



**INFORMÁTICA HOJE**

# anuário 2015

**30**  
anos

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

# Navegue melhor e mais rápido com a velocidade 4G.



TROQUE SEU  
TIMChip POR  
UM Chip 4G  
GRÁTIS.



A velocidade de referência de navegação é de até 5 Mbps na rede 4G para download e 100 kbps para upload, e de até 1 Mbps na rede 3G além de estar em um local com cobertura 4G. Para saber as cidades com cobertura 4G, acesse [www.tim.com.br/portasabertas](http://www.tim.com.br/portasabertas). Troca gratuita



**Você, sem fronteiras.**

para download e 100 kbps para upload. Para ter acesso ao 4G é preciso que o cliente tenha chip e aparelhos compatíveis com a tecnologia apenas para clientes TIM. Válida até 30/9/2015 ou enquanto durar os nossos estoques. Consulte lojas participantes em [tim.com.br/4g](http://tim.com.br/4g).





# anuário2015

**30**  
anos

- 6** O mercado brasileiro de TI
- 24** Os critérios de avaliação
- 28** O índice das 200 maiores
- 30** O ranking das 200 maiores
- 38** As maiores e os destaques do ano
- 40** O ranking das multinacionais
- 42** A empresa do ano (Totvs)
- 46** As 10 mais rentáveis
- 50** As 10 que mais cresceram
- 55** Todas as empresas do ano
- 57** Os destaques do ano em hardware
- 67** Os destaques do ano em software
- 73** Os destaques do ano em serviços
- 81** Os destaques do ano em serviços/governo
- 89** Os destaques do ano em integração de sistemas
- 90** O ranking dos integradores
- 99** Os destaques do ano em canais de comercialização
- 107** O diretório de empresas





hamilton penna

Os indicadores econômicos de 2014 não deixavam, desde os primeiros meses, nenhuma margem para ilusões. E, ao final do ano, as piores expectativas se confirmaram: o PIB, soma de todos os bens e serviços produzidos no país, ficara a um passo da estagnação, crescendo 0,1%; a inflação voltara a assombrar, registrando 6,41%; a produção industrial caíra 3,2%, o pior resultado desde a crise de 2008. O cenário político fazia questão de contribuir para os maus presságios, com o país rachado ao meio após a eleição presidencial mais disputada da história, e o Congresso nacional exercendo com maestria o papel de incendiário tresloucado. Em meio a esse deserto institucional, porém, o mercado brasileiro de informática, discretamente, assumia os contornos de um improvável oásis. Ao analisar os números dos balanços das principais empresas do setor, a equipe do Anuário Informática Hoje deu de cara com números inacreditavelmente positivos: o mercado crescera nada menos do que 28%, passando de R\$ 102 bilhões para R\$ 130,6 bilhões. Em dólar, moeda utilizada aqui para equalizar os números avaliados, o crescimento foi de 17,8%, de US\$ 47 bilhões em 2013, para US\$ 55,5 bilhões em 2014. A diferença, como tem acontecido nos últimos anos, se deve à valorização do dólar frente ao real, de 8,6%. Desconte-se daqueles números a inflação de pouco menos de 6,5% e ainda assim se chega a índices de crescimento impressionantes. O mercado brasileiro de TI, definitivamente, parece não dar a menor bola para a desastrosa conjuntura econômica do país. Ao menos, até aqui.

É claro que até os mais apaixonados otimistas têm todas as razões para acreditar que essa escrita se quebrará já neste 2015, ano em que o trem do governo saiu dos trilhos e ruma velozmente para o abismo: analistas de variadas correntes estimam retração acima de 2,7% do PIB – o pior resultado em 25 anos, ou seja, desde 1990, quando foi registrada queda de 4,35% –, inflação maior do que 9%, enquanto a produção industrial acumulou, no primeiro semestre, retração de 6,3% e o dólar sapateia desafiadoramente sobre o teto de R\$ 4,00.

É um quadro sombrio, como raramente se viu nestes 30 anos ininterruptos de análises rigorosas produzidas pelo Anuário Informática Hoje. Ainda assim, mesmo zelosos com a credibilidade da nossa condição de veículo isento, torcemos fervorosamente para que o mercado de informática desafie mais uma vez a lógica da macroeconomia e tenha outro ano de crescimento. E que as empresas do setor insistam em teimar na produção de bons resultados em 2015.

**Wilson Moherdau**  
**Diretor de Redação**

#### **diretor de redação**

Wilson Moherdau

#### **colaboradores**

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

#### **diretor comercial**

Marcio Valente

#### **diretoras de publicidade**

Silvia Meurer e Sonia Lopes

O Anuário Informática Hoje é uma publicação anual da



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

[www.forumeditorial.com.br](http://www.forumeditorial.com.br)

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

jornalista responsável  
Wilson Moherdau (MT 10.821)

Impressão  
Gráfica Coktail

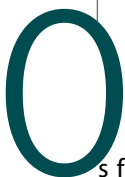
# 2014

## A bonança, antes da tempestade.

MUITAS EMPRESAS QUE ATUAM NO MERCADO DE TI RECLAMAM QUE 2014 NÃO ESTÁ ENTRE OS ANOS QUE ELAS QUEREM GUARDAR NA MEMÓRIA. A COPA DO MUNDO, MAIOR EVENTO FUTEBOLÍSTICO DO MUNDO, QUE FOI REALIZADO NO BRASIL NO ANO PASSADO, A INSTABILIDADE POLÍTICA GERADA PELAS ELEIÇÕES PRESIDENCIAIS E O INÍCIO DA CRISE ECONÔMICA FORAM ALGUNS DOS MOTIVOS PARA GRANDES PROJETOS DE TI NÃO SAÍREM DO PAPEL. AINDA ASSIM, O MERCADO DE TI, POR INCRÍVEL QUE POSSA PARECER, TEM MUITO A COMEMORAR: O LEVANTAMENTO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE MOSTRA QUE A RECEITA LÍQUIDA TOTAL DO SETOR CHEGOU A US\$ 55,5 BILHÕES EM 2014, UM CRESCIMENTO DE 17,9% EM RELAÇÃO A 2013; EM REAIS, A RECEITA DO SETOR SUBIU PARA R\$ 130,6 BILHÕES, 28% A MAIS QUE EM 2013. A DIFERENÇA SE EXPLICA PELA VALORIZAÇÃO DO DÓLAR FRENTE AO REAL, QUE NO ANO PASSADO FOI DE 8,6%. O RESULTADO É AINDA MAIS SURPREENDENTE QUANDO COMPARADO AO PRODUTO INTERNO BRUTO (PIB) BRASILEIRO EM 2014, QUE FECHOU O ANO COM ALTA DE APENAS 0,1%.

O SEGMENTO DE SERVIÇOS FOI O RESPONSÁVEL PELO BOM DESEMPENHO, COMO NOS ANOS ANTERIORES. EM 2014, O SEGMENTO RESPONDEU POR 68% DA RECEITA TOTAL DO SETOR OU US\$ 37,7 BILHÕES, UM CRESCIMENTO DE 32,19% EM RELAÇÃO A 2013. A VENDA DE HARDWARE REPRESENTOU 23,2% (US\$ 12,9 BILHÕES) DO TOTAL E ENCOLHEU 1,23% EM RELAÇÃO AO ANO ANTERIOR. O SEGMENTO DE SOFTWARE REPRESENTOU 8,8% (US\$ 4,9 BILHÕES), COM QUEDA DE 11%.





Os fabricantes de hardware viveram um ano marcado por contrastes. A venda de smartphones foi o principal destaque e, de acordo com dados da consultoria IDC, os fabricantes venderam, em média, 104 aparelhos por minuto em 2014, quando os fabricantes bateram recorde de vendas: foram comercializados 54,5 milhões de aparelhos no Brasil – crescimento de 55% em relação a 2013. Se considerados os celulares básicos (feature phones), o mercado para dispositivos móveis cresceu 7%, com um total de 70,3 milhões de aparelhos vendidos, número que colocou o país na quarta posição entre os maiores mercados do mundo, atrás apenas da China, Estados Unidos e Índia.

Para outras categorias de hardware, porém, o ano foi desalentador. Só os computadores, por exemplo, tiveram queda de 26% nas vendas ao longo de 2014, fechando o ano com 10,3 milhões de unidades vendidas. “Os produtos de hardware são muito sensíveis ao valor e à flutuação do dólar”, explica Pietro Delai, gerente de pesquisa e consultoria da IDC. No total, de acordo com dados da Associação Brasileira da Indústria Eletroeletrônica (Abinee), a venda de computadores de mesa, notebooks e tablets, em conjunto, caiu 11% em relação a 2013. “O ano de 2014 já foi ruim para os produtos de informática. Só as vendas de tablets apresentaram crescimento, porque os dispositivos eram novidade e mais baratos que os demais”, diz Humberto Barbato Neto, presidente da entidade.

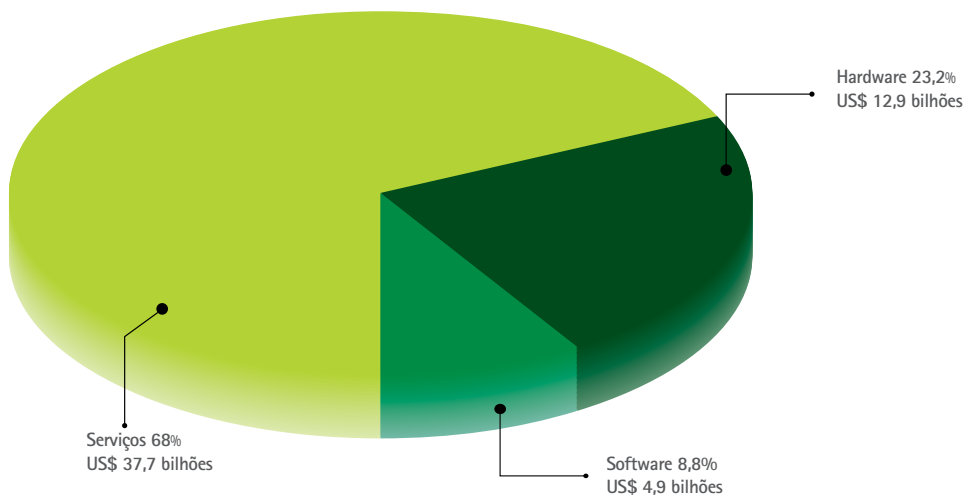
A valorização do dólar frente ao real também é um dos fatores que explicam a queda na receita das empresas de software, em especial as multinacionais especializadas em software de gestão (ERP) e de gestão do relacionamento com o cliente (CRM). Apesar disso, o Brasil conseguiu alcançar resultados significativos: o país registrou mais de R\$ 1 bilhão em exportação de software, segundo levantamento divulgado pelo Banco Central. “Ainda é pouco, se considerado o tamanho do setor, mas foi a primeira vez que isso aconteceu desde 2009”, diz Sérgio Paulo Galindo, presidente da Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (Brasscom). O segmento de serviços, por estar apoiado em pessoas, foi o menos atingido pela flutuação do dólar. “A tendência é que o impacto seja mais lento nesse segmento, já que os salários são pagos em reais”, diz Pietro, da IDC.

Quem negocia diretamente com os executivos de TI das empresas precisou ter uma dose extra de paciência no ano passado. No final do primeiro semestre, o aumento da inflação, a queda da atividade industrial e o aumento dos juros mudaram a dinâmica de aprovação dos projetos pelos clientes. Se antes o CIO tinha autonomia para destinar parte da verba de TI e só precisava de aprovação no caso de projetos maiores, com o início da crise econômica todo e qualquer gasto do departamento voltou a depender da aprovação dos



## O mercado do Anuário Informática Hoje em 2014

US\$ 55,5 bilhões (receita líquida)



superiores. “Os processos de compra ficaram mais longos, ganharam mais etapas de aprovação. Os projetos menores, que antes demoravam apenas 30 dias para serem aprovados, passaram a exigir pelo menos 90 dias”, conta Mauro D’Ângelo, diretor de soluções para indústria da IBM. Arivaldo Araújo, diretor de marketing da Spread, confirma o novo cenário: “Chamamos todos os nossos fornecedores para renegociar os contratos, como nossos clientes fizeram conosco”

Na CGI, além da crise econômica, Edson Leite, vice-presidente de negócios para a América Latina, também sentiu o impacto da crise do setor elétrico, em que atuam alguns de seus maiores clientes. Ela foi causada pelo desequilíbrio de receitas e despesas das distribuidoras de energia, além do baixo volume de chuvas ao longo de todo o ano passado. “A crise do setor elétrico teve grande impacto em 2014 e muitos projetos ficaram parados”, diz ele. Alguns clientes da empresa aproveitaram o momento de crise para cortar custos internamente e,



divulgação

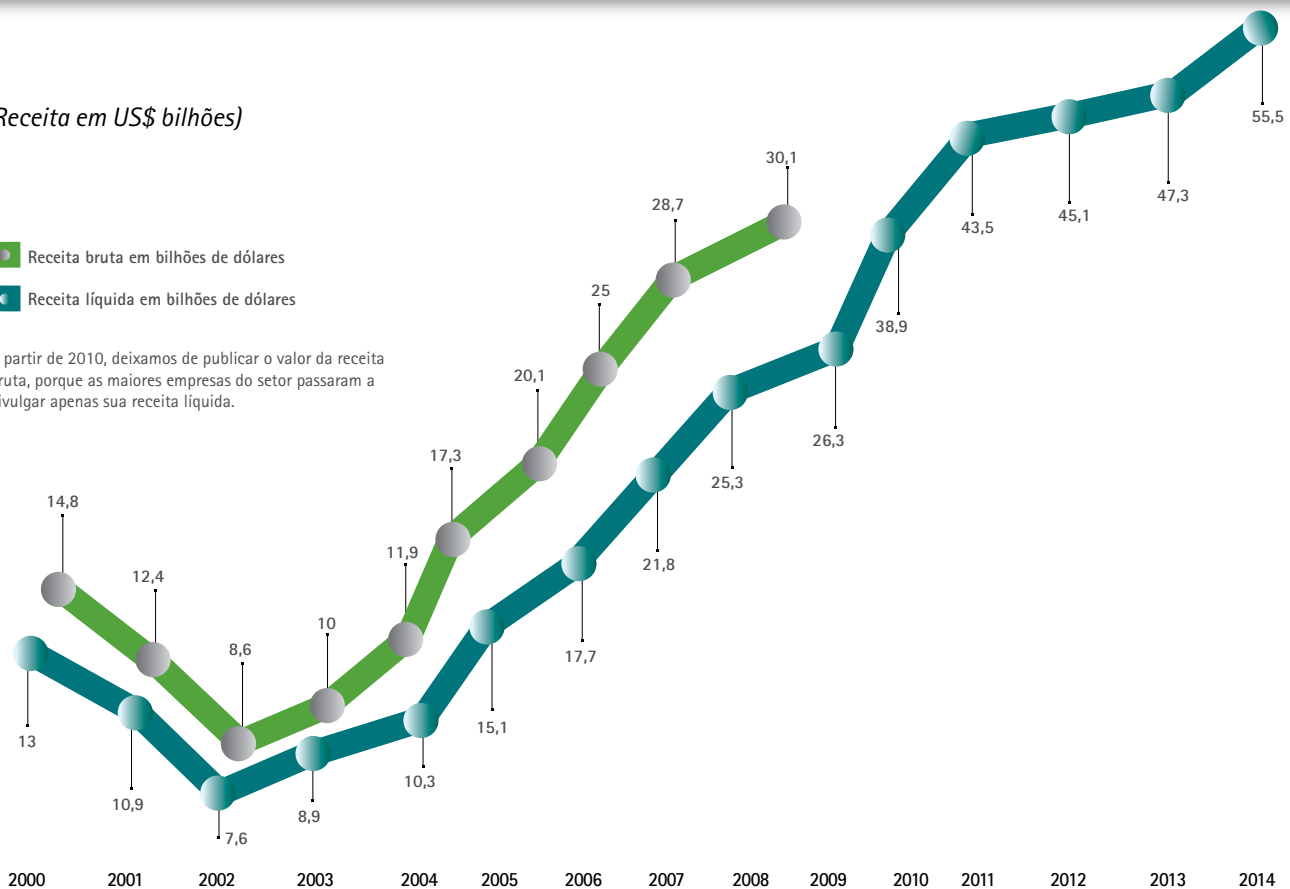
“Os produtos de hardware são muito sensíveis ao valor e à flutuação do dólar”  
Pietro Delai, da IDC

## Evolução do mercado

(Receita em US\$ bilhões)

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

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





# Descubra como seu negócio pode fluir muito melhor

Fluig é uma plataforma de produtividade e colaboração que unifica a gestão de processos, documentos e identidades.

Tudo isso em uma só tela, de forma segura, colaborativa e na nuvem.



**FLUIG É COMPLETO**  
10 soluções, uma plataforma.



Saiba mais em [www.fluig.com](http://www.fluig.com)  
ou ligue para 0800 882 9191

segundo Edson, optaram por aumentar a quantidade de serviços contratados em projetos de terceirização, o que beneficiou os fornecedores.

### Ajustes na estratégia

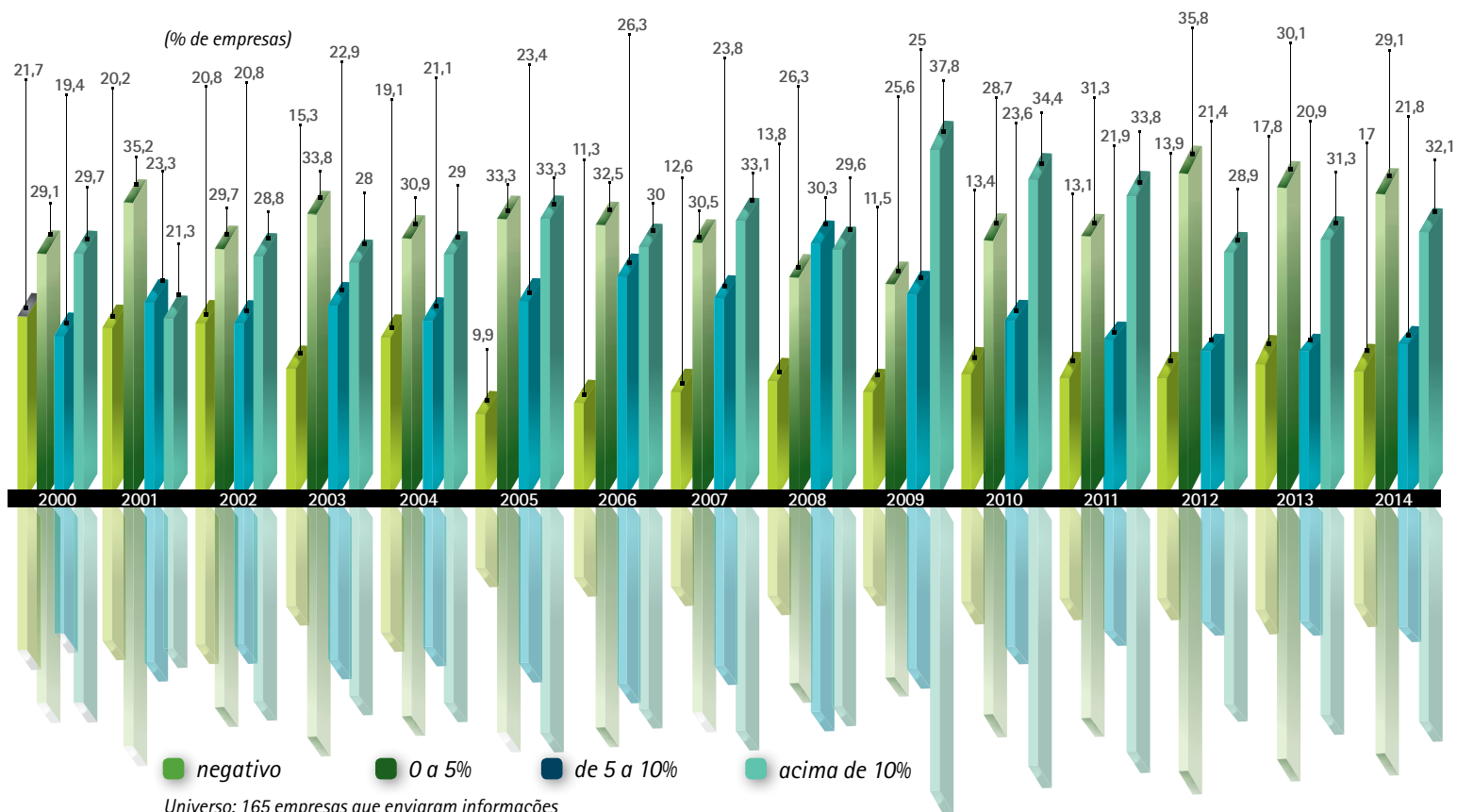
Algumas empresas do setor aproveitaram que os clientes colocaram o pé no freio para fazer ajustes na estratégia. Na Capgemini, por exemplo, Paulo Marcelo Lessa Moreira, CEO para o Brasil, passou os primeiros meses de 2014 desenhando um plano para os próximos três anos: “O ano de 2014 significou uma transição para um novo ciclo e precisávamos estar mais bem preparados para ser competitivos”. A primeira medida foi criar dois centros de serviços para clientes, um na cidade de Araraquara (interior de São Paulo) e outro em Salvador (Bahia). O objetivo era sair dos grandes centros, como São Paulo e Rio de Janeiro. “Nesses locais a



divulgação

“Os processos de compra ficaram mais longos”  
Mauro, da IBM

### Rentabilidade das vendas líquidas





# Mais uma conquista!



Desde sua fundação em 1989, nós, da Alterdata Software, acompanhamos de perto várias mudanças no cenário político e econômico de nosso país: sucessos, revezes e desafios. Porém, com dedicação, persistência e, acima de tudo, muito trabalho, nossa companhia alcança a **1ª** posição como **Destaque do Ano 2015** no segmento de Software / Médio Porte, o que nos deixa muito orgulhosos.



Além disso, a Alterdata figura no ranking das 200 Maiores Empresas de TI, segundo análise feita pelo Anuário Informática Hoje 2015.

mão de obra é mais disputada e é mais difícil manter os profissionais. Além disso, os custos são mais elevados”, diz Paulo Marcelo. A estratégia deu resultado ainda no ano passado, quando a Capgemini conseguiu ajudar alguns clientes afetados pela crise. “Conseguimos oferecer preços menores para manter os contratos”.

O Grupo Ação, um dos principais distribuidores de TI do país, também usou o período para mudar a forma de fazer negócios. “Estamos capacitando os canais para entender a realidade de cada empresa e oferecer tecnologia como solução de um problema. Deixamos de fazer mais do mesmo”, conta Marcelo Issa, diretor de alianças e marketing do Grupo Ação. Com a mudança na estratégia, a empresa tem o objetivo de crescer, pelo menos, três vezes acima da média de mercado em 2015.

Nos primeiros meses de 2015, contudo, a crise econômica piorou. Em março, o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) anunciou que o PIB, soma dos

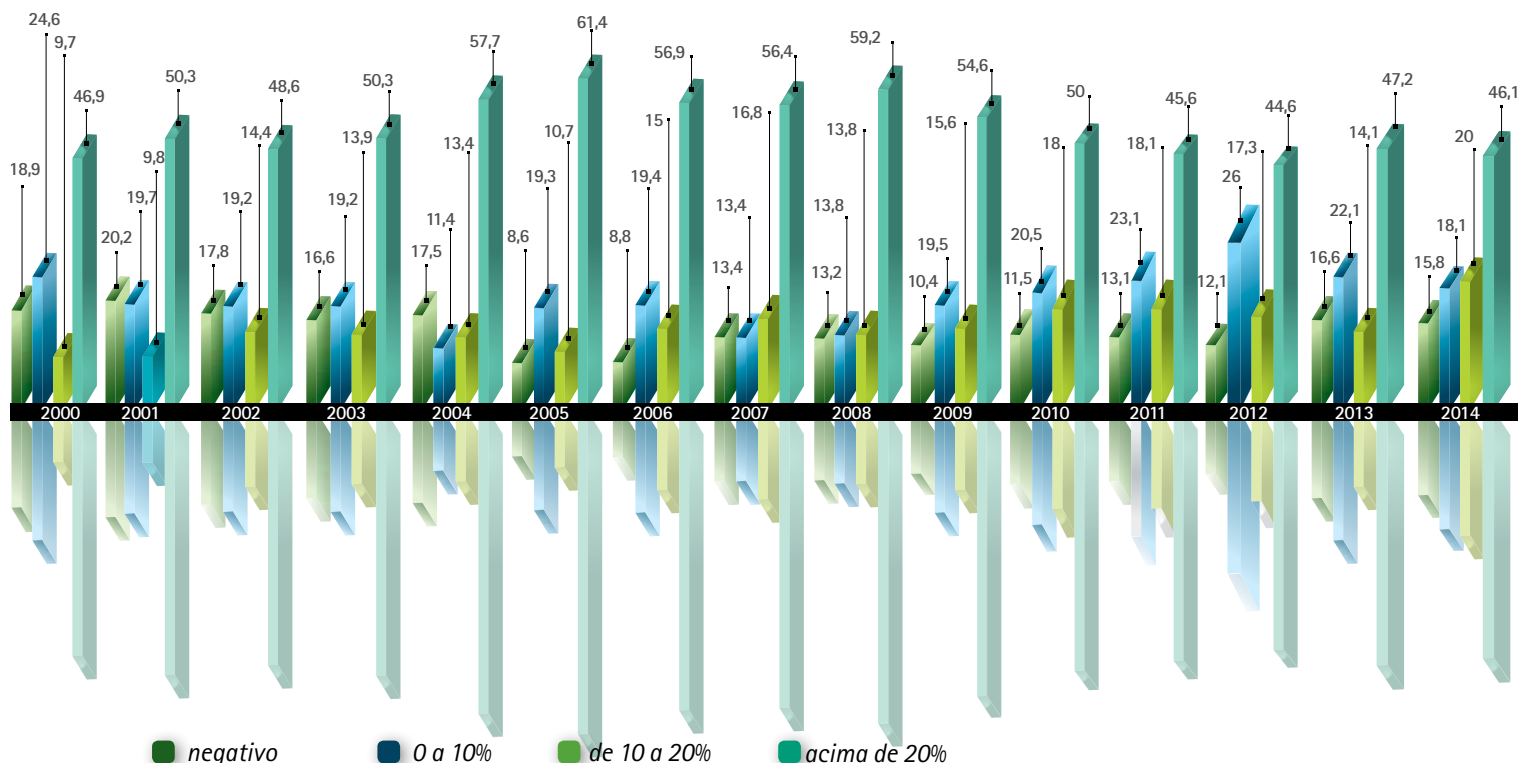


divulgação

“A crise do setor elétrico teve grande impacto em 2014 e muitos projetos ficaram parados”  
Edson, da CGI

## Retorno sobre patrimônio líquido

(% de empresas)



Universo: 165 empresas que enviaram informações





# SOLUÇÕES INTEGRADAS À GESTÃO INTELIGENTE A CHAVE PARA O SUCESSO

Desenvolver soluções integradas e comprometidas com o resultado dos negócios de nossos clientes é a chave para o crescimento da VTI, empresa de Tecnologia que atua no mercado brasileiro há mais de vinte anos.

