, diz. Para o próximo ano, a empresa prevê unificar seu portfólio global, que inclui a operação de 14 datacenters, reforçando a oferta de serviços como disaster recovery e nuvem pública. A loja Vivo Cloud Service também vai incluir novas soluções de banco de dados, ERP de vendas e publicidade on-line, além de sistemas como o Office 365 da Microsoft e antivírus.

As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
27	Telefônica Data	150,72	577.966,33
122	Arcon	101,85	22.850,09
86	EngDB Information Technology	74,84	63.067,80
43	Indra Brasil	58,03	314.163,28
49	Aceco TI	52,92	261.236,62
7	Allied	51,56	1.156.084,87
107	IT7	46,36	32.729,70
105	Magna Sistemas	38,91	35.932,66
59	Globalweb Corp	37,34	143.624,08
165	Ícaro Technologies	33,26	9.867,62

Ofertas em nuvem para pequenas e médias empresas alavancaram em 37,3% os resultados do grupo Globalweb que oferece serviços de datacenter e outsourcing. A empresa lançou o Vouclicar.com, um marketplace de aplicativos de gestão e de infraestrutura, baseado em cloud computing, voltado para pequenos empreendimentos. “O projeto foi desenvolvido visando a um mercado potencial de 27 milhões de pessoas, que têm o próprio negócio e que buscam tecnologia de apoio à gestão”, explica a presidente do conselho administrativo da Globalweb, Cristina Boner.

A Vouclicar é 100% baseada em cloud, fruto de cinco anos de pesquisa e desenvolvimento e R\$ 10 milhões de investimento. Conta atualmente com centenas de soluções específicas para nichos de mercado, como pet shops, clínicas de saúde e de estética e pequenos comércios. Oferece soluções de antivírus, armazenamento de dados e hospedagem, além de sistemas de grandes fabricantes mundiais, como Microsoft, IBM, Trend Micro e Amazon.

Outro destaque do ano passado, segundo Cristina, foi o desenvolvimento de projetos de full outsourcing para gestão e operação de datacenter para uma operadora de telecomunicações, abrangendo serviços de help desk e gestão da infraestrutura: “A experiência acumulada na gestão desse e de outros projetos permitiu a criação da oferta de backup as a service, que contempla a implantação de infraestrutura e operação da platafor-

ma de armazenamento”.

A empresa, segundo ela, também oferece serviços de gestão fiscal em nuvem para instituições financeiras: “Fomos contratados para suprir necessidades das empresas que precisam se adequar à nova instrução 531 da Comissão de Valores Mobiliários, exigindo que os bancos garantam a veracidade das notas fiscais eletrônicas usadas na concessão de crédito de seus clientes”. A empresa também presta serviços de migração para cloud computing, com destaque para o grupo Confidence, que migrou de uma só vez mais de 1,5 mil usuários para o Office 365 em todas as filiais espalhadas pelo país. “Nesse processo, fomos responsáveis por toda a implementação, integração e prestação de serviços de TI, para que tudo ocorresse de forma estruturada e sem erros”, conta Cristina.

Ela garante que o desaquecimento da economia não impactou os contratos do grupo: “Em alguns setores, pode-se afirmar que vivemos uma recessão. Obviamente essas condições se refletem também nos departamentos de TI das corporações, ou na decisão estratégica das empresas. Porém, a tecnologia propicia ganho de escala e redução de custos para se tornarem mais competitivas mantendo os projetos em andamento”. Entre as estratégias de sucesso, Cristina aponta a reestruturação de seus negócios, para atender as demandas dos clientes no modelo de cloud computing:

“Outro ponto forte foram as aquisições estratégicas de empresas do setor de gestão empresarial e a criação de um modelo de venda cruzada, com o objetivo de oferecer mais opções e facilitar a conclusão dos projetos. Também temos como meta ampliar a nossa presença regional, com a abertura de novos canais e filiais”.

O estímulo da Copa

Para a integradora de sistemas IT7, os projetos de gerenciamento de identidade e atualização de plataformas de hardware e software da Oracle, no ano passado, permitiram o salto de 46,3% da receita líquida. “Os investimentos em infraestrutura para a Copa do Mundo tiveram papel importante na alavancagem das vendas”, afirma o diretor comercial, Marcelo Simões. Por outro lado, muitos clientes congelaram projetos durante o período, para não correr riscos durante o evento. A estratégia para driblar a queda nas vendas, segundo ele, foi ampliar atividades nos estados de São Paulo e Paraná, e no Distrito Federal: “Nos últimos anos, desenvolvemos parcerias com empresas que atuam nas outras regiões do país, onde não temos escritórios próprios, para ampliar negócios em estados como Amazonas, Acre, Amapá, Alagoas, Bahia, Pernambuco e Piauí”.

Ele avalia que o crescimento em 2015 será mais conservador, em função das adversidades econômicas, mas a demanda por projetos ligados à segurança da informação, com destaque para o varejo, continuará em alta: “Nossa experiência mostra que normalmente o primeiro semestre do ano, após um período eleitoral, acaba sendo um pouco mais conservador, pois o tempo para composição de equipes e implementação das diretrizes leva o mercado a ser mais seletivo nos investimentos”.

Com foco no segmento de grandes clientes de telecomunicações, a Ácaro Technologies obteve crescimento de 33,2% na receita líquida no ano passado, resultado do investimento em desenvolvimento próprio e consultoria. “Focamos em nossa base instalada de 20

grandes clientes, com a oferta de sistemas analíticos e centros de controle de pontos de operação”, aponta Larte Sabino, diretor de recursos humanos. Além da área de telecomunicações, a empresa, segundo ele, firmou contratos com empresas de energia e seguradoras: “Neste ano, analisamos oportunidades fora do Brasil como os Estados Unidos e América Latina”.

Os efeitos da mobilidade

Os canais de venda de equipamentos se beneficiaram da demanda aquecida por tablets e smartphones e incrementaram ofertas. É o caso da Allied, que registrou crescimento de 51,5% na receita líquida, ampliando parcerias com fornecedores e serviços ao ponto de venda. O diretor presidente, Ricardo Radomysler, credita o resultado à agilidade em atender os players da indústria de tecnologia, tanto os fabricantes quanto os varejistas: “Nossa busca por entender como podemos ligar todos esses pontos e desenvolver negócios em distintos canais de venda é constante e, por isso, esperamos repetir esse desempenho nos próximos anos”. Duas frentes ajudaram nos resultados do ano passado: a convergência tecnológica, liderada pelos smartphones, e a retomada dos negócios nas linhas de notebooks e tablets. “Atendemos atualmente mais de 20 mil pontos de venda, aos quais oferecemos um leque de produtos e serviços atraentes, com destaque para a linha de smartphones, tablets, câmeras, consoles, games, e-readers, acessórios e notebooks”, afirma.

Com um crescimento de 58% na receita líquida no ano passado, a Indra se beneficiou dos contratos fechados com a administração pública para a modernização e gerenciamento de processos tecnológicos de instituições governamentais, a implantação da plataforma de processos de negócios da Telebrás e o fornecimento de serviços de TI à Anatel. Segundo Emilio Diaz, diretor geral para a América e presidente da Indra no Brasil, a companhia também foi escolhida pelo Banco do Nordeste para

Integrar, Gerir e Transformar

Os gestores dos processos educacionais de todo o país, agora podem contar com uma importante ferramenta para garantir a eficiência, a transparência, a melhora do IDEB e a economia comprovada de recursos na gestão da educação. Preocupada constantemente com aspectos que otimizem tempo e apresentem soluções que tragam benefícios práticos a esses processos, a G&P desenvolveu o Sistema e.Duc, para atender as necessidades de gestão de Secretarias de Educação Estaduais e Municipais, sua comunidade acadêmica e rede de escolas privadas, do Ensino Infantil ao Superior.



G&P Projetos e Sistemas

Uma empresa com capital 100% nacional que atua há 25 anos no segmento de Tecnologia da Informação. Sede em São Paulo e filiais em Pederneiras, Rio de Janeiro e Brasília.

- Suporte a Infraestrutura de TI
- Desenvolvimento de Sistemas
- Vendas de Produtos

+55 11 3889-6300



Tecnologia da Informação é o nosso DNA

[/geprojetosesistemas](https://www.facebook.com/geprojetosesistemas) [/gpcompany](https://www.twitter.com/gpcompany)

www.gpnet.com.br

fazer a implantação de seu sistema de gestão empresarial. A Copa também gerou contratos estratégicos, como o fornecimento de sistemas de torre de controle do aeroporto internacional de Natal (RN), além da implantação de tecnologia para a gestão e operação de 18 centrais termoeletricas do parque de geração da Petrobras. Neste ano, os contratos continuam, com a implantação do sistema de gestão de distribuição de energia em seis cooperativas energéticas do sul do Brasil.

Para sustentar o crescimento, a empresa aposta em mercados onde já se consolidou, como administração pública e saúde, serviços financeiros, energia e utilities, indústria de consumo e telecomunicações. “Também temos bons projetos na área de defesa e segurança, que demandam fortes investimentos em virtude do momento que vive o país, como é o caso das cidades inteligentes, segurança dos cidadãos, proteção das infraestruturas e mobilidade urbana”, afirma Emílio. Na opinião dele, o Brasil, assim como os demais países da América Latina, está captando investimento em modernização para suportar seu crescimento: “Esses investimentos, sobretudo relacionados à otimização dos transportes públicos, à modernização dos portos e aeroportos, à criação das redes inteligentes de energia e aos esforços na área de segurança, têm garantido nosso crescimento na região”.

Destaque do ano no segmento de Integração, a Magna Sistemas cresceu principalmente por sua forte atuação no mercado governamental. Neste ano, a empresa mantém a aposta em sistemas de atendimento ao cidadão e no aprimoramento da gestão pública: “Apesar

da estagnação econômica, vemos boas oportunidades na área de portais, soluções de middleware, no desenvolvimento de processos de negócios (BPM) e workflow”, diz seu diretor presidente, José de Miranda Dias.

De acordo com ele, a indústria em geral está passando por um período de pouca expansão e o setor de tecnologia sofre as conseqüências: “Por outro lado, há oportunidades em áreas que continuam investindo na otimização de seus processos para se tornar mais competitivas; e nós nos beneficiamos desse movimento”.

Cidades inteligentes

Ele aposta ainda na continuidade de oportunidades de negócio nos projetos de cidades inteligentes: “Também há um enorme mercado em setores como o de transportes, que buscam maior eficiência de processos”.

Outra empresa Destaque do Ano no segmento de Integração, a Aceco TI figura entre as 10 que mais cresceram, com o ótimo índice de 52,9%. A construção e a ampliação de novos datacenters, com o aumento da demanda por serviços de computação em nuvem e Big Data, turbinaram os resultados da empresa no ano passado. Com a instalação de 110 datacenters e presente em diversos países da América Latina, a Aceco TI tem sete subsidiárias, incluindo a nova unidade do México. “O segmento de datacenters vem crescendo de forma robusta nos últimos três anos. Acompanhamos essa tendência com a expansão geográfica, principalmente na América Latina”, afirma Jorge Nitzan, presidente da Aceco TI.

hardware

hardwarehardware

hardware

BEMATECH, CAS TECNOLOGIA 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 2014. A BEMATECH FOI TAMBÉM ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM NA PÁGINA 50)

CAS: energia no mercado de utilities.

O crescimento da demanda por tecnologia e sistemas de Big Data no mercado de utilities alavancou os resultados da CAS Tecnologia no ano passado. A empresa oferece soluções próprias e projetos de missão crítica em parceria com a fabricante de storage EMC. “Nos especializamos em projetos que envolvem grandes volumes de dados e transações, e com isso tivemos um aumento considerável de contratos no ano passado e neste ano”, diz o diretor executivo Welson Jacometti. A CAS obteve os bons índices de 16,8% de rentabilidade sobre o patrimônio e 13,8% de rentabilidade sobre as vendas.

A empresa, especializada no desenvolvimento de soluções de engenharia de sistemas, automação e telemetria, foi fundada em 2011, com foco em utilities, contratada por concessionárias que pretendem apurar a identificação de fraudes e perdas e, consequentemente, reduzir custos.

Desenvolveu internamente produtos voltados para automação de processos de distribuição de energia elétrica, água e gás. “Nossas soluções unem hardware e software para automação de leitura, incluindo sistemas onde são armazenadas essas informações em ambiente colaborativo”, diz Jacometti. Em telemetria e automação, a CAS atua com sistemas de smart grid para rede de distribuição de energia elétrica. São, se-

gundo ele, equipamentos de coleta de dados das medições em geral, que se comunicam com os medidores instalados nas residências para obter informações de consumo: “O mercado de utilities gera grandes volumes de informação, proporcionalmente muito maiores do que outras indústrias”. A partir de parâmetros de fornecimento, a análise desses dados permite acompanhar o consumo, apontando a interrupção do fornecimento de energia elétrica e alertando o distribuidor antes do chamado do cliente. A solução permite coletar outros dados de questões associadas como picos de consumo da indústria, permitindo que a distribuidora aloque melhor a carga para atender os consumidores de forma mais eficiente.

Segundo Jacometti, o congelamento das tarifas de energia elétrica afetou diretamente a capacidade de investimento das distribuidoras. Por outro lado, a aplicação da tecnologia é importante para a sociedade como um todo, e em particular para a indústria, que precisa continuar produtiva, buscando um consumo mais eficiente de energia.

Hoje, diz ele, o segmento de utilities representa entre 70% e 80% dos negócios da CAS: “O processo de privatização das distribuidoras nos anos 90 trouxe um ambiente regulatório favorável ao investimento em inovação, dando oportunidades às empresas

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
MÉDIO	CAS TECNOLOGIA	782,20	-2,79	13,88	16,89	5,59	-

que apostaram nesse setor como a CAS". Recentemente a empresa obteve aprovação de três projetos submetidos ao Inova Energia, Inova Telecom e Inova Sustentabilidade.

2014 marcou a internacionalização da CAS, a partir da parceria com a norte-americana Sensus, para a oferta de produtos de automação dos processos de medição na Europa, Ásia, África e Estados Unidos.

"A escassez de água acelera a necessidade de estancar os processos de vazamentos, problemas de medição e furto", justifica. Segundo ele, a solução da CAS chamada de Smart Water faz a medição inteligente da água: "O sistema permite aumentar a eficiência da distribuição de água, identificando vazamentos e irregularidades em tempo real, além de possibilitar uma melhor gestão dos dados. Com o sistema, as distribuidoras têm mais controle sobre o recurso, reduzindo o desperdício no trajeto entre os reservatórios e o destino final".

No Brasil, 40% da água tratada se perde antes de chegar até a casa dos consumidores. "Sistemas automatizados são ferramentas importantes para reduzir esse índice e ajudar a reverter o cenário de falta de água que atinge grandes regiões, como São Paulo", diz Jacometti. Além do Brasil, a solução tem dois projetos piloto na Arábia Saudita e na Espanha.



divulgação

Welson Jacometti, diretor executivo
"A escassez de água acelera a necessidade de estancar os processos de vazamentos e furto".