Com o maior número de certificações de qualidade do Norte e Nordeste, a VTI ocupa a 122ª colocação no ranking das 200 maiores empresas do seu segmento e figura entre as **10 campeãs de rentabilidade do setor de TI à nível nacional**, conforme análise do Anuário Informática Hoje 2015.

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

Otimizar resultados é o nosso melhor negócio.



FS 509459



ITMS 598703



Conheça nosso portfólio.  
**acesse: [vti.com.br](http://vti.com.br)**





bens e serviços produzidos no país, chegou a R\$ 5,52 trilhões em 2014, com alta de apenas 0,1%. O resultado foi o mais fraco desde a crise econômica global, em 2009. Outros indicadores também mostram a piora na situação econômica do país. Segundo o boletim Focus, divulgado pelo Banco Central no início de setembro, a inflação deve fechar o ano em 9,29% – o pior resultado dos últimos 12 anos. Entre julho e agosto, o Índice de Confiança do Consumidor (ICC), da Fundação Getúlio Vargas (FGV), recuou 1,7% para 80,6 pontos, sua quarta queda consecutiva.

O impacto da crise já pode ser sentido no varejo de eletroeletrônicos. As vendas de smartphones, por exemplo, apresentaram queda de 1% em abril, quando 4,86 milhões foram vendidos. Em maio, a queda se repetiu, mas foi maior: os fabricantes venderam 3,89 milhões de aparelhos, 16% a menos que no mesmo período do ano passado. O resultado do mercado de PCs, que já estava em queda no ano passado, é ainda mais preocupante. De acordo com dados da IDC, os fabricantes venderam



divulgação

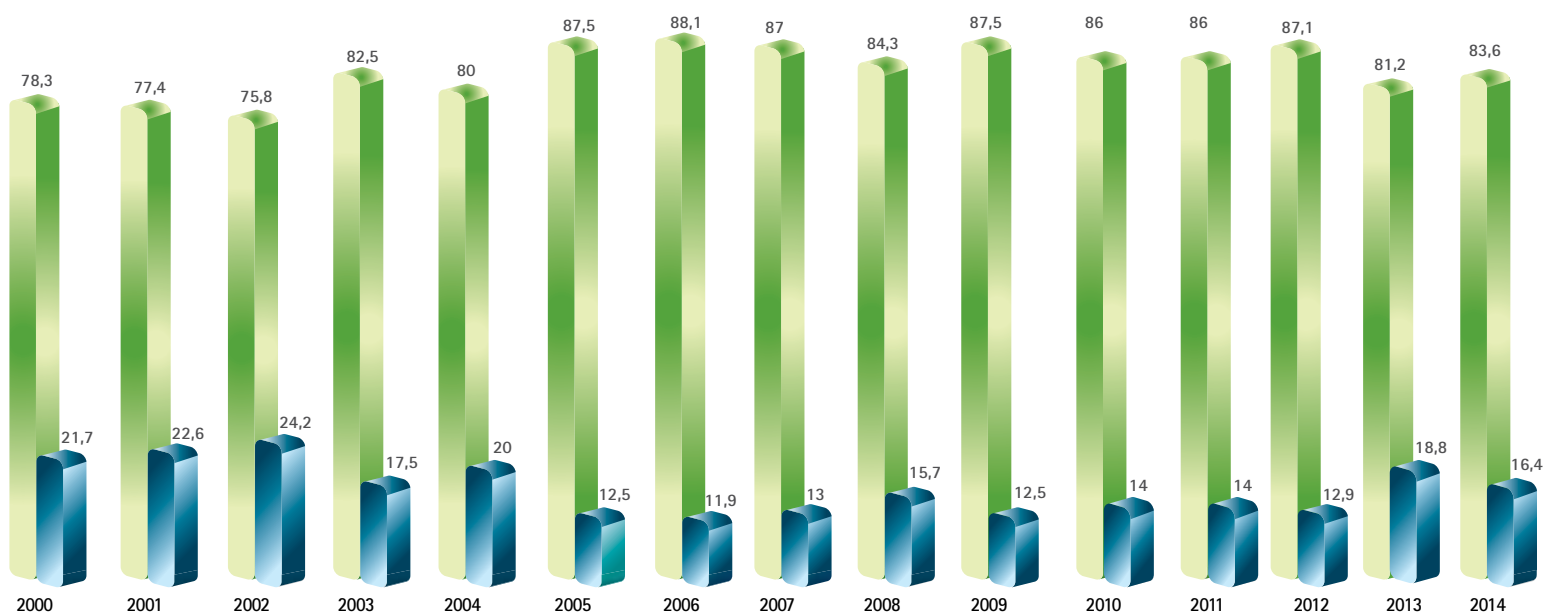
*“Conseguimos oferecer preços menores para manter os contratos”.*

*Paulo Marcelo, da Capgemini*

## Lucro x Prejuízo

(% de empresas)

■ lucro  
■ prejuízo



Universo: 165 empresas que enviaram informações

*O nosso diferencial está nas pessoas.*

Capacitamos a nossa equipe para que o fornecimento de serviços de TI seja de alta performance.

A Central IT cuida da Tecnologia e eleva os seus processos organizacionais à Governança Corporativa.



 Brasília  Goiânia  Recife  Rio de Janeiro

[www.centralit.com.br](http://www.centralit.com.br) | 61. 3030-4000

1,63 milhão de computadores, 38% a menos que no mesmo período de 2014. “É natural que as pessoas se retraiam e tenham medo de gastar dinheiro. Antes as pessoas renovavam os computadores com mais facilidade”, diz Humberto, da Abinee. Até o final do ano, a IDC prevê que 7,4 milhões de PCs sejam vendidos no país, o que representa um recuo de 29% em relação a 2014.

No mercado de TI, a perspectiva é de crescimento menor em 2015, mas ainda maior que o PIB. “A TI é uma ferramenta para multiplicar os negócios, mas também para buscar eficiência, então não acredito que o setor tenha um desempenho inferior ao da economia brasileira”, diz Pietro, da IDC. Para muitos empresários do setor, porém, a expectativa é de que o setor de TI decresça em 2015, ainda que menos que o PIB. “Em conversas informais, os empresários do setor dizem que não vão cumprir as metas de crescimento, pois o mercado não está aquecido”, diz Galindo, da Brasscom. “Apesar disso, a TI tem a característica de ser sempre útil para as empresas, seja para a sobrevivência em tempos de crise ou para aproveitar a bonança”.

### Inovar para crescer

Apesar do agravamento da crise, diversas empresas de TI consultadas pelo Anuário Informática Hoje se mostraram otimistas em relação aos próximos meses. O motivo é o comportamento das empresas clientes em relação à adoção de novas tecnologias. Se no ano passado, a prioridade dos diretores de TI era adiar projetos e focar apenas em eficiência operacional, em 2015 muitos passaram a considerar também projetos que ajudem as empresas a faturar mais. Neste contexto, os aplicativos móveis, soluções de Big Data e analytics e computação em nuvem entraram na pauta dos CIOs. “Não é uma questão só da TI. As empresas como um todo estão pensando em como levar os negócios para o mundo dos aplicativos”, diz Laércio Albuquerque, presidente da CA para a América Latina. “Quem não faz transações por meio de aplicativos está fadado a perder uma fatia do mercado”.

As novas tecnologias são prioridades em diversos

segmentos. Nos bancos, por exemplo, é possível ver cada vez mais iniciativas com foco em disponibilizar qualquer transação por meio de smartphones e tablets. Com isso, as instituições financeiras tentam atender um novo tipo de consumidor, que prefere fazer as suas transações bancárias por meio do celular, em vez de usar o computador ou ir até a agência. “Os CIOs estão preocupados em como levar seu legado para a mão do consumidor de forma rápida, enquanto garantem a segurança das transações e oferecem a melhor experiência para o usuário”, diz Laércio.

Segundo dados da Pesquisa de Tecnologia Bancária, realizada pela Federação Brasileira dos Bancos (Febraban) em 2014, o uso do banco pelo celular cresceu 139% entre 2010 e 2014. Somente no ano passado, 25,4 milhões de correntistas (ou 24% do total de contas correntes em operação no país) já estavam aptos a realizar transações bancárias por meio do celular. No total, os clientes dos bancos realizaram 1,5 bilhão de consultas de saldo pelo celular, 260 milhões de TEDs, DOCs e pagamentos de contas, além de 10 milhões de contratações de crédito no ano passado. O estudo mostra

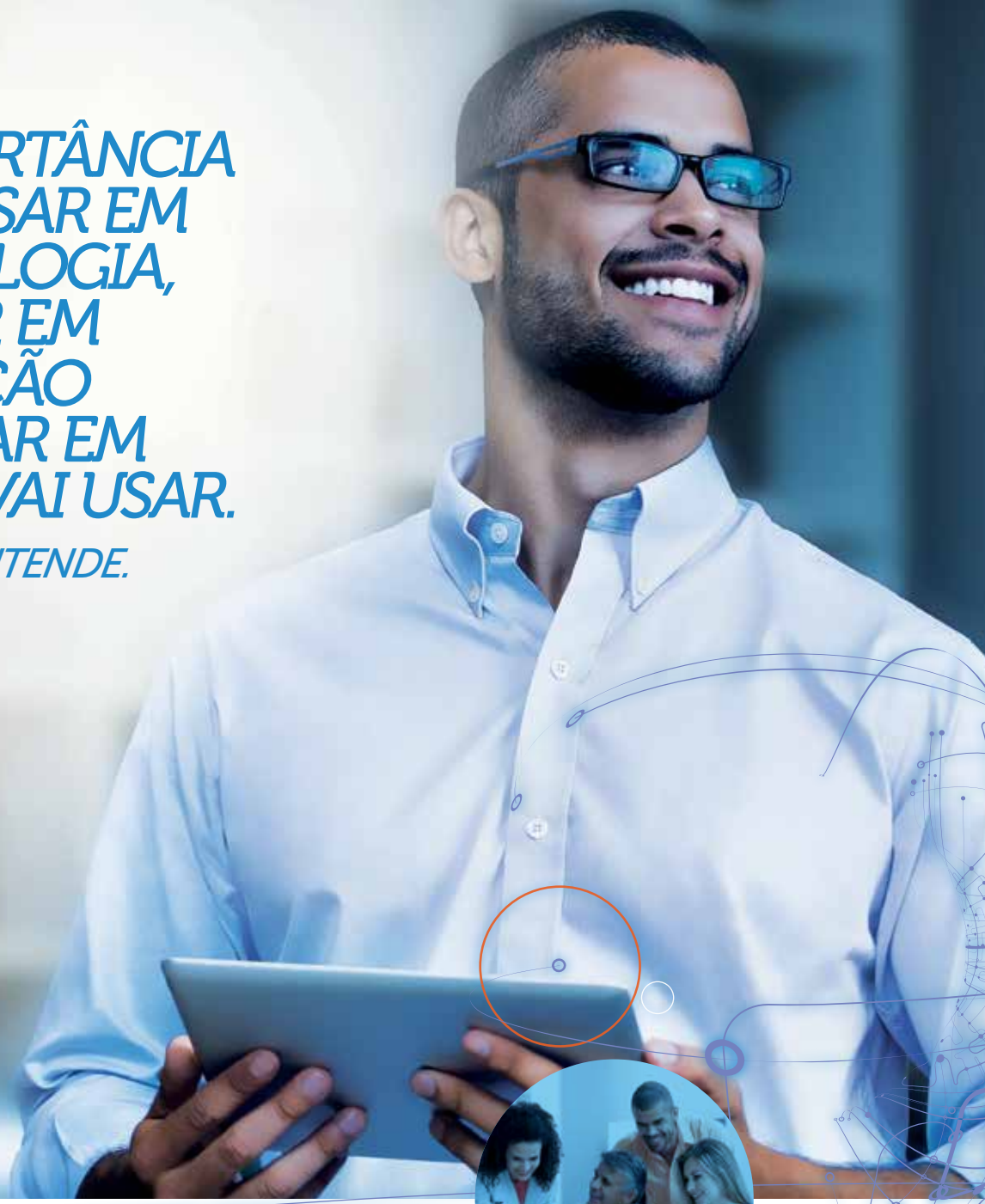


divulgação

*“Antes as pessoas renovavam os computadores com mais facilidade”*  
**Humberto, da Abinee**



**A IMPORTÂNCIA  
DE PENSAR EM  
TECNOLOGIA,  
PENSAR EM  
INOVAÇÃO  
E PENSAR EM  
QUEM VAI USAR.  
A GENTE ENTENDE.**



A LG lugar de gente é a maior empresa especializada em tecnologia para gestão de pessoas do Brasil. Para nós, ser inovador tem um fim muito claro: ajudar as empresas a superar seus desafios e a se tornar mais competitivas. É fazer a melhor tecnologia para que as pessoas façam o seu melhor. E é isso que fazemos há 30 anos como ninguém.

[lg.com.br/agenteentende](http://lg.com.br/agenteentende)



que o percentual de acesso ao banco no celular cresce em ritmo mais acelerado que o número de usuários de smartphones no Brasil. “Isso comprova que houve um investimento dos bancos no desenvolvimento e melhoria de seus aplicativos de mobile banking, a fim de alavancar a participação dos celulares no processo de bancarização”, informa a Febraban, no documento.

Os apps também estão na mira dos varejistas e empresas de comércio eletrônico. “Essas empresas estão desenvolvendo apps para ajudar o cliente que está dentro da loja, mas também aquele que comprou pela Internet e precisa consultar informações sobre o pedido e entrega”, diz Mauro, da IBM. De acordo com o relatório WebShoppers, publicado pela consultoria e-Bit no início deste ano, as compras em sites de comércio eletrônico por meio de smartphones representaram 9,7% do total em 2014. Nas operadoras, o foco atual está em investir em tecnologias para processamento de grandes bancos de dados. Com esses projetos, elas tentam entender melhor o tráfego de dados que passa pela infraestrutura de rede. “As operadoras tentam descobrir quais tecnologias estão tomando o espaço da voz para traçar estratégias de retenção dos clientes”, diz Mauro. Segundo o executivo, todas as operadoras têm pilotos de sistemas de Big Data e analytics em andamento no Brasil.

### Opção pela nuvem

Os executivos de TI também passaram a apostar na computação em nuvem como alternativa para reduzir o custo de infraestrutura de TI. Embora a nuvem já seja realidade em algumas empresas, a maior parte dos CIOs estava mais confortável com as soluções tradicionais até bem pouco tempo. “As empresas estão investindo menos na parte de infraestrutura e buscando mais serviços na nuvem. A fase de desconfiança em relação a cloud computing passou”, diz Galindo, da Brasscom. A ampla discussão sobre as denúncias de espionagem pela agência de segurança nacional dos Estados Unidos (NSA), feitas por Edward Snowden, ex-funcionário



divulgato

*“As empresas estão pensando em como levar os negócios para o mundo dos aplicativos”*

*Laércio, da CA*

da agência, foram um dos fatores que ajudaram a desmistificar o assunto. “Foi uma discussão importante para esclarecer para muitas pessoas o que é a nuvem e como ela funciona”, diz André Echeverria, gerente-geral da divisão de servidores da Microsoft Brasil. Atualmente, um dos 19 datacenters da Microsoft dedicados para oferecer serviços na nuvem para empresas baseados na plataforma Azure está instalado no Brasil.

A flexibilidade é um dos principais atrativos da nuvem para as empresas. De acordo com Pietro, da IDC, os CEOs não querem continuar gastando o mesmo com TI em períodos de queda da receita, assim como já ocorre com outros custos, como energia, matéria-prima e pessoal: “A nuvem é uma forma de transformar os custos fixos de TI em variáveis, o que ajuda as empresas a continuarem saudáveis mesmo no período de crise”. Contudo, os CIOs ainda não apostam todas as suas fichas na nuvem. O mais comum, segundo Mauro, da IBM, é a adoção de um modelo híbrido, em que uma parte das aplicações continua dentro da empresa – por segurança ou velocidade de resposta – e a outra em uma nuvem pública.

A operadora de telecomunicações Oi começa a colher agora os frutos de sua aposta em serviços baseados na nuvem feita há alguns anos. A demanda dos clientes,

Desde 1986 conduzimos nossos clientes a realizar todo o potencial de **BIG Data** e **Analytics**. Seu **sucesso** e **reconhecimento** nos trouxeram até aqui  
Destaque em Serviços e Top 200



A ERA DA INFORMAÇÃO ESTÁ APENAS COMEÇANDO

real time decisions • big data • analytics • vertical solutions  
falecom@stoneage.com.br • www.stoneage.com.br • + 55 21 3906 6300



segundo Roni Wajnberg, diretor de TI para o segmento B2B da Oi, segue aumentando, apesar do agravamento da crise: “A palavra-chave deste ano é redução de custos e estamos tentando ajudar nossos clientes. Vamos dobrar nossa capacidade de cloud no Brasil ainda este ano”. De acordo com a Oi, a oferta de conexão de dados e serviços de TI (entre eles, hospedagem, infraestrutura para home office e sistema de gestão de frotas), em conjunto, representou 60% do total da receita da operadora no segmento corporativo em 2014.

Para identificar oportunidades de negócio relacionadas às novas tecnologias e ajudar os CIOs a emplacar projetos relacionados a cloud, Big Data, analytics e aplicativos, muitas empresas do segmento têm investido alto em treinamento. Segundo André, da Microsoft, o grande desafio hoje é ter funcionários, canais de distribuição e integradores a par de todos os novos recursos da plataforma Azure. Somente no último ano, ela recebeu mais de 500 atualizações com novos recursos.

Na IBM, Mauro tem a mesma preocupação. Em tempos de crise, os funcionários precisam estar prontos para enxergar novas oportunidades de negócio. Desde os primeiros dias na empresa, porém, eles precisam dominar um grande portfólio de tecnologias, o que nem sempre é fácil. “Se os profissionais de TI continuarem apenas vendendo hardware e software como antes, não vamos ter crescimento expressivo. Além da tecnologia, eles também precisam entender do negócio”, diz Mauro.

Apesar dos esforços ao longo de 2014 e do primeiro semestre de 2015, os próximos meses e o ano de 2016 devem ser ainda mais desafiadores para o setor de TI. De acordo com o boletim Focus, divulgado pelo Banco Central na metade de setembro, a estimativa é de que o PIB de 2015 seja negativo em 2,55%. O resultado, se confirmado, pode ser o pior dos últimos 25 anos. A expectativa dos empresários é de que o governo faça ajustes que permitam que a economia brasileira se recupere no ano que vem. Ainda assim, a previsão é de que o PIB continue negativo em 0,6% em 2016. “O prognóstico não é bom”, diz Galindo, da Brasscom. “Se

o setor de TI não crescer, ainda vai estar melhor que a economia brasileira”.

Além do impacto da crise na venda de equipamentos, que deve continuar a cair nos próximos meses, o setor de serviços também se prepara para dificuldades. Um dos entraves é o aumento da carga tributária paga pelas empresas, que será gerado pela aprovação do projeto de lei 57/2015. Ele prevê que as companhias do setor de TI passem a pagar uma alíquota de 4,5% sobre a receita bruta de contribuição previdenciária, em vez dos atuais 2%. Para Galindo, se a lei for sancionada, o setor pode fechar mais de 80 mil postos de trabalho, praticamente o mesmo número de vagas geradas nos últimos quatro anos: “Será um golpe duríssimo para o setor”.

Para Marco Stefanini, presidente da Stefanini IT Solutions, a perspectiva para os próximos anos não é de melhora: “Alguns setores serão mais afetados que outros, mas com o aumento de impostos e de juros, os empresários terão um aumento brutal de custos. 2016 será um ano difícil. Dos 28 anos desde a fundação da Stefanini, passei pelo menos 15 anos em crise. Acho que a crise sempre nos traz boas lições de como trabalhar melhor e enxergar novas oportunidades”.



*“A fase de desconfiança em relação a cloud computing passou”  
Galindo, da Brasscom*

# Partnering for Smart City & IoT Solutions

Industrial Cloud  
& Cloud Networks

Private Cloud

iConnectivity

*Transportation*   *IoT Devices*   *Computer On Modules*   *Video and RFID*  
*Power & Energy*   *Environmental & Facility Monitoring*   *Embedded Software*  
*iBuilding/BEMS*   *Industrial HMI*   *Embedded Design-in Services*   *Intelligent Display*  
*Intelligent Systems*   *iRetail & Hospitality*   *iHospital*   *Image & Video Processing*  
*Machine Automation*   *WebAccess+*   *Digital Healthcare*   *Digital Logistics*   *Industrial PCs*

## ADVANTECH

*Enabling an Intelligent Planet*

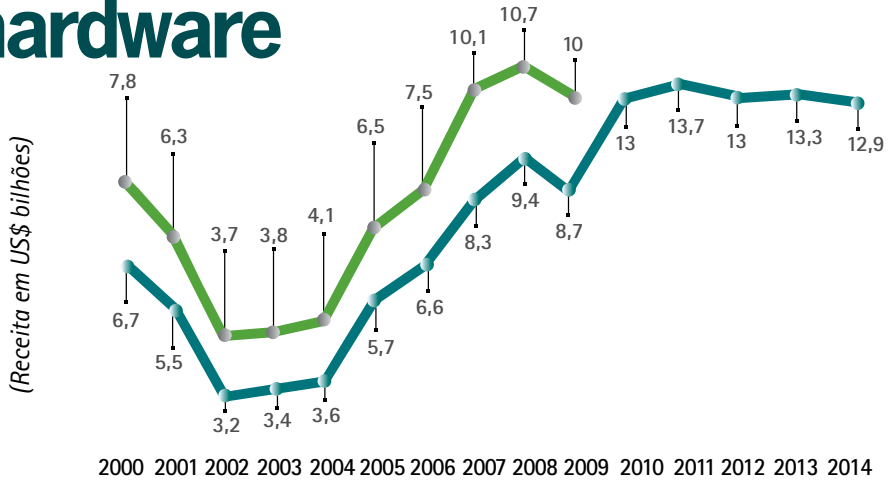
### Partnering for Smart City & IoT Solutions

A Advantech acredita na construção de um Planeta Inteligente com parcerias envolvendo soluções em IoT para Cidades Inteligentes.

Por isso, continuará colaborando com inúmeros parceiros para construir juntos novos paradigmas no mercado, seguindo firme com o espírito altruísta, cooperando positivamente com parceiros e mergulhando em inovações para tornar possível a construção de Cidades Inteligentes.

# 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.

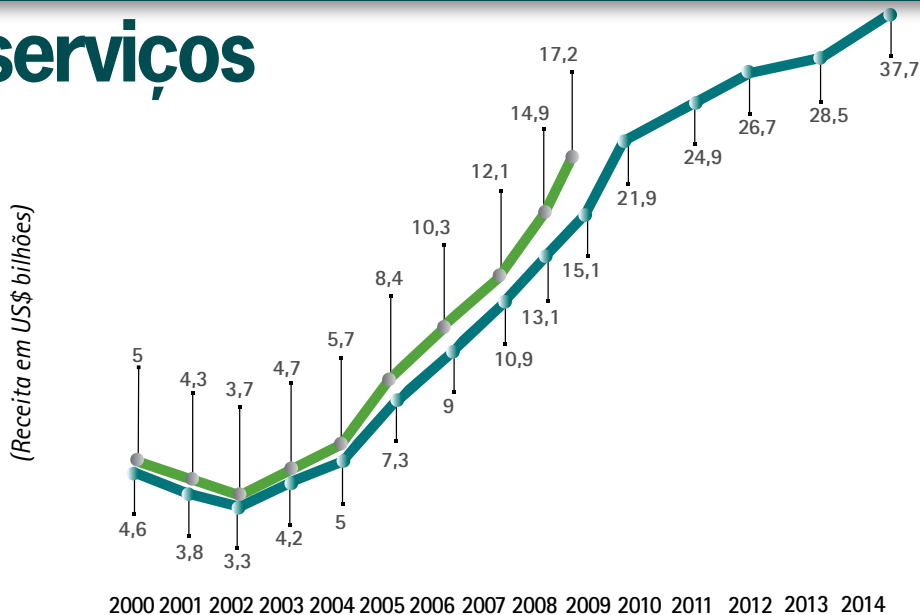
## software



- 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.

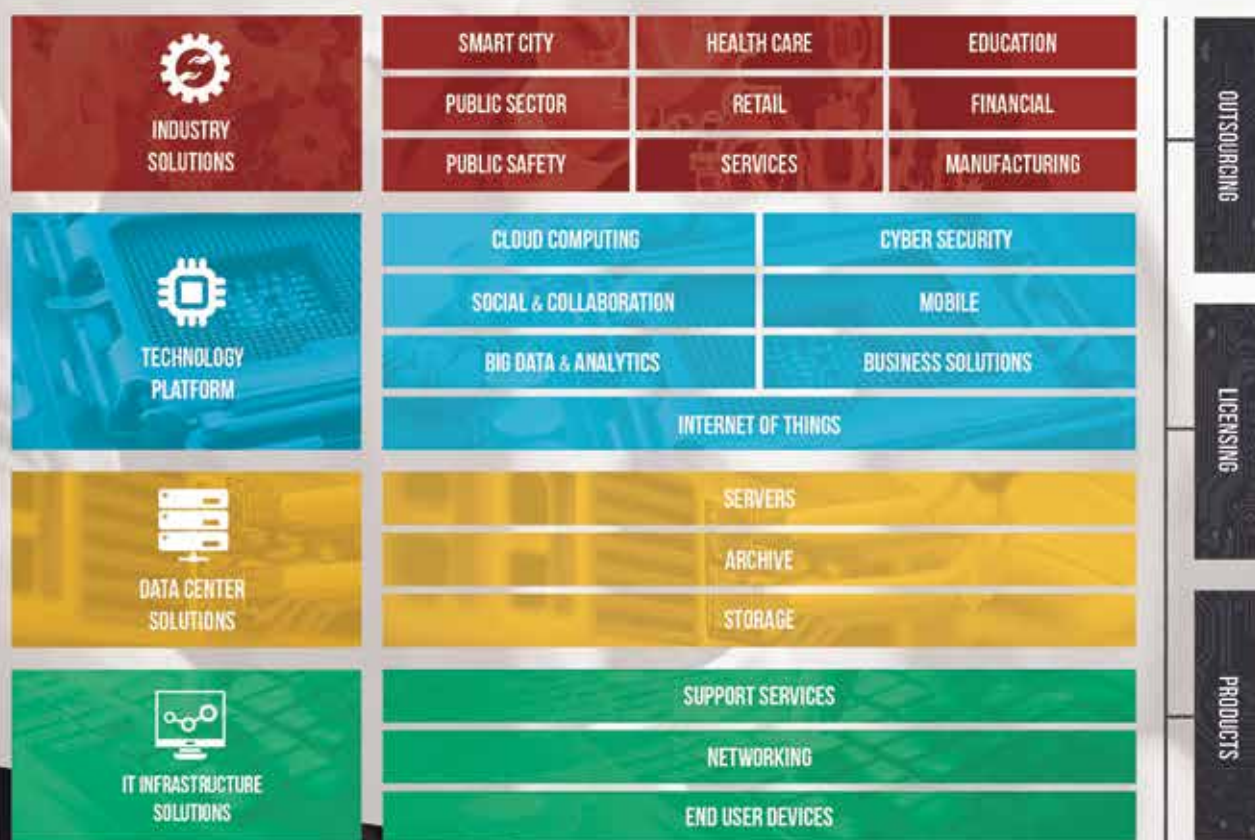


# inovação

## FAZ PARTE DA ESSÊNCIA IT2B

Renovamos nossa estrutura para oferecer um portfólio completo que atende as demandas dos setores público e privado.

*Integramos **Hardware, Software e Serviços** e entregamos soluções personalizadas*



POSICIONADA COMO  
UMA DAS 100 MAIORES  
EMPRESAS DE TI DO  
BRASIL

PARCEIRA OFICIAL  
HP ENTERPRISE



### IT2B

WWW.IT2B.COM.BR

# Crériterios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de informática, no ano de 2014, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial, sob 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 206 empresas que integram o universo do Anuário Informática Hoje 2015 demonstra que as atividades de informática, no geral, cresceram 17,89% em dólares em 2014 em relação a 2013. 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 são o critério de avaliação mais adequado: são aquelas que, efetivamente, entram nos cofres das empresas. Quando as empresas participantes não publicam balanços, nem informam sua receita líquida, deduz-se 11% de sua receita bruta para obter a líquida (o percentual de 11% representa, em média, as deduções do faturamento bruto que resultam na receita líquida de fabricantes e prestadores de serviços).

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2014, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$2,3545). 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 2014

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

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

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 2014. E as empresas foram classificadas por porte, com base na receita líquida proporcional nos respectivos blocos e enquadradas nas seguintes faixas:

### **PEQUENO PORTE**

US\$ 1,2 milhão a US\$ 13,99 milhões

### **MÉDIO PORTE**

US\$ 14 milhões a US\$ 39,99 milhões

### **GRANDE PORTE**

acima de US\$ 40 milhões

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

### **PEQUENO PORTE**

US\$ 1,2 milhão a US\$ 19,9 milhões

### **MÉDIO PORTE**

US\$ 20 milhões a US\$ 49,9 milhões

### **GRANDE PORTE**

acima de US\$ 50 milhões

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



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



Seu negócio depois das 6h

media partner

 INFORMÁTICA HOJE

produção

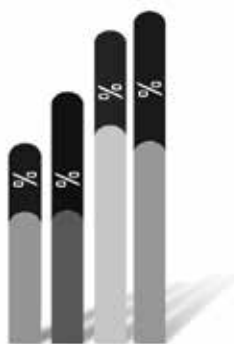
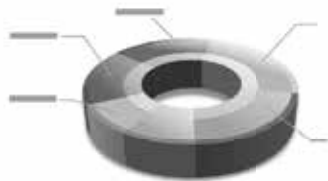
  
EXPERIENCE

idealização

 fórum eventos

ZAZCOMM.

Seu negócio  
antes das 6h



CIO  
AFTER  
6



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

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

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

Saiba mais  
[www.cioafter6.com.br](http://www.cioafter6.com.br)  
(11) 50951319



# As 200 maiores

## A

AÇÃO INFORMÁTICA (51)  
ACCENTURE (14)  
ACECO TI (49)  
ADVANTA SISTEMAS (135)  
ADVANTECH (152)  
AEC CONTACT CENTER (47)  
AGORA TELECOM (126)  
AKER SECURITY SOLUTIONS (149)  
ALCATEL-LUCENT (76)  
ALGAR MIDIA (139)  
ALGAR MULTIMÍDIA (64)  
ALGARTECH (75)  
ALGAR TELECOM (61)  
ALGARTI (116)  
ALLIED (48)  
ALTERDATA SOFTWARE (107)  
ALTUS (105)  
AMC INFORMÁTICA (142)  
AMD (69)  
APC BY SCHNEIDER ELECTRIC (40)  
ARCON SERVIÇOS (144)  
ASGA SISTEMAS (185)  
ASKI (188)  
ASTREIN (199)  
ATENTO (11)  
ATIVAS (133)  
ATTPS INFORMÁTICA (134)  
AUTOTRAC (85)

## B

BBTEC E SERVIÇOS (50)  
BEMATECH (66)  
BENNER (93)  
BGMRODOTECH SOFTWARE (162)  
BRASOFTWARE INFORMÁTICA (43)  
BRQ IT SERVICES (58)

## C

CAPGEMINI (28)  
CASTECNOLOGIA (138)  
CAST (77)  
CA TECHNOLOGIES (33)  
CBGS (97)  
CELEPAR (83)  
CEMIGTELECOM (166)  
CENTRAL IT (103)  
CERTISIGN (71)  
CGI (55)  
CHECK POINT (113)  
CI&T (82)  
CUJUN (187)  
CIMCORP (175)  
CISCO (18)  
CLARO (7)  
CONQUESTONE (157)  
COPEL TELECOM (81)  
CORPFLX (163)  
CPQD (94)  
CSC BRASIL (127)  
CTISTECNOLOGIA (41)  
CYLK (160)

## D

DATAPREV (34)  
DB1 GLOBAL SOFTWARE (191)  
DECATRON (130)  
DEDALUS PRIME (158)  
DELL COMPUTADORES (12)  
DELPHOS (182)  
DELTA GREENTECH (100)  
DIGITEL (181)  
DIMENSION DATA (56)  
DYNATRACE (132)

## E

EMC BRASIL (38)  
EMERSON NETWORK POWER (32)  
EMPRO (180)  
ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (88)  
ENGEBRAS (112)  
EQUINIX (86)  
EXCEDA (118)

## F

FÓTON INFORMÁTICA (159)  
FURUKAWA (54)

## G

GEMELO DO BRASIL (179)  
GLOBALWEB CORP (59)  
GO2NEXT (198)  
GOVBR (131)  
GRUPO BINÁRIO (174)  
GRUPO CONTAX (8)  
GVT (13)

## H

HP BRASIL (5)  
HUAWEI DO BRASIL (26)

## I

IBM BRASIL (3)  
ÍCARO TECHNOLOGIES (170)  
IMA (150)  
INDRA BRASIL (44)  
INFOBASE (184)  
INFORMATICA CORPORATION (102)  
INFOSERVER (151)  
INFOTEC (190)  
INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO (114)  
INTEL (27)  
INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS (167)  
ISH TECNOLOGIA (117)  
IT2B (91)  
ITAUTEC (104)

## J

JUNIPER (106)

## L

LEVEL 3 (52)  
LEXMARK (79)  
LG ELECTRONICS (31)  
LG LUGAR DE GENTE (121)  
LINUX (70)  
LOCAWEB (72)

## M

MI (68)  
MAGNA SISTEMAS (109)  
MATERA SYSTEMS (140)  
MEDIDATA (124)  
MEGA SISTEMAS (145)  
MICROCITY (119)  
MICROSOFT (10)  
MORPHO (128)  
MOTOROLA SOLUTIONS (42)  
MPS INFORMÁTICA (161)  
MTEL TECNOLOGIA (115)  
MV (89)

## N

NASAJON SISTEMAS (171)  
NDDIGITAL (172)  
NEC LATIN AMERICA (96)  
NEOGRID (148)  
NEOGRID SOFTWARE (123)  
NEOVIA SOLUTIONS (195)  
NET (9)  
NEXTEL (35)  
NEXXERA (136)

## O

OFFICER DISTRIBUIDORA (29)  
OI (1)  
ORACLE BRASIL (16)

## P

PARADIGMA BUSINESS SOLUTION (197)  
PARKS (146)  
PBTI (129)  
PERTO (78)  
POSITIVO INFORMÁTICA (19)  
POWERLOGIC (183)  
PREMIER IT (137)  
PROCEMPA (98)  
PROCERGS (74)  
PRODAM - AM (111)  
PRODAM - SP (73)  
PRODEMGE (80)  
PRODESAN (196)  
PRODESP (39)  
PRODUBAN (84)  
PROMONLOGICALIS (36)

## Q

QUALITY SOFTWARE (147)

## R

RECOGNITION (194)  
REDISUL INFORMÁTICA (120)  
RESOURCE IT SOLUTIONS (63)

## S

SAMSUNG (4)  
SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS (143)  
SAP BRASIL (23)  
SCOPUS (46)  
SENIOR SISTEMAS (87)

SENIOR SOLUTION (125)  
SERCOMTEL (154)  
SERPRO (20)  
SERVICE IT (99)  
SIMPRESS (60)  
SISGRAPH (110)  
SISPRO (189)  
SMARAPD (153)  
SND (57)  
SOFTEXPERT (165)  
SOFTWARE AG (92)  
SONDA IT (24)  
SPREAD TECNOLOGIA (90)  
SQUADRA TECNOLOGIA (155)  
STEFANINI (45)  
STONE AGE (186)  
SYMANTEC BRASIL (65)

## T

TDATA (17)  
TECBAN (30)  
TECH SUPPLY (178)  
TECHNE (168)  
TECNOSET IT SOLUTIONS (101)  
TELEFÔNICA VIVO (2)  
TELEPERFORMANCE BRASIL (53)  
TELESPAZIO BRASIL (173)  
TELLFREE (192)  
TERRA (62)  
3CORP TECHNOLOGY (141)  
TIM (6)  
TIVIT (21)  
TOTVS (25)  
TRIAD SYSTEMS (156)

## U

UNISYS (67)  
UNITELCO (177)  
UOL (22)  
URMET DARUMA (176)

## V

VIAMI SOLUTIONS (200)  
VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS (193)  
VTI (122)

## W

WEBAULA (164)  
WEDO TECHNOLOGIES (169)  
WESTCON BRASIL (37)  
WITTEL (108)

## X

XEROX DO BRASIL (15)

## Z

ZATIX (95)



# 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](http://www.furukawa.com.br)

# As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Receita Líquida (mil R\$)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patr. Líquido (US\$ mil)
5	1	OI (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	5.158.740	11.997.069	(8,49)	28.247.099,00	(0,62)	7.560.965
1	2	TELEFÔNICA VIVO (SP)	Prestador de Serviço	5.054.147	14.865.139	(7,18)	34.999.969,00	0,80	19.091.142
2	3	IBM BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço	3.045.000	3.045.000	(10,70)	7.169.452,50	(3,02)	NI
3	4	SAMSUNG (AM) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	2.822.400	5.880.000	(9,82)	13.844.460,00	(2,06)	NI
4	5	HP BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	2.708.000	2.708.000	(0,81)	6.375.986,00	7,73	NI
0	6	TIM (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	2.026.794	8.107.177	-	19.088.349,00	-	5.989.225
0	7	CLARO (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.761.306	5.871.020	-	13.823.316,00	-	5.448.663
12	8	GRUPO CONTAX (RJ)	Prestador de Serviço	1.466.227	1.466.227	(12,14)	3.452.231,00	(4,58)	168.096
16	9	NET (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	1.454.237	3.635.591	28,21	8.560.000,00	39,24	NI
8	10	MICROSOFT (SP)** 1,2	Desenvolvedor de Software	1.310.000	1.310.000	14,88	3.084.395,00	24,76	NI
6	11	ATENTO (SP)	Prestador de Serviço	1.182.370	1.182.370	(1,05)	2.783.890,00	7,46	70.223
11	12	DELL COMPUTADORES (RS) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	1.056.000	1.056.000	-	2.486.352,00	-	NI
20	13	GVT (PR)	Prestador de Serviço	931.789	2.329.472	3,88	5.484.743,00	12,82	2.504.538
15	14	ACCENTURE (SP)	Prestador de Serviço	903.911	1.027.172	0,09	2.418.476,00	8,70	144.391
13	15	XEROX DO BRASIL (RJ) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	862.100	862.100	(2,40)	2.029.814,45	6,00	NI
14	16	ORACLE BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Desenvolvedor de Software	853.583	853.583	(2,40)	2.009.760,00	6,00	NI
27	17	TDATA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	825.642	927.688	60,51	2.184.241,00	74,32	489.765
35	18	CISCO (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	800.000	800.000	-	1.883.600,00	-	NI
10	19	POSITIVO INFORMÁTICA (PR)	Fabricante de Hardware	794.048	925.356	(13,43)	2.178.750,00	(5,98)	280.635
17	20	SERPRO (DF)	Prestador de Serviço	791.216	791.216	2,28	1.862.919,00	11,08	540.812
21	21	TIVIT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	753.271	753.271	10,97	1.773.576,00	20,52	596.880
19	22	UOL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	691.683	691.683	(1,17)	1.628.567,00	7,33	625.715
18	23	SAP BRASIL (SP) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	685.421	685.421	(7,52)	1.613.824,00	0,43	NI
33	24	SONDA IT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	663.012	663.012	51,76	1.561.061,00	64,82	564.977
23	25	TOTVS (SP)	Desenvolvedor de Software	654.678	654.678	(1,32)	1.541.439,00	7,17	474.145
22	26	HUAWEI DO BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	643.958	847.314	(3,32)	1.995.000,00	5,00	NI
26	27	INTEL (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	592.000	740.000	5,73	1.742.330,00	14,82	NI
25	28	CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	560.283	560.283	(7,16)	1.319.187,00	0,82	118.405
24	29	OFFICER DISTRIBUIDORA (SP) <sup>2</sup>	Canal de Comercialização	507.351	507.351	(21,93)	1.194.557,00	(15,21)	14.341
40	30	TECBAN (SP)	Prestador de Serviço	490.660	490.660	13,57	1.155.258,00	23,34	161.710
32	31	LG ELECTRONICS (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	486.000	2.430.000	4,70	5.721.435,00	13,70	NI
29	32	EMERSON NETWORK POWER (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	483.200	755.000	(1,05)	1.777.647,50	7,46	NI
28	33	CA TECHNOLOGIES (SP)* 1,2	Desenvolvedor de Software	479.000	479.000	(4,01)	1.127.805,50	4,25	NI
31	34	DATAPREV (DF)	Prestador de Serviço	447.517	447.517	(4,10)	1.053.679,00	4,15	361.233
0	35	NEXTEL (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço	441.707	2.208.537	-	5.200.000,00	-	NI
0	36	PROMONLOGICALIS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	425.115	425.115	(0,72)	1.000.934,00	7,82	NI
34	37	WESTCON BRASIL (RJ) <sup>1,2</sup>	Canal de Comercialização	382.247	382.247	2,48	900.000,00	11,29	NI
0	38	EMC BRASIL (SP) <sup>2</sup>	Canal de Comercialização	353.478	353.478	1,14	832.265,00	9,80	NI
44	39	PRODESP (SP)	Prestador de Serviço	345.853	345.853	12,02	814.310,00	21,66	201.636
38	40	APC BY SCHNEIDER ELECTRIC (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	335.528	671.055	(2,75)	1.580.000,00	5,61	NI
36	41	CTIS TECNOLOGIA (DF) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	332.130	390.741	(7,98)	920.000,00	(0,07)	NI
37	42	MOTOROLA SOLUTIONS (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	328.000	328.000	(5,75)	772.276,00	2,36	NI
50	43	BRASOFTWARE INFORMÁTICA (SP)	Canal de Comercialização	322.297	322.297	29,01	758.848,00	40,11	20.307
43	44	INDRA BRASIL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	320.953	320.953	2,16	755.684,00	10,95	161.005
39	45	STEFANINI (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	317.335	317.335	(3,57)	747.166,00	4,73	22.354

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

## 30 anos de profundo respeito aos seus clientes



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)
12.533.198	5.528.773	479.114	-1.871.489	(24,75)	(15,60)	1,16	468,92	34,88	16,10	(4,29)	0,27	-
22.009.383	7.550.348	2.019.101	2.096.691	10,98	14,10	0,97	62,55	4,97	1,03	6,76	0,48	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.177.495	3.953.747	965.466	689.985	11,52	8,51	1,18	121,05	21,33	1,40	5,21	0,61	-
16.685.353	2.129.396	-696.872	-475.642	(8,73)	(8,10)	0,91	345,10	9,48	17,28	(1,96)	0,24	-
496.546	234.722	61.766	41.047	24,42	2,80	0,94	570,51	53,26	2,72	3,64	1,30	-
NI	NI	NI	NI	2,90	2,30	0,50	97,20	14,40	4,40	1,50	0,60	4,60
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
207.243	206.335	77.386	49.385	70,33	4,18	1,66	886,04	10,00	3,63	7,13	1,71	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.647.224	1.249.668	396.786	268.269	10,71	11,52	0,67	118,02	37,81	3,47	4,91	0,43	14,92
59.982	208.380	9.448	815	0,56	0,08	1,40	269,58	-	1,01	0,15	1,94	0,08
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
31.732	474.889	473.819	312.460	63,80	33,68	1,98	80,87	-	(5,04)	35,27	1,05	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
84.731	212.902	9.884	9.884	3,52	1,07	1,93	147,52	30,25	2,81	1,42	1,33	2,79
305.056	791.216	20.295	7.513	1,39	0,95	0,83	77,27	-	1,87	0,78	0,83	0,70
920.620	183.078	65.214	36.674	6,14	4,87	1,07	101,08	28,96	2,49	3,06	0,63	1,38
590.623	414.580	44.572	31.329	5,01	4,53	1,13	89,61	13,06	2,94	2,57	0,57	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
459.918	80.528	31.774	18.354	3,25	2,77	1,58	48,71	3,53	1,13	2,18	0,79	1,25
373.885	439.613	150.719	111.684	23,55	17,06	3,28	84,04	9,19	(0,93)	12,80	0,75	16,49
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
55.052	93.830	-21.178	-5.097	(4,31)	(0,91)	1,13	240,41	0,19	2,53	(1,26)	1,39	-
20.252	79.724	-21.870	-17.748	(123,76)	(3,50)	1,05	1.236,31	31,37	2,51	(9,26)	2,65	-
332.150	147.765	70.181	48.596	30,05	9,90	0,62	154,73	20,79	3,35	11,80	1,19	19,51
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
228.835	177.181	100.229	72.690	20,12	16,24	2,23	60,72	1,49	(2,21)	12,52	0,77	18,72
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	27,80	6,50	1,35	-	-	0,41	10,50	1,28	33,95
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
109.284	95.267	71.790	54.438	27,00	15,74	1,72	67,13	-	(4,65)	16,15	1,03	26,21
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
116	58.398	31.296	18.964	93,39	5,88	1,40	274,21	0,06	0,43	24,96	4,24	403,49
18.007	54.843	-21.268	-47.122	(29,27)	(14,68)	1,12	198,69	11,96	6,13	(9,80)	0,67	-
5.611	63.781	24.479	17.753	79,42	5,59	2,02	296,75	0,99	(0,60)	20,02	3,58	1,40

**Redes  
Video IP  
Comunicações  
Unificadas  
Segurança**

**red|sul**

Curitiba – Brasília – São Paulo – Rio de Janeiro – Belém



# 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)
42	46	SCOPUS (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	305.797	305.797	(4,54)	720.000,00	3,67	NI
46	47	AeC CONTACT CENTER (MG)	Prestador de Serviço	299.733	299.733	5,99	705.721,00	15,11	32.965
7	48	ALLIED (SP)	Canal de Comercialização	296.735	1.186.941	2,67	2.794.653,00	11,50	179.635
49	49	ACECO TI (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	288.716	288.716	10,52	679.782,00	20,03	43.577
51	50	BB TEC E SERVIÇOS (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	283.209	283.209	15,82	666.816,00	25,79	86.514
41	51	AÇÃO INFORMÁTICA (SP)	Canal de Comercialização	282.482	282.482	(12,65)	665.105,00	(5,14)	NI
48	52	LEVEL 3 (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	270.798	270.798	2,75	637.593,00	11,58	24.675
47	53	TELEPERFORMANCE BRASIL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	253.913	253.913	(7,13)	597.837,00	0,86	69.561
73	54	FURUKAWA (PR) <sup>*</sup>	Fabricante de Hardware	244.874	244.874	(2,62)	576.556,00	5,76	131.980
0	55	CGI (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	231.000	231.000	-	543.889,50	-	NI
0	56	DIMENSION DATA (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	212.359	212.359	-	500.000,00	-	NI
56	57	SND (SP)	Canal de Comercialização	194.637	194.637	(1,44)	458.272,00	7,04	6.175
54	58	BRQ IT SERVICES (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	176.476	176.476	(10,49)	415.513,00	(2,80)	31.979
59	59	GLOBALWEB CORP (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	176.382	176.382	22,81	415.292,00	33,37	NI
55	60	SIMPRESS (SP)	Prestador de Serviço	175.405	175.405	(2,97)	412.992,00	5,37	46.733
0	61	ALGAR TELECOM (MG)	Prestador de Serviço	171.226	329.281	-	775.291,00	-	361.785
52	62	TERRA (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	170.327	170.327	(21,76)	401.034,00	(15,03)	51.061
57	63	RESOURCE IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	155.078	161.337	3,88	379.869,00	12,82	8.641
0	64	ALGAR MULTIMÍDIA (SP)	Prestador de Serviço	140.740	140.740	-	331.372,00	-	143.843
60	65	SYMANTEC BRASIL (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço	133.000	133.000	(3,62)	313.148,50	4,67	NI
62	66	BEMATECH (PR)	Fabricante de Hardware	130.623	130.623	4,60	307.553,00	13,59	189.360
61	67	UNISYS (RJ) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço	125.000	125.000	(2,34)	294.312,50	6,06	NI
74	68	M I (MG)	Prestador de Serviço	118.968	118.968	(3,13)	280.110,00	5,20	22.844
63	69	AMD (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	113.500	113.500	(7,04)	267.235,75	0,95	NI
69	70	LINX (SP)	Desenvolvedor de Software	109.649	156.642	14,94	368.813,00	24,83	269.347
67	71	CERTISIGN (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	108.144	108.144	5,08	254.626,00	14,12	45.918
66	72	LOCAWEB (SP)	Prestador de Serviço	107.579	107.579	1,12	253.295,00	9,82	38.280
64	73	PRODAM - SP (SP)	Prestador de Serviço	103.945	103.945	(5,05)	244.739,00	3,12	34.553
68	74	PROCERGS (RS)	Prestador de Serviço (Integrador)	102.728	102.728	3,57	241.874,00	12,48	45.994
78	75	ALGAR TECH (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	101.343	191.213	8,56	450.212,00	17,90	95.258
126	76	ALCATEL-LUCENT (SP)	Canal de Comercialização	97.107	236.846	(35,64)	557.655,00	(30,11)	142.561
72	77	CAST (DF)	Desenvolvedor de Software	92.835	92.835	3,51	218.581,00	12,41	10.755
71	78	PERTO (RS) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	90.389	90.389	(1,98)	212.822,00	6,45	164.509
75	79	LEXMARK (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	88.900	88.900	1,02	209.315,05	9,71	NI
77	80	PRODEMGE (MG)	Prestador de Serviço	86.249	86.249	2,14	203.074,00	10,92	26.378
153	81	COPEL TELECOM (PR)	Prestador de Serviço	85.636	90.534	4,52	213.163,00	13,51	177.174
84	82	CI&T (SP) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	82.625	82.625	25,79	194.541,00	36,62	16.936
70	83	CELEPAR (PR)	Prestador de Serviço	82.442	82.442	(10,66)	194.110,00	(2,98)	70.151
76	84	PRODUBAN (SP)	Prestador de Serviço	77.795	77.795	(11,50)	183.169,00	(3,89)	15.344
80	85	AUTOTRAC (DF)	Prestador de Serviço	77.751	111.072	(2,31)	261.520,00	6,10	46.316
0	86	EQUINIX (SP)	Prestador de Serviço	76.880	87.364	-	205.698,00	-	55.774
88	87	SENIOR SISTEMAS (SC) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	76.438	76.438	24,78	179.973,00	35,51	23.827
86	88	ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	73.895	73.895	17,17	173.985,00	27,25	NI
87	89	MV (PE)	Desenvolvedor de Software	68.467	68.467	9,52	161.205,00	18,94	36.018
79	90	SPREAD TECNOLOGIA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	67.509	122.744	(16,94)	289.000,00	(9,80)	NI