Com a EMC, a empresa atua na área de proteção de dados em processos de backup corporativos, serviços gerenciados associados a processos de missão crítica e acompanhando operações 24x7 dentro dos clientes, principalmente para empresas de telecomunicações e mercado financeiro, representando cerca de 30% do faturamento. A mesma expertise em Big Data nos projetos na área de utilities é usada em outros segmentos da indústria. Hoje a CAS está presente em 20 das 26 maiores concessionárias de energia no Brasil e também provê produtos e serviços para cerca de 200 clientes entre eles a Basf, Andrade Gutierrez, BM&F Bovespa, Claro, Tim, GVT, Bradesco e HSBC.

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
18.164,67	18.164,67	2.521	14,66	1,00

A **Nonus** avança com a flexibilidade

Voltada para o mercado financeiro e automação comercial, sempre em expansão no Brasil, a Nonus conquista pelo 9º ano consecutivo o prêmio de Destaque do Anuário Informática Hoje. Criada para fornecer assistência técnica, prestando serviços em leitores de códigos de barras e CMC-7 (cheques), a empresa ampliou sua atuação, passando a desenvolver e fabricar seus próprios leitores e outras soluções financeiras. Hoje, além de leitores, oferece terminais de consulta, kits para integradores, sensores de código de barras e software para gerenciamento de cheques dentro da linha de captura de dados. “Por sermos uma empresa de pequeno porte, nos moldamos rapidamente para atender a necessidade de um cliente. Esse é um grande diferencial em um mercado que exige constante aperfeiçoamento e, principalmente, que não aceita mais produtos e serviços com baixa qualidade”, diz Marcos Canola, diretor comercial da Nonus. Entre as estratégias recentes de sucesso, ele aponta o aumento da capilaridade da estrutura de vendas, distribuição e assistência técnica, que atende todo o território brasileiro, e a oferta de produtos por comércio eletrônico: “Nossa participação em projetos de correspondentes bancários foi decisiva em 2013”. Um dos grandes contratos fechados no ano foi com o Banco Santander para o fornecimento de 3,5 mil leitores Handbank ECO,

versão sustentável do leitor de cheques e de códigos de barras que a Nonus já fornece aos maiores bancos brasileiros. Os equipamentos foram destinados aos caixas e aos gerentes de pessoas jurídicas das agências. Outro importante contrato, segundo ele, foi a venda de 6 mil leitores para atender o projeto Agência Ecoeficiente do Banco do Brasil, em São Paulo e no Ceará. O projeto teve como objetivo a construção de prédios de agências bancárias com implementação de um conjunto de soluções de sustentabilidade ambiental e eficiência energética. De acordo com Marcos, o Handbank Eco, lançado pela Nonus em 2012, tem tido boa aceitação por parte dos bancos devido ao apelo ambiental: tem alimentação externa ou interna e é ligado apenas na porta USB do computador, permitindo economia de energia e um menor número de tomadas e de circuitos internos nas agências bancárias.

Neste ano, a Nonus voltou as atenções para as vendas por comércio eletrônico, por meio de loja virtual própria e em parceria com bancos como Itaú, Banco do Brasil e Santander, e redes varejistas como Walmart, Kalunga e Submarino.

De acordo com Marcos, a Copa impactou negativamente os negócios, em função da redução e do adiamento de projetos: “O que vem garantindo nosso resultado são as vendas pelos canais de e-commerce

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
PEQUENO	NONUS	1.553,80	-19,11	26,18	46,01	3,93	-

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 Hangouts, 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.



Dedalus
simplificando a tecnologia

que cresceram cerca de 30% nos primeiros seis meses em relação ao mesmo período do ano passado”. Segundo dados do E-bit, só no ano passado, 9,1 milhões de pessoas compraram on-line pela primeira vez, elevando o número de consumidores únicos – que já utilizaram a Internet ao menos uma vez para adquirir algum produto – para 51,3 milhões.

Outro fator que impulsionou as vendas on-line foram as parcerias para a venda de leitores de código de barras ou de cheques para os bancos Itaú, Santander e Mercantil do Brasil, que ofertaram os produtos da Nonus em seus sites. Os produtos mais vendidos são os leitores de código de barras para boletos de uso doméstico, da linha Homebank, canal onde 70% dos compradores são pessoas físicas: “Isso é positivo porque amplia a popularização dos nossos produtos”. Neste ano, ele avalia que as vendas foram prejudicadas pelos feriados da Copa e as incertezas em virtude das eleições, dificultando a tomada de decisões: “O mercado está tentando reagir. Novas cotações de projetos começam a aparecer, ainda que timidamente, neste segundo semestre”.

Marcos faz questão de destacar a ênfase da Nonus na avaliação de custos para aprimorar produtos e a linha de montagem, além da modernização dos processos: “Procuramos motivar todos os envolvidos no



Marcos Canola, diretor comercial: “Nossa participação em projetos de correspondentes bancários foi decisiva em 2013”.

processo de fabricação dos nossos equipamentos, em conjunto com a equipe comercial, desde funcionários até fornecedores e prestadores de serviços. Isso nos garante bons relacionamentos, e consequentemente melhores retornos e margens de negociação”. Ele acredita que a bancarização cada vez maior da população é uma das principais responsáveis pelo aumento das vendas da empresa: “A atualização dos parques bancários e a modernização no Internet banking também beneficiam os nossos negócios”. Entre os novos projetos, a Nonus aposta em sistemas de mobilidade e prestação de serviços por meio da computação em nuvem.

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
7.376,38	7.376,38	1.931	29,71	1,33

software

LINUX, CPQD 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 2014.

Com aquisições, a **Linx** conquista espaço.

A estratégia de aquisição de empresas nos últimos oito anos posicionou a Linx em praticamente todos os segmentos de varejo do mercado. A empresa, que oferecia sistemas de automação comercial apenas para o setor de vestuário, agora atua em praticamente todas as verticais. Os dados do Anuário Informática Hoje revelam um crescimento de 13% na receita líquida, com uma rentabilidade sobre as vendas de 21% no ano passado. “Nossa estratégia foi nos posicionar para acompanhar a expansão do setor varejista nos últimos anos”, diz o diretor presidente da Linx, Alberto Menache. O destaque, segundo ele, é o crescimento das cadeias de alimentação (food service), com o aumento do contingente de pessoas que comem fora de casa, e a escassez de mão de obra para serviços domésticos.

Com conhecimento especializado do negócio de cada cliente, aliado ao nível de serviço, a empresa obtém altas taxas de renovação de contratos. “Temos dois vetores de crescimento: o orgânico, entre nossa base de 3 mil clientes, e o conquistado naturalmente por meio das empresas que adquirimos”, explica Alberto. Desde 2008, a Linx adquiriu 17 empresas de gestão de varejo. A mais recente é a Rezende, para reforçar a atuação na vertical de postos de combustíveis e lojas de conveniência. A Linx, segundo Alberto, investiu R\$ 49,9 milhões na compra da empresa com sede em

Uberlândia, Minas Gerais, que desenvolve e comercializa software para gestão e automação de postos, lojas de conveniência e food service: “Foi um investimento importante em duas verticais estratégicas para a Linx. O consumo da nova classe média, a refeição fora de casa e o aumento nas vendas de veículos mostram que esses setores têm enorme potencial para os próximos anos”. No início de 2013, a Linx já havia entrado no segmento de postos de combustíveis e lojas de conveniência com a aquisição de ativos de software da Seller. Em novembro, seguiu a linha de investimentos na área, com a aquisição da LTZ e a compra de ativos da Ionics. “As aquisições seguem a filosofia de entrar em novos segmentos de negócios, de expansão geográfica e de agregar empresas que tenham expertise em mobilidade”, justifica. A estratégia permitiu à Linx agregar aos aplicativos recursos que tornam as lojas capazes de cadastrar clientes e fazer operações de caixa e ponto de venda remotamente, além de deixar funções do vendedor disponíveis no tablet. Do lado do consumidor, é possível fazer pedidos em restaurantes por meio do smartphone.

A Linx está presente em 12 estados, sendo a matriz em São Paulo e filiais em Belo Horizonte, Porto Alegre e Florianópolis, somando 2,2 mil funcionários em todo o Brasil. Além das filiais, a empresa conta com 200

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	LINX	1.100,70	15,86	21,12	5,15	6,12	15,91

franquias em cidades menores, que também vendem suas soluções operando 100% no modelo de oferta de serviços em nuvem. “Essa já é a opção majoritária entre as pequenas e médias empresas”, diz Alberto. De acordo com ele, todos os novos produtos desenvolvidos pela empresa já serão nesse modelo: “Hoje essa oferta representa 30% do faturamento. Temos focado cada vez mais no modelo de negócio de receita recorrente, em que o cliente paga pelo uso do sistema”.

Em fevereiro de 2014 a Linx abriu capital na Bolsa de Valores, com a emissão de R\$ 527 milhões em ações. Parte desse montante foi destinado às seis aquisições realizadas pela empresa e para o desenvolvimento de produtos.

Antevendo o futuro do varejo, em junho deste ano a Linx anunciou a assinatura de um memorando de entendimentos com a Cielo, para a criação de uma joint venture, que terá como foco o desenvolvimento e a comercialização de uma solução integrada de automação comercial, software de gestão e plataforma de pagamentos eletrônicos para pequenos varejistas. A oferta traz para o Brasil o conceito de IPOS (Integrated Point of Sale), solução flexível para pequenos varejistas, por segmento de atuação. Para a Linx o acordo viabiliza soluções que agregarão valor ao varejo, um segmento ainda pouco atendido por software de gestão unido



divulgação

*Alberto Menache, diretor presidente:
“As aquisições seguem a filosofia de entrar em novos segmentos de negócios”.*

à automação comercial. A conclusão do negócio está sujeita à aprovação das autoridades regulatórias e as empresas não revelaram os termos financeiros envolvidos na operação.

Apesar de 2014 ser mais desafiante, com PIB estagnado, Alberto acredita na manutenção dos bons resultados: “Será um ano mais difícil no segmento de concessionárias de automóveis, por exemplo, que perderam incentivos. Mas como atuamos em muitas verticais, a queda de um setor não impacta nossos resultados. Crescemos de maneira consistente durante todo o ano”.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
136.277,21	95.394,05	28.787,00	10,64	0,38

O CPqD abre frente em novas verticais

O desenvolvimento de software inovador para diversos segmentos, além das telecomunicações, contribuiu decisivamente para proporcionar ao CPqD uma ótima rentabilidade sobre as vendas, de 24%. “Nossa receita é composta de forma equitativa nas vendas para o segmento financeiro, setor público e utilities”, diz o vice-presidente de tecnologia do CPqD, Claudio Violato. A receita com tecnologia da informação, segundo ele, representou no ano passado 50% das vendas: “Hoje o software está em todos os segmentos e desenvolvemos competências em áreas cruciais para a economia”. No ano passado, a empresa ampliou o leque de verticais de negócios que atende, introduzindo a área de energia elétrica, com o desenvolvimento de um sistema de billing acoplado a um CRM (Customer Relationship Management). O segmento de finanças também foi importante para os resultados do CPqD, com a oferta de sistemas de prevenção a fraude integrado aos recursos de autenticação por biometria por reconhecimento facial e de voz.

A empresa também ampliou sua presença na gestão pública. Seus software estão em escolas de 14 prefeituras paulistas e de dois outros estados: Bahia e Espírito Santo. O sistema CPqD Gestão Pública - Educação permite, segundo Violato, gerenciar informações e controlar os processos administrativos, acadêmicos e

pedagógicos de escolas das redes públicas estaduais ou municipais: “A solução, já implantada em diversos estados e municípios do país, atende uma área prioritária e estratégica da administração pública, e contribui para a melhoria do ensino”. Para viabilizar a implantação, o sistema é gerido pela companhia de processamento de dados do estado ou município, centralizando operações e permitindo que cidades pequenas, sem infraestrutura de tecnologia, se beneficiem da solução.

Outra estratégia importante, segundo Violato, foi o atendimento ao segmento de energia, com o desenvolvimento de um sistema de smart grid para a Agência Nacional de Energia e Eletricidade (Aneel): “Com a retração dos investimentos do setor elétrico, vários projetos tiveram que ser revistos, mas o processo não parou. É estratégico para as empresas administrar bem seus custos e ampliar o relacionamento com os consumidores”. Em junho, o CPqD assinou contrato com a Light e a Engelmig, para o desenvolvimento da tecnologia que permite detectar pontos de corrosão na rede das concessionárias de energia, para o serviço de manutenção preditiva de linhas de transmissão. A tecnologia foi desenvolvida pelo CPqD a partir de um projeto da Light, dentro do programa de pesquisa e desenvolvimento da Aneel (Agência Nacional de

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	CPqD	1.127,30	-3,43	23,94	1,47	5,27	24,07

Energia Elétrica), com investimento de cerca de R\$ 2,3 milhões. A principal inovação do sistema são os robôs que operam em linhas de transmissão energizadas, para detectar os pontos de corrosão nos cabos de alumínio. Um software especializado analisa os dados coletados pelo robô e apresenta um laudo com as condições encontradas nas linhas inspecionadas. Outra aposta é no segmento de logística, com a oferta de um sistema de identificação por radiofrequência (RFID), voltado para empresas que precisam controlar as várias etapas do processo de movimentação de itens – do recebimento de insumos à expedição dos produtos acabados. A solução inclui o fornecimento de antenas, leitores e etiquetas RFID e de um software de controle de movimentação de itens. “A nova solução deverá beneficiar, principalmente, os segmentos de indústria, logística e de varejo, bem como seus fornecedores, que já vêm adotando a tecnologia RFID na identificação automática e no rastreamento de produtos e insumos”, explica Violato.

Outro projeto importante para o CPqD é o software de gestão para veículos elétricos, que gerencia o fluxo de energia dentro do veículo. Outro sistema de smart grid é voltado para as concessionárias, para que possam gerenciar o consumo de energia por esses veículos e avaliar picos de consumo. O projeto está



divulgação

*Claudio Violato, vice-presidente de tecnologia:
“Desenvolvemos competências em
áreas cruciais para a economia”.*

em andamento e deve estar pronto em dois anos, financiado pelo BNDES e pelo programa Inova Brasil. Em 2015, segundo Violato, a empresa deve consolidar-se nos segmentos onde já atua e ampliar presença no mercado internacional, principalmente na América Latina. Hoje tem projetos no Chile, Argentina, Uruguai, Colômbia e Estados Unidos e acabou de abrir uma subsidiária no México. Nesses países, atua principalmente com soluções de telecomunicações, mas estuda ofertar os sistemas de prevenção a fraude, autenticação e billing com CRM. “Como o software está em todos os setores da economia, caso haja desequilíbrio em alguma vertical da indústria, outra pode compensar a queda, daí a importância de atuar em múltiplas frentes”, diz Violato.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
130.834,60	65.286,60	31.321	20,06	0,56

Com parcerias, a **SoftExpert** ganha o mundo.