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

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

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

Ativo Permanente (US\$ mil)	Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operac. (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. s/ Patr. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos	Lucro. Líq. p/func. (US\$ mil)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
76.509	61.321	43.357	27.856	84,50	9,29	0,74	338,70	18,87	0,87	19,23	2,07	0,99
7.362	168.444	67.435	45.165	25,14	3,81	1,53	172,29	4,88	1,00	9,23	2,43	61,45
26.083	97.222	-393	-10.924	(25,07)	(3,78)	2,85	415,10	11,06	5,43	(4,84)	1,28	-
16.308	56.795	18.800	22.301	25,78	7,87	0,85	88,51	-	(1,85)	13,67	1,74	-
NI	NI	NI	NI	30,00	2,81	1,14	346,00	10,00	1,10	6,82	2,43	40,65
149.668	148.991	73.805	46.442	188,21	17,15	0,74	1.014,40	0,11	3,02	16,89	0,98	71,45
50.515	57.869	18.775	12.363	17,77	4,87	1,13	87,97	3,65	1,35	9,46	1,94	-
77.164	72.308	22.469	26.582	20,14	10,86	2,91	47,86	7,35	(0,74)	13,62	1,25	25,20
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
415	22.355	1.926	1.097	17,77	0,56	1,00	937,17	25,38	1,45	1,71	3,04	5,93
9.709	29.848	784	381	1,19	0,22	1,62	112,22	9,33	0,69	0,56	2,60	0,11
NI	NI	NI	NI	2,00	3,00	0,96	208,00	10,00	1,30	5,80	2,00	2,45
41.839	49.824	8.917	7.318	15,66	4,17	1,64	193,20	43,67	3,02	5,34	1,28	3,96
705.611	156.624	58.303	59.413	16,42	18,04	0,71	123,57	13,82	11,12	7,35	0,41	3,39
12.999	38.751	3.872	3.608	7,07	2,12	0,66	262,54	20,13	1,48	1,95	0,92	-
3.856	51.891	18.862	10.304	119,25	6,39	1,76	440,86	41,39	1,23	22,05	3,45	3,67
205.895	76.889	27.903	18.910	13,15	13,44	0,85	83,53	22,72	1,81	7,16	0,53	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
162.151	53.915	26.912	22.965	12,13	17,58	2,58	46,75	4,10	0,14	8,26	0,47	17,49
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
20.511	20.218	6.669	5.774	25,28	4,85	1,10	142,89	25,98	2,14	10,41	2,14	2,07
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
222.874	112.938	35.484	28.703	10,66	18,32	3,49	39,11	8,18	(4,99)	7,66	0,42	12,86
9.509	97.384	20.074	13.309	28,98	12,31	2,24	56,58	2,00	(4,59)	18,51	1,50	-
71.183	49.877	14.386	9.055	23,65	8,42	0,70	170,99	22,42	4,87	8,23	0,98	9,16
17.631	23.533	2.356	1.323	3,83	1,27	2,23	113,26	-	(1,98)	1,79	1,41	1,35
18.867	21.105	193	203	0,44	0,20	2,31	44,42	-	(0,84)	0,31	1,55	0,15
149.702	40.635	15.437	12.172	12,78	6,37	1,06	120,34	11,22	2,96	5,80	0,91	0,84
6.229	58.749	12.430	23.478	16,47	9,91	1,39	149,08	-	(1,64)	6,61	0,67	-
5.142	27.602	8.688	6.468	60,14	6,97	1,59	283,46	37,78	2,23	15,68	2,25	3,46
76.668	17.017	17.880	17.748	10,79	19,63	9,91	36,97	10,31	(7,27)	7,88	0,40	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
23.769	17.647	-3.459	-3.459	(13,11)	(4,01)	2,59	292,54	-	(0,52)	(3,34)	0,83	(3,01)
195.208	55.288	33.417	33.417	18,86	36,91	0,75	41,32	5,63	(1,37)	13,35	0,36	52,21
6.905	20.391	9.368	6.725	39,71	8,14	1,52	160,27	20,73	(0,59)	15,26	1,87	-
28.016	14.061	1.317	807	1,15	0,98	3,08	29,54	-	(0,36)	0,89	0,91	0,66
381	9.563	2.822	2.511	16,36	3,23	0,27	170,11	-	(1,81)	6,06	1,88	-
15.587	57.266	30.407	22.308	48,16	20,08	3,16	42,37	6,60	(0,29)	33,83	1,68	-
115.239	32.973	3.619	-568	(1,02)	(0,65)	0,66	198,30	46,36	9,72	(0,34)	0,53	(0,82)
27.659	33.284	9.729	7.863	33,00	10,29	1,49	93,38	28,04	2,17	17,07	1,66	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	53.936	17.453	11.946	33,17	17,45	1,89	97,92	-	(0,18)	16,76	0,96	12,70
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-



**Level(3)**  
COMMUNICATIONS

Connecting and Protecting  
the Networked World

0800 7714747  
www.level3.com

# As 200 maiores

Class. Ant.	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Receita Líquida (mil R\$)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patr. Líquido (US\$ mil)
93	91	IT2B (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	66.203	66.203	23,33	155.875,00	33,94	8.452
83	92	SOFTWARE AG (SP) <sup>1,2</sup>	Desenvolvedor de Software	57.762	57.762	(17,99)	136.000,00	(10,94)	NI
94	93	BENNER (SP)	Prestador de Serviço	57.185	57.185	11,11	134.643,00	20,67	11.224
85	94	CPQD (SP)	Desenvolvedor de Software	53.460	122.055	(6,71)	287.379,00	1,31	137.344
90	95	ZATIX (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	53.216	53.216	(7,61)	125.297,00	0,34	89.439
65	96	NEC LATIN AMÉRICA (SP)	Prestador de Serviço	50.456	180.200	(4,81)	424.282,00	3,38	29.453
0	97	CBGS (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	50.056	50.056	-	117.856,00	-	67.995
91	98	PROCEMPA (RS)	Prestador de Serviço	49.873	49.873	(10,94)	117.426,00	(3,28)	12.429
0	99	SERVICE IT (RS)	Canal de Comercialização	48.817	48.817	83,48	114.940,00	-	4.383
89	100	DELTA GREENTECH (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	47.543	52.826	(18,82)	124.378,00	(11,84)	10.174
97	101	TECNOSET IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço	47.478	47.478	(2,88)	111.786,00	5,47	5.805
100	102	INFORMATICA CORPORATION (SP) <sup>1,2</sup>	Desenvolvedor de Software	46.200	46.200	10,26	108.777,90	19,75	NI
0	103	CENTRAL IT (DF)	Prestador de Serviço	44.589	44.589	-	104.984,00	-	16.843
30	104	ITAUTEC (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	43.168	43.168	-	101.639,00	-	46.406
99	105	ALTUS (RS) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	42.282	42.282	0,06	99.553,00	8,67	7.634
0	106	JUNIPER (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	41.080	102.700	(13,53)	241.807,15	-	NI
102	107	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	Desenvolvedor de Software	40.363	40.363	2,44	95.035,00	11,25	3.053
0	108	WITTEL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	39.082	39.082	(7,30)	92.018,00	-	10.096
106	109	MAGNA SISTEMAS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	37.199	37.199	3,53	87.586,00	12,43	10.178
104	110	SISGRAPH (SP)	Canal de Comercialização	35.202	35.202	(7,50)	82.883,59	0,45	NI
105	111	PRODAM (AM)	Prestador de Serviço	34.947	37.577	(6,64)	88.475,00	1,39	29.817
107	112	ENGEBRAS (SP) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	34.688	34.688	(2,47)	81.674,00	5,92	12.651
109	113	CHECK POINT (SP) <sup>1,2</sup>	Fabricante de Hardware	34.500	34.500	7,14	81.230,25	16,36	NI
95	114	INSTITUTO DE PESQ. ELDORADO (DF)	Prestador de Serviço	34.372	70.146	17,95	165.159,00	28,10	22.520
96	115	MTEL TECNOLOGIA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	34.233	68.659	(13,73)	161.657,00	(6,31)	15.193
0	116	ALGAR TI (MG)	Prestador de Serviço	34.126	34.126	(3,96)	80.350,00	-	24.952
114	117	ISH TECNOLOGIA (ES)	Prestador de Serviço (Integrador)	32.641	32.641	13,76	76.853,00	23,55	5.348
112	118	EXCEDA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	32.340	32.340	11,17	76.145,00	20,73	1.897
103	119	MICROCITY (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	31.791	31.791	(18,47)	74.852,00	(11,45)	9.501
139	120	REDISUL INFORMÁTICA (PR)	Canal de Comercialização	31.769	48.875	(7,11)	115.077,00	0,09	21.981
118	121	LG LUGAR DE GENTE (GO)	Desenvolvedor de Software	30.812	30.812	28,07	72.547,00	39,09	28.376
110	122	VTI (CE)	Prestador de Serviço	30.065	30.065	(2,43)	70.788,00	5,96	15.052
115	123	NEOGRID SOFTWARE (SC) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	29.648	29.648	7,26	69.807,00	16,49	12.867
81	124	MEDIDATA (RJ) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	29.001	29.001	(62,11)	68.283,00	(58,86)	4.077
124	125	SENIOR SOLUTION (SP)	Desenvolvedor de Software	27.747	30.160	27,72	71.011,00	38,70	26.748
92	126	AGORA TELECOM (SP)	Canal de Comercialização	27.579	86.183	55,36	202.918,00	68,72	10.370
0	127	CSC BRASIL (RJ)	Canal de Comercialização	26.788	26.788	19,00	63.072,00	-	2.827
0	128	MORPHO (SP)	Fabricante de Hardware	25.634	94.942	(12,48)	223.542,00	-	63.016
121	129	PBTI (DF)	Canal de Comercialização	25.537	25.537	11,68	60.127,00	21,29	3.438
116	130	DECATRON (RJ)	Prestador de Serviço	24.263	24.263	(7,92)	57.128,00	(0,00)	3.290
119	131	GOVBR (SC)	Fabricante de Hardware	22.620	22.620	(2,69)	53.259,00	5,68	7.883
0	132	DYNATRACE (SP)	Prestador de Serviço	20.630	20.630	13,55	48.574,00	-	7.881
111	133	ATIVAS (BH) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	20.243	20.243	(33,09)	47.663,00	(27,34)	3.402
120	134	ATTPS INFORMÁTICA (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	19.924	19.924	(14,18)	46.912,00	(6,80)	3.659
149	135	ADVANTA SISTEMAS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	19.325	22.736	75,59	53.531,00	90,70	4.289
125	136	NEXXERA (SC) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	19.075	19.075	(14,03)	44.912,00	(6,63)	4.274
132	137	PREMIER IT (PR)	Prestador de Serviço	19.064	19.064	(1,87)	44.887,00	6,57	2.178
134	138	CAS TECNOLOGIA (SP)	Fabricante de Hardware	18.937	18.937	4,25	44.586,00	13,22	14.197
0	139	ALGAR MIDIA (MG)	Prestador de Serviço	18.847	18.847	-	44.376,00	-	16.620
133	140	MATERA SYSTEMS (SP)	Desenvolvedor de Software	18.827	18.827	3,44	44.329,00	12,33	13.136
140	141	3CORP TECHNOLOGY (RJ)	Canal de Comercialização	18.587	18.587	17,08	43.764,00	27,15	4.629
147	142	AMC INFORMÁTICA (SP)	Prestador de Serviço	17.645	17.645	31,04	41.544,00	42,31	2.203
145	143	SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS (MG)	Desenvolvedor de Software	17.467	17.467	21,98	41.127,00	32,47	3.801
122	144	ARCON SERVIÇOS (RJ)	Canal de Comercialização	17.241	17.241	(24,55)	40.595,00	(18,05)	5.252
113	145	MEGA SISTEMAS (SP)	Desenvolvedor de Software	17.077	17.077	(41,25)	40.208,00	(36,19)	2.050



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)
7.962	27.628	1.019	1.007	11,92	1,52	2,67	226,63	42,37	0,59	3,65	2,40	0,87
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.569	30.577	17.350	13.975	124,51	24,44	2,68	90,47	19,66	1,85	65,37	2,67	15,83
134.503	30.916	8.691	9.159	6,67	7,50	1,57	57,91	8,26	1,09	4,22	0,56	7,19
76.188	24.216	2.175	733	0,82	1,38	0,78	37,72	16,97	6,13	0,59	0,43	-
11.650	34.606	-16.992	-17.104	(58,07)	(9,49)	1,03	488,83	29,05	3,70	(9,86)	1,04	(22,84)
18.234	21.923	15.335	12.238	18,00	24,45	6,61	12,19	-	(7,33)	16,04	0,66	-
16.545	17.166	200	141	1,13	0,28	1,16	123,73	9,76	0,35	0,51	1,79	-
407	18.033	1.730	1.486	33,90	3,04	1,35	444,31	15,47	2,03	6,23	2,05	4,94
977	8.488	-5.453	-4.653	(45,73)	(8,81)	1,31	280,71	22,32	3,77	(12,01)	1,36	-
9.394	17.286	5.036	175	3,01	0,37	1,09	270,81	22,81	(0,04)	0,81	2,21	0,39
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.623	41.662	13.058	8.499	50,46	19,06	2,26	38,76	0,07	0,08	36,37	1,91	6,89
34.654	-3.651	-21.020	-16.425	(35,39)	(38,05)	1,43	165,07	29,88	(2,66)	(13,35)	0,35	-
15.018	12.932	1.282	-257	(3,37)	(0,61)	1,08	1.025,47	29,03	9,08	(0,30)	0,49	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.512	26.296	7.383	6.037	197,70	14,96	1,41	317,54	0,22	(0,48)	47,35	3,17	6,01
2.347	32.578	2.879	1.420	14,07	3,63	1,32	138,60	14,96	1,95	5,90	1,62	4,73
414	11.636	8.727	5.801	57,00	15,59	2,74	66,32	5,16	(1,53)	34,27	2,20	13,10
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15.682	2.471	1.739	1.021	3,43	2,72	2,49	31,81	-	(2,81)	2,60	0,96	-
12.541	34.688	-2.042	-24	(0,19)	(0,07)	1,09	121,75	1,74	-	(0,09)	1,24	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13.016	14.617	6.958	6.958	30,90	9,92	1,60	108,94	3,10	(2,43)	14,79	1,49	10,61
36.919	22.917	-10.790	-6.610	(43,51)	(9,63)	0,80	505,53	46,45	14,59	(7,19)	0,75	(25,62)
39.464	6.394	4.597	3.566	14,29	10,45	0,53	99,06	22,08	3,15	7,18	0,69	-
4.321	9.159	2.150	1.393	26,05	4,27	1,19	300,13	33,73	1,99	6,51	1,53	6,73
603	16.652	4.560	3.313	174,64	10,24	1,33	165,88	1,99	1,00	65,68	6,41	75,30
45.807	25.451	-1.948	-1.275	(13,42)	(4,01)	0,28	445,35	42,09	14,21	(2,46)	0,61	(3,90)
981	17.754	14.818	10.950	49,82	22,40	7,10	15,83	0,00	(2,00)	43,01	1,92	112,89
25.599	17.004	6.929	3.616	12,74	11,74	1,32	35,93	13,51	0,74	9,37	0,80	7,88
2.128	23.483	10.864	7.252	48,18	24,12	6,79	23,12	6,81	0,15	39,13	1,62	5,45
23.217	22.302	2.331	1.616	12,56	5,45	0,46	133,64	34,28	5,30	5,37	0,99	-
1.624	1.302	-7.515	-13.587	(333,23)	(46,85)	1,03	1.056,20	32,24	13,79	(28,82)	0,62	-
9.742	11.674	4.765	4.707	17,60	15,61	3,89	36,68	4,64	(4,25)	12,88	0,82	11,18
6.852	25.371	4.485	2.098	20,23	2,43	1,26	565,83	28,73	5,85	3,04	1,25	15,54
624	10.290	1.864	716	25,33	2,67	1,25	402,61	4,85	2,46	5,04	1,89	5,11
50.946	25.238	7.229	7.658	12,15	8,07	3,04	69,91	-	5,45	7,15	0,89	-
281	7.358	124	654	19,04	2,56	1,48	289,52	3,32	0,21	4,89	1,91	5,50
473	9.272	1.279	998	30,33	4,11	2,66	70,45	9,53	(0,23)	17,80	4,33	10,51
5.481	8.841	1.566	1.379	17,50	6,10	1,73	49,16	8,74	1,28	11,73	1,92	2,92
366	18.611	3.917	3.192	40,51	15,47	3,37	34,49	-	(1,50)	30,12	1,95	47,64
48.550	-5.264	-25.826	-16.075	(472,57)	(79,41)	0,69	3.509,35	89,01	57,61	(13,09)	0,16	-
3.475	5.741	580	361	9,87	1,81	1,01	127,96	11,28	0,14	4,33	2,39	0,98
1.409	8.182	2.300	2.311	53,89	10,17	2,30	211,93	25,13	6,10	17,28	1,70	5,79
1.787	12.015	5.097	3.441	80,51	18,04	1,57	118,31	33,08	0,58	36,88	2,04	13,49
1.639	7.510	1.746	1.159	53,24	6,08	1,28	144,77	17,11	(0,38)	21,75	3,58	1,72
403	11.397	3.569	2.247	15,83	11,87	6,73	22,21	-	(4,02)	12,95	1,09	12,02
12.147	13.968	2.238	1.287	7,75	6,83	1,73	60,97	0,79	(5,80)	4,81	0,70	-
4.682	9.583	5.459	4.573	34,81	24,29	3,83	34,11	6,78	(6,02)	22,57	0,93	14,80
5.915	10.363	1.544	954	20,61	5,13	1,03	300,16	42,30	10,99	5,15	1,00	9,27
7.715	9.001	467	319	14,46	1,81	1,04	467,25	63,28	3,36	2,55	1,41	1,61
1.741	10.971	3.647	2.162	56,88	12,38	1,98	71,35	4,79	1,60	33,19	2,68	4,57
4.631	11.207	2.799	2.778	52,89	16,11	1,79	440,32	9,06	0,93	9,79	0,61	26,20
1.328	6.078	729	475	23,17	2,78	1,99	170,20	18,48	0,87	8,06	2,90	0,68

# 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)
130	146	PARKS (RS) <sup>2</sup>	Fabricante de Hardware	16.512	16.512	(18,02)	38.877,00	(10,97)	9.354
143	147	QUALITY SOFTWARE (RJ)	Desenvolvedor de Software	16.379	16.379	11,77	38.565,00	21,38	4.511
157	148	NEOGRID (SC) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	15.915	15.915	47,94	37.471,00	60,66	6.822
167	149	AKER SECURITY SOLUTIONS (DF)	Canal de Comercialização	15.612	16.787	87,99	39.525,00	104,16	3.931
136	150	IMA (SP)	Prestador de Serviço	15.538	27.746	12,21	65.327,00	21,87	7.248
146	151	INFOSERVER (SP) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	14.893	14.893	5,97	35.066,00	15,08	2.850
0	152	ADVANTECH (SP)	Fabricante de Hardware	14.558	14.558	60,08	34.277,00	-	2.448
144	153	SMARAPD (SP)	Desenvolvedor de Software	14.452	14.452	0,49	34.027,00	9,13	3.889
193	154	SERCOMTEL (PR)	Prestador de Serviço	13.935	74.841	(7,25)	176.213,00	0,73	38.083
142	155	SQUADRA TECNOLOGIA (BH)	Prestador de Serviço (Integrador)	13.720	13.720	(8,61)	32.304,00	(0,75)	8.147
135	156	TRIAD SYSTEMS (SP)	Desenvolvedor de Software	13.346	13.346	(25,72)	31.422,00	(19,33)	4.506
0	157	CONQUESTONE (SP)	Prestador de Serviço	12.984	12.984	(0,30)	30.571,00	0,00	588
158	158	DEDALUS PRIME (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	12.871	12.871	20,36	30.305,00	30,71	853
163	159	FÔTON INFORMÁTICA (DF)	Desenvolvedor de Software	12.665	12.665	26,37	29.819,00	37,24	4.858
0	160	CYLK (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	12.510	12.510	125,76	29.454,00	-	1.630
148	161	MPS INFORMÁTICA (PR)	Desenvolvedor de Software	12.320	12.320	(7,45)	29.007,00	0,51	9.203
154	162	BGMRODOTEK SOFTWARE (SP)	Desenvolvedor de Software	12.066	15.083	7,75	35.512,00	17,02	2.866
0	163	CORPFLEX (SP)	Prestador de Serviço	11.532	11.532	6,23	27.152,00	-	2.708
162	164	WEBAULA (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	11.273	11.503	12,43	27.084,00	22,10	3.186
155	165	SOFTEXPERT (SC)	Desenvolvedor de Software	11.172	11.172	2,62	26.304,00	11,45	8.437
160	166	CEMIGTELECOM (MG)	Prestador de Serviço	10.704	50.018	(4,38)	117.768,00	3,84	94.739
204	167	INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS (SP)	Canal de Comercialização	10.682	10.682	12,51	25.151,00	560,30	1.095
156	168	TECHNE (SP)	Desenvolvedor de Software	10.559	10.559	(2,74)	24.862,00	5,63	2.651
0	169	WEDO TECHNOLOGIES (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	10.297	10.297	(4,41)	24.245,00	-	2.778
165	170	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	10.198	10.198	(7,92)	24.012,00	0,00	NI
161	171	NASAJON SISTEMAS (RJ)	Prestador de Serviço	10.035	10.035	(1,43)	23.627,00	7,05	1.506
141	172	NDDIGITAL (SC)	Desenvolvedor de Software	9.923	9.923	(36,62)	23.364,00	(31,16)	11.978
0	173	TELESPAZIO BRASIL (RJ)	Prestador de Serviço	9.801	32.670	-	76.922,00	-	22.417
152	174	GRUPO BINÁRIO (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	9.756	32.522	(16,97)	76.572,00	(9,83)	10.495
131	175	CIMCORP (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	9.408	9.408	(51,94)	22.151,00	(47,80)	318
123	176	URMET DARUMA (SP)	Fabricante de Hardware	8.950	52.647	(22,79)	123.958,00	(16,15)	47.541
168	177	UNITELCO (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	8.695	12.787	(7,26)	30.106,00	0,72	1.537
170	178	TECH SUPPLY (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	8.502	8.502	3,38	20.019,00	12,28	2.780
164	179	GEMELO DO BRASIL (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	8.153	8.153	(18,04)	19.197,00	(10,99)	2.263
169	180	EMPRO (SP) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	8.027	8.361	(2,69)	19.687,00	5,68	1.684
151	181	DIGITEL (RS)	Fabricante de Hardware	7.834	11.192	(5,75)	26.351,00	2,36	13.817
176	182	DELPHOS (RJ)	Prestador de Serviço	7.727	22.794	3,70	53.668,00	12,62	9.671
159	183	POWERLOGIC (MG) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço (Integrador)	7.684	7.684	(26,60)	18.091,00	(20,29)	2.671
178	184	INFOBASE (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	7.342	7.342	8,76	17.286,01	18,12	NI
179	185	ASGA SISTEMAS (SP)	Desenvolvedor de Software	6.921	6.921	5,15	16.295,00	14,19	3.136
172	186	STONE AGE (RJ)	Prestador de Serviço	6.875	6.875	(10,04)	16.188,00	(2,31)	2.507
177	187	CUJUN (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	6.866	6.866	(0,38)	16.167,00	8,19	2.182
190	188	ASK (PR) <sup>2</sup>	Prestador de Serviço	6.654	6.654	45,71	15.666,00	58,24	-582
174	189	SISPRO (RS)	Desenvolvedor de Software	6.322	6.322	(16,52)	14.884,00	(9,34)	3.938
188	190	INFOTEC (RJ)	Prestador de Serviço	5.527	27.633	17,47	65.062,00	27,57	2.732
0	191	DB1 GLOBAL SOFTWARE (PR)	Desenvolvedor de Software	5.105	5.105	39,31	12.019,00	-	694
0	192	TELLFREE (SP) <sup>1,2</sup>	Prestador de Serviço	4.931	4.931	-	11.611,00	-	NI
185	193	VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS (SP)	Prestador de Serviço	4.821	4.821	(7,69)	11.352,00	0,26	32
182	194	RECOGNITION (SP) <sup>2</sup>	Desenvolvedor de Software	4.735	4.735	(16,86)	11.148,00	(9,70)	2.045
192	195	NEOVIA SOLUTIONS (SP)	Canal de Comercialização	3.860	11.029	(5,41)	25.968,00	2,73	-28.337
187	196	PRODESAN (SP)	Prestador de Serviço	3.163	25.465	(10,26)	59.957,00	(2,54)	-84.353
196	197	PARADIGMA BUSINESS SOLUTION (SC)	Desenvolvedor de Software	3.053	5.264	(4,10)	12.394,00	4,15	3.155
0	198	GO2NEXT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	2.981	2.981	(15,34)	7.019,00	-	3.921
197	199	ASTREIN (SP)	Prestador de Serviço	2.727,67	4.486,30	(13,64)	10.563,00	(6,20)	913
198	200	VIAMI SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço	2.502,40	25.024,00	32,48	58.919,00	43,88	-3.458

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)
7.452	5.792	-569	-569	(6,08)	(3,44)	2,24	101,97	26,70	1,04	(3,01)	0,87	-
1.753	3.149	723	604	13,40	3,69	2,75	57,90	7,16	(0,73)	8,48	2,30	1,69
34.599	11.446	1.574	1.560	22,87	9,80	0,46	721,37	39,73	19,58	2,78	0,28	-
361	8.615	2.346	1.698	43,19	10,11	4,41	42,36	21,15	0,32	30,34	3,00	16,48
5.805	6.962	824	20	0,27	0,07	0,93	139,97	-	0,05	0,11	1,60	0,02
185	4.365	1.055	778	27,28	5,22	2,73	59,01	3,18	0,03	17,16	3,29	-
133	4.160	983	831	33,95	5,71	1,58	162,34	0,05	4,53	12,94	2,27	14,84
3.799	4.668	2.301	1.313	33,76	9,08	1,22	68,44	23,41	1,23	20,04	2,21	6,66
74.552	23.442	4.445	3.837	10,08	5,13	0,87	218,60	0,80	1,02	3,16	0,62	8,03
5.060	4.818	2.664	2.124	26,07	15,48	3,15	79,11	20,83	7,58	14,56	0,94	7,27
5.733	2.687	-1.082	-1.300	(28,85)	(9,74)	0,69	171,74	22,82	7,21	(10,62)	1,09	(7,65)
405	1.125	398	272	46,28	2,10	1,11	368,88	55,65	1,61	9,87	4,71	3,89
87	1.787	415	248	29,12	1,93	0,67	422,25	15,01	0,20	5,58	2,89	3,82
2.064	4.035	1.264	1.205	24,81	9,52	2,56	36,91	0,11	2,25	18,12	1,90	4,92
439	6.622	1.477	941	57,70	7,52	2,44	50,59	-	(0,68)	38,32	5,09	27,67
676	12.320	3.873	2.528	27,47	20,52	4,36	26,38	-	(7,76)	21,73	1,06	12,77
2.051	15.083	5.388	3.628	126,59	24,05	2,13	52,04	10,66	0,28	83,26	3,46	14,63
9.653	5.010	2.081	1.371	50,64	11,89	0,31	302,15	14,61	5,77	12,59	1,06	11,33
2.870	8.740	886	600	18,84	5,22	1,26	44,71	2,70	0,27	13,02	2,50	-
2.090	6.447	4.752	3.559	42,19	31,86	7,20	13,32	2,28	(5,65)	37,23	1,17	20,45
111.604	20.039	-3.456	-6.291	(6,64)	(12,58)	0,65	46,91	13,48	(1,22)	(4,52)	0,36	(62,91)
128	2.467	753	508	46,39	4,76	2,83	113,07	-	0,20	14,59	3,07	-
159	7.828	2.191	1.708	64,43	16,18	3,50	88,42	22,77	1,34	34,20	2,11	14,73
462	4.382	1.984	1.075	38,70	10,44	1,45	174,65	-	(1,63)	14,09	1,35	-
NI	NI	NI	NI	48,00	18,00	2,62	52,00	-	1,73	31,36	1,77	17,84
519	10.035	1.007	822	54,58	8,19	2,07	59,71	-	(0,73)	34,17	4,17	3,65
13.332	5.909	6.228	5.248	43,81	52,89	0,64	28,02	0,87	(1,82)	34,23	0,65	16,15
10.039	8.200	3.091	1.157	5,16	3,54	1,82	55,37	-	0,41	3,32	0,94	16,52
923	13.532	3.029	2.299	21,91	7,07	1,75	124,02	0,76	1,99	9,78	1,38	18,54
15.542	3.265	-385	-385	(121,26)	(4,09)	1,33	9.238,37	20,64	4,00	(1,30)	0,32	-
16.039	26.246	2.762	825	1,73	1,57	1,57	109,02	28,01	23,03	0,83	0,53	0,96
6.604	9.049	-321	-321	(20,86)	(2,51)	0,57	585,77	21,71	4,80	(3,04)	1,21	(2,94)
178	4.608	2.608	2.322	83,53	27,31	2,54	95,13	5,82	0,54	42,81	1,57	54,00
2.018	1.914	309	1.282	56,64	15,72	1,31	277,36	47,45	(0,16)	15,01	0,95	-
902	1.810	259	181	10,77	2,17	2,06	43,78	-	(0,90)	7,49	3,45	-
10.768	1.774	-4.785	-3.214	(23,26)	(28,72)	1,46	94,62	18,81	21,61	(11,95)	0,42	(19,60)
3.230	7.511	2.868	2.400	24,81	10,53	4,65	21,20	-	(0,79)	20,47	1,94	6,88
2.340	1.588	-925	-619	(23,16)	(8,05)	1,10	134,32	43,69	5,88	(9,89)	1,23	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
197	5.844	1.975	1.832	58,41	26,47	4,14	22,43	-	(1,88)	47,71	1,80	26,55
735	6.875	2.506	1.550	61,83	22,55	4,48	20,29	-	(5,29)	51,40	2,28	34,45
704	1.174	178	130	5,94	1,89	2,78	38,58	-	(2,19)	4,28	2,27	1,10
1.416	1.330	701	512	-	7,70	1,50	-	0,01	3,29	16,92	2,20	-
3.298	2.057	-109	-91	(2,32)	(1,44)	1,34	22,44	0,00	1,28	(1,89)	1,31	(0,59)
1.467	4.647	285	188	6,87	0,68	2,25	429,61	25,91	2,64	1,30	1,91	0,10
428	1.666	896	843	121,47	16,52	1,07	261,16	51,30	1,12	33,63	2,04	6,59
NI	NI	NI	NI	(1.059,57)	(84,60)	20,56	5.095,52	53,53	15,09	(20,28)	0,24	1,70
990	2.623	125	125	392,00	2,59	1,65	6.837,33	43,44	4,53	5,65	2,18	1,66
205	4.529	861	305	14,91	6,44	7,62	11,88	-	0,46	13,33	2,07	-
6.146	5.500	-390	-391	-	(3,54)	0,81	-	10,78	0,72	(4,35)	1,23	(3,52)
40.949	2.993	-3.376	-2.922	-	(11,48)	0,33	-	-	8,04	(6,41)	0,56	(2,21)
2.056	2.397	388	293	9,27	5,56	1,17	123,79	15,00	6,04	4,14	0,75	-
34	1.193	348	292	7,45	9,80	0,49	44,54	17,18	6,91	5,16	0,53	4,87
235	2.747	823	541	59,21	12,05	1,90	82,70	-	(1,01)	32,41	2,69	5,52
1.065	10.446	-3.605	-3.489	-	(13,94)	0,83	-	-	10,55	(15,08)	1,08	-



# As Maiores e as Mais Eficientes

	MAIORES		MAIS EFICIENTES
Hardware	SAMSUNG	GRANDE MÉDIA PEQUENA	BEMATECH CAS TECNOLOGIA ADVANTECH
Software	MICROSOFT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	TOTVS ALTERDATA NDDIGITAL
Integração	TIVIT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	PROMONLOGICALIS EXCEDA CYLK
Serviços	OI	GRANDE MÉDIA PEQUENA	LEVEL 3 DYNATRACE STONE AGE
Serviços Governo	SERPRO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	COPEL TELECOM IMA CIJUN
Canais	OFFICER	GRANDE MÉDIA PEQUENA	BRASOFTWARE REDISUL AKER

INFORMAÇÃO  
A SERVIÇO DO  
NEGÓCIO DA  
SUA EMPRESA!



A MAGNASISTEMAS é uma integradora de sistemas que tem por vocação a aplicação da Tecnologia da Informação no processo da inovação empresarial e na resolução de problemas de negócios, preservando o investimento de nossos Clientes.

Criando soluções de TI para atender às mais diversas necessidades do mercado corporativo, a MAGNASISTEMAS oferece flexibilidade, serviços personalizados e segurança para entregar a melhor relação custo / benefício sem abrir mão da qualidade.

Conheça mais sobre a MAGNASISTEMAS!



# Ranking das Multinacionais

40

Class. Atual	Empresa	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US\$ mil)	Ativo Permanente (US\$ mil)
1	Samsung Electronics Co.Ltd.	195.882.955	-9,83	154.062.624	81.370.213
2	Apple Inc.	182.795.000	6,95	111.547.000	33.146.000
3	Hewlett-Packard Company	111.454.000	-0,75	26.731.000	44.607.000
4	IBM Corporation	92.793.000	-5,67	11.868.000	50.034.000
5	Microsoft	86.833.000	11,54	89.784.000	54.716.000
6	Intel Corporation	55.870.000	6,00	55.865.000	57.665.000
7	LG Electronics	54.075.469	-1,77	4.771.262	5.933.869
8	Cisco Systems, Inc.	47.142.000	-3,01	56.654.000	34.102.000
9	Oracle Corporation	38.275.000	2,95	46.878.000	41.369.000
10	Canon	31.185.174	-0,11	24.917.871	17.059.070
11	Schneider Electric	30.293.403	6,61	23.968.460	30.201.086
12	Emerson Electric	24.537.000	-0,54	10.119.000	13.310.000
13	SAP	21.330.132	4,43	23.691.509	33.592.529
14	Xerox Corporation	19.540.000	-2,33	10.709.000	13.822.000
15	Alcatel - Lucent	15.946.698	-4,60	2.251.996	7.102.077
16	Dimension Data	6.700.000	-	NI	NI
17	Symantec Corporation	6.676.000	-3,33	5.797.000	7.742.000
18	Sandisk Corporation	6.627.701	7,42	6.528.059	3.060.853
19	Motorola Solutions	5.881.000	-5,56	2.735.000	1.393.000
20	Advanced Micro Devices, Inc.	5.506.000	3,91	187.000	1.031.000
21	CA Technologies	4.515.000	-2,06	5.570.000	7.398.000
22	Lexmark International, Inc.	3.710.500	1,17	1.263.300	1.798.800
23	Unisys Corporation	3.356.400	-2,90	-1.460.000	647.600
24	Check Point Software	1.495.816	7,30	3.637.559	810.653
25	Informatica Corporation	1.047.954	10,52	1.288.951	767.874
26	Software AG	1.042.011	-11,81	1.229.943	1.334.525
27	Microstrategy Incorporated	579.830	0,68	324.471	91.321
28	Micros Systems Inc.	396.145	20,55	1.226.199	601.513



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

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

Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operac. (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. Patr. (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos
74.026.016	25.015.117	22.223.194	14,42	11,35	2,21	38,44	4,89	-0,47	10,15	0,89
70.537.000	52.503.000	39.510.000	35,42	21,61	1,08	107,84	12,50	0,00	17,04	0,79
26.892.000	6.557.000	5.013.000	18,75	4,50	1,15	284,61	18,92	0,81	4,86	1,08
46.407.000	19.986.000	12.022.000	101,30	12,96	1,25	889,10	34,72	-1,57	10,23	0,79
59.899.000	27.820.000	22.074.000	24,59	25,42	2,50	92,00	13,14	0,00	12,81	0,50
35.609.000	15.801.000	11.704.000	20,95	20,95	1,73	64,60	14,91	-0,81	12,73	0,61
54.033.979	52.939.983	52.821	1.107,07	97,68	0,75	188,26	25,05	0,06	384,06	3,93
27.769.000	9.472.000	7.853.000	13,86	16,66	3,39	85,56	19,89	-0,27	7,47	0,45
23.472.000	13.845.000	10.955.000	23,37	28,62	3,35	91,51	26,76	2,39	12,13	0,42
15.574.565	3.103.204	2.131.836	8,56	6,84	2,60	44,32	0,05	-0,20	5,71	0,84
11.426.683	2.950.506	2.503.497	10,44	8,26	1,20	106,46	18,64	1,87	5,01	0,61
10.158.000	4.249.000	2.147.000	21,22	8,75	1,29	138,45	24,92	0,79	8,88	1,01
14.926.234	5.230.498	3.984.216	16,82	18,68	1,05	96,95	29,97	0,14	8,52	0,46
6.246.000	1.366.000	992.000	9,26	5,08	1,46	155,01	27,99	0,00	3,59	0,71
5.334.121	-423.535	-100.438	-4,46	-0,63	1,44	1.008,38	1,87	3,70	-0,39	0,61
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-
5.527.000	1.111.000	898.000	15,49	13,45	1,31	133,55	15,47	1,08	6,63	0,49
3.067.848	1.489.030	1.007.446	14,97	16,90	3,78	50,58	18,93	0,80	9,94	0,59
2.831.000	-1.127.000	1.299.000	47,50	22,09	3,06	279,96	32,62	2,06	12,46	0,56
1.839.000	-398.000	-403.000	-215,51	-7,32	1,90	1914,44	58,72	4,41	-10,70	1,46
3.859.000	1.039.000	914.000	16,41	20,24	1,16	115,73	14,70	1,20	7,61	0,38
1.409.800	117.600	79.100	6,26	2,13	1,51	187,59	19,26	0,85	2,18	1,02
777.800	145.500	44.000	-3,01	1,31	1,32	-260,35	9,46	0,27	1,87	1,43
1.319.275	829.816	659.571	18,13	44,09	1,87	36,05	0,00	-1,92	13,33	0,30
850.108	173.647	114.087	8,85	10,89	2,09	41,94	0,00	-0,40	6,24	0,57
754.958	191.581	134.286	10,92	12,89	1,53	82,52	0,00	1,07	5,98	0,46
444.620	11.051	5.035	1,55	0,87	2,34	72,22	0,00	-0,03	0,90	1,04
209.917	78.890	56.034	4,57	14,14	2,40	42,67	0,00	-0,24	3,20	0,23

# A TOTVS é a empresa do ano

TRANSFORMAR MUDANÇA EM INOVAÇÃO. ASSIM, A TOTVS DEFINE SUA ESTRATÉGIA A PARTIR DE 2014 PARA ACOMPANHAR O CENÁRIO GLOBAL, MOVIDO PELA INTERNET E PELAS EXPECTATIVAS DA GERAÇÃO DE PROFISSIONAIS QUE CHEGAM AO MERCADO DE TRABALHO, COM NOVOS COMPORTAMENTOS E NECESSIDADES. A EMPRESA MODERNIZOU AS OFERTAS BASEADAS EM CONCEITOS COMO TECNOLOGIA FLUIDA, FÁCIL DE UTILIZAR E MÓVEL, COM FOCO EM PRODUTIVIDADE, COMPARTILHAMENTO E COLABORAÇÃO. O SISTEMA DE GESTÃO EMPRESARIAL (ERP) FICOU MAIS LEVE, FOCADO POR SEGMENTO, EM NUVEM E MÓVEL, PROMOVEDO UMA INTERFACE DE USO NATURAL. “COM ISSO, A RAZÃO DE SER DA TOTVS PASSOU A SER TORNAR NOSSOS CLIENTES MAIS COMPETITIVOS EM SEUS MERCADOS, CRIANDO E FORNECENDO SOLUÇÕES E PLATAFORMAS INOVADORAS E GLOBAIS DE SOFTWARE E NEGÓCIOS. NOSSA VISÃO É SER SEMPRE ESSENCIAL NA GESTÃO E NOS NEGÓCIOS DOS NOSSOS MAIS DE 26 MIL CLIENTES”, DIZ O PRESIDENTE DA TOTVS, RODRIGO KEDE, QUE ASSUMIU O POSTO EM JUNHO DE 2015, EM SUBSTITUIÇÃO A LAÉRCIO COSENTINO, QUE SE MANTÉM COMO CEO DA EMPRESA.

A atuação segmentada, por meio da oferta de soluções especializadas, continua sendo uma importante estratégia da empresa. Empresa do Ano do Anuário Informática Hoje, a Totvs obteve, em 2014, 17% de rentabilidade sobre as vendas e 12,8% de retorno sobre o investimento, ainda que com pequena redução da receita líquida total, da ordem de 1,3%.

No período, a empresa foi capaz de conjugar lucro líquido e geração de caixa, mesmo diante de um cenário econômico especialmente desafiador, segundo Rodrigo. O ano, de acordo com ele, combinou redução do nível de atividade e de produtividade da economia brasileira, acentuada pela realização da Copa do Mundo e das eleições presidenciais, com a inflação em patamares superiores aos de 2013: “Mesmo nesse contexto, nossos resultados foram significativos. Nós temos tecnologia, conhecimento de negócio e uma grande capacidade de distribuição, além de uma base de clientes enorme em dez segmentos. Essas características nos credenciam para seguir em frente, não só neste ano como nos próximos, e ajudar nossos clientes a se tornarem mais competitivos”.

De acordo com Rodrigo, a estratégia de segmentação permite à Totvs alocar investimentos de acordo com a demanda, estágio de maturidade e ciclos econômicos em cada um dos dez segmentos em que atua. Hoje, está presente nos mercados de manufatura, distribuição e logística, varejo, utilities, serviços financeiros, agronegócio, construção e projetos, educação, saúde e jurídico.

Baseada nessa estratégia, em janeiro do ano passado, a Totvs adquiriu a Ciashop, uma plataforma de e-commerce. Em maio, foi a vez da Virtual

## Rodrigo Kede, presidente:

*Foco em produtividade, compartilhamento e colaboração.*



Age, empresa de software especializado na cadeia de moda têxtil e vestuário. E em fevereiro de 2015, a Neolog, empresa produtora de software para o mercado de logística e supply chain management. Mais recentemente, em agosto de 2015, anunciou a reorganização societária com a Bematech, para a criação de um dos maiores provedores de solução tecnológica para o segmento de varejo.

“A Totvs sempre foi uma máquina de aquisições, mas não havia nada dessa proporção, nos últimos anos. Sempre houve interesse e admiração pela Bematech, e analisamos que esse era o momento certo para a união”, diz Rodrigo. Com esse movimento, diz ele, a empresa se capacita a ser um dos mais completos provedores de soluções de negócio para o varejo: “Somos líderes em software de gestão na América Latina e entre as pequenas e médias empresas brasileiras. A Bematech é líder em soluções de tecnologia para o varejo, food service e hospitality e está presente, com suas soluções de hardware e software, em mais de 50% dos checkouts dos estabelecimentos automatizados do Brasil, representando mais de 500 mil pontos de vendas”.

A fusão atende a toda a cadeia do varejo, combinando know-how em varejo físico e e-commerce, além dos seus portfólios de soluções especializadas nos mais diversos subsegmentos do varejo, um dos principais motores da economia brasileira, respondendo por mais de 50% das mais de 4,6 milhões de empresas formalmente estabelecidas no Brasil, segundo o IBGE. “Para se tornar mais competitivo, o Brasil precisa elevar a eficiência e produtividade das empresas, e, em especial neste setor, se tornarão cada vez mais digitais”, avalia Rodrigo. Para ele, a união reforçará a criação de valor aos clientes do

### OS NÚMEROS VENCEDORES (2014)

Receita Líquida Total (US\$ mil)	654.677,85
Receita Líquida Prop Informática (US\$ mil)	654.677,85
Patrimônio Líquido (US\$ mil)	474.145
Ativo Permanente (US\$ mil)	373.885
Lucro Bruto (US\$ mil)	439.613
Lucro Operacional (US\$ mil)	150.719
Lucro Líquido (US\$ mil)	111.684
Crescimento Receita Líquida (%)	(1,32)
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	23,55
Rentabilidade s/ Vendas (%)	17,06
Liquidez Corrente	3,28
Endiv. s/ Patrimônio (%)	84,04
Endiv. s/ Ativo (%)	9,19
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	(0,93)
Retorno s/ Investimento (%)	12,80
Giro dos Ativos	0,75
Lucro Líq p/ Funcionário (US\$ mil)	16,49

segmento de varejo, que passam a contar com um portfólio mais completo de soluções e cobertura nacional. A rede de distribuição da Bematech conta com mais de 5 mil revendedores que se somam à rede de distribuição da Totvs.

O movimento com a Bematech representa um passo importante na estratégia de expansão da empresa, iniciada com a consolidação do mercado de ERP, seguido de um aumento da especialização. Agora entra na sua terceira fase com a consolidação de cada um desses segmentos. Nos últimos 12 anos, a Totvs adquiriu mais de 30 empresas, com papel importante na sua liderança de mercado. E, segundo seu presidente, não dá mostras de que vá parar: “Vamos continuar pesquisando empresas que façam sentido para o nosso negócio”.



### Novo modelo de vendas

Em 2015, as atenções se voltaram para a forma da oferta de soluções. Em junho, a empresa lançou um novo modelo de comercialização de softwares, o Totvs Intera. Alinhada com o mundo de computação em nuvem e de software como serviço (SAS), é uma nova modalidade de contratação por assinatura mensal (subscrição), que inclui acesso pleno a todos os softwares de gestão empresarial (ERP) e verticais da companhia (Totvs V12) e à plataforma de produtividade e colaboração Fluig em nuvem. “A modalidade inova em diversos aspectos e tem como premissa a conveniência do cliente e do usuário. O cliente assina o Totvs Intera e ele mesmo define e gerencia quantos IDs estarão habilitados ao uso das soluções. Aliás, usuário é um termo restritivo, que está sendo abandonado por nós; preferimos chamar de ID, neste caso, para nos referirmos à identidade de quem utiliza o Intera”, explica Rodrigo.

Com o modelo de assinatura, diz, elimina-se a barreira de investimento que existe na aquisição de licenças, permitindo que os clientes possam acelerar a implementação e ter resultados ainda mais rápidos. Outra vantagem é que o Totvs Intera já nasce em cloud, ou seja, inclui um sistema em nuvem necessário ao uso padrão das soluções. O cliente pode solicitar configurações especiais ou adicionais, com custo correspondente, cobrado pelo consumo e de forma elástica. “Mesmo sendo uma vantagem, não é compulsório, o cliente pode optar pela instalação e uso da forma tradicional se for mais conveniente”, garante Rodrigo. Segundo ele, o Intera remove limitações comuns aos licenciamentos de software de mercado, sendo multissoluções, multiprocessos e multidevices, pois cada ID tem acesso irrestrito e simultâneo a todos os softwares de gestão, produtividade e colaboração de propriedade da Totvs. Pode,

por exemplo, consultar informações ou realizar quaisquer operações em seu computador, notebook, tablet e smartphone ao mesmo tempo. O sistema oferece uma espécie de copiloto, ou seja, uma pessoa capacitada para ser especialista no seu segmento, e cuja missão é garantir que os clientes do Intera otimizem o uso e tenham o máximo retorno com as soluções da empresa.

Uma das apostas da Totvs é o fluig, plataforma de produtividade e colaboração para gestão de processos, documentos e identidades. A solução completou dois anos de mercado e ganhou novas funcionalidades. O objetivo inicial do fluig era ser uma nova interface para o software de gestão (ERP), tanto da própria companhia quanto de outros players de mercado. Mas, ao longo do tempo, mostrou ser uma plataforma de produtividade na integração de negócios com módulos de identidade, gestão de conteúdo, análise de dados, rede social corporativa e gerenciamento de processos em uma interface única. “Para se ter ideia do que o uso desses módulos significa, os clientes da plataforma já publicaram mais de 30 milhões de documentos, movimentaram mais de 3 mil workflows por dia e se comunicam diariamente através de 15 mil comunidades criadas. O fluig já nasceu em nuvem e permite armazenar conteúdos em cloud ou não, à escolha do cliente”, destaca Rodrigo. A mobilidade é outro recurso fundamental para a plataforma. O usuário acessa a informação a qualquer hora, em qualquer lugar e por meio de qualquer tela. A simplicidade em gerir processos e rotinas fez com que a solução conquistasse, em apenas dois anos, 500 mil indivíduos em 400 empresas, de todos os portes e segmentos de mercado. “Capaz de promover o fluxo de informações dentro de uma organização e simplificar o cumprimento das rotinas, o fluig trouxe uma mudança de

paradigma, em que os processos assumem a liderança da gestão corporativa. Outro grande atributo da plataforma é sua capacidade de integração com qualquer sistema de mercado. Deixando para trás qualquer discussão sobre base instalada, a solução hoje tem cerca de 20% de seus clientes integrados com outros ERPs que não são da Totvs”, diz Rodrigo.

Ele acredita que o segmento de tecnologia precisa olhar para o futuro e desenvolver hoje o que as empresas precisarão daqui a alguns anos: “Somente uma empresa com atuação especializada por segmentos e quase R\$ 1 bilhão de investimentos em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos consegue atingir esse nível de entrega”. Os segmentos que mais cresceram na Totvs no ano passado foram os voltados a serviços. O setor de saúde apresentou uma expansão próxima a 40%, varejo registrou um aumento de 22,2% e serviços financeiros de 12,5%.