A estratégia de expansão da SoftExpert foi a chave do bom desempenho financeiro, que lhe rendeu pelo segundo ano consecutivo o prêmio de Destaque do Anuário Informática Hoje. Segundo o CEO Ricardo Lopper, a empresa focou em três iniciativas combinadas: expansão territorial, ampliação de ofertas de mercado e da carteira de clientes. A SoftExpert registrou em 2013 a empresa uma rentabilidade sobre as vendas de 31%, o que a levou a figurar entre as 10 empresas mais rentáveis de todo o mercado brasileiro de informática. A empresa oferece uma suíte de gestão que se integra aos principais ERPs do mercado. A solução automatiza os processos envolvidos nas diversas áreas de negócio das empresas, aprimorando a gestão, reduzindo custos operacionais, e permitindo o atendimento às principais normas e regulamentações do mercado. No ano passado, segundo Ricardo, ampliou os negócios na Turquia, na África e na América Latina, por meio de parceiros: “Essa estratégia de longo prazo permitiu um crescimento contínuo e os bons resultados do último ano”. A empresa estabeleceu dez novas parcerias em países como Argentina, Equador, México, Peru, Estados Unidos, Holanda e Índia. Outra estratégia foi ampliar a presença em novos mercados, com soluções para nichos emergentes como instituições públicas ou de economia mista, setor

financeiro, empresas de serviços e setor logístico. A SoftExpert, segundo seu CEO, também começou a ofertar sistemas para as áreas de recursos humanos, jurídico e governança corporativa: “Graças a essa estratégia de diversificação, conseguimos compensar a paralisação de alguns setores fortemente afetados pelo cenário econômico adverso, especialmente a desindustrialização de segmentos produtivos, em decorrência da importação de produtos chineses”.

No ano passado, a empresa também reforçou as ofertas em sua carteira de clientes, com a entrada em novos departamentos e aplicações, em complemento ao ERP já em uso. “Com o sucesso dessa estratégia, conseguimos elevar em mais de 25% a receita mensal de suporte e manutenção na carteira de clientes, sendo que essa receita recorrente é a principal responsável pela sustentabilidade de uma empresa desenvolvedora de software”, explica Ricardo.

Os resultados do ano passado, de acordo com o executivo, foram obtidos a partir de um planejamento estruturado e, principalmente, de uma visão de internacionalização do negócio e apostas em parcerias. Em 2013, a empresa firmou 30 novas parcerias comerciais, sendo 20 nacionais e dez internacionais, totalizando 56 parceiros no mercado nacional e 47 no mercado internacional. Segundo o CEO, a empresa investe 25%

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	SOFTEXPERT	1.337,00	1,22	31,05	5,88	4,75	19,10

/// A BSP me elevou a outro estágio profissional. Oferecendo uma ampla abordagem estratégica internacional, ampliou meus horizontes e legitimou meus conhecimentos práticos. ///

José León, Vice-Presidente Walmart Brasil – Maxxi Atacado e ex-aluno do Executive MBA

Aprenda com os melhores: professores e colegas.



Confira a entrevista na íntegra em nosso site.



Business School São Paulo
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES*

Qualidade:

Eleita pelo 4º ano consecutivo a melhor Escola de Negócios do Brasil, segundo o ranking QS TopMBA 2013.

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

4007-1192

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

de seu faturamento em pesquisa e desenvolvimento, para atualizar o portfólio de soluções. Entre as novidades está o SoftExpert Cloud, que permite a contratação das soluções da empresa por meio dos serviços sob demanda em computação em nuvem. Ao longo dos últimos dois anos, a empresa concentrou esforços em diversos projetos como o lançamento de ofertas de menor valor e tempo de implantação, com a inclusão da opção em nuvem, voltada para organizações de menor porte. “Também iniciamos a monitoração da satisfação dos clientes, para diminuir conflitos e aumentar negócios”, diz.

Ricardo também atribui o sucesso da empresa ao desenvolvimento de especializações em sua suíte de soluções para demandas e nichos não atendidos pelo ERP em uso nos clientes: “Implantamos novas funcionalidades e formas de integração, personalizando interfaces e regras de negócio”. Outra estratégia foi levar a solução para portais corporativos, com oferta de um ambiente único de trabalho. Recentemente, a suíte da SoftExpert passou a oferecer gestão de conteúdo corporativo, oferecendo uma plataforma que inclui o gerenciamento de documentos e registros, fluxos de trabalho, pesquisa e arquivamento, gestão de contratos e a gestão de documentos de engenharia.

Ricardo teme que o processo de desindustrialização



divulgação

Ricardo Lepper, CEO:
“Graças a essa estratégia de diversificação, conseguimos compensar a paralisia de alguns setores”.

do país seguirá nos próximos anos: “Será necessário intensificar ações direcionadas ao mercado externo. Nesse sentido, nossa estratégia seguirá centrada na expansão territorial global, com ênfase no G20, criação de novos nichos e ofertas de mercado, e ampliação do uso das nossas soluções dentro da carteira de clientes”.

A empresa foi fundada em 1995 e conta atualmente com mais de 2 mil clientes e 300 mil usuários ao redor do mundo. A principal estratégia para suportar seu crescimento baseia-se no estabelecimento de novas parcerias comerciais e o investimento no portfólio de produtos.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
10.886,07	10.886,07	3.380	51,02	1,37

serviçosserviçosserviçosserviços
serviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviços

serviços

LEVEL 3, COMPUWARE E KIMAN SOLUTIONS 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 2014.

A Level 3 se vale da capilaridade global

Apoiada na capilaridade geográfica de seus 11 datacenters na América Latina, incluindo três no Brasil, a Level 3 é Destaque do Anuário Informática Hoje em Serviços pelo segundo ano consecutivo, apoiada na oferta de redes integradas e computação em nuvem, e exibindo o bom índice de 18,4% em rentabilidade sobre as vendas. “Nossa estratégia se baseia na abrangência da prestação de serviços, que envolve os centros de dados e transmissão de conteúdo baseada em uma rede com saída para outros continentes”, diz Yuri Menck, gerente de comunicação e marketing da Level 3 no Brasil.

No ano passado, a empresa expandiu a capacidade de seus datacenters na América Latina como resposta a um aumento significativo da demanda entre os clientes, incluindo novos serviços de hosting e armazenamento em computação em nuvem, permitindo, segundo Yuri, a oferta de serviços mais flexíveis: “As soluções de rede da Level 3 combinam voz, vídeo e serviços de dados em uma rede IP global, o que nos permite oferecer um pacote de soluções de comunicação para ajudar as empresas a melhorar sua produtividade, por meio da computação em nuvem”.

2013 propiciou à empresa contratos em comércio eletrônico, varejo, setor financeiro e governo, segmentos que garantirão seu crescimento no país até o final deste ano. Hoje a Level 3 conta com 2 mil clientes no

Brasil entre grandes e médias empresas. “Ampliamos a presença no país, apesar de 2013 e 2014 serem anos atípicos para toda a indústria, com decisões postergadas após grandes eventos e a dificuldade de encontrar os tomadores de decisão nas empresas”, afirma Yuri. De acordo com ele, neste ano e no próximo os planos da Level 3 são agressivos, prevendo um cenário mais difícil: “Vamos consolidar produtos que já temos e apostamos na oferta de serviços de datacenter em nuvem privada, com plataforma integrada de comunicação que inclui e-mail, videoconferência e voz baseada na plataforma Link, da Microsoft. Temos confiança nessa plataforma porque é a ferramenta que usamos internamente na companhia há três anos”.

As soluções de nuvem privada, diz, incluem sistemas híbridos hospedados em seus datacenters ou no cliente, integrando os novos sistemas ao ambiente legado: “Os três datacenters locais estão integrados à rede internacional da Level 3, o que permite desenvolver projetos que integram informações locais à transmissão internacional de dados e conteúdo”.

Na década de 90, a Level 3 atuava na América Latina com o nome de Impsat, no segmento de redes para empresas de médio e grande portes, principalmente para os segmentos de varejo e telecomunicações. Para atuar no segmento de prestação de serviços de

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/Func. (US\$ mil)
GRANDE	LEVEL 3	2.156,80	-2,18	18,46	0,81	0,53	81,10

tecnologia da informação, integrou datacenters para atender demandas mais complexas e adicionando solução de CDN (Content Delivery Network), rede de distribuição de conteúdo para grandes empresas de mídia como a Fox.

Em 2011, a Impsat uniu-se à Global Crossing, que acrescentou à oferta cabos submarinos com saída internacional, dando início às operações da Level 3. A nova empresa passou a cuidar de mais de 450 mercados de redes centrais na América do Norte, América Latina e Ásia, e abrange hoje um total de 161 mil quilômetros de fibras.

Segundo Yuri, a empresa não teme o futuro, apesar da estagnação da economia e as incertezas sobre 2015: “Estamos no país olhando o longo prazo e o grande potencial do mercado brasileiro com demandas maduras na área de computação em nuvem e transmissão de grande volume de dados”.

Por ter conexão internacional, a empresa aposta na oferta de CDN na América Latina com expectativa de alcançar US\$ 800 milhões em receita até o final de 2016. Entre os destaques de 2014 Yuri cita a certificação dos três datacenters, com o selo ISO 9001 pela Qualidade de Gestão das unidades. O certificado ISO 9001:2008 estabelece critérios e análise de indicadores de qualidade, inclusive orientação ao consumidor, assistência à



divulgação

Yuri Menck, gerente de comunicação e marketing: Projetos que integram informações locais à transmissão internacional de dados e conteúdo.

gestão executiva, enfoque no processo referente a gestão e sistema de gerenciamento, e compromisso com o aperfeiçoamento contínuo. O novo reconhecimento é válido pelo prazo de três anos e as auditorias foram realizadas pelo TÜV Rheinland, provedor de serviços de certificação técnica, de segurança, e pelo Organismo Argentino de Acreditación (OAA).

“A certificação é parte de um processo de aperfeiçoamento e medição que permite à Level 3 oferecer serviço de alta qualidade a seus clientes”, diz Yuri. Atualmente, quatro dos datacenters da companhia na Argentina também possuem o certificado ISO 9001. A empresa opera mundialmente mais de 350 datacenters.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
263.559,50	263.559,50	48.660	265,87	0,93

Compuware: aplicativos sob controle.

A popularização da computação em nuvem, como alternativa ao modelo tradicional de serviços de TI, coloca em evidência os sistemas de gerenciamento de desempenho de aplicativos chamados de APM (Application Performance Management). Uma empresa que cria uma nuvem privada ou um provedor de nuvem pública perdem seus clientes, se o desempenho fica aquém do esperado. Isso ocorre porque tanto os aplicativos internos quanto externos precisam ser gerenciados em um modelo integrado, de ponta a ponta, através de qualquer tipo de infraestrutura de nuvem onde estejam hospedados, e não apenas no datacenter físico. Ou seja, nesse novo modelo de negócios, a computação em nuvem força as empresas a redefinir seus acordos de nível de serviço, ou SLA.

“Nesse novo mundo, a Compuware tem papel privilegiado. No ano passado, adquiriu a SDG, especializada em sistemas de APM, e passou a ofertar no mercado brasileiro esse tipo de serviços, antes prestados apenas por meio de parceiros”, explica o diretor regional de serviços da empresa para a América Latina, René Abdon Goulart Santos.

No Brasil, a empresa tem entre seus clientes a maioria dos bancos, além de empresas de telecom, energia, de comércio eletrônico e governo. Segundo René, 34% da receita da companhia vem de empresas de energia

elétrica, 35% da área de petróleo e 15% de contratos com o governo e o restante do mercado financeiro, seguradoras e empresas de telecomunicações.

Uma das estratégias de destaque no ano passado foi a oferta de capacitação da mão de obra do cliente nas soluções da Compuware, permitindo que eles passassem a usar as novas funcionalidades dos produtos. Além disso, de acordo com René, a empresa desenvolveu uma nova metodologia de implementação de produtos, para dar agilidade aos negócios: “Com isso, foi possível diminuir o tempo de instalação dos sistemas de seis meses para três a quatro semanas, com preços mais competitivos”. Neste ano, a empresa aposta em produtos para medir o ciclo de vida do aplicativo, sistemas de teste, desenvolvimento e definição de processos.

A subsidiária brasileira da Compuware é uma das cinco unidades que mais contribuem para os resultados positivos da companhia. Para manter as vendas, a empresa apóia-se em parcerias estratégicas para ampliar sua base de clientes, que atende cerca de 120 empresas de grande porte. Além do suporte ao comércio eletrônico, outra aposta é a oferta de plataformas de otimização de performance, disponibilidade e qualidade de aplicativos na Internet e em dispositivos móveis. Para isso, lançou o APM Mobile Free Edition, versão gratuita para monitoramento

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	COMPUWARE	721,30	-	8,49	4,02	-	21,32

do desempenho de aplicativos móveis, que permite gerenciar negócios provenientes desses aplicativos, com análise de falhas até a linha de código e análises de desempenho. “Aplicativos móveis são cada vez mais importantes para as empresas que necessitam de ferramentas para aprimorar esses sistemas”, diz René. A solução inclui recursos de monitoramento do usuário, teste de carregamento, análises das transações, rastreando o dispositivo móvel até o datacenter. A capacitação de recursos humanos é considerada chave para a Compuware no Brasil e no mundo. A empresa investe em programa de treinamento de âmbito mundial, ministrado em sua sede, em Detroit (EUA). O chamado Professional Development Program (PDP) consiste no recrutamento, seleção e contratação de profissionais recém-formados na área de tecnologia para a capacitação nos processos e tecnologias da empresa. No Brasil, o programa foi iniciado em 2010, realiza o recrutamento e seleção, dando suporte aos executivos dos Estados Unidos responsáveis pelo programa em conjunto com os gestores locais. A empresa busca profissionais em sites de tecnologia e universidades. A seleção é feita de seis em seis meses, para a escolha de até dois profissionais para cumprir o programa no exterior. O treinamento é realizado durante cinco meses de forma intensiva e, ao término do programa,



divulgação

*René Santos, diretor regional de serviços:
Aposta no gerenciamento do ciclo
de vida dos aplicativos.*

os profissionais estão aptos para atuar como Guardian Consultants, prestando serviço alocados nos clientes. Após adquirir experiência, o profissional estará apto para atuar em diversos papéis, tais como arquiteto de soluções, pré-vendas, coordenador de projetos ou até mesmo gestor.