### O caminho da especialização

A empresa, de acordo com Rodrigo, vai continuar investindo na especialização: “Entendemos os movimentos do mercado e antecipamos o que nossos clientes precisam. Para nós, solução significa tecnologia alinhada a conhecimento de mercado”. Segundo ele, sem descuidar das micro e grandes empresas, a Totvs quer manter o foco nas pequenas e médias, com ofertas a preço acessível: “Mesmo em momento de desaquecimento econômico, acreditamos que há muitas oportunidades. Pior do que um momento econômico ruim, é a incerteza, que faz com que várias empresas demorem mais para tomar decisões e fazer novos investimentos”.

Investimentos em inovação continuam sendo prioridade. Desde 2012, a empresa mantém o Totvs

Labs, localizado em Mountain View, no Vale do Silício, na Califórnia (EUA). Com uma equipe de designers, cientistas e engenheiros oriundos do Brasil, Estados Unidos, China, Rússia e Índia, a unidade tem o papel de desenvolver tecnologia e identificar e fortalecer parcerias com empresas e startups locais. O objetivo é incentivar o desenvolvimento de novas tecnologias e soluções focadas em cloud computing, social media, Big Data e dispositivos móveis. Recentemente, a unidade passou a atuar também como incubadora de empresas de tecnologias inovadoras, visando oferecer ao mercado, por meio de parcerias, ferramentas que atendam às mudanças de comportamento dos consumidores e empresas. A primeira delas foi a DNA Shopper, startup brasileira de mobilidade para o varejo que está desenvolvendo a Beacons, uma tecnologia de microlocalização e plataforma web para elaboração e gestão de campanhas, que, segundo Rodrigo, deve revolucionar a experiência do consumidor. A Totvs vem testando a tecnologia há um ano e avaliando os benefícios da interação da ferramenta com diferentes dispositivos móveis. Com a tecnologia, as empresas podem ter acesso a inúmeros dados que hoje são privilégio apenas de quem tem comércio eletrônico. É possível, por exemplo, enviar recomendações e interagir com os clientes no mundo off-line com base em seus dados de navegação, permitindo a oferta de um cupom de desconto ao consumidor que visualizou determinado produto no e-commerce e foi à loja física para prová-lo. O conceito e a funcionalidade de ID, a identidade do cliente, são o centro dessa nova modalidade de venda desenvolvida pelo Totvs Labs.

A empresa está presente em 39 países, por meio de suas soluções, sem exportar produtos, mas trabalhando com filiais no México, Argentina e Estados Unidos, com o Totvs Labs, além de 16 franquias na América Latina.

# As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

Uma empresa pode ser campeã em vendas, mas o que garante a rentabilidade? As respostas convergem entre as dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje, apontando a importância de adotar estratégias de longo prazo, priorizar um diferencial competitivo, investimentos no atendimento ao cliente e inovação.

Atuando nos mercados de outsourcing de impressão e documentação eletrônica, a NDDigital cresceu com o desenvolvimento de novas plataformas para gestão de empresas e na oferta de serviços, registrando rentabilidade recorde de 52,8% sobre as vendas. A estratégia contemplou o aporte de recursos no desenvolvimento de sistemas que apoiam a regulamentação da NFC-e (nota fiscal eletrônica) para o varejo, e em melhorias em sua plataforma de gestão de entrada de documentos. “O incremento das vendas também se deu pela oferta de software como serviço, que não exige investimento inicial pelos clientes, e em um modelo de distribuição pautado em alianças, expandindo nossas soluções com pacotes casados”, explica Anderson Locatelli, diretor de marketing e vendas.

A Copel Telecom, que registrou rentabilidade sobre as vendas de 36,9%, se beneficiou com a prestação de serviços de TI e telecomunicações para a holding de empresas de energia. A expertise interna faz com que a empresa, gradativamente, ofereça serviços a clientes corporativos externos. As ações planejadas para esse segmento estão voltadas principalmente para a oferta de infraestrutura como serviço - IaaS (Cloud) agregados aos produtos de telecomunicações, a chamada TIC (tecnologia da informação e comunicações), explica o presidente,

Adir Hannouche. Para as empresas do grupo, o foco são serviços de datacenter e a atualização da infraestrutura de redes e storage, com a virtualização dos servidores.

O fornecimento de soluções de governança corporativa e TI para diferentes verticais de mercado que buscam redução de custos e melhorar processos, garantiram boas vendas à Tech Supply, que alcançou rentabilidade de 27,3%. “Diante do atual momento econômico, as questões de compliance, redução de custos e fraudes são ainda mais importante para nossos clientes”, afirma o diretor da Tech Supply, João Faloppa. A empresa tem mais de 370 clientes entre as mil maiores empresas do Brasil, como Embraer, Vale do Rio Doce, Bradesco, Itaú Unibanco, Odebrecht e Sabesp. Sua plataforma de soluções permite o aumento da governança e dos controles para diversas áreas das empresas e setores da economia. Em maio de 2015, a Quality Software, empresa brasileira especializada em sistemas de processos de negócios (BPO), anunciou a aquisição da Tech Supply, com o objetivo de ampliar a oferta de soluções integradas de governança. Com isso, passa a oferecer ao mercado soluções para integridade de dados, infraestrutura, identificação de fraudes e auditoria, cada vez mais demandadas por empresas que buscam transparência e visibilidade de suas operações. “A união com a Quality nos dá musculatura como provedora de serviços, aumenta o portfólio e nos torna mais competitivos para atuar no mercado”, afirma João.

Destacada pelo segundo ano consecutivo entre as dez mais rentáveis pelo Anuário Informática Hoje, a AsGa Sistemas obteve 26,4% de rentabilidade so-



bre as vendas. A receita do crescimento, segundo o diretor presidente, Plínio Guilherme da Silva Filho, é ter como referencial os resultados econômicos dos clientes: “Nosso objetivo é produzir e implantar sistemas para gerir e gerar receitas ou redução de custos para empresas na área de telecomunicações”.

De acordo com o executivo, o lema da AsGa é Telecom Mind: “Significando que pensamos sistemas como soluções para a gestão de telecomunicações, desde a profundidade tecnológica das redes, até as aplicações voltadas para os clientes dos nossos clientes, que são as operadoras”.

Em sua trajetória, a AsGa Sistemas já atendeu e continua a atender a todas as grandes operadoras de telecomunicações do país. “Em 2015, estamos fazendo uma grande reestruturação da área comercial, ou seja, estamos investindo ao invés de nos retrain, num caminho oposto à tendência atual do mercado diante do ambiente econômico recessivo. O objetivo é fortalecer a área, para reagir rapidamente a uma futura recuperação na qual acreditamos”, diz Plínio.

A rentabilidade da AsGa é atribuída a uma administração enxuta e focada, como também pelo fato de se tratar de uma empresa com endividamento zero. “Como resultado dessa reestruturação, aumentamos significativamente a nossa presença junto aos clientes, fazejando oportunidades e principalmente buscando ajudá-los em suas dificuldades. Paralelamente estamos desenvolvendo e experimentando novos canais de venda”, diz o executivo. De acordo com ele, a rentabilidade é muito mais alavancada do lado dos custos, a partir de uma administração extremamente austera, baseada em

processos de gestão bem definidos e contando com uma equipe enxuta e fortemente qualificada.

Embora a AsGa Sistemas venha atuando em atividades de garantia de receita (revenue assurance) desde o início de sua operação, essa área, segundo Plínio, continua se destacando como uma das mais requisitadas pelos clientes, em função da importância em recuperar receitas num ano recessivo: “Paralelamente, mantivemos a qualidade e a capacidade de atendimento nos produtos e serviços nas áreas de bilhetagem baseada em sinalização, atendimento a requisições de informações de uso de serviços pelos assinantes, monitoração de desempenho de redes e portais de atendimento, entre outros”.

### **Melhoria dos processos**

Atuando em diversas verticais de negócios, a Benner Sistemas manteve o bom desempenho dos últimos anos, registrando, em 2014, rentabilidade sobre as vendas de 24,4%. Seus sistemas de gestão atendem clientes de saúde, logística, governo, indústria, turismo, serviços e recursos humanos. Na área jurídica fornece sistemas para o Santander, HSBC, Citibank, Itaipu, JBS Friboi e Telefônica/Vivo. Em saúde, atende a Porto Seguro, Mapfre, Unimed Curitiba, Postal Saúde, Cassi, Fundação BNDES e Caixa Econômica Federal; e em serviços, a FIESC (Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina), Grupo Marista PR, BRB, Grupo Destro e Inatel. Para garantir diferenciais a seu sistema de gestão, a empresa investiu no desenvolvimento de interfaces ativas, ferramentas de workflow embarcadas, para otimizar a experiência do usuário com papéis pré-

## As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RENTABILIDADE S/ VENDAS (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
171	NDDIGITAL	<b>52,89</b>	9.923,13
80	COPEL TELECOM	<b>36,91</b>	90.534,30
17	TDATA	<b>33,68</b>	927.687,83
164	SOFTEXPERT	<b>31,86</b>	11.171,80
177	TECH SUPPLY	<b>27,31</b>	8.502,44
184	ASGA SISTEMAS	<b>26,47</b>	6.920,79
96	CBGS	<b>24,45</b>	50.055,64
92	BENNER	<b>24,44</b>	57.185,39
139	MATERA SYSTEMS	<b>24,29</b>	18.827,35
121	VTI	<b>24,12</b>	30.064,98

-definidos de acordo com cada processo, e portais de relacionamento que integram o ecossistema dos clientes. “Em períodos de crise, as empresas precisam de tecnologias alinhadas ao novo cenário para cuidar de desafios como redução de custos e recursos, além de viabilizar aumento de produtividade e melhorar o atendimento, fatores que contribuem para fortalecer o negócio em tempos turbulentos”, afirma o presidente, Severino Benner.

A empresa focou na capacitação das equipes para maior profissionalização da força de vendas e destaca a implantação de sistemas na Coopercar, Patrus, Caixa Econômica Federal, Mapfre, Postal Saúde, JBS, TIM, Federação das Indústrias de Santa Catarina (FIESC) e Dr. Consulta. “Em função da conjuntura econômica, acreditamos que os negócios em alguns segmentos sofrerão forte impacto, mas também sabemos que a tecnologia é uma das mais importantes ferramentas de melhoria de processos, aumento de eficiência e resultados”, diz Severino.

O empresário prevê um período difícil entre 2015 e 2016, com cortes de investimentos, mas enxerga oportunidades de negócio, principalmente em projetos que tragam racionalização de processos, redução de custos, crescimento e diferenciação aos clientes: “Nesse cenário, estamos fortemente concentrados em buscar eficiência e melhoria e acreditamos

que, mesmo diante das dificuldades, prevemos crescimento e aumento de nossa carteira de clientes”.

Para dar suporte ao crescimento esperado para 2015, a Benner vai investir na qualificação e no treinamento dos seus 800 colaboradores e em comunicação interna, reforçar a oferta de sistemas totalmente web do ERP Benner e da solução Gestão de Recursos Humanos, e incorporar novas funcionalidades de nuvem e tecnologia móvel. “Sabemos que o ano não será fácil, mas entendemos que a imobilização ou o recuo são ameaças maiores do que a própria crise. Ao analisarmos o Brasil, sabemos que, historicamente, o país sempre teve enorme capacidade de superação. Ao longo dos anos, enfrentamos inúmeras crises e sempre saímos ainda mais fortes. O país tem condições de reagir e retomar o crescimento”, afirma Severino.

### Meios de pagamento

Especializada no setor financeiro, geralmente imune às crises, a Matera Systems registrou uma rentabilidade de 24,3% sobre as vendas, com soluções e serviços para o segmento de pagamentos, corporativo e varejista, além de exportar software. Para o segmento financeiro, oferece a solução Matera Banco, suíte de produtos que permite automa-

tizar os principais processos do negócio bancário, tendo como clientes principais os bancos médios e subsidiárias estrangeiras. “Nos posicionamos para atender o mercado de meios de pagamento, e fomos muito bem-sucedidos nessa estratégia, pois em curto espaço de tempo alcançamos uma posição de liderança entre os fornecedores de soluções para esse novo mercado”, afirma Carlos André Branco Guimarães, diretor financeiro da Matera.

O executivo atribui a rentabilidade à preparação da empresa para futuras crises que viriam: “Sabíamos que o mercado financeiro seria duramente afetado com o ajuste feito após as eleições, portanto, nos posicionamos em setores que seriam menos atingidos”. A empresa cresceu aproveitando a adequação dos meios de pagamento à nova legislação do Banco Central, que regulamentou o setor, e também explorando a solução para Gestão de Riscos, tema popular durante a crise. A Matera também se beneficia da exportação de serviços de desenvolvimento de software que voltou a ser interessante com a alta do dólar.

Para manter a espiral de crescimento, a Matera está investindo na ampliação da abrangência da solução de Gestão de Riscos, que passará a atender o risco de liquidez e o risco de mercado gerencial, além da adaptação para novos segmentos de seguradoras e de empresas de leasing. Para o mercado de meios de pagamento, trabalha para oferecer soluções a instituições de pagamento menores, quando o Banco Central reduzir os limites de enquadramento em 2016 e 2017. “Vamos criar ofertas na nuvem, de baixo custo e padronizadas, para que

essas empresas consigam ter acesso às nossas soluções”, afirma André.

Ele conta que, este ano, a Matera lançou o sistema de Conta Corrente em nuvem da Amazon Web Services, com desempenho superior a 6 mil transações bancárias por segundo: “Esse resultado mostra que instituições financeiras ou de pagamento podem oferecer transações on-line para milhões de clientes com rápido tempo de resposta para o usuário final, a um custo bastante acessível, evitando a necessidade de grandes investimentos em servidores próprios”.

O foco em órgãos públicos e empresas privadas de grande porte rendeu à VTI, que atua na área de consultoria em gerenciamento de processos e projetos, uma rentabilidade sobre as vendas de 24,1% em 2014. “Nosso modelo de gestão e inovação com foco em performance vai ao encontro das expectativas dos mercados nos quais atuamos”, afirma Francisco Campos Viana Junior, diretor geral da VTI. A empresa investe em sistemas direcionados à otimização de resultados dos clientes, por meio de uma Central de Atendimento e Serviços (CAS), que atua como um centro de serviços compartilhados para suporte, garantia de operação e geração de informações gerenciais de forma padronizada. A VTI, segundo Francisco, se capacitou para oferecer gestão de processos e projetos e monitoramento de resultados dos clientes: “As empresas e o próprio governo precisam se reestruturar, melhorar a eficiência, aumentar a produtividade para a retomada do crescimento, e esses fatores são uma grande oportunidade para todos”.



# As 10 empresas que **MAIS CRESCERAM**

A economia brasileira começou a dar os primeiros sinais recessivos em 2014, exigindo estratégias que preparassem as empresas para cenários mais difíceis. As dez empresas que mais cresceram, segundo o levantamento do Anuário Informática Hoje, fizeram investimentos em inovação e apostaram em profissionais qualificados, atuando em mercados menos suscetíveis a crises. Muitas mudaram seu modelo de negócios, adaptando-se à demanda por mais rapidez no desenvolvimento e implantação de produtos e serviços.

A CYLK, campeã no crescimento da receita líquida entre as empresas analisadas pelo Anuário, com o expressivo índice de 123%, colheu os frutos dos investimentos decorrentes da Copa do Mundo do Brasil. “Nós nos concentramos no desenvolvimento de novas ofertas para segmentos menos afetados pela crise e em um plano de eficiência de custos, baseado em indicadores de desempenho”, explica o presidente da CYLK, Carlos Carnevali Junior.

Especializada em integração de sistemas e serviços gerenciados, infraestrutura de redes, datacenter, segurança e mobilidade, a CYLK ganhou também o prêmio Destaque do Ano no segmento de Integração. Sua oferta é voltada para mercados cuja demanda por tecnologia da informação tem se mantido alta: setor financeiro, manufatura, serviços, operadoras de telecomunicações e datacenters. “A crise nos motivou a repensar processos e a sermos ainda mais eficientes, além de formatarmos novas ofertas, com

o objetivo de apoiar nossos clientes a reduzirem custos e aumentarem produtividade”, diz Carlos.

Com soluções de segurança certificadas pelo governo federal, a Aker Security Solutions – Destaque do Ano no segmento de Canais de Comercialização – ampliou presença também em outras áreas da economia, obtendo um crescimento de 87,9% na receita líquida em 2014. “Nosso mercado alvo são todas as empresas que precisam de segurança, tanto as grandes quanto pequenas e médias, o que nos abre um leque muito grande de oportunidades de vendas”, diz o presidente, Rodrigo Fragola. A empresa tem uma carteira de 4 mil clientes e uma base instalada de 15 mil cópias de produtos de segurança, com soluções na modalidade de software como serviço. Em 2014, 70% das vendas da Aker foram para órgãos do governo, participação que caiu para 50% neste ano, como resultado da estratégia de diversificação de mercados. Outra iniciativa para manter o crescimento foi reforçar vendas nos segmentos onde já atua e lançar mais produtos em modelo de nuvem, no qual o cliente paga apenas o que usa.

A criação de unidades de negócios com foco em serviços gerenciados e verticais dedicadas a diferentes fabricantes tem sido o diferencial da oferta da Service IT, que implanta sistemas de fornecedores como IBM, EMC, Oracle, VMware, Riverbed e Red Hat. O movimento, segundo o presidente, Eduardo Gallo, alimentou o crescimento de 83,4% na receita líquida e deu agilidade ao atendimento dos clien-

## As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
159	CYLK	<b>125,76</b>	12.509,66
148	AKER SECURITY SOLUTIONS	<b>87,99</b>	16.787,00
98	SERVICE IT	<b>83,48</b>	48.817,16
134	ADVANTA	<b>75,59</b>	22.735,61
17	TDATA	<b>60,51</b>	927.687,83
151	ADVANTECH	<b>60,08</b>	14.558,08
24	SONDA IT	<b>51,76</b>	663.011,68
147	NEOGRID	<b>47,94</b>	15.914,63
187	CNCC	<b>45,71</b>	6.653,64
190	DB1 GLOBAL SOFTWARE	<b>39,31</b>	5.104,69

tes: “Com isso, ganhamos representatividade frente aos fabricantes parceiros, participando, junto com eles, em mais e maiores projetos”.

A empresa tem mais de 400 clientes, entre eles a Vivo, CPFL, AES, Kroton, DPSP e Natura. Um dos motivos do crescimento da receita, segundo Gallo, foi uma maior aproximação com a Oracle, sendo apontada pela fabricante como o parceiro que mais vendeu a solução Exadata na América Latina. Também contribuem para o aumento da receita as vendas de produtos da EMC, com a oferta do All-Flash. Para continuar na espiral de crescimento, os investimentos da Service IT em 2015 e 2016, segundo Eduardo, são destinados a mobilidade e segurança: “Nessas áreas, esperamos ter retorno ainda em 2015 e um crescimento importante em 2016”. No final de 2014, a empresa inaugurou um Centro de Operações para melhorar o suporte ao cliente com operação 24x7 com o atendimento de empresas no Brasil, Argentina e Chile.

Já a estratégia da Advanta, que registrou um crescimento de 75,5% na receita líquida, foi incrementar seu sistema de BPO (Business Process Outsourcing), com novas ferramentas de produtividade para redução de custos, segundo seu diretor presi-

dente, Valter Tiossum Ogusuko. A empresa atua nos segmentos de telecomunicações e TI, tendo entre seus clientes Vivo, Oi, Porto Seguro, PWC e Huawei. “Para alavancar o crescimento, investimos em inovação, integração de novas tecnologias e qualificação dos funcionários”, diz Valter. Entre os negócios que tiveram maior peso nos resultados da empresa, o executivo aponta a implantação de mais de 23 mil sistemas de firewall e switches em 5,3 mil escolas estaduais de São Paulo para a Vivo. Também em parceria com a operadora, a Advanta assumiu a operação de voz e redes para todas as agências e prédios corporativos do Banco Santander em todo o país.

### Bancos vigiados

O segmento bancário também foi responsável pelos bons resultados da Advantech, com o fornecimento de servidores para vigilância das agências. A empresa registrou um crescimento de 60% na receita líquida. Outro importante fator de crescimento, conforme o gerente geral, Mario Franco Neto, são as vendas de computadores para o chão de fábrica nas indústrias automobilística, farmacêutica, siderúrgica e alimentícia. No setor elétrico, oferece computado-

res para automação de subestações e plataformas de POS para automação comercial. Os pedágios das rodovias também usam equipamentos da Advantech nas cabines de coleta.

Em 2014, a empresa focou no aumento de participação no mercado de servidores para computação em nuvem, e escolheu o segmento bancário para começar a estratégia. Outro mercado importante para a empresa são as concessionárias de energia elétrica que investem na automação das subestações. “Se os projetos de infraestrutura saírem do papel, podemos voltar a ter crescimento da ordem de 30% a 40%”, prevê Mario. O segmento de óleo e gás decepcionou, e os contratos com a Petrobras não chegaram a 50% do esperado. A empresa também atua no mercado de transporte rodoviário que foi importante em 2014 e manteve o fôlego 2015. Entre os novos segmentos de interesse da Advantech, ele cita o mercado de saúde, principalmente os hospitais com projetos já contratados para entrega em 2016 e 2017.

Outra empresa que registrou crescimento robusto foi a integradora de soluções Sonda IT, com um aumento de 51,7% na receita líquida. O presidente, Eduardo Borba, atribui o sucesso ao que chama de “estratégia de expansão orgânica e inorgânica”: “Não visamos apenas ampliar o market share, mas trazer contratos rentáveis para a companhia”. Está nos planos da Sonda, segundo ele, expandir as ofertas em novos segmentos e diversificar ainda mais o portfólio: “Apenas como exemplo, nossa oferta de software de utilities, que está presente em mais de 25% das distribuidoras de energia elétrica, foi adaptada para o segmento de águas e saneamento, posicionando esse mercado como potencial a ser explorado nos próximos meses”. De acordo com o executivo, a conjuntura econômica adversa acarreta

o desaquecimento e renegociações com os clientes: “Estamos reorganizando nossos processos internos para obter mais eficiência operacional, além de melhorar nosso mix de ofertas para compatibilizar a limitação de capacidade de investimento de nossos clientes”. A empresa também destina grande parte dos recursos à inovação, nas iniciativas no segmento de cidades inteligentes, Big Data e analytics, novos aplicativos destinados a segmentos específicos de mercado e ofertas de cloud computing oferecendo consultoria sobre o melhor modelo de negócios nas nuvens pública, privada ou híbrida.

Entre as iniciativas inovadoras da Sonda IT, está a oferta de soluções na área da Internet das Coisas (IoT). A empresa pretende explorar oportunidades desse conceito, a partir da integração das soluções para compor o atendimento, desde a captação dos registros até a entrega da informação estruturada. A proposta é implementar dispositivos que captam dados, integrando-os às redes de comunicação, que interconectam sensores e enviam as informações aos datacenters, equipados com aplicativos que geram conhecimento. A empresa pretende desenvolver uma estrutura de inteligência artificial capaz de acompanhar o comportamento das pessoas, ajudando empresas na tomada de decisões. Além das cidades inteligentes, as ofertas vão focar inicialmente o transporte público e o sistema de segurança por vídeo. No setor de utilities, visa a conexão de relógios digitais e cidades inteligentes.

A reestruturação de projetos e processos internos deu mais agilidade aos serviços da Ask!, que atua na área de teleatendimento, comercialização de produtos e gerenciamento, e teve um crescimento de 45,7% na receita líquida. Segundo o presidente, Willis José Rodrigues, a empresa estabeleceu como prioridade melhorar os índices de qualidade e



produtividade nos serviços prestados: “Reforçamos investimentos na capacitação de lideranças e reciclagem nos conhecimentos para prestação de serviço, bem como a motivação e o reconhecimento do trabalho desenvolvido por todos os colaboradores da empresa”. Um dos projetos de destaque em 2014 foi realizado com a Sercomtel Iluminação. A Ask! assumiu o atendimento, por meio do 0800, registrando as solicitações de reparos e manutenção da rede de iluminação pública do município de Londrina, no Paraná, por canais de voz e multimídia. “Embora o país esteja enfrentando uma de suas piores crises, estamos confiantes na melhoria do cenário. Prova disso são os investimentos previstos para ampliação e modernização de todo nosso parque tecnológico, aliado a um recurso humano qualificado e motivado”, garante Willis.

### A força do e-commerce

O crescimento do mercado de comércio eletrônico no país foi a principal alavanca da desenvolvedora de software DB1, que atende os principais portais brasileiros, e aumentou em 39,3% a receita líquida no ano passado. Como resposta à demanda dos clientes por pacotes de prateleira, a empresa começou a se movimentar a partir de 2008 e hoje 40% do faturamento vêm dessa atividade. “Para continuar competitiva, a estratégia é investir em pessoas, processos, gestão e inovação”, diz o presidente da DB1, Ilson Rezende. A empresa oferece o ConsigNet, software de gestão de margem e crédito consignado; e o Domus, um sistema de gestão em-

presarial com foco em distribuidoras e empresas de e-commerce. Recentemente, lançou o AnyMarket, sistema para enviar anúncios e controlar estoques de preços de produtos em marketplaces, funcionando como um hub, que conecta plataformas dos principais comércios eletrônicos brasileiros, como o Submarino e americanas.com, Cnova, Mercado Livre e Walmart. A empresa também reestruturou a equipe para alavancar iniciativas de inovação, desenvolvendo projetos como a certificação MPSBR-nível B, com previsão de conclusão ainda em 2015; a criação de um fundo de investimento em startups; e o projeto Gumga, um grupo de 12 empresas de Maringá, no Paraná, que se uniram para construir um único framework de desenvolvimento e compartilhar tecnologia e software.

De acordo com Ilson, o cenário complexo da economia exige destreza do empresário que, assim como um comandante de navio, deve adaptar a velocidade ao mar revolto por uma tempestade: “Para manter o negócio, devemos contornar algumas situações, mudar provisoriamente o caminho, mas não perder o foco de longo prazo. Assim como a tempestade, a crise vai passar”. A crise política e econômica promoveu uma desaceleração brusca de investimentos, tornando a distância entre 2014-2015 ainda maior em termos de investimentos.