Em setembro de 2014, a Compuware entrou em um acordo definitivo para ser adquirida pelo Thoma Bravo, fundo de investimento em empresas (private equity), por US\$ 2,5 bilhões. A transação, que deverá ser concluída até o início de 2015, capitalizará a empresa, permitindo foco no aprimoramento das ofertas de APM em ambientes de grande porte.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
20.346,86	20.346,86	1.727	19,50	1,81

A **Kimán** colhe os frutos da agilidade

Avanços na governança corporativa e na rapidez na implantação dos sistemas foram a chave do sucesso da Kiman Solutions, especializada na gestão de operações de previdência pública e privada e vida, em 2013. Apesar da forte redução da receita líquida total, a empresa obteve excelentes 27,5% de rentabilidade sobre as vendas, índice que a colocou entre as dez mais rentáveis do mercado. “Otimizamos o atendimento ao cliente, além de desenvolver uma ferramenta para facilitar o trabalho de manutenção e atualização dos sistemas”, diz o diretor executivo da Kiman, Leonardo Maia. Esse processo, segundo ele, facilitou o trabalho de suporte e melhorou a gestão interna das pessoas: “Colhemos bons resultados medidos pela elevação da produtividade e por outros indicadores profissionais”. A empresa tem sete grandes clientes no mercado de seguradoras e bancos, com a implantação de sistemas de vida e previdência, manutenção regular, atualização legal, melhorias e correção de erros. No último ano, a Kiman automatizou os processos de correção de erros e atualização dos produtos, que agora podem ser realizados de forma simultânea para os clientes. Outra melhoria foi a otimização do processo de implantação de sistemas, que passou de um ano para apenas quatro meses, com o desenvolvimento de interfaces que se integram ao sistema legado do cliente.

Para trabalhar no modelo de computação em nuvem, a Kiman lançou recentemente um serviço de valor agregado com software como serviço, e atualizou a solução para disponibilidade na nuvem. “Buscamos um posicionamento mais forte nesse mercado, em busca de clientes do segmento de pequenas e médias empresas da área de previdência”, diz Leonardo. “Com dez anos de mercado, temos um conjunto de interfaces já aprovadas por nossos clientes, com sistemas parametrizados que se ajustam aos sistemas legados, o que é fundamental para um ambiente de computação em nuvem”, avalia.

O baixo crescimento econômico nos últimos dois anos, segundo Leonardo, tem afetado a adesão dos consumidores aos planos de previdência: “A confiança da população no mercado está menor, e isso tem consequência nos investimentos dos nossos clientes. Neste ano e nos próximos, vamos continuar investindo em novos mercados, com foco em sistemas que atendem previdência fechada dos fundos de pensão, com oferta de sistemas na modalidade de serviços (SAS)”. Para essa oferta, diz ele, a empresa trabalha com diversos datacenters do mercado: “O perfil de receita da nossa empresa vem mudando de licença de uso para receita recorrente mensal, o que faz com que busquemos a oferta de mais serviços”.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	KIMAN SOLUTIONS	1.170,10	-42,38	27,51	1,45	0,03	37,72

A BENNER É UMA DAS MAIORES PROVEDORAS DE SOFTWARE DE GESTÃO EMPRESARIAL DO PAÍS E LÍDER EM DIVERSOS SEGMENTOS DE MERCADO.

- > São mais de 3.000 soluções implantadas para 50 mil usuários
- > 2.000 toneladas em depósitos controladas por hora
- > 100 mil caminhões monitorados por dia
- > 150 mil folhas de pagamento processadas mensalmente
- > 5 milhões de processos judiciais administrados
- > 500 mil passagens aéreas emitidas mensalmente
- > 13 milhões de vidas gerenciadas na área de Saúde

DESCUBRA COMO AS SOLUÇÕES BENNER IMPULSIONAM NEGÓCIOS.



*Ofertas nos modelos EaaS e SaaS

LIGUE E AGENDE UMA VISITA COM NOSSOS ESPECIALISTAS.

Os 18 anos de experiência no mercado garantem à empresa o domínio tecnológico da área de previdência, agregando, além da implantação de sistemas, serviços de consultoria previdenciária, atuarial e de projetos.

A Kiman passou a fornecer serviços por meio da modalidade ASP (Application Service Provider), em que a suíte Kiprev é fornecida por meio de acesso remoto ao datacenter. A empresa fica responsável pela oferta e manutenção dos servidores, software e comunicação, garantindo a performance e integridade dos dados, com base em acordos de nível de serviço assinados com o cliente. “Essa modalidade reduz os investimentos iniciais para adoção da solução”, justifica Leonardo.

O carro-chefe da Kiman, a suíte Kiprev, é um sistema de vida e previdência adaptado à legislação brasileira e desenvolvido em três camadas, para operar na Internet, suportando alto volume de dados.

Entre os maiores usuários da suíte está a Tokio Marine, que implantou a plataforma para administrar processos de forma integrada nas diversas modalidades de previdência simultaneamente: previdência aberta, fechada e fundos de pensão. A suíte Kiprev foi desenvolvida com base no aplicativo da norte-americana SysdePension, utilizado em mais de 15 países, com mais de 25 milhões de participantes.

A Kiman presta serviços para a Federação Nacional



divulgação

*Leonardo Maia, diretor executivo:
Em busca de clientes do segmento de pequenas e médias empresas da área de previdência.*

de Previdência Privada e Vida (Fenaprevi), Associação Brasileira de Entidades Fechadas de Previdência Privada (Abrapp), Superintendência de Seguros Privados (Susep), Ministério da Previdência e Banco Central.

A empresa tem sede em São Paulo e um centro de treinamento tecnológico no Rio de Janeiro para o desenvolvimento e pesquisa de novos componentes e ferramentas, para otimização dos processos de desenvolvimento de software. Além da IBM e Oracle, a Kiman tem parceria com a Sysde International, que atua no mercado mundial de previdência, com presença em mais de 14 países.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
6.442,34	6.442,34	1.773	-	1,96

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

serviços/governo

**PRODESP, IMA E EMPRO FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS
EMPRESAS PÚBLICAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E
PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS
PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2014.**

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

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

A Prodesp se torna a nuvem do estado

O setor público tem acompanhado as mudanças no cenário de prestação de serviços de TI e a modernização dos datacenters. A computação em nuvem, por exemplo, permitiu alavancar a forma como a Prodesp (Companhia de Processamento de Dados do Estado de São Paulo) presta serviços para os órgãos do governo do estado. A empresa tem 150 prefeituras como clientes, além de outros 12 mil órgãos para os quais presta serviços entre eles a CET e o Detran. “Nos últimos três anos, fizemos um grande esforço de modernização para funcionar como a nuvem do governo de São Paulo, com a venda de plataformas de serviços e o desenvolvimento de aplicações”, afirma o diretor presidente, Célio Bozola. Segundo dados do Anuário Informática Hoje, no ano passado a empresa teve um crescimento de 11% na receita líquida e 17,9% de rentabilidade sobre as vendas.

Para a Secretaria da Saúde de São Paulo, por exemplo, a Prodesp oferece um ambiente de nuvem privada para a automação de hospitais com 23 instituições de saúde já interligadas. Com apenas um servidor, o hospital liga-se à Prodesp, que disponibiliza aplicações administrativas, armazenamento e sistemas específicos. “Até o final de 2015, serão 50 hospitais interligados”, diz Célio.

A Prodesp também está implantando o sistema Secre-

taria Escolar Digital para 5,3 mil escolas. Permite que todas as anotações de gestão escolar de funcionários e professores passem do papel para o computador, para que os pais acompanhem, via Internet, o desempenho escolar de seus filhos. “O sistema vai beneficiar 4 milhões de alunos a partir do próximo ano”, afirma o executivo. Os sistemas de gestão escolar abrangem frequência dos alunos, notas, eventos especiais, comunicação com professores e outros processos que antes eram manuais e foram digitalizados. Com as escolas interligadas, esses serviços alcançam 300 mil servidores da Secretaria da Educação.

A Prodesp investiu R\$ 70 milhões por ano nos últimos três anos na modernização do centro de dados, em Taboão da Serra, na Grande São Paulo. Recentemente, atualizou a rede Intragov, que conta com 16 mil links interligando todos os órgãos do governo, escolas, delegacias, escritórios, secretarias e universidades. A rede é a base da política do governo eletrônico do estado, garantindo a interação entre as secretarias. A rede é composta por um backbone principal, a rede IP multisserviços, e por recursos agregados a esse backbone, como as unidades provedoras de Internet e o AS GESp (Sistema Autônomo do Governo de SP). Nesse ambiente são hospedados os programas de governo eletrônico (e-Gov), Governo para Cidadão,

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	PRODESP	1.239,40	11,02	17,95	1,69	-	28,69

Governo para Empresas e Nota Fiscal Eletrônica, além do programa Acessa São Paulo, que tem 757 postos distribuídos por 624 municípios.

Entre os projetos de maior destaque no ano passado, Célio destaca a consolidação do novo portal do Detran, que tem hoje mais de 8 milhões de usuários cadastrados, com mais de 20 serviços eletrônicos disponíveis, como pontos na carteira, situação dos veículos, segunda via de documentos.

Ele se refere ainda a outro projeto importante para a empresa, a implantação da segunda geração do Poupatempo: “Em 2011, eram 25 unidades e vamos terminar este ano com 80 pontos”. Entre os atendimentos disponíveis estão Carteira de Identidade (RG) e Atestado de Antecedentes Criminais (AAC); todos os serviços do novo Detran-SP, como os da Carteira Nacional de Habilitação (CNH) e de veículos; e serviços eletrônicos, como Nota Fiscal Paulista e Boletim de Ocorrência, além do correspondente bancário, exclusivo para pagamento de taxas.

A segunda geração do projeto contempla novos produtos e serviços, como balcão único para atender melhor o cidadão, com coleta biométrica única para todos os outros serviços (RG, CNH e um portal de serviços eletrônicos). “Queremos fazer o caminho que os bancos fizeram, permitindo que as pessoas



hamilton penna

Célio Bozola, diretor presidente:
“Queremos fazer o caminho que os bancos fizeram, permitindo que as pessoas possam realizar vários serviços eletronicamente, sem sair de casa”.

possam realizar vários serviços eletronicamente, sem sair de casa”, diz.

A Prodesp também está implantando uma loja de aplicativos do governo do estado, a SP Serviços, disponível na loja do Google (Google Play) e na App Store, da Apple. São, segundo Célio, 12 aplicativos que permitem, por exemplo, consulta às linhas da CPTM, ao Detran, Metrô, consulta à dívida ativa, contato com a Secretaria de Segurança Pública e com a Procuradoria Geral do Estado, entre outros: “Teremos 100 aplicativos cobrindo todas as áreas do governo em um ano, disponibilizando serviços por meio dos dispositivos móveis”.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
308.738,93	308.738,93	55.408	25,65	0,84

A IMA quer Campinas 100% digital

As cidades digitais não são projetos futuristas, distantes do dia a dia das pessoas. São iniciativas concretas dos municípios para interligar equipamentos públicos e ampliar o acesso dos cidadãos aos serviços. Em Campinas, a digitalização foi alavancada com a criação, em 1976, da IMA (Informática Municípios Associados), integradora de soluções tecnológicas para o setor público. É uma empresa de economia mista, que tem como principal acionista a Prefeitura Municipal de Campinas, e presta serviços de tecnologia da informação e comunicação. Conta com um datacenter e infraestrutura de telecomunicações, tendo como clientes as prefeituras e demais níveis da administração pública direta e indireta. O município investiu R\$ 56 milhões em tecnologia no ano passado e o orçamento de 2014 é de R\$ 65 milhões.

Com foco na gestão e no melhor atendimento aos cidadãos, a empresa passou de 500 funcionários no ano passado para os atuais 850. "Por meio do aperfeiçoamento do portal da prefeitura e de outros serviços, nos tornamos mais eficientes na resolução de problemas", afirma o presidente da IMA, Fábio Pagani. A digitalização de Campinas, segundo ele, avançou em 2013 especialmente com a implantação de fibras ópticas em postos de saúde e escolas: "Todas as 200 escolas da cidade têm acesso à Internet, 17 delas têm fibra

municipal e 30 têm fibra de outros provedores. Até o final de 2016, 100% terão fibra municipal, alcançando em torno de 60 mil alunos".

Entre os projetos da IMA no ano passado destaca-se a implantação do Integre (Sistema de Gestão Integrada da Rede de Ensino), para automatizar a gestão da rede educacional campineira. O sistema conta com um banco de dados com informações dos alunos, como aproveitamento escolar e frequência, facilitando a elaboração de documentos acadêmicos e a construção de indicadores estatísticos.

Com o esfriamento da economia, caíram os recursos municipais provindos do Imposto sobre Serviços (ISS), uma das fontes de financiamento da empresa. "Nossa orientação foi diminuir custos, sem alterar os investimentos em recursos humanos para atendimento e suporte da infraestrutura de sistemas", diz Fábio. Para economizar, a IMA transferiu sua sede para um prédio com aluguel mais baixo.

Um dos destaques, segundo Fábio, foi o desenvolvimento de um sistema de georreferenciamento, com fotos aéreas para atualizar a base de dados do município e embasar o planejamento urbano: "O sistema vai permitir uma gestão mais efetiva do espaço, levando em conta reservas de mata e mananciais, e melhor gestão da captação e distribuição de água".

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	IMA	781,50	6,42	18,96	1,03	-	6,91

O projeto chamado de InfoMap tem como objetivo permitir a coleta, o armazenamento, o tratamento e o uso de informações públicas com base em referências geográficas, cuja semente foi o lançamento de um mapa de serviços da cidade no portal de prefeitura. O sistema indica escolas de educação infantil mais próximas, a disponibilidade de remédios em postos de saúde e informações sobre zoneamento da cidade. O InfoMap também tem dados sobre os serviços de várias secretarias como as de saúde, educação e de assistência e inclusão social.

Para facilitar o acesso aos serviços, a IMA desenvolveu o 156-Mobile, que permite a abertura de solicitações no Serviço 156 da Prefeitura Municipal de Campinas. O aplicativo tem funções como o encaminhamento de solicitações, permitindo vinculação de imagens e a pesquisa de mapas, apresentando detalhes das solicitações que já foram feitas pelo usuário.

Outra solução com essa filosofia é o projeto Prefeitura Móvel, composto de dois veículos (uma van e um microônibus) com computadores conectados à Internet, que, em dias fixos da semana, atendem em diversos bairros do município, provendo serviços similares ao Poupatempo.

Para facilitar o processo de solicitação de licença ambiental, a empresa desenvolveu o LAO-Licenciamento



divulgação

*Fábio Pagani, presidente:
"Todas as 200 escolas da cidade
têm acesso à Internet".*

Ambiental Online. Por meio do sistema, o interessado preenche e imprime todos os formulários necessários à solicitação de forma on-line e, depois de protocolado, acompanha o pedido pela Internet. "O sistema garante maior controle para a Secretaria Municipal de Meio Ambiente (SMMA)", destaca Fábio.

O datacenter da IMA oferece serviço de gerência de redes e consultoria para implantação de centros semelhantes em outros municípios. A cidade de Campinas abriga dois Pontos de Troca de Tráfego (PTT) de Internet, em parceria com o Nic.br, sendo que um deles está localizado na própria IMA. A infraestrutura permite uma melhor qualidade de interconexão para troca de informações entre todos os provedores e instituições de forma mais rápida.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
24.726,01	17.308,21	4.689	70,24	1,39

A **Empro** põe Rio Preto sob controle

Responsável pela aplicação e pela gestão de soluções tecnológicas para a administração municipal de São José do Rio Preto, no interior de São Paulo, a Empresa Municipal de Processamento de Dados - Empro vem se destacando desde sua criação, em 1996, como provedora de serviços locais e para cidades no entorno. Além de responsável pela operação do datacenter e da Infovia do município, a empresa presta serviços de gerenciamento de multas de trânsito e geoprocessamento para cidades da região.

Buscando novos serviços e mais eficiência operacional, no ano passado a empresa ampliou o escopo da Infovia municipal e modernizou o datacenter. Segundo a diretora presidente, Lúcia Hirata, em 2013 a empresa estendeu a malha de cabeamento óptico que hoje cobre 140 quilômetros. O datacenter também aumentou a capacidade para 480 terabytes, absorvendo o processamento do sistema de arrecadação do Imposto sobre Serviços (ISS) da cidade. Outra iniciativa da empresa foi a automação dos poços e reservatórios do Sema e (Serviço Municipal de Água e Esgoto), somando 280 pontos interligados, permitindo maior controle sobre a distribuição hídrica na cidade.

Além do desenvolvimento de sistemas para o município, a empresa presta serviços gráficos, de geoprocessamento, gerenciamento eletrônico de

documentos, locação de equipamentos, hosting, collocation, projetos de videomonitoramento na área de segurança. E expandiu serviços de telefonia em rede IP nos órgãos da cidade.

De acordo com Lúcia, a tecnologia no município é vista como ferramenta que alavanca a receita, ao invés de uma simples geradora de custos: "Nem mesmo a queda de arrecadação do ISS, causada pelo esfriamento da economia, deve impedir novos investimentos em sistemas fundamentais para a cidade". Entre os gargalos enfrentados pela companhia, ela cita a dificuldade de contratar mão de obra especializada: "Além da necessidade de pessoal qualificado, contratado por meio de concurso público, precisamos de um cenário econômico mais estável, para que haja confiança dos investidores". Na opinião dela, o desenvolvimento de novas ferramentas incrementa a arrecadação municipal, favorecendo novos negócios na região: "Neste ano esperamos que essa receita se mantenha".

No ano passado, a empresa iniciou a modernização do datacenter, com a virtualização de servidores, para reduzir o consumo de energia elétrica. Foram implantados sistemas blade, que consomem menos energia, reunindo vários servidores virtuais em um mesmo equipamento. Isso permitiu aumentar a eficiência energética, com menor dissipação de calor e menor

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	EMPRO	120,60	-	2,71	1,09	-	1,42



www.cpqd.com.br

Aumente sua eficiência, qualidade e competitividade com nossos sistemas de software.



Os sistemas de software do CPqD são um sucesso no Brasil e no exterior. Esses sistemas de **missão crítica** subsidiam as operações e os negócios reduzindo **perdas** e **riscos**, prevenindo **fraudes**, melhorando os **resultados** e ampliando a **competitividade** dos nossos clientes.

Há 38 anos o CPqD **inova** em Tecnologias da Informação e Comunicação para organizações dos setores de comunicação e multimídia, utilities, financeiro, indústrias, administração pública e defesa e segurança, para que alcancem novos patamares de **eficiência** e **qualidade**.

TRANSFORMANDO
EM REALIDADE



destaque pequeno porte

espaço físico para hospedá-los, proporcionando economia na refrigeração do datacenter.

Para ter maior controle sobre sua rede, recentemente a Empro instalou um sistema de monitoramento dos equipamentos da Infovia de São José do Rio Preto, controlados por meio de um software de código aberto. A Coordenadoria de Segurança, Monitoramento e Operação de Redes fez um levantamento dos equipamentos da Infovia, gerando um catálogo de informações que começaram a ser monitoradas por meio de um novo sistema. O projeto permite que a equipe responsável visualize os dados e informações da Infovia, por meio de tablets, além de criar mapas dos locais, relatórios de desempenho, disponibilidade da rede e alertas de problemas, entre outros recursos. A implantação do sistema foi planejada para ocorrer em várias fases, correspondendo à ativação do monitoramento nos vários equipamentos existentes nas camadas da Infovia. O sistema já faz a coleta de informações e o monitoramento das redes de acesso. A próxima fase, prevista para terminar no final do ano, vai monitorar todos os servidores presentes no datacenter interligados à Infovia.

Na área de videomonitoramento, a Empro implantou um sistema para a Guarda Civil Municipal, para o controle de prédios da administração pública, inicialmen-



divulgação

*Lúcia Hirata, diretora presidente:
O desenvolvimento de novas ferramentas incrementa a arrecadação municipal.*

te com três estações de trabalho, operadas 24 horas por dia, sete dias por semana. Por meio do sistema, os operadores têm acesso em tempo real às cerca de 70 câmeras instaladas em Unidades de Pronto Atendimento (UPA), Unidades Básicas de Saúde (UBS) e no Museu José Antônio da Silva. Além da visualização em tempo real, o sistema permite a recuperação das imagens captadas pelas câmeras, que ficam armazenadas no datacenter da Empro. Por meio da operação, a Guarda Civil Municipal pode agir mais rapidamente, coibindo depredação do patrimônio público, e agindo na segurança dos cidadãos. As UPAs e UBSs também estão interligadas à sala de monitoramento, por meio de um canal de comunicação direto, que utiliza a tecnologia de voz sobre rede IP.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
8.592,71	8.249,00	232	14,25	3,39

integração

**ACECO TI, MAGNA SISTEMAS E
SYMMETRY 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 2014.**

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)
21	3	1	TIVIT (SP)	678.799	678.799	0,15	613.834
36	-	2	CTIS TECNOLOGIA (DF)	360.939	424.634	(0,46)	17.238
39	2	3	STEFANINI (SP)	329.078	329.078	(12,66)	23.629
49	5	4	ACECO TI (SP)	261.237	261.237	52,92	27.181
54	-	5	BRQ IT SERVICES (SP) ²	197.168	197.168	0,43	34.130
57	6	6	RESOURCE IT SOLUTIONS (SP)	155.306	155.306	5,96	NI
59	-	7	GLOBALWEB CORP (SP)	143.624	143.624	37,34	31.647
65	8	8	NEC (SP)	107.905	189.307	(4,57)	43.711
79	7	9	SPREAD TECNOLOGIA (SP)	81.282	147.786	8,70	NI
86	17	10	ENGDB INFORMATION TECNOLOGIA (SP)	63.068	63.068	74,84	14.165
96	16	11	MTEL (SP)	50.138	79.584	8,94	26.188
99	13	12	ALTUS (RS)	42.256	42.256	(13,67)	8.393
106	18	13	MAGNA SISTEMAS (SP)	35.933	35.933	38,91	8.482
112	-	14	EXCEDA (SP)	29.091	29.091	(2,41)	1.562
114	19	15	ISH TECNOLOGIA (ES)	28.693	28.693	10,97	4.310
117	21	16	SYNOPSIS (RJ)	24.121	24.121	26,54	13.292
120	22	17	ATTPS INFORMÁTICA (MG)	23.216	23.216	24,63	3.973
125	20	18	NEXXERA (SC) ²	22.187	22.187	(6,13)	5.890
127	14	19	BULL LATIN AMERICA (SP) ²	20.532	37.446	(15,67)	NI
129	15	20	NET SERVICE (MG)	20.222	20.222	(52,56)	23.481
131	12	21	CIMCORP (SP) ²	19.574	19.574	(61,28)	696
142	-	22	SQUADRA TECNOLOGIA (BH)	15.013	15.013	(21,41)	7.890
147	26	23	AMC INFORMATICA (SP)	13.465	13.465	4,03	2.047
149	28	24	ADVANTA (SP)	12.948	12.948	(13,53)	2.148
152	-	25	GRUPO BINÁRIO (SP)	11.751	39.168	(18,78)	NI
158	31	26	DEDALUS PRIME (SP)	10.694	10.694	13,28	765
159	34	27	POWERLOGIC (MG) ²	10.468	10.468	20,61	3.988
165	35	28	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	9.868	9.868	33,26	3.347
170	32	29	TECH SUPPLY (SP)	8.224	8.224	(11,03)	NI
178	36	30	INFOBASE (RJ)	6.750	6.750	8,39	NI
183	-	31	EXTEND (RJ)	5.604	5.604	(1,85)	NI
197	23	32	NESIC (SP)	2.969	29.688	4,54	8.765
199	37	33	SYMMETRY INFORMÁTICA (SP)	2.553	2.553	(8,91)	459
202	38	34	SAGA (RJ)	2.025	2.025	(25,08)	1.532
207	39	35	MGR E-TECHNOLOGIES (SP)	1.528	1.528	15,82	14

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)
836.062	153.807	63.716	41.625	6,78	6,13	0,94	72,38	23,69	3,16	3,93	0,64	-
42.150	109.340	14.782	10.079	58,47	2,37	1,06	1.221,14	40,59	4,68	4,43	1,86	0,89
6.285	61.587	24.167	14.431	61,08	4,39	2,05	289,39	1,68	(0,25)	15,68	3,58	1,37
19.084	101.498	46.996	30.685	112,89	11,75	1,55	598,64	21,76	2,10	16,15	1,38	33,28
12.169	28.370	786	821	2,40	0,42	1,61	120,13	14,83	0,40	1,09	2,62	-
NI	NI	NI	NI	158,45	7,30	1,41	404,37	14,19	0,17	31,17	4,27	4,00
13.193	25.786	3.789	555	1,75	0,39	1,01	164,80	4,04	1,05	0,66	1,71	0,55
14.299	35.274	-25.834	-25.834	(59,10)	(13,65)	1,29	291,82	14,32	1,02	(15,08)	1,11	(28,70)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.197	20.260	2.603	47	0,33	0,07	1,08	249,42	0,00	0,94	0,10	1,27	0,13
49.916	30.707	4.524	3.274	12,50	4,11	1,02	340,95	43,88	10,11	2,83	0,69	4,89
14.532	10.945	-2.569	-1.570	(18,70)	(3,71)	1,19	938,15	35,24	8,51	(1,80)	0,48	(4,47)
293	12.886	11.069	5.056	59,61	14,07	2,08	94,66	3,26	(0,61)	30,62	2,18	11,90
787	13.197	1.500	873	55,91	3,00	1,06	240,25	6,21	0,33	16,43	5,47	19,40
3.381	10.997	2.646	1.914	44,41	6,67	1,15	359,05	35,99	3,75	9,68	1,45	8,86
14.038	5.324	-1.489	-1.512	(11,38)	(6,27)	1,32	149,23	23,01	3,57	(4,56)	0,73	-
3.699	8.123	2.116	1.144	28,80	4,93	1,06	152,61	12,61	0,56	11,40	2,31	2,80
428	14.579	5.428	3.671	62,32	16,54	3,56	36,24	0,00	0,18	45,75	2,77	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21.938	17.733	233	61	0,26	0,30	1,27	152,98	10,64	6,70	0,10	0,34	0,24
19.324	9.583	-1.317	-1.317	(189,14)	(6,73)	1,05	6.939,67	22,35	20,98	(2,72)	0,40	-
4.190	5.217	3.373	3.007	38,12	20,03	3,44	84,80	30,16	(0,64)	20,63	1,03	-
9.459	6.866	-3.271	-3.382	(165,27)	(25,12)	0,82	574,51	71,76	7,62	(24,50)	0,98	-
1.368	3.458	215	166	7,73	1,28	2,79	343,86	55,74	13,22	1,74	1,36	0,21
NI	NI	NI	NI	25,01	7,93	1,76	121,96	12,83	5,10	11,27	1,42	24,46
NI	4.369	NI	NI	(0,06)	0,00	2,08	642,50	37,80	4,65	(0,01)	1,88	(0,01)
2.821	2.416	685	537	13,47	5,13	1,47	90,27	33,80	2,65	7,08	1,38	-
453	4.310	2.131	1.455	43,47	14,74	2,55	56,60	0,23	0,81	27,76	1,88	13,22
NI	NI	NI	NI	137,16	11,01	1,08	412,50	0,00	48,27	26,76	2,43	18,12
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	19,00
1.096	6.489	2.749	2.066	23,57	6,96	2,02	91,53	3,11	(0,64)	12,31	1,77	-
350	2.155	1.752	1.703	370,68	66,70	1,95	25,20	-	-	296,07	4,44	106,43
132	306	-131	-131	(8,55)	(6,47)	10,70	98,98	-	(2,60)	(4,30)	0,66	-
45	1.528	762	595	4.296,67	38,91	2,47	1.793,33	-	-	226,94	5,83	42,47

O Big Data e a nuvem fazem bem à **Aceco TI**

A construção e a ampliação de novos datacenters, com o aumento da demanda por serviços de computação em nuvem e Big Data, turbinaram os resultados da Aceco TI no ano passado. A empresa, que atua em projetos, construção, e manutenção de datacenters e ambientes de missão crítica, obteve 11,7% de rentabilidade sobre as vendas, além do vistoso índice de crescimento de 52,9% na receita líquida em 2013, que a colocou entre as dez que mais cresceram do mercado. Com a instalação de mais de 110 datacenters e presente em diversos países da América Latina, a Aceco TI tem sete subsidiárias, incluindo a nova unidade do México. “O segmento de datacenters vem crescendo de forma robusta nos últimos três anos. Acompanhamos essa tendência com a expansão geográfica, principalmente na América Latina”, afirma Jorge Nitzan, presidente da Aceco TI. A empresa, segundo ele, oferece serviços end-to-end para a construção de datacenters, acompanhando desde o projeto, implantação e manutenção das unidades: “Com isso, temos no cliente um parceiro de longo prazo, com a expertise de 1,2 mil engenheiros projetistas e pessoal de manutenção”. No Brasil, a Aceco TI atende de forma equitativa os mercados de governo, empresas privadas e datacenters de terceiros, que são prestadores de serviços como a Embratel, Telefônica e Oi.

Para este ano, Jorge prevê aumento significativo dos contratos fora do Brasil, que representam 20% da receita, mas devem responder por mais de 35% já em 2014: “Com a queda do PIB, prevemos um desaquecimento da atividade econômica entre 2014 e 2015, ao mesmo tempo em que outras economias da América Latina se tornaram mais robustas e compradoras”.