Carlos Carnevali Jr., da CYLK, também espera mais um ano de incertezas: “Acredito que 2016 ainda será um ano de grande expectativa em relação à política e à economia, por isso não espero uma recuperação imediata do crescimento da indústria no médio prazo”.



**“Por meio de várias inovações, ganhamos eficiência e capacidade de atender à demanda, pois cada vez mais empresas buscam nossos serviços pelas condições de custo, qualidade e velocidade da informação.”**

**VALTER OGUSUKO**  
Diretor-Presidente

custo, nos serviços e no atendimento. “Cada cliente tem um sistema de gestão de chamados e realizamos integrações que padronizam as informações que chegam ao profissional de suporte, permitindo ganhos nos SLAs, redução com custo de pessoas e minimização de falha humana. Também estendemos as aplicações de atendimento ao mobile, com uso de GPS, imagens, tudo isso integrado em um workflow”, exemplifica. “Por meio de várias inovações, ganhamos eficiência e capacidade de atender à demanda, pois cada vez mais empresas buscam nossos serviços pelas condições de custo, qualidade e velocidade da informação. Isso aumenta nosso ganho de escala e essa vantagem é repassada aos clientes”, descreve.

Em 2015 a Advanta adotou mais uma estratégia de negócios inovadora, que vem liderando as vendas na vertical de Software, com foco em redução de custos e sustentabilidade. Em um cenário de crescentes aumentos de energia elétrica e necessidade por uma maior consciência na utilização de recursos sustentáveis, a Advanta destaca-se na oferta de uma solução de eficiência no controle do consumo de energia elétrica em desktops e notebooks, com reduções em torno de 40 a 60%. Além da otimização de custos em energia elétrica, a sustentabilidade é um dos pilares da solução, pois sua utilização garante à contratante a eliminação da emissão de CO2 dos equipamentos gerenciados, tornando-os TI Verde com 100% da pegada de carbono neutralizada, o que lhe proporciona adquirir uma certificação internacional da The CarbonNeutral Company® de uso verde de energia elétrica. A certificação permite a TI promover internamente a linguagem da economia e da sustentabilidade e a empresa se promover no mercado com marketing institucional, se utilizar da certificação para outros certificados como ISO e Green Building e para se posicionar de forma diferenciada da concorrência.

## A ADVANTA REPASSA OS GANHOS DE EFICIÊNCIA AOS CLIENTES

Modernização da gestão reduz em até 20% os custos dos serviços, eleva a qualidade dos SLAs e agiliza a implementação e o suporte de infraestrutura de telecomunicações em TI em qualquer região do país

Reconhecida pela alta qualidade e capilaridade de seus serviços em todo o país, a Advanta se destaca por obter alto crescimento, de 75,5%, em 2014, quando a alta eficiência exigida e os custos passaram a pesar mais nos projetos. Ao mesmo tempo, elevou-se ainda mais a qualidade dos serviços, gerando mais negócios e os ganhos de escala tornaram os preços cada vez mais competitivos. Isso se explica pela iniciativa, definida em 2013, em analisar todos os processos de trabalho e inovar na gestão. A eliminação de ineficiências e a inovação, por sua vez, liberaram recursos para investir na atividade-fim. “Aumentamos a capacitação do time, com mais certificações, o que nos permitiu pegar uma gama mais ampla de projetos. Também fizemos investimentos

em padronização de processos, automação do atendimento e outras inovações, que racionalizaram os custos e melhoraram os serviços”, revela Valter Ogusuko, diretor-presidente da integradora.

Entre os clientes da Advanta incluem-se empresas do setor privado e público incluindo, instituições financeiras, operadoras de telecomunicações, indústria e comércio. Além de manter técnicos em todo o país, a empresa abriu uma unidade em Brasília para atendimento ao setor público. O presidente da Advanta conta que já prepara a instalação de uma unidade em Fortaleza. Será a segunda filial no Nordeste, depois de Recife.

Valter explica que os resultados da Advanta se devem a um conjunto de medidas que, somadas e coordenadas, têm grande efeito no

# Todas as empresas do ano

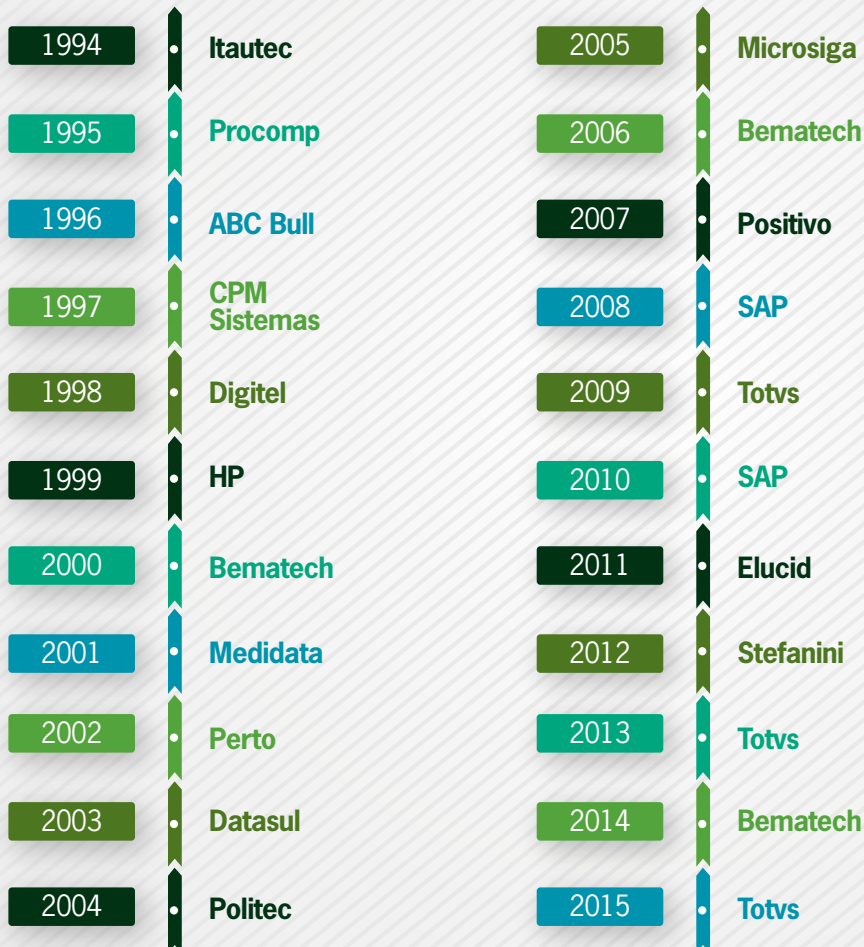
**D**esde 1994, quando passou a premiar a Empresa do Ano de todo o setor de informática brasileiro, 17 diferentes empresas foram distinguidas. Algumas poucas desapareceram do mercado, outras foram incorporadas e algumas conseguiram a proeza de conquistar o prêmio mais de uma vez. São os casos da SAP, da Bematech, com três prêmios, e da Totvs, a campeã em indicações, com quatro prêmios (uma com sua marca original, Microsiga, e três com sua marca atual). Levando-se em conta que a Datasul foi incorporada à Microsiga, dando origem à Totvs, a li-

derança do grupo comandado por Laércio Cosentino torna-se ainda mais folgada.

Durante todo esse tempo, os critérios do Anuário Informática Hoje para premiar as empresas se mantiveram dentro dos mesmos padrões de rigor que caracterizam toda sua trajetória de 30 anos, comemorados com esta edição. A empresa do ano tem sido escolhida com base não apenas no seu desempenho econômico-financeiro, mas também por outros critérios, como, entre outros, estratégia empresarial, investimentos, base instalada, geração de empregos, consolidação da marca e produtividade.



A primeira edição:  
critérios rigorosos.





# TV TECH

## entrevista



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

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

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



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

**NO AR, SEMPRE QUE VOCÊ QUISER.**

# hardware

hardwarehardware

# hardware

**BEMATECH, CAS TECNOLOGIA E ADVANTECH FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FABRICANTES DE HARDWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2015.**

## A Bematech amplia o domínio no varejo

**E**m 2015, a Bematech coroou a trajetória de 25 anos de sucesso no setor de varejo e hoteleiro com sua incorporação pela Totvs, fornecedora de software de gestão empresarial. A transação será feita por meio de uma reorganização societária e a integralização das ações de Bematech por uma subsidiária da Totvs, que será incorporada à companhia.

A reorganização societária — que será submetida à aprovação das assembleias de acionistas de ambas as companhias e à aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade) — resultará em uma operação combinada com receita líquida de R\$ 2,2 bilhões, com base nos balanços financeiros de 2014.

Juntas, Totvs e Bematech atendem a toda a cadeia do varejo, combinando o físico e o comércio eletrônico, além dos seus portfólios de soluções especializadas em diversos subsegmentos do varejo: food service, supermercados, atacarejos, vestuário e calçados, lojas e magazines, eletroeletrônico, material de construção, farmacêutico, hotelaria, concessionárias de veículos, transporte de passageiros, entre outros. “Essa união reforçará a criação de valor aos clientes do segmento de varejo, que passam a contar com uma linha completa de soluções além da cobertura nacional”, diz o CEO da Bematech, Cleber Morais. A rede de distribuição da Bematech conta com mais de 5 mil revendedores, que se somam à rede nacional

de distribuição da Totvs. “Temos como missão tornar o varejo mais eficiente. Nessa oportunidade de união com a Totvs vislumbramos a possibilidade de ampliar significativamente a nossa oferta, agregando tecnologia e gerando valor para nossos clientes, acionistas e colaboradores”, diz Cleber.

Em 2014, a empresa consolidou seu posicionamento estratégico como provedora de soluções completas de gestão para o varejo. A venda integrada de hardware, software e serviços, atrelada ao sistema de meio de pagamento, impactou positivamente a evolução dos negócios com um crescimento de 4,6% da receita líquida e 17,5% de rentabilidade sobre as vendas, de acordo com o Anuário Informática Hoje. “O ano foi marcado também pelo crescimento inorgânico, com a aquisição da RJ Participações – que atua no segmento de tecnologia para transportes terrestres – e da Unum, que atua no desenvolvimento de software de gestão para o varejo”, complementa Cleber.

Outro projeto de destaque foi o lançamento da Plataforma Fiscal da Bematech, uma das poucas do mercado a atender todas as necessidades fiscais, independentemente do estado em que o cliente está, além da oferta de informações de gerenciamento de dados.

No final do ano passado, foi lançado o Bemacash, solução que reúne sistema de gestão em nuvem, equi-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
GRANDE	<b>BEMATECH</b>	800,80	4,60	17,58	12,13	2,58	4,10



pamento móvel e meio de pagamento em parceria com a Rede, voltado ao pequeno varejo.

O foco de 2015 foi a venda de soluções, priorizando a geração de receita recorrente. A mudança de legislação do controle de ICMS no estado de São Paulo, com a entrada em vigor do S@T, permitiu o avanço com a oferta de soluções fiscais com o lançamento do PaaS (Plataforma as a Service) – um ERP na nuvem pronto para ser integrado às soluções de parceiros – e o Conte Comigo, nova solução de gestão baseada na nuvem, focada no segmento do pequeno e médio varejo, a ser distribuída pela rede de revendas, combinado com o portfólio de equipamentos para o ponto de venda.

Na opinião de Cleber, 2014 foi conturbado para o varejo, tanto pelas expectativas de eleição presidencial quanto pela Copa do Mundo, que acabou trazendo impactos na sazonalidade desse mercado: “Mesmo assim, foi possível manter uma resiliência dos resultados ao longo dos trimestres”.

Cleber lembra que o Brasil conta hoje com aproximadamente 4,6 milhões de empresas, e estima-se que 50% delas constituam o mercado de varejo, desde microempresas até grandes conglomerados, onde a oportunidade de oferta de soluções de tecnologia é vasta, pois há demanda tanto daqueles que ainda necessitam se automatizar, quanto por parte daqueles



divulgação

*Cleber Morais, CEO:  
União com a Totvs reforça a  
criação de valor para os clientes*

les que podem atualizar suas plataformas.

A área internacional da Bematech representa cerca de 10% da receita total. Além da geração de negócios, a empresa reforçou o compromisso de antecipar lançamentos nos Estados Unidos, produzir na Ásia e introduzir no mercado brasileiro, como a solução Bemacash, que inicialmente foi lançada e testada nos EUA.

Na área de produção de equipamentos a empresa vem investindo em projetos de melhoria contínua para aprimorar os índices. A eficiência da Bematech – que pode ser medida pela capacidade de produção homem máquina/mês – melhorou significativamente nos últimos anos, segundo Cleber.

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
130.623,49	130.623,49	22.965	17,49	0,47

## A CAS põe foco nas redes inteligentes

A crise hídrica e a necessidade do setor de energia em obter maior produtividade colocam a CAS Tecnologia, que atua na produção de equipamentos e software para redes inteligentes, em evidência. Com foco no setor de utilities, a empresa cresceu com soluções desenvolvidas para que as companhias de água, energia e gás otimizem seus processos de distribuição, permitindo a manutenção dos ativos de medição de forma remota e permitindo a aquisição de informações sobre os consumidores para prestarem melhores serviços. Entre os clientes da CAS estão a Copel, O Grupo EDP, a Coelba, da Bahia, a Energisa, da Paraíba, a Energia de São Paulo e a Sabesp. Segundo o diretor presidente, Welson Jacometti, as empresas de serviços estão implantando as chamadas smart grids ou redes inteligentes, uma vertente da Internet das Coisas (IoT, em inglês), para obter o controle de suas redes, tanto para manutenção quanto para obter mais informações sobre o faturamento dos clientes: “A busca é por dispositivos em tempo real que melhorem a qualidade de serviço e possam informar mais rapidamente o que se passa na rede”. Hoje não é mais necessário que a empresa de serviços se informe sobre problemas na infraestrutura por meio da ligação do consumidor. Com a rede automatizada, a concessionária envia equipes a campo para reparos, assim que o problema é detectado. Por meio da ativação de medidores

eletrônicos, recebem informações sobre o consumo com mais segurança e sem erro humano. “Até os anos 90, os relógios analógicos não mudaram muito. Nessa época, começou um movimento de automação da leitura no mercado mundial, que permite obter também outras informações, como o nível de tensão e qualidade do fornecimento, além de permitir praticar tarifas diferenciadas por período e perfil de consumidor”, diz Welson.

Destaque do Anuário Informática Hoje, a empresa obteve aumento de 4,2% da receita líquida e 11,8% de rentabilidade sobre as vendas. “Nosso foco é na melhora dos indicadores de desempenho dos clientes, redução de custos operacionais e de perdas, itens que afetam diretamente o resultado e a lucratividade dessas empresas. O sucesso da distribuição das concessionárias depende de produtos como o nosso”, explica.

Por outro lado, segundo ele, o ciclo de vida e o tempo de depreciação de equipamentos na área de utilities são longos, pois podem operar de maneira ininterrupta por 13 anos: “Esse período longo de amortização do custo cria desafios adicionais aos fabricantes”. A CAS implantou os primeiros produtos em 2002 e agora vive um ciclo de reposição de antigos equipamentos, além da emergência da IoT entre as empresas de serviços. Na fábrica, em São Paulo, são produzidos em torno de 300 itens como as famílias de equipamentos

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
MÉDIO	<b>CAS TECNOLOGIA</b>	782,50	4,25	11,87	15,83	6,73	-



**IMA COM MUITO ORGULHO!**



**Tecnologia em Gestão Pública**

A IMA – Informática de Municípios Associados – é uma empresa de economia mista que tem a Prefeitura de Campinas como maior acionista. Na área de TIC, todo serviço prestado está relacionado ao desenvolvimento de sistemas, armazenamento e comunicação de dados via fibra óptica e rádio comunicação. Desenvolvemos habilidades e competências que nos credenciam como provedora de soluções em GED (Gerenciamento Eletrônico de Documentos), prestando serviços para a Administração Pública. A IMA possui soluções de atendimento multicanal em diversas áreas de atuação, como o Porta Aberta, 156, Finanças, Ouvidoria, Procon e outros. A empresa também desenvolve projetos de grande importância nas áreas de educação, saúde, segurança e demais órgãos.



**PREFEITURA DE  
CAMPINAS**

UM NOVO TEMPO  
PARA NOSSA CIDADE



RS2000, um conjunto de 12 diferentes dispositivos voltados para telemetria, carro-chefe da CAS.

A partir de medidores inteligentes de água, a empresa desenvolveu um sistema para que o usuário acompanhe seu consumo por meio de tablets ou smartphones. Os usuários dos medidores eletrônicos podem acompanhar, em tempo real, se a meta de consumo para o mês está sendo cumprida, saber dos dias e períodos de pico no consumo e ainda identificar se há vazamentos por meio de alertas, evitando multas de consumo. O aplicativo é voltado para condomínios residenciais verticais.

Entre os principais projetos de 2014 e 2015, Welson aponta o contrato com a Light do Rio de Janeiro, para a instalação de 4 milhões de medidores até 2019, que traz o desafio do volume de consumidores que serão contemplados. A aquisição do grupo Rede pela Energisa, espalhando dez companhias de energia em diversos estados, trouxe para a CAS a responsabilidade de padronizar as soluções com a implantação do sistema Hemera para todas as empresas. O sistema reúne ferramentas que auxiliam as concessionárias e distribuidoras no acompanhamento dos clientes, visando redução de perdas e garantia de receitas.

Em 2016, os planos da CAS incluem maior foco no atendimento de consumidores finais, como o monitoramento do consumo de energia elétrica, a exem-



divulgação

*Welson Jacometti, diretor presidente:  
Foco na melhora dos indicadores  
de desempenho dos clientes*

plo do que foi criado para o de água. A CAS exporta produtos desde 2013, com 14 instalações distribuídas entre a Europa, Oceania e Oriente Médio, principalmente na área de distribuição de água.

Em 2015, em decorrência da conjuntura econômica adversa, Welson não prevê crescimento, com a diminuição dos investimentos do setor elétrico e de água: “As redes inteligentes preparam essas empresas para o futuro, e, se não fosse a crise econômica, a adoção dessa tecnologia poderia ser de três a quatro vezes mais rápida nos últimos dois anos”.

Com 200 funcionários, sendo 70 na área de novos produtos, a CAS reinveste 75% dos lucros em pesquisa e desenvolvimento, tendo 12 patentes depositadas no INPI.

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
18.936,50	18.936,50	2.247	12,02	1,09

INTEGRAÇÃO DA TI  
TRADICIONAL À NOVA TI  
TRAZENDO **SOLUÇÕES** PARA  
O SEU **NEGÓCIO DIGITAL**



[www.triadsystems.com.br](http://www.triadsystems.com.br) | Fone: 55 11 2344.1830



[facebook.com/triadsystems](https://facebook.com/triadsystems)



[twitter.com/triadsystems](https://twitter.com/triadsystems)



[www.linkedin.com/company/triad-systems](https://www.linkedin.com/company/triad-systems)

## A Advantech ganha espaço no chão de fábrica

A missão da Advantech é a oferta de plataformas de hardware, com portfólio de mais de 4 mil modelos de computadores industriais, atendendo a maioria dos segmentos da economia. Em 2014, a empresa desenvolveu soluções mais competitivas para segurança bancária, com o fornecimento dos servidores para vigilância das agências. Essa e outras estratégias garantiram um crescimento de 60% na receita líquida, índice que a colocou entre as dez empresas que mais cresceram no ano passado, de acordo com o Anuário Informática Hoje. O gerente geral da Advantech, Mario Franco Neto, destaca a venda de computadores para o chão de fábrica nas indústrias automobilística, farmacêutica, siderúrgica e alimentícia como importante fator de crescimento. No setor elétrico, a empresa oferece computadores para automação de subestações e plataformas de POS para automação comercial. Os pedágios das rodovias também usam os equipamentos da Advantech nas cabines de coleta.

De acordo com Mario, no início de 2014 as oportunidades de mercado foram diminuindo, com vários projetos postergados ou com corte no orçamento: “Por outro lado, a indústria automobilística diminuiu o ritmo de investimento, mas não parou. Quatro montadoras estão construindo novas fábricas no Brasil e todas elas com muita inovação tecnológica e

boas oportunidades para nossos produtos. Estamos surfando na quarta revolução industrial que é a tecnologia digital aplicada à produção”.

Entre os segmentos promissores, ele cita a agricultura, que, em 2015, bateu novo recorde de produção, resultado de investimento de base tecnológica.

2014 representou para a Advantech Brasil o final de um ciclo de três anos de mudanças no modelo de gestão e de alinhamento com a cultura da matriz, em Taiwan. Nos últimos cinco anos, segundo Mario, a empresa tem crescido em média 10% ano. “Poderia ter sido melhor se alguns projetos na área de infraestrutura não fossem postergados, principalmente no âmbito do governo federal”, afirma. Ele cita o exemplo das iniciativas de ônibus coletivos urbanos, que representaram importantes contratos em 2010 e 2013 e deveriam ter sido mantidos em 2014 e 2015: “Não temos dúvida de que esses projetos serão implementados, só não sabemos quando”.

Em 2014 a empresa focou no aumento de participação no mercado de servidores para computação em nuvem, com a escolha do segmento bancário para começar a estratégia. As concessionárias de energia elétrica continuaram investindo, principalmente em automação de subestações e ele prevê que esse movimento deve continuar no segundo semestre de 2015. O segmento

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
PEQUENO	<b>ADVANTECH</b>	1.466,40	60,08	5,71	33,95	1,58	0,05



de óleo e gás decepcionou, e os contratos com a Petrobras não chegaram a 50% do esperado, segundo Mario: “Ainda não temos clareza de como irão continuar os projetos do pré-sal. Já o mercado de transporte rodoviário foi importante em 2014 e manteve o fôlego 2015”. Entre os novos segmentos de interesse da Advantech, ele menciona o mercado de saúde, principalmente os hospitais: “Temos alguns projetos de novos hospitais já contratados para entrega em 2016 e 2017”.

A ociosidade decorrente da recessão econômica brasileira permitiu desenvolver o time de vendas, promovendo diversos tipos de treinamento, preparando a equipe para quando o Brasil voltar a crescer. “Não esperamos crescimento em 2015. Em 2016, baseados em oportunidades na área de saúde, indústria automobilística, alimentícia e bancária, devemos obter um crescimento de 10%. No caso de os projetos de infraestrutura saírem do papel, podemos voltar a ter crescimento da ordem de 30% a 40%”, estima.

Atualmente a empresa fabrica dois modelos de computador industrial no Brasil que atendem os requisitos do Projeto Produtivo Básico (PPB). Há oito anos conta com uma linha de montagem que faz a integração de partes na cidade mineira de Itajubá, onde também está localizado o Latam Service Center, responsável pelo Serviço de RMA (Return Merchandise Authoriza-



divulgação

*Mario Franco Neto, gerente geral:  
“O que faz nosso programa diferente  
é o modelo de parceria com os  
integradores de sistemas”.*

tion), um dos quatro da Advantech no mundo. “Como headquarter da Advantech para a América Latina, quando o Brasil idealiza um produto para o mercado local, também consideramos atender países como México, Argentina, Colômbia e Chile”, diz Mario Franco. A empresa tem dois Centros de Treinamento, Inovação e Desenvolvimento de Novas Tecnologias (CTI), um em Taipei (Taiwan) e outro em Xangai (China). “O que faz nosso programa diferente é o modelo de parceria com os integradores de sistemas”, explica. A empresa convida parceiros a desenvolverem juntos os novos produtos e explorar, na forma de joint venture, as novas oportunidades de negócio.

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
14.558,08	14.558,08	831	14,84	2,27



www.aker.com.br

# ELE DEVORA SUAS PRESAS. ELE DEFENDE SEU TERRITÓRIO.

O nosso leão protege sua empresa  
contra ameaças virtuais.

Firewall UTM e de Aplicação • IDS/IPS • Filtro de Conteúdo • Teste de Validação de Software • Centralizador de Logs • Antispam • Análise de Vulnerabilidades  
Monitoramento Remoto • Antivírus • VPN • Teste de Intrusão • Software para Comunicação Segura



**AKER**



# software

TOTVS, ALTERDATA E NDDIGITAL FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FORNECEDORAS DE SOFTWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2015. A TOTVS FOI TAMBÉM ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO (*VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 42*).





## Alterdata foca nas pequenas e médias

Especializada em sistemas de gestão para escritórios de contabilidade, automação comercial para o varejo e gestão imobiliária, a Alterdata é focada em médias e pequenas empresas. Conta com 30 mil clientes ativos, sendo que nenhum representa mais do que 1% do faturamento – atuação pulverizada por várias verticais de negócios.

Há quatro anos, a Alterdata traçou um projeto de longo prazo para crescer, mesmo em tempos de crise. “Durante 24 anos seguidos, tivemos um crescimento anual entre 20 e 30%, e não queríamos que esse quadro mudasse. Criamos produtos e serviços novos, redesenhamos o setor comercial e a estrutura de atendimento aos clientes”, diz o CEO, Ladmir Carvalho.

Outra iniciativa foi a criação de uma universidade corporativa para capacitar o time de vendas. O resultado foi palpável no ano passado com o aumento da conversão de vendas por funcionário. Ou seja, cada integrante do setor comercial passou a fechar mais negócios em menor tempo.