As eleições, na opinião dele, colocam mais um ingrediente imprevisível no cenário: “O segmento governamental deve investir menos no ano que vem, movimento que deve ser compensado pelas empresas privadas, com o aumento da demanda de serviços em computação em nuvem”.

A tendência, segundo Jorge, é continuar crescendo na quantidade de construções entre 10% a 15% por ano, com aumento em torno de 20% na receita, devido ao aumento do valor do metro quadrado. Com a maturidade do mercado de dados, a construção dos datacenters é cada vez mais complexa, exigindo mais especialização das empresas. A empresa conta com 250 engenheiros dedicados ao segmento.

De acordo com Jorge, novas tecnologias – como virtualização, consolidação e automação – trazem ao mercado equipamentos cada vez mais potentes, demandando e concentrando mais energia e gerando mais calor por metro quadrado. Os problemas relacio-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	ACECO TI	1.345,20	52,92	11,75	1,55	21,76	33,28

nados à infraestrutura tendem a aumentar, exigindo projetos adequados de climatização e de fornecimento de energia. Segundo pesquisa do Gartner, 69% dos datacenters no mundo possuem energia e climatização insuficientes para sua produção. Os servidores continuam gerando cada vez mais calor e demandando cada vez mais energia por metro quadrado. “Os projetos tendem a ficar cada vez mais sofisticados”, diz.

No rumo da especialização, a Aceco TI adquiriu neste ano a Innovative, empresa brasileira especializada em planejamento e gerenciamento de projetos, consultoria, e comissionamento de instalações de missão crítica. A aquisição avança na estratégia de expansão dos negócios da empresa no Brasil e globalmente. A Innovative integra a Building Commissioning Association (BCA), entidade técnica que congrega mundialmente empresas que realizam serviços de comissionamento e avaliação de projetos. “A Innovative é reconhecida no mercado pela experiência em ambientes de missão crítica e complementa as soluções desenvolvidas pela Aceco. Planejamos oferecer os serviços da Innovative não só no Brasil como também para nossos clientes na América Latina”, adianta Jorge. Outra aquisição recente foi a da empresa espanhola de design de datacenters Quark, ampliando a presença e oferta de serviços na Europa.



divulgação

*Jorge Nitzan, presidente:
“Temos no cliente um parceiro de longo prazo”.*

“A tecnologia assume um papel cada vez mais importante nas empresas, governo, e na vida das pessoas. Com isso, há uma necessidade cada vez maior de investimentos em infraestruturas que garantam segurança e eficiência no armazenamento de dados”, diz.

A Aceco TI está no mercado há mais de 40 anos, tendo implantado mais de 750 datacenters no Brasil e demais países da América Latina. Com sede no Brasil, tem subsidiárias na Argentina, Chile, Colômbia, Peru, México, Costa Rica e Espanha, com mais de mil colaboradores. Em 2014, o KKR, fundo global de private equity, adquiriu participação majoritária na Aceco TI.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
261.236,62	261.236,62	30.685,00	112,89	1,38

A Magna cresce, com foco no setor público.

Com rentabilidade sobre as vendas superior a 14% e o impressionante crescimento 38,9% da receita líquida, a Magna Sistemas está entre os destaques do Anuário Informática Hoje e, pelo segundo ano consecutivo, figura entre as dez empresas que mais cresceram. Esse desempenho, segundo o diretor presidente, José de Miranda Dias, se deve à atuação como integradora de plataformas de software de fornecedores mundiais como Oracle, IBM, Intersystems, Open Text, Microsoft e Check Point: “Atuamos em mercados específicos, como a área governamental, para melhoria da gestão pública e atendimento ao cidadão, e em segmentos corporativos como o de seguradoras”.

Com perfil técnico, a empresa foi contratada no ano passado para prestar serviços na modernização do Detran, projeto desenvolvido em conjunto com a Prodesp. Também participou do projeto de modernização do sistema da Assembleia Legislativa de São Paulo, para que o cidadão possa acompanhar pela Internet a tramitação das propostas de forma mais simples. A implantação do Sistema do Processo Legislativo (SPL), iniciado no ano passado, permitiu que as pesquisas se tornassem mais interativas, facilitando o acompanhamento da tramitação de projetos com maior transparência, rastreabilidade e segurança contra ataques.

Outro projeto importante para a Magna foi o de

desenvolvimento e implantação de um sistema de monitoração e fiscalização das rodovias estaduais para a Agência de Transporte do Estado de São Paulo (Artesp), que ativou o Centro de Controle de Informações (CCI), entregue em junho deste ano. O sistema permite avaliar a qualidade do atendimento das concessionárias locais, que atendem uma população de cerca de 20 milhões de pessoas, em 271 municípios. Permite ainda aprimorar a fiscalização, que antes era feita apenas por fiscais, que se revezavam entre os mais de 6 mil quilômetros de rodovias do estado de São Paulo. O novo espaço capta e interliga dados de cada um dos Centros de Controle Operacional – que unem informações colhidas por câmeras, sensores, estações meteorológicas, call-boxes – das 19 concessionárias que atuam em quase 30 estradas do estado. Os dados sobre o tráfego e a arrecadação nas praças de pedágio também são centralizados no CCI. Além disso, unifica dados sobre tráfego, serviços e ocorrências de incidentes, que incluem desde obstrução nas vias até o estado de equipamentos como radares, placas, painéis de mensagem, eventuais buracos no asfalto, entre outros. O centro também consolida informações enviadas pelos fiscais, que gradativamente terão suas pranchetas substituídas por tablets. “Além da mobilidade urbana, a solução pode ser aplicada em

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	MAGNA SISTEMAS	1.037,40	38,91	14,07	2,08	3,26	11,90

outras áreas, como segurança pública, defesa civil, coordenação de serviços sociais e até mesmo para gerenciar recursos naturais”, diz Dias.

No segmento de seguros, a empresa implantou um projeto para a Caixa Seguros, para o gerenciamento dos processos de sinistro de automóvel. O projeto também incluiu a implantação de um sistema de controle de documentos, para acompanhar demandas de serviços em desenvolvimento e manutenção das aplicações para planejar os serviços da área de informática da empresa. Segundo Dias, em 2014 a Magna mantém a aposta em sistemas de atendimento ao cidadão e no aprimoramento da gestão pública: “Apesar da estagnação econômica, vemos boas oportunidades na área de portais, soluções de middleware, no desenvolvimento de processos de negócios (BPM) e workflow”.

De acordo com ele, a indústria em geral está passando por um período de pouca expansão e o setor de tecnologia sofre as consequências: “Por outro lado, há oportunidades em áreas que continuam investindo na otimização de seus processos para se tornar mais competitivas; e nós nos beneficiamos desse movimento. Ele aposta na continuidade de oportunidades de negócio nos projetos de cidades inteligentes. “Também há um enorme mercado em setores como o de transportes, que buscam maior eficiência de processos”, avalia.



divulgação

*José Dias, diretor presidente:
Boas oportunidades em portais, soluções de
middleware, BPM e workflow.*

A meta para este ano, segundo Dias, é crescer no ritmo de 2012 e 2013, apesar da economia mais recessiva e da paralisia nos negócios, em consequência da Copa do Mundo: “Acreditamos em nossos diferenciais, como a capacidade de integração de plataformas de software em grandes sistemas, e a parceria com empresas de ponta”.

Neste ano, a Magna recebeu um aporte de R\$ 7,6 milhões do BNDES Prosoft para investimentos em infraestrutura, estruturação de processos e serviços, gestão empresarial, capacitação, treinamento, marketing e vendas. Os recursos representam 90% do valor a ser investido em novos projetos.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
35.932,66	35.932,66	5.056	59,61	2,18

A Symmetry foca na especialização

Presente no mercado de tecnologia há mais de 17 anos, com matriz em São Paulo e escritório em João Pessoa (PB), a integradora de soluções Symmetry equilibra sua receita oferecendo serviços para diferentes áreas de negócio. De acordo com o diretor comercial, Mauro Dryzun, no ano passado a empresa reduziu os parceiros comerciais, para focar em segmentos específicos de serviços. A empresa, segundo ele, estreitou laços com Aruba Network, Commvault, Fortinet e IS Disions, atuando em redes sem fio, backup e segurança: “Essa especialização permitiu uma atuação mais transparente junto aos clientes, sem dispersar nossas energias entre diferentes tecnologias e fornecedores, que muitas vezes atuavam nas mesmas áreas”.

A Symmetry não atua por verticais. Tem boa penetração nos mercados financeiro, educacional e de manufatura, na área de backup e suporte à segurança de redes sem fio. Em serviços especializados, oferece análise de redes e implementação de soluções, permitindo que os clientes dispensem investimentos em infraestrutura e equipe de TI especializada, mantendo foco no negócio. Entre as ofertas da Symmetry estão soluções de storage e backup, segurança, monitoramento e otimização, alta disponibilidade e gerenciamento de identidade. Para o mercado financeiro, a empresa multiplicou negócios com a oferta do User Lock, voltado para

segurança de acesso. O sistema permite controle dos logins e o compartilhamento de senha entre os usuários, evitando fraudes por meio de autenticação de identidade.

No segmento educacional a Symmetry tem entre seus clientes a FEI (Fundação Educacional Inaciana), com um sistema de proteção da rede sem fio, com anti-spyware, atendendo a demanda de mais segurança do acesso de professores e alunos. Com aproximadamente 2 mil usuários acessando a Internet na FEI, simultaneamente, a solução de Proxy utilizada pela instituição era limitada. Além disso, houve aumento de 35% no volume de computadores na rede institucional, ocasionado pela criação de novos laboratórios para atender à demanda das aulas e pesquisas, e pela disponibilidade do serviço wireless para uso de equipamentos pessoais, como notebooks e celulares de alunos e professores.

Para o Serpro, a Symmetry implantou uma ferramenta para análise de tráfego de rede que identifica o volume e o perfil de tráfego gerado pelas aplicações. A solução permitiu ao órgão fazer projeções de suas capacidades para abrigar novas aplicações. O objetivo do Serpro foi a construção de uma base de conhecimento, para se programar para futuras demandas de recursos computacionais e para o desenvolvimento de novas aplicações.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	SYMMETRY INFORMÁTICA	4.060,00	-8,91	66,70	1,95	-	106,43



A nuvem certa para sua empresa

Nossa nuvem é uma combinação de tudo o que é necessário para que você se foque naquilo que realmente demanda sua atenção: os negócios. Oferecemos um uso diferenciado da nuvem, que passa a ter um escopo definido com diferentes divisões e tamanhos. Cada uma delas aparece de

forma particularizada, justamente para atender por completo à necessidade específica de cada cliente. A nuvem da Globalweb está pronta para os mais diferentes projetos, seja qual for o seu tamanho e sua complexidade.

••• Nossa nuvem é colorida



www.globalwebcorp.com.br

4003.9101



Outro cliente importante da Symmetry é a rede de farmácias Droga Raia, onde a empresa implantou um sistema para diminuir custos da rede de comunicação, em 280 lojas, elevando a velocidade de resposta dos sistemas.

Como integradora, o foco da Symmetry não é ganhar no giro dos produtos com pouca margem mas ser um braço de serviços dos parceiros. Essa fórmula lhe permitiu o privilegiado índice de 66,7% de rentabilidade sobre as vendas, o que a colocou em primeiro lugar entre as empresas mais rentáveis de todo o mercado de TI.

“Com essa expertise ganhamos muitos clientes por indicação da nossa própria carteira e dos fabricantes por meio do boca a boca”, explica Mauro. Para este ano e o próximo, a empresa pretende investir mais na força de vendas, com foco em serviços de segurança. Hoje conta com 20 funcionários e está ampliando espaço físico na sede, em São Paulo, para abrigar laboratório de desenvolvimento e showroom, além da área técnica. Entre as iniciativas deste ano, Mauro destaca a atualização do site institucional, para oferecer downloads de ferramentas para os clientes testarem as soluções e aprimorarem o contato com a empresa: “Nossa estratégia é investir em capacitação e certificação, além de participar de eventos técnicos dos parceiros para continuar ampliando o número de clientes”.



divulgação

Mauro Dryzun, diretor comercial:
“Temos obtido sucesso em vendas cross selling, integrando soluções dos diversos parceiros”.

Em 2015, a empresa aposta em um crescimento orgânico entre as áreas em que já atua e o desenvolvimento de soluções complementares. “Temos obtido sucesso em vendas cross selling, integrando soluções dos diversos parceiros”, acrescenta. A principal atividade da empresa, segundo Mauro, continua sendo a venda consultiva: “Temos como diferencial funcionários altamente capacitados nas soluções que oferecemos”. A empresa tem em torno de 6 mil clientes e, neste ano, segundo Mauro, planejou cuidadosamente seus custos para não sofrer com a estagnação da economia: “Temos que ser ágeis para fazer ajustes necessários para adaptar rapidamente nossas soluções ao mercado, sem burocracia”.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2.553,04	2.553,04	1.703	370,68	4,44

canais

**BRASOFTWARE, ARCON E
REDISUL 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 2014.**

A Brasoftware amplia presença nas empresas

Uma das mais tradicionais revendedoras de software do país, a Brasoftware segue crescendo em ofertas de produtos e serviços. Seu presidente, Jorge Sukarie, destaca as vendas para o segmento corporativo como grandes responsáveis pelo crescimento, representando 40% do negócio.

A empresa, com 27 anos de mercado, foi criada como revenda de software, e é uma das poucas que continuam ativas no mercado com os mesmos donos. Para adaptar-se aos novos tempos, foi evoluindo seu modelo de negócio, transformando-se em uma das maiores empresas em seu setor no país. “Como uma empresa de solução de tecnologia, em um mercado que muda constantemente, a Brasoftware está sempre se reinventando para manter a competitividade”, diz Jorge.

A empresa tem como parceiras a Microsoft, Symantec, McAfee, Citrix, Adobe, CA Technologies, Corel, Autodesk, entre outras. Em 2002, criou uma divisão de serviços, a Brasoftware Consulting, com atuação nas áreas de desenvolvimento, implementação e infraestrutura, com clientes como BrasilPrev, Petrobras, Claro, Cielo, Editora Abril, Embratel, Serasa Experian, Vivo, Sky, Polícia Militar de São Paulo, Eletrobras, TAM e Senai-SP. O setor governamental tem papel importante nas vendas da empresa, da mesma forma que os mercados financeiro e de telecomunicações. “O segmento de

educação tem grande potencial de crescimento nos próximos anos”, prevê o presidente.

Nos últimos três anos, a empresa deu foco na expansão regional, para ampliar sua cobertura geográfica. Abriu três novas filiais: Rio de Janeiro (RJ), Brasília (DF) e Salvador (BA), além de investir em treinamentos regionais. Neste ano, diz, foram 50 eventos em 25 cidades: “Sempre vendemos em todo o Brasil por catálogo, para mais de 200 mil empresas, mas não de forma presencial. Começamos a criar uma estrutura de gerentes regionais nas principais capitais do país para pré-venda, pós-venda e suporte”. A empresa tem crescido acima de 50% nas regionais de vendas com foco em grandes clientes.

A Brasoftware também se adaptou aos novos tempos da computação em nuvem, iniciando a venda do software como serviço. Gradativamente, segundo Jorge, a empresa deve evoluir sua oferta de venda de licença tradicional para o novo modelo de negócio: “A nuvem é uma nova oportunidade. Nos próximos anos esse tipo de serviço deverá representar 40% da nossa oferta, principalmente para as pequenas e médias empresas, mas devemos continuar oferecendo a modalidade de compra do produto, que ainda tem mercado”.

Neste ano e em 2015, a Brasoftware deve aprofundar laços com os fornecedores parceiros, integrando solu-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/Func. (US\$ mil)
GRANDE	BRASOFTWARE	7.008,90	25,32	6,93	1,38	-	326,70

ções complementares e oferecendo pacotes customizados para o cliente. “Isso vai elevar nosso patamar na prestação de serviços”, diz Jorge.

Além da expansão geográfica, a Brasoftware tem ampliado presença em grandes clientes, entre eles o grupo Algar: foi contratada para implantar o Office, da Microsoft, para 24 mil funcionários do grupo que abriga nove empresas de diferentes atuações nos setores TI e telecom, agronegócio, serviços e turismo. No total, mais de 12 mil contas de e-mail foram migradas para o Office 365 e foram criados dez portais intranet de colaboração. O trabalho contou com o envolvimento de 35 profissionais da Brasoftware e 80 do grupo Algar. De acordo com Jorge, a empresa optou por uma solução disponível 100% na nuvem, a fim de obter maior escalabilidade, facilidade de gerenciamento e redução de custos.

Neste ano, a Brasoftware foi eleita o Melhor Parceiro Global de Licenciamento de Software por Volume Microsoft, premiada durante evento mundial da fabricante em Washington (EUA), em julho. A empresa concorreu com mais de 3 mil canais em todo mundo. “Investimos na criação de uma área especializada em fornecer aos clientes corporativos subsídio técnico, consultivo além do suporte na venda de licenças”, afirma.



divulgação

*Jorge Sukarie, presidente:
“A nuvem é uma nova oportunidade; nos próximos anos esse tipo de serviço deverá representar 40% da nossa oferta”.*

O gerenciamento de contratos de licenciamento por volume da Microsoft representou, em 2013, 66% do faturamento da companhia. No mesmo ano, a comercialização desse segmento registrou alta de 58%. Para 2014, a Brasoftware tem mantido os investimentos nas estruturas regionais, a expansão das áreas de pré e pós-venda e o crescimento em verticais como a de governo.

Em janeiro deste ano, a empresa criou uma área unificada para o setor público, com equipe dedicada ao segmento, que tem como objetivo coordenar ações entre os escritórios regionais.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
249.827,49	249.827,49	17.315	121,48	4,82

A Arcon dispara com segurança

O impressionante crescimento de mais de 100% na receita líquida da Arcon, empresa especializada em serviços gerenciados de segurança (MSS – Managed Security Services), confirma a movimentação do mercado para deter violações e fraudes, cada vez mais sofisticadas, que ocorreram ao longo dos últimos anos. A empresa figura entre os destaques e também entre as dez mais que mais cresceram em todo o mercado.

No ano passado, a Arcon reestruturou seu portfólio de produtos para atender demandas mais sofisticadas de serviços de segurança, com o lançamento do Managed Security Monitoring (MSM), além de firmar alianças com fabricantes para atender as áreas da indústria, serviços, telecomunicações e setor financeiro. “O crescimento das ameaças, casos de espionagem e eventos maliciosos, que vieram à tona em 2013 no Brasil e no mundo, fizeram com que empresas de todos os segmentos se preocupassem com a segurança da informação”, explica Marcelo Barcellos, CEO da Arcon. De acordo com, as empresas começaram a valorizar a terceirização de serviços na área, colocando a segurança nas mãos de empresas especializadas para a monitoração e o gerenciamento dos ambientes, a mitigação de riscos e a prevenção de incidentes: “Esse é um cenário muito favorável para novas oportunidades de negócios”.

A empresa conta com uma unidade de negócios chamada Arcon Labs, com uma equipe de inteligência para análise de tendências e ameaças, promovendo estudos, recomendações, normas e padrões técnicos para manter a segurança dos clientes. Durante a Copa do Mundo, por exemplo, a Arcon Labs registrou um aumento de 57% nos ataques relacionados à segurança da informação dentro dos ambientes monitorados pela empresa. O crescimento maior foi dos ataques automatizados (hack tools e/ou botnets), atingindo a marca de 681% no período. Na sequência estão os ataques web, com crescimento de 216. Os números registrados no período da Copa, no entanto, foram atípicos. Em épocas normais, os ataques automatizados e ataques web, que ocorrem de forma constante, podem variar entre 10% a 20%, em sua maioria por conta de ações específicas em uma rede alvo. Estudo divulgado pela consultoria PwC confirma que o investimento em segurança nas empresas subiu 51% em 2013, mas ainda corresponde, em média, a 4% do orçamento geral de TI. “As empresas reconhecem a segurança da informação como risco para suas reputações, mas ainda falta orientação para as decisões de investimento”, diz Marcelo. Para essa demanda, a Arcon lançou uma metodologia de avaliação do nível de maturidade da segurança de TI, que permite o direcionamento dos investimentos na área.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	ARCON	2.059,30	101,85	13,45	1,32	9,89	36,15

E investiu na construção de um centro de operações na Flórida, que se somou às unidades de São Paulo e Rio de Janeiro. “Nossa estratégia como provedores de serviços de segurança vem sendo desenhada há três anos e começou a dar frutos no ano passado, com a opção de pacotes one stop shopping, para atender todas as necessidades das empresas”, explica.

A Arcon vende tecnologia que gera informações sobre o que acontece no âmbito de segurança das empresas, através da monitoração de logs, fazendo a correlação entre incidentes de que o cliente foi alvo e mostrando como enfrentá-los. Hoje, segundo Marcelo, a empresa monitora 15 segmentos, com o tratamento de milhões de linhas de código, para diminuir a quantidade de ataques digitais: “Nosso trabalho é fazer um gerenciamento proativo do parque do cliente. A ameaça está sempre à frente da defesa, por isso as empresas devem estar preparadas”.

Ele destaca que a Arcon trabalha em 29 linhas de tecnologias de segurança, incluindo proteção ao correio eletrônico, antivírus, acesso à web e vazamento de informação: “Com o advento dos dispositivos móveis, a rede tornou-se um ambiente dinâmico, cada vez mais difícil de ser controlado, que demanda serviços adicionais de segurança”. A empresa processa 1 bilhão de eventos por dia, protege mais de 600 mil ativos em



divulgação

Marcelo Barcellos, CEO:
“Com o advento dos dispositivos móveis, a rede tornou-se um ambiente dinâmico, cada vez mais difícil de ser controlado”.

cinco continentes, trabalhando com 850 regras de correlação de eventos.

Para este ano e 2015, a empresa prevê intensificar a oferta de serviços em nuvem e iniciar expansão geográfica com a realização de road shows no Norte e Nordeste do Brasil, para a divulgação do portfólio de segurança em outros estados. “Levamos dados e pesquisas aos clientes a partir de uma base de informações para mostrar, por segmento, quais as principais preocupações do mercado”, diz Marcelo.

A Arcon tem 100 clientes ativos e 120 colaboradores.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
22.850,09	22.850,09	3.073	73,46	0,69

O foco em governo impulsiona a **Redisul**

A especialização no atendimento ao segmento governamental colocou a curitibana Redisul pelo segundo ano consecutivo como Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje. Com foco em soluções de rede e segurança, monitoramento, telefonia IP e infraestrutura, alavancou resultados por meio de parcerias com empresas como a Polycorn, para videoconferência, Axis para câmeras inteligentes, Avaya e Extreme para redes.

A Copa do Mundo proporcionou bons contratos para empresa, que foi escolhida pela Infraero para realizar a modernização de cinco aeroportos: de Brasília (DF), Natal (RN), Macapá (AP), Belém (PA) e São Luís (MA), com a implantação de cabeamento, câmeras de segurança e monitoramento inteligente. No aeroporto de Brasília, por exemplo, o sistema detecta objetos abandonados e faz alertas automáticos de segurança. “Somos especializados em atender contratos do governo federal e dos governos estaduais, com fôlego para participar de licitações e esperar os pagamentos, que muitas vezes atrasam”, diz o diretor de tecnologia, Jorge Luis Heller.

Entre os destaques do ano passado, ele aponta os contratos de modernização da Receita Federal, com a implantação de sistemas de redes, além do monitoramento em hospitais federais. Soluções de

videoconferência foram instaladas pela Redisul para a área de energia em empresas como a Petrobras, além de um sistema de monitoramento de segurança para a Agência Nacional de Petróleo (ANP).

Apesar de 2013 ter sido rico em negócios, Jorge destaca também que o primeiro semestre de 2014 já superou o número de contratos do ano passado. Entre eles, o projeto de modernização do Datasus, em Brasília, e a modernização de três datacenters para a Dataprev – no Rio de Janeiro, São Paulo e Brasília. Nesse contrato, a empresa foi responsável pela implantação de switches, cabeamento com fibras ópticas, sistema de monitoramento e software de controle.

A Redisul também foi contratada pelo Inmetro para a modernização de seu centro de dados no Rio de Janeiro e implantou infraestrutura de redes em 300 escolas estaduais de Goiás. Todos os contratos foram ganhos por meio de licitação. “Somos privilegiados por atender o governo em todos os níveis, pois as licitações não pararam no ano passado e neste ano, ao contrário da indústria, que congelou contratos”, diz Jorge. Ele acredita que a estratégia em centrar esforços no setor público garantiu o lucro operacional e a boa rentabilidade, de 11,6%, sobre as vendas no ano passado.

Ele se mostra preocupado, porém, com as dificuldades

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/Func. (US\$ mil)
PEQUENO	REDISUL INFORMÁTICA	603,20	-35,12	11,67	3,75	3,52	30,10

O MAIOR EVENTO DE **TELECOM** E **TI** DA AMÉRICA LATINA



futurecom 2015

26 a 29 de outubro de 2015
Transamerica Expo - São Paulo

WWW.FUTURECOM.COM.BR

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

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

Luis Veiga
luis.veiga@provisuale.com.br
+55 41 3314-3206 | +55 41 9941-1441



previstas para 2015: “Há muita incerteza em relação ao novo governo e, após a Copa, parece não haver caixa suficiente para tocar novas obras”. Nem a Olimpíada, na opinião dele, será capaz de reativar os contratos: “Os projetos estão atrasados e, como sempre, tudo será contratado na última hora”. Ele lembra que, antes da Copa, a Redisul se responsabilizou por diversas obras cujos contratantes originais não conseguiram finalizar projetos a tempo.

Como receita para o sucesso, Jorge aponta a colaboração estreita com os parceiros tecnológicos: “No último ano, vimos o crescimento expressivo de projetos de videoconferência e aumentamos nossos negócios na área de segurança, como o monitoramento”.

No final do ano passado, por exemplo, a Redisul forneceu e implantou um sistema de monitoramento através de câmeras digitais para a Prefeitura Municipal de Londrina, no Paraná. Foi implantado um sistema digital redundante, composto por 270 câmeras IP, instaladas em escolas, postos de saúde e vias urbanas. A prefeitura de Londrina foi a responsável pela infraestrutura e pelos links de comunicação das câmeras, e as atividades de monitoramento ficaram a cargo da Guarda Municipal. A Redisul forneceu o sistema de gerenciamento e armazenamento de vídeo, a solução de videowall, as câmeras e as



divulgação

Jorge Heller, diretor de tecnologia: Crescimento expressivo de projetos de videoconferência e negócios na área de segurança.

estações de monitoramento.

Segundo Jorge, “para atender bem o segmento governo, é necessária uma ótima equipe de engenharia e uma gestão muito eficiente de custos, para ter fôlego financeiro e suportar atrasos de pagamento”. Segundo ele, a empresa usa recursos próprios para esse financiamento: “Todos os nossos lucros são reinvestidos no crescimento”.

A Redisul conta com 150 funcionários, sede em Curitiba (PR) e filiais em Brasília (DF), Rio de Janeiro (RJ) e Belém (Pará). Fundada em 1985, a empresa já projetou mais de 1,5 mil redes corporativas, interligando de 250 mil nós no Brasil e no exterior.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líquida proporcional informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
24.504,15	15.927,70	2.860	18,72	1,14

diretório de empresas

**ESTAS SÃO AS EMPRESAS
QUE PARTICIPAM DO
ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE
2014 COM INFORMAÇÕES
ECONÔMICO-FINANCEIRAS.**

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2014 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;

.ACECOTI

1. Aceco TI S/A; 2. 11 2164-7100; 3. 2164-7171;
4. Taboão da Serra; 5. SP;
7. www.acecoti.com.br;

.ADN TECNOLOGIA DE SISTEMAS

1. ADN Tecnologia de Sistemas Ltda;
2. 11 3071-2400; 3. 30781044; 4. São Paulo;
5. SP; 6. contato@adn.com.br;
7. www.adn.com.br;

.ADR3

1. ADR3 Distribuição e Comércio de
Eletrônicos Ltda; 2. 11 2808-6830;
3. 4614-1322; 4. Cotia; 5. SP;
6. administrativo@adr3.com.br;
7. adr3.com.br;



.ADVANTA

Há 20 anos no mercado nacional de outsourcing atuando nos segmentos de telecomunicações e informática, em projetos, instalação, operação, manutenção e suporte com inovação tecnológica. Projetos utilizando metodologia PMI, ITIL, COBIT

1. Advanta Sistemas de Telecom. e Serv. de Info.;
2. 11 4504-5900; 3. 4688-2909;
4. Santana do Parnaíba; 5. SP;
6. pre-vendas@advanta.com.br;
7. www.advanta.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. dadoscadastrais@aec.com.br;
7. www.aec.com.br;



.AGORA TELECOM

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

.AKER SECURITY SOLUTIONS

1. Aker Consultoria e Informática Ltda;
2. 61 3038-1900; 3. 3038-1901; 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 TECH

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



.ALLIED

1. Allied S/A; 2. 11 5503-9911; 3. 5503-9911;
4. São Paulo; 5. SP; 6. allied@alliedbrasil.com.br;
7. www.alliedbrasil.com.br;

.ALOG DATA CENTERS

1. Alog Soluções em Informática 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 2643-9520; 4. Teresópolis; 5. RJ;
6. alterdata@alterdata.com.br;
7. www.alterdata.com.br;

.ALTUS

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

.AMC INFORMATICA

1. AMC INFORMATICA 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;

.APC BY SCHNEIDER ELECTRIC DO BRASIL

1. Schneider Electric do Brasil;
2. 0800 7289 110 4. São Paulo; 5. SP;
6. ccc.br@schneider-electric.com;
7. www.schneider-electric.com/site/home/
index.cfm/br/;



.ARCON SERVIÇOS GERENCIADOS DE SEGURANÇA

1. Arcon Informática Ltda; 2. 21 3293-1000;
3. 3293-1020; 4. Niterói; 5. RJ;
6. arcon@arcon.com.br;
7. www.arcon.com.br;

.AsGA SISTEMAS

1. Asga Sistemas Ltda; 2. 19 31314000;
3. 3131-4050; 4. Paulínia; 5. SP;
7. www.asgasistemas.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;

.ATENTO

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

.Ativas

1. Ativas Data Center S/A; 2. 21 21381900;
4. Belo Horizonte; 5. BH; 7. www.ativas.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;

.AUTOTRAC

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

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

.BGMRODOTECH

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

.BRASOFTWARE INFORMÁTICA

1. Brasoftware Informática Ltda;
2. 11 4638-6777; 3. 4638-3090; 4. Poá; 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;

.BULL LATIN AMERICA

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

.BUSINESS EXPERT & PARTNERS

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

.CA

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

Não adianta correr contra o tempo. Corra lado a lado com ele.



Presente no mercado de tecnologia há mais de 17 anos, a Symmetry figura entre as principais consultorias, integradoras e provedoras de solução de valor agregado do País. Sua excelência em produtos e serviços é reconhecida nacionalmente.

Avaliada pelo Anuário Informática Hoje neste ano de 2014, a Symmetry conquistou um dos mais reconhecidos prêmios do setor, o de Empresa Destaque do Ano no segmento de Integração. Foi ainda a empresa mais rentável de todo o mercado brasileiro de informática. Além de estar no ranking das 200 maiores Empresas de TI.

A eficiência de seus serviços é atestada por empresas de diversos segmentos e portes. Sua atuação se concentra nas seguintes áreas:

- Redes Wireless e Site Survey.
- Segurança
- Análise de Redes
- Storage & Backup.



SYMMETRY

Rua Fernão Dias, 24 • CEP 05427 • São Paulo - SP • Tel.: 55 11 3095 4900
www.symmetry.com.br

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2014 com informações econômico-financeiras

. 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

1. CAST Informática S/A; 2. 61 3429-7300;
3. 3429-7500; 4. Brasília; 5. DF;
6. marketing@cast.com.br;
7. www.cast.com.br;

. CELEPAR

1. Cia de Informática do Paraná;
2. 41 3200-6100; 3. 3200-6600; 4. Curitiba;
5. PR; 6. 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;

. CERTISIGN

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

. 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;

. CETIL INFORMÁTICA

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

. CHECK POINT

1. Check Point Software Technologies 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 3664-1166; 4. Florianópolis; 5. SC;
6. gabinete@ciasc.gov.br;
7. www.ciasc.sc.gov.br;

. CIJUN

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

. CIMCORP

1. Cimcorp Com Internacional e Informática;
2. 11 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 S/A; 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;

. 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;

. COMPUWARE

1. Compuware do Brasil S/A; 2. 11 3566-2797;
4. São Paulo; 5. SP;
6. marketing.br@compuware.com;
7. www.compuware.com;

. 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;

. COPEL TELECOM

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

. CPM BRAXIS CAPGEMINI

1. CPM Braxis S/A; 2. 11 3708-9100;
3. 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. 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. 3426-9127; 4. Brasília; 5. DF;
7. www.ctis.com.br;

. DATAPREV

1. Empr de Tecnologia e Inform da Prev Social;
2. 61 3207-3253; 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 PRIME

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; 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;

. DIGITEL

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

. DIRECT TALK

1. DIRECT TALK Comércio e Tecnologia Ltda;
2. 11 4082-0033; 3. 4082-0082; 4. São Paulo;
5. SP; 6. info@directtalk.com.br;
7. www.directtalk.com.br;

. DISOFT

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

. DZYON

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

. 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;



. EMPRO

1. Empr Munic de Proc Dados;
2. 17 3201-1200; 3. 32011221;
4. São José do Rio Preto; 5. SP;
6. presidencia@empro.com.br;
7. www.empro.com.br;

. ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY

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

. ENGEBRAS

1. Engebras S/A; 2. 11 3686-5591; 3. 3686-7458;
4. Osasco; 5. SP; 6. info@engebras.com.br;
7. www.engebras.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. 3889-0990;
4. Belo Horizonte; 5. MG;
6. rodrigo@eteg.com.br;
7. www.eteg.com.br;

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

. 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;

. FD TECNOLOGIAS INOVADORAS

1. First Decision Tecnologias Inovadoras e
Informática; 2. 61 3361-5160; 3. 3234-3107;
4. Brasília; 5. DF;
6. administrativo@firstdecision.com.br;
7. www.firstdecision.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 Indl S/A Prods Eletr; 2. 41 0800-412100; 3. 3341-4000; 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 H.U.A.H. S/A; 4. Nova Hamburgo;
5. RS; 6. lucianad@getnet.com.br;
7. www.getnet.com.br;

. GLOBALWEB CORP

1. Globalweb Outsourcing do Brasil S/A;
2. 11 3304-3257; 3. 3253-2413;
4. Santana de Parnaíba; 5. SP;
6. atendimento@globalweb.com.br;
7. www.globalwebcorp.com.br;

. GOVBR

1. Governança S/A Tecn e Gestão em
Serv; 2. 47 3036-0400; 3. 3036-0400;
4. Ilhota; 5. SC; 6. govbr@govbr.com.br;
7. www.govbr.com.br;

. GRUPO BINÁRIO

1. Binário Distribuidora de Equip. Eletrônicos
Ltda.; 2. 11 3704-0480; 3. 3704-0409;
4. São Paulo; 5. SP;
6. epatriali@binarionet.com.br;
7. www.binarionet.com.br;

. GRUPO CONTAX

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

. GSW Soluções Integradas

1. GSW Software Ltda; 2. 12 2139-1710;
3. 2139-1710; 4. São José dos Campos;
5. SP; 6. contato@gsw.com.br;
7. www.gsw.com.br;

. GVT

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

. HP BRASIL

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

. HUAWEI DO BRASIL

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

. IBM BRASIL

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

. ÍCARO 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;

. 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;

. INDRA BRASIL

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



. INFOBASE

Em atividade desde 1998, a Infobase está entre as maiores integradoras de TI do Brasil. Seus serviços são voltados para o relacionamento entre colaboradores, parceiros e consumidores. Destaca-se nos segmentos de Telecom e fábrica de software. Possui escritórios em São Paulo, Rio e Vitória.

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 ELDERADO

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

. INTEL

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

. INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS

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

. INTERSMART

1. Intersmart Com. Import. e Exp de
Equipamentos Elet; 2. 11 3049-0300;
4. Goiânia; 5. GO; 7. www.intersmart.com.br;

. ISH TECNOLOGIA

1. ISH Tecnologia Ltda; 2. 27 3334-8900;
4. Vitória; 5. ES; 6. ish@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;

. IT7

1. IT7 Sistemas Ltda; 2. 41 3907-7000;
4. Pinhais; 5. PR; 6. comelli@it7.com.br;
7. www.it7.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;

. KIMAN SOLUTIONS

1. Kiman Solutions Ltda; 2. 11 3146-1973;
3. 3146-1975; 4. São Paulo; 5. SP;
6. leonardo@kiman.com.br;
7. www.kiman.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2014 com informações econômico-financeiras



.LEVEL 3

1. Level 3 Comunicações do Brasil Ltda;
2. 0800 7714 747; 3. 11 3957-2200; 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

1. LG Informática Ltda; 2. 62 3545-9000;
3. 3545-9017; 4. Aparecida de Goiânia;
5. GO; 6. comunicacao@lg.com.br;
7. www.lg.com.br;

.LG ELECTRONICS

1. LG Eletronics de São Paulo; 2. 11 2162-5400;
3. 2162-5600; 4. Taubaté; 5. SP;
7. www.lge.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; 4. São Paulo; 5. SP;
6. marketing@locaweb.com.br;
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;

.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. rui.martins@mgr.com.br;
7. www.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 S/A; 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. Belo Horizonte; 5. MG;
6. deborah.alves@montreal.com.br;
7. www.montreal.com.br;

.MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions; 2. 0800 552 277;
3. 11 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;

.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 2213-9330;
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.br;

.NEOGRID SOFTWARE

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

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

.ONDA

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

.ORACLE BRASIL

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

.PARADIGMA BUSINESS SOLUTION

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

.PARKS

1. Parks S/A Comunicações Digitais;
2. 51 32052166; 3. 3205-2144;
4. Cachoeirinha; 5. RS;
6. cboldt@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@pbticom.br;
7. www.pbticom.br;

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

.PERTO

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

.PIX

1. Pix Proj Informática Ltda; 2. 21 2527-0566;
3. 2527-0566; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. administracao@pixsoft.com.br;
7. www.pixsoft.com.br;

.POSITIVO INFORMÁTICA

1. Positivo Informática S/A; 2. 41 3316-7700;
4. Curitiba; 5. PR;
7. www.mundopositivo.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. premierti@premierti.com.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. 4009-2837; 4. Recife;
5. PE; 6. faleconosco@procenge.com.br;
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. Empr de TI e Comunicação do Município de SP;
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 3339-1100; 3. 3339-1319;
4. Belo Horizonte; 5. MG;
6. atendimento@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. Companhia de Proc 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;

.PRODUBAN

1. Produban Serviços de Informática S/A;
4. São Paulo; 5. SP;

.QUALITY SOFTWARE

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

.RDOIS IT SERVICES

1. SG Comércio Representações e Serviços Ltda;
2. 85 3459-4222; 3. 3459-4223;
4. Fortaleza; 5. CE;
6. diretoria@rdoisitservices.com.br;
7. www.rdoisitservices.com.br;

.RECOGNITION

1. Recognition Cia Brasil de Autom. Brancária;
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 3201-2700;
3. 3201-2755; 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 3290-4000; 3. 3290-4000; 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 do Amazônia Ltda;
2. 92 4009-1170; 4. Manaus; 5. AM;
6. m.alonso@samsung.com;
7. www.samsung.com;

.SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS

1. Sankhya Tecnol em Sistemas Ltda;
2. 34 3239-0700 32; 3. 3239-0700;
4. Uberlândia; 5. MG;
6. sankhya@sankhya.com.br;
7. www.sankhya.com.br;

.SAP BRASIL

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

.SCOPUS

1. Scopus Tecnologia Ltda; 2. 11 3909-3400;
3. 3909-3144; 4. São Paulo; 5. SP;
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 3478-4711;
4. São Paulo; 5. SP;
6. pedro.torres@seniorsolution.com.br;
7. www.seniorsolution.com.br;

.SERCOMTEL

1. Sercomtel S/A Telecomunicações;
2. 43 3375-1010; 3. 3321-0105; 4. Londrina;
5. PR; 6. sac@sercomtel.net.br;
7. www.sercomtel.com.br;

.SERPRO

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

.SIMPRESS

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

.SND

1. Snd Distrib de Produtos de Informática Ltda;
2. 11 2187-8333; 3. 3311-7199; 4. Barueri;
5. SP; 6. contabil@snd.com.br;
7. www.snd.com.br;



Software for Performance Excellence

.SOFTEXPERT

A SoftExpert é a empresa líder de mercado em soluções para a excelência na gestão, fornecendo softwares e serviços para o aprimoramento de processos de negócio, conformidade regulamentar e governança corporativa. As soluções integradas da SoftExpert permitem alavancar o desempenho das organizações em todos os níveis e maximizar os resultados dos seus programas de governança corporativa e atendimento regulamentar que são exigidos nos mercados em que atuam.

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

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2014 com informações econômico-financeiras

.SOFTIUM

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

.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;



.SPREAD TECNOLOGIA

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

.SQUADRA TECNOLOGIA S/A

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

.STONE AGE

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

.SYMANTEC BRASIL

1. Symantec do Brasil Comércio de Software
Ltda; 2. 11 3527-1900; 3. 5189-6210;
4. São Paulo; 5. SP;
6. taiane_alves@symantec.com;
7. www.symantec.com;

.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 S/A; 2. 21 2707-9500;
3. 2707-9518; 4. Niterói; 5. RJ;
7. www.synopsisbrasil.com.br;

.TECBAN

1. Tecnologia Bancária 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. 3284-4715; 4. São Paulo;
5. SP; 6. agomes@techsupply.com.br;
7. www.techsupply.com.br;

.TECHNE

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

.TECNOSET

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

.TELEFÔNICA DATA

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

.TELEFÔNICA VIVO

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

.3CORP TECHNOLOGY

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

.TLD TELEDATA

1. TLD Teledata Tecnol Conectividade Ltda;
2. 11 4153-6333; 3. 4153-6333;
4. Santana de Paranaíba; 5. SP;
6. teledata@teledatabrasil.com.br;
7. www.teledatabrasil.com.br;

.TOTVS

1. TOTVS S/A; 2. 11 080070-98100;
3. 11 3981-7335; 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;

.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;

.UNITELCO

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

.UOL

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

.UOLDIVEO

1. UOL Diveo Tecnologia Ltda;
2. 11 3092-6882; 4. São Paulo; 5. SP;
6. comercial@uoldiveo.com;
7. www.uoldiveo.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

1. VTI Serviços Com e Proj de Modern e Gest
Corp Ltda; 2. 85 4009-5290; 4. Fortaleza;
5. CE; 6. contabilidade@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;
4. Belo Horizonte; 5. MG;
6. administrativo@webaula.com.br;
7. www.webaula.com.br;

.WESTCON BRASIL

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.br;

.Zatix

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

— Aqui está — SUA PRÓXIMA GRANDE IDEIA

**64% DOS TRABALHADORES DO
ESTADO DE ONTARIO POSSUEM
ENSINO SUPERIOR**

O maior Índice do G7

**50% DE REDUÇÃO
NOS GASTOS
COM PESQUISA
E DESENVOLVIMENTO (P&D)**

*Os incentivos fiscais de P&D
concedidos por Ontario estão
entre os mais competitivos
do mundo.*

26.5% DE IMPOSTOS CORPORATIVOS

*A soma de impostos corporativos federais
e estaduais em Ontario é mais baixa
que a média dos EUA. Desde 2010, caiu
5.5 pontos para 26.5%.*

O estado de Ontario no Canadá é um polo de crescimento dinâmico onde nascem constantemente novas ideias e modos de pensar, e cuja população pioneira e criativa vem superando os desafios da atualidade. Você deve estar onde o crescimento acontece. Faça de Ontario a sua próxima grande ideia.



Pago pelo Governo de Ontario

YourNextBigIdea.ca