De acordo com Anuário Informática Hoje, a receita líquida da Alterdata cresceu 2,4% e a rentabilidade sobre as vendas foi de 14,9%. “Reinventamos a empresa para este momento de crise”, afirma Ladmir, que prevê um crescimento de 20% até o final de 2015. Ele aponta, no entanto, que a inadimplência dos clientes aumentou

em dois pontos percentuais: “Não vejo mudança possível de cenário até o meio de 2016, daí a necessidade de manter a austeridade nos custos”. Segundo o executivo, a empresa ainda tem muito espaço para crescer: neste ano tem conquistado cerca de 550 clientes novos por mês, um aumento significativo comparado aos 350 clientes novos por mês em 2014.

Em 2015, a empresa colheu os frutos do desenvolvimento da Universidade Corporativa Alterdata (UCA), que abre oportunidades para os colaboradores e lhe permite ser mais competitiva. De acordo com Ladmir, a falta de mão de obra é uma das principais ameaças ao crescimento: “Estamos formando talentos ao invés de esperar para encontrá-los prontos”.

No ano passado, um dos segmentos de destaque para a Alterdata foi o contábil, com o lançamento de novos produtos. Com o crescimento do número de franquias, a empresa também fez bons negócios em redes de lojas, com a venda de software de automação comercial do varejo. Um dos principais produtos desse segmento é o Bimer, sistema de gestão empresarial para indústrias e atacados, que integra os diversos setores de uma organização. Outro é o Cockpit, um sistema de painéis de indicadores de performance. A complexidade da legislação no varejo e na indústria alavancou a demanda por software contábeis. “Nossas ferramentas permitem blindar os clientes de

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	<b>ALTERDATA SOFTWARE</b>	605,30	2,44	14,96	1,41	0,22	6,01

erros junto ao fisco, permitindo uma melhor organização das áreas fiscais e tributárias”, diz Ladmir.

Para ampliar sua área de atuação, Ladmir conta que a Alterdata adquiriu recentemente a patente de um software de automação para restaurantes e, em 2015, entrou com mais força na disputa por esse mercado: “Estamos em uma fase de crescimento por aquisições. Duas empresas foram incorporadas recentemente e estamos analisando outras 18, o que certamente nos colocará em novos setores. A partir de 2016, a empresa deve crescer inorganicamente por fusões e aquisições, impulsionando o faturamento”. O horizonte da Alterdata vai além do mercado brasileiro. Neste ano, lançou o Karoo, um aplicativo para chat online para empresas que precisam conversar com seus clientes através da Internet, num ambiente controlado por uma central de atendimento. Desenvolvido em português, em inglês, espanhol e francês, o aplicativo chega com a meta de alcançar clientes em outros países. O software é voltado para pequenas e médias empresas que precisam estar em contato com seus clientes através de uma ferramenta de fácil utilização, baixo custo e produtividade. O aplicativo pode ser baixado gratuitamente com autorização para uso de um operador. “O produto nos credencia a entrar de forma competitiva no mercado internacional de software”, diz Ladmir. O produto está preparado para a Internet, disponível para o navegador



divulgação

*Ladmir Carvalho, CEO:*

*“A partir de 2016, a empresa deve crescer inorganicamente, por fusões e aquisições”.*

Google Chrome. Se o operador não puder ficar focado apenas no chat, ele recebe notificações, mesmo que não esteja com a tela aberta, permitindo mais flexibilidade. Se as operações acontecem em diferentes pontos do planeta, as licenças podem ser contratadas por meio do cartão de crédito internacional. “Estamos investindo para que todos os nossos produtos estejam prontos para a plataforma web”, garante.

Com 1,1 mil funcionários, a Alterdata trabalha com 200 representantes comerciais. Além de investir em recursos humanos, está ampliando o número de revendas, com cerca de 85 unidades por todo o país e previsão de contar com mais 25 canais até o final de 2016.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
40.363,13	40.363,13	6.036	197,70	3,17

## NDDigital: a chave é o software como serviço.

Com 12 anos de atuação nos mercados de outsourcing de impressão e documentação eletrônica, a catarinense NDDigital cresceu com o desenvolvimento de novas plataformas para gestão de empresas e oferta de serviços em nuvem. De acordo com o Anuário Informática Hoje, em 2014 a empresa aumentou e obteve 52,8% de rentabilidade sobre as vendas, figurando entre as dez empresas mais rentáveis de todo o mercado.

Nesse período, concentrou recursos no desenvolvimento de sistemas que apoiam a regulamentação da NFC-e (nota fiscal eletrônica) para o varejo e em melhorias em sua plataforma de gestão de entrada de documentos, a nddConnect.

“Aproveitamos oportunidades de negócio com nossa oferta de software como serviço, que não exige investimento inicial pelos clientes, e em um modelo de distribuição pautado em alianças, expandindo nossas soluções com pacotes casados”, explica Anderson Locatelli, diretor de marketing e vendas. Todos os sistemas da NDDigital são vendidos como serviço, hospedados no ambiente do cliente ou da empresa, com oferta do modelo em nuvem – própria ou do cliente –, para acesso de suas soluções via Internet.

Em 2014, segundo Anderson, os sistemas para impressão tiveram uma ligeira vantagem na receita da NDDigital perante os outros negócios, e neste ano a empresa equilibrou as vendas entre as várias verticais: “Com

cenário econômico adverso, trabalhamos na gestão de custos e processos mais eficientes, e na busca constante por inovação para diferenciar as nossas ofertas”.

Com mais de 350 colaboradores e parceiros nas principais capitais brasileiras, a empresa exporta suas soluções para os Estados Unidos, onde abriu uma filial, além da Espanha e Portugal. Na América Latina está presente no Chile, Peru, Colômbia, Argentina e México e tem representação comercial em outros 16 países. “Não descartamos a aquisição de empresas para ampliar nossa expansão”, diz ele.

O carro chefe da NDDigital, desenvolvido segundo o conceito que chama de “inteligência de impressão”, é o nddPrint, que atende as demandas de gerenciamento desse serviço para empresas e provedores de serviços e outsourcing, permitindo a criação de um ambiente colaborativo, onde os usuários compartilham, decidem, imprimem, digitalizam e publicam documentos de forma centralizada, com controle de acesso, proporcionando redução de custos e agilidade nos processos operacionais. O sistema é parte da plataforma MPS (Managed Print Service), que proporciona o gerenciamento dos recursos nos locais de impressão, melhor uso dos dispositivos e suprimentos e aumento da eficiência. Do ponto de vista financeiro, o sistema atribui corretamente os custos dos contratos de serviços assinados, oferecendo informações consistentes e captura em

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	<b>NDDIGITAL</b>	1.541,20	-36,62	52,89	0,64	0,87	16,15



tempo real. Como os serviços são gerenciados, têm reflexos na redução de tempo, evitando falhas nos dispositivos e software, que fazem a gestão dos locais de impressão para atender aos níveis de acordo de serviços (SLAs), ampliando a disponibilidade de serviços para os usuários.

O segmento de transportes vem ganhando importância para a NDDigital. Para esse mercado, oferece o nddCargo, sistema para gestão de pagamento eletrônico de frete, coleta e triagem de documentos, que também funciona como um cartão com múltiplas funções, com bandeira Visa. Entre suas funcionalidades, permite que as transportadoras saibam, em tempo real, que uma mercadoria foi entregue, elimina a assinatura em papel, mediante a automatização do processo de emissão de documentos e permite a antecipação do recebimento. A integração do nddCargo com a NF-e (Nota Fiscal Eletrônica) permite que a assinatura do Danfe (Documento Auxiliar da Nota Fiscal Eletrônica), que comprova o recebimento da mercadoria, fique disponível em tempo real. Dessa forma, a transportadora tem a garantia de entrega da mercadoria pelo recebimento instantâneo do canhoto eletrônico, comprovando a entrega ao embarcador e antecipando o recebimento do frete. Recentemente, a NDDigital lançou o Kubo LMS, para a área de treinamento corporativo. Disponível em nuvem, permite a construção do treinamento de



divulgação

*Anderson Locatelli, diretor de marketing e vendas:  
Oferta de soluções em  
pacotes casados*

forma intuitiva, permitindo iniciativas simultâneas para um número ilimitado de usuários, gerenciando notas e presenças, além de exercícios e acompanhamento do gestor em todas as etapas.

A estratégia da NDDigital para 2016 é focar em sistemas para grandes embarcadores e operadores logísticos, aprimorando a solução para gestão de fretes pela óptica fiscal e financeira, com funções de auditoria e rateio. De acordo com Anderson, sempre que há uma mudança no cenário econômico ou legal a empresa adapta seus processos de entrega de serviços, revisa custos e seu modelo comercial de assinaturas mensais, adaptando o portfólio comercial conforme a resposta do mercado.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Ret. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
9.923,00	9.923,00	5.248	43,81	0,65



## **Pense Bematech.** **Do software de gestão** **aos equipamentos:** **isso é solução completa.**

A Bematech tem soluções completas em tecnologia para sua empresa ganhar eficiência do pré-atendimento até o back-office. São softwares de gestão, equipamentos, meios de pagamento e plataforma fiscal, tudo para a gestão de sua empresa em um único lugar.



VAREJO



FOOD SERVICE



HOSPITALITY

**Soluções inteligentes para o seu negócio.**

# **pense inteligente**



**bematech**

[www.bematech.com.br](http://www.bematech.com.br)  
0800 644 2362

serviçosserviçosserviçosserviços  
serviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviçosserviços

# serviços

**LEVEL 3, DYNATRACE E STONE AGE 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 2015.**



## União de TI e telecom dá o tom da **Level 3**

A integração de ofertas de TI e telecomunicações é o diferencial da Level 3 em serviços de datacenter, transmissão de dados e voz para operadoras, governo e corporações, principalmente de médio e grande portes. “Em 2014, a operação brasileira consolidou investimentos que haviam sido iniciados em 2013 e expandiu a capacidade e cobertura de redes do Rio de Janeiro, São Paulo, Porto Alegre, entre outras cidades, e os datacenters passaram por obras de infraestrutura para ampliação de salas de equipamentos e renovação tecnológica”, diz Marcos Malfatti, vice-presidente sênior para o Brasil. Na unidade de Cotia, na Grande São Paulo, por exemplo, uma subestação de 20 Mw foi construída para garantir toda a energia necessária para a oferta de serviços. Em 2014, a operação brasileira registrou 17,1% de rentabilidade sobre as vendas e aumentou a receita líquida em 2,7%, conquistando pelo terceiro ano consecutivo o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje.

Ainda em 2014, a Level 3 trabalhou para consolidar tecnologias como CDN (Content Delivery Network) e soluções de comunicação unificada que agora fazem parte do portfólio, além de investir na ampliação das bases comerciais, principalmente em regiões de Santa Catarina e Centro-Oeste. A empresa também renovou a infraestrutura de áreas administrativas

das unidades do Rio de Janeiro e Cotia.

Como os serviços de segurança da informação são cada vez mais essenciais para as operações das empresas, ampliou o portfólio nessa área, principalmente nas soluções de Distributed Denial of Service, ou DDoS, com a aquisição da Black Lotus, provedora de serviços para mitigação de ataques de negação de serviço. “A compra da Black Lotus acrescenta recursos adicionais à linha da Level 3 como os novos scrubbing centers, estações onde são analisados os fluxos de dados e removido o tráfego malicioso, ajudando as empresas a combater os desafios da cibersegurança enfrentados todos os dias”, afirma Marcos.

Em comunicação unificada, diz, a Level 3 integrou soluções, incluindo uma oferta de servidores em modalidade hosting, enlaces de comunicação, saídas de voz pública em protocolo SIP, serviços de segurança da informação, e serviços profissionais necessários para desenho, implantação e operação: “Não é apenas uma oferta de infraestrutura, nem mesmo simples venda de serviços. É toda uma avaliação conjunta com nosso cliente de um ambiente e um desenho sob medida de uma solução, integrando diferentes tecnologias e serviços que, juntos, atendem sua necessidade”.

A empresa oferece desde serviços básicos como hosting, redes IP e portas Internet, até mais complexos

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	<b>LEVEL 3</b>	1.977,30	2,75	17,15	0,74	0,11	71,45

como CDN, segurança da informação, DDoS mitigation, storage, gestão de backup, administração de ambientes operacionais e bases de dados, comunicação unificada e videoconferência. Nessa modalidade, o carro chefe é a solução de colaboração de vídeo Enhanced Video Collaboration Solution, que pode ser acessada de qualquer local através de múltiplos dispositivos, tanto de redes privadas quanto públicas, fornecendo transmissão de dados em alta velocidade, voz digital de alta definição e vídeo em uma única conexão por local, com qualidade do serviço. A solução está em alta em uma época em que as empresas estão cortando custos com viagens.

Apesar da conjuntura adversa de 2015, as atividades de tecnologia da informação, na opinião de Marcos, crescem em níveis diferentes do restante do mercado: “Em momentos de crise como o de agora, as empresas buscam soluções para otimizar custos e processos. Essa é uma grande oportunidade para a Level 3 ajudar os clientes a encontrarem as melhores opções para os negócios”.

Entre os clientes da Level 3 estão empresas de médio e grande portes, governo e outras operadoras de diversos segmentos do mercado. Os que contribuem mais para a receita, segundo Marcos, são os de telecomunicações, comércio e finanças: “São áreas de destaque para nós,



divulgação

*Marcos Malfatti, vice-presidente sênior  
Avaliação conjunta com o cliente para integrar  
diferentes tecnologias*

por apresentarem resultados superiores aos demais”. A empresa tem presença mundial, com uma rede que se estende por mais de 600 cidades, em 60 países, com datacenters em diferentes regiões do mundo e um serviço de CDN para acelerar a entrega de conteúdo nesses mercados. “Estamos preparados para atender clientes de outros países que precisam se comunicar ou disponibilizar suas informações no Brasil, assim como a empresas brasileiras que estejam expandindo sua atividade em outras regiões do mundo e demandem transporte de dados ou serviços de datacenter e TI em outras regiões. Em nossa carteira de clientes existem vários exemplos com esse perfil”, conclui Marcos Malfatti.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
270.797,62	270.797,62	46.442	188,21	0,98

## A Dynatrace aposta na gestão de performance

**A**tuando no mercado de software de gerenciamento de performance das aplicações, a Dynatrace tem operações em dezenas de países em diferentes segmentos. Como a sua plataforma controla o desempenho digital das empresas, quaisquer organizações que dependam de sistemas para o sucesso de seu negócio, seja um Internet banking, e-commerce, projetos de mobilidade ou aplicações de ERP, são potenciais clientes. “Nosso sistema garante à empresa cliente a qualidade da experiência digital dos usuários internos ou externos, pilar estratégico para o sucesso dos negócios em um mundo conectado”, afirma Roberto de Carvalho, diretor-geral da Dynatrace para América do Sul e country manager para o Brasil. 2014 foi um marco para a companhia. Como unidade de negócios da Compuware, passou por um spin-off, tornando-se empresa independente sob a marca Dynatrace, que nasceu com uma base de 8 mil clientes no mundo. “Conquistamos referências importantes em 2014. Nosso objetivo é dobrar a receita no país nos próximos 30 meses”, diz Roberto. A Dynatrace é destaque entre as empresas analisadas pelo Anuário Informática Hoje com um crescimento de 13,5% na receita líquida e 15,4% de rentabilidade sobre as vendas. Sua plataforma de software é voltada para projetos chamados de business transformation, permitindo

aos clientes uma gestão efetiva no desempenho dos sistemas. A Dynatrace tem entre seus principais clientes o Datasus, que buscou melhorar o desempenho de sistemas críticos da saúde, os tribunais de Justiça do Paraná e Santa Catarina, a Eletrobrás e a Natura. Atua também nos segmentos de seguradoras, bancos, serviços, varejo, operadoras de telecomunicações e manufatura.

“A necessidade de transformação digital das empresas se acelerou em virtude da busca por racionalização de custos e iniciativas que tenham impacto direto em seu dia a dia e no retorno de investimento”, afirma Roberto. A empresa teve resultados expressivos no segmento de governo, tanto nas esferas federal quanto estaduais, em 2014. Em 2015, o segmento financeiro tem mais relevância no volume de negócios, embora os demais setores, como os de provedores de serviços de TI, utilities, manufatura e telecomunicações também contribuam com parcela significativa das vendas. De acordo com Roberto, a empresa foi pioneira no mercado de APM (Application Performance Management) e está redefinindo esse mercado para áreas de operações, desenvolvimento e homologação. Com forte atuação no mercado de grandes empresas, a Dynatrace foca também o segmento de pequenas e médias, com a oferta de software como serviço (SAS), mais flexível na contratação.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	<b>DYNATRACE</b>	1.586,10	13,55	15,47	3,37	-	47,64



Ele acredita que a situação econômica do país acaba acelerando os projetos relacionados a redução de custos e geração de novas receitas: “As empresas estão priorizando iniciativas para aumento de eficiência e a melhor performance digital faz parte do processo”.

A previsão de expansão dos negócios da Dynatrace em 2015 é baseada em dois fatores: resultados obtidos no primeiro semestre e o volume de negócios em andamento, com perspectivas de fechamento nos próximos meses. A empresa ganhou mercado por meio de canais que impulsionam o uso da tecnologia, desenvolvendo sistemas para Java, .NET, PHP, pacotes aplicativos (SAP e Oracle), virtualização e analytics, entre outros.

Em termos operacionais, a meta, segundo Roberto, é manter o índice de satisfação dos clientes acima de 92% e ter seu programa de canais: “Nossos canais deverão representar cerca de 90% da receita em 2016, justamente pela diferenciação do nosso modelo de negócio muito próximo dos clientes e parceiros”.

O time de serviços e consultoria da Dynatrace faz parte de uma equipe global e pode ser alocado em diferentes geografias. A equipe brasileira de consultores tem atuado em projetos na Europa, Estados Unidos e demais países da América Latina.

A IDC e o Gartner colocaram a Dynatrace como líder



divulgação

*Roberto de Carvalho, diretor-geral para a América do Sul: “Nossos canais deverão representar cerca de 90% da receita em 2016”.*

em market share no mercado de APM (Application Performance Management) em 2014. Recentemente, a empresa adquiriu a Keynote Systems, cuja receita não está contabilizada nos relatórios.

“As principais ondas da tecnologia como cloud, mobilidade, Internet das Coisas, analytics e virtualização impulsionam ainda mais a necessidade por performance das aplicações com foco na experiência do usuário. É por isso que essa categoria de software cresceu 17,9% em 2014, segundo a IDC e deve continuar crescendo 2 dígitos anualmente no próximo quinquênio”, prevê Roberto.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
20.630,28	20.630,28	3.192	40,51	1,95

## A Stone Age amplia a oferta com Big Data

Sistemas de Big Data têm ocupado cada vez mais espaço nas empresas que precisam captar e analisar informações rapidamente para fazer negócios. Com experiência nesse mercado e quase 30 anos de atuação, a Stone Age oferece uma plataforma orientada à demanda do cliente para os mercados financeiro, de telecomunicações, serviços e governo. Segundo o instituto de pesquisas Gartner, no ano passado, 64% das empresas brasileiras planejavam investimentos em Big Data. Os dados gerados fora dos ambientes empresariais, como mídias sociais e notícias sobre os concorrentes, têm aumentado a pressão pela adoção de sistemas que ajudam a analisar essas informações de forma a criar vantagens competitivas. “Os projetos de Big Data para governo e telecomunicações vêm tendo um crescimento constante ao longo dos anos”, afirma o sócio-diretor da Stone Age, Rodrigo Cordeiro. Segundo ele, neste ano a empresa observa certa retração em alguns clientes e mercados, mas, paralelamente, tem ampliado presença em outros, como comércio eletrônico, varejo e seguros: “A maioria das empresas precisa aumentar as vendas e a arrecadação, diminuir as perdas e fraudes, o que tem gerado novas oportunidades da implantação de software e soluções”. Os setores financeiro e de serviços têm sido, historicamente, excelentes mercados para a Stone Age. O

levantamento do Anuário Informática Hoje mostra que a empresa obteve a boa marca de 22,5 % de rentabilidade sobre as vendas, embora a receita líquida total tenha recuado 10%. “Houve redução de alguns contratos antigos, mas, diante das inúmeras iniciativas em novos mercados e novas soluções para os clientes atuais, esperamos neutralizar essas perdas até o fechamento de 2015, até mesmo superando o faturamento de 2014”, afirma Rodrigo.

A Stone Age inaugurou uma divisão voltada para inovação para o desenvolvimento de produtos em novas oportunidades de negócio. Entre eles está o Deep Dig, que permite mais autonomia e agilidade do analista na apuração dos dados, com ferramentas de Big Data embarcadas em um sistema voltado para clientes que precisam acompanhar a crescente velocidade, variedade e volume de dados.

Entre os projetos implementados pela empresa está uma solução para o site Trabalho Hoje, do Ministério do Trabalho, que realizou um estudo de 100 milhões de registros. Por meio da ferramenta Stone Age Analytics, voltada para análises de altos volumes de informações, foi possível efetuar apurações estatísticas e de tendências de mercado em apenas alguns minutos. O sistema viabilizou um levantamento sobre os 20 setores que mais contrataram e os 20 que mais demi-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	STONE AGE	1.309,90	-10,04	22,55	4,48	-	34,45

tiram em 2015. A partir de um cruzamento de dados com base no PIS dos trabalhadores foi possível fazer um estudo de segmentação profissional dos últimos quatro anos, monitorando o vínculo desse profissional, identificando em quais empresas ele trabalhou e a sua evolução no mercado de trabalho. O estudo apontou, por exemplo, que a crise está reduzindo as oportunidades de emprego com melhores salários e cargos intermediários de chefia, além de mostrar as áreas que mais estão contratando e as tendências do mercado de trabalho em poucas horas.

Outro projeto, este no setor financeiro, foi desenvolvido para a Boa Vista SCPC (Serviço Central de Proteção ao Crédito), com o fornecimento de ferramentas para gerenciamento de cadastros e de dados para modelos analíticos voltados a decisões de crédito e de negócios. A parceria também contempla o desenvolvimento conjunto de inovações em soluções para decisão no mercado de crédito. A empresa dispõe de uma base de dados com mais de 350 milhões de informações comerciais sobre consumidores e empresas, e apoia mais de 42 milhões de transações de negócios por dia, em todo o país, em diversos segmentos.

No ano que vem, segundo Rodrigo, a Stone Age planeja consolidar as inúmeras frentes abertas em 2015 e ampliá-las: "Por meio de parceiros estratégicos,



divulgação

*Rodrigo Machado Cordeiro, sócio-diretor:  
Parceiros estratégicos para identificar  
oportunidades na América Latina*

identificamos oportunidades para nossos produtos e soluções em países da América Latina".

Ele acredita que as ameaças de 2014 acabaram por se concretizar em 2015, mas mantém boas expectativas para o ano que vem: "Acredito que em 2016 ainda vamos ter que trabalhar muito para superar este momento conturbado da economia. A postura Stone Age é arregaçar as mangas e buscar oportunidades, não se entregando ao pessimismo".

Rodrigo aposta na inovação para identificar oportunidades e desenvolver novos produtos e soluções: "Já começamos a colher os resultados com impactos no crescimento ainda neste ano".

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
6.875,35	6.875,35	1.550	61,83	2,28



# DEDALUS,

O PRIMEIRO CLOUD SERVICES BROKER DO BRASIL.



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



**Dedalus**  
Simplificando a tecnologia

[www.dedalus.com.br](http://www.dedalus.com.br)



**Microsoft Partner**  
Silver Cloud Productivity



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



# serviços/governo

**COPEL TELECOM, IMA E CIJUN FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PÚBLICAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2015.**

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 Copel Telecom prioriza o próprio grupo

A área de TI da Copel Telecom atua em serviços de infraestrutura de hardware e software básico e soluções corporativas para o negócio de telecom. O mercado principal da área de TI, que atua há pouco tempo como uma unidade de negócios específica, são as empresas do grupo Copel. As ações planejadas para o mercado externo estão voltadas principalmente para a oferta de infraestrutura como serviço - IaaS (cloud) e serviços de TI agregados aos produtos de telecomunicações, a chamada TIC (tecnologia da informação e comunicações), explica o presidente, Adir Hannouche.

A Copel presta serviços de datacenter para as empresas do grupo com servidores de alta capacidade, instalados em dois sites diferentes, garantindo alta disponibilidade e confiabilidade da rede, segundo o executivo. Entre 2014 e 2015, diz ele, a empresa iniciou a virtualização de aplicações, atendendo vários perfis de clientes, como thin client, desktop e o uso em tablets e celulares: "Ainda estamos planejando essa oferta para o mercado externo, pois o potencial da combinação entre serviços de TI e produtos de telecomunicações é muito promissor". Os números do Anuário Informática Hoje revelam que a Copel Telecom teve um aumento de 2,1% da receita líquida e obteve 36,9% de rentabilidade sobre as vendas no ano passado, índice que a colocou entre

as dez empresas mais rentáveis de todo o mercado. No final de 2014, depois da conclusão da construção do datacenter, a empresa fez a movimentação de toda a infraestrutura de TI, sem nenhuma interrupção nos serviços críticos, garante Adir: "Além disso, ainda em 2014, fizemos a atualização da infraestrutura de storage, incluindo a substituição dos sistemas de rede". Também no ano passado, a empresa atualizou o sistema de informações geográficas socioambientais, visando a melhora na tomada de decisão. Outra iniciativa foi a implantação de um sistema de business intelligence. Foram implantados cockpits com indicadores estratégicos da Copel por meio de dashboards, permitindo a todas as subsidiárias o acompanhamento mais ágil e eficiente de suas metas. Esses dashboards oferecem ainda a possibilidade de inserção de textos explicativos sobre o andamento de cada indicador, e o acesso dessas informações por meio de dispositivos móveis.

Em 2015, o destaque ficou com a implantação de um sistema de gestão integrada de força de trabalho, solução para otimizar a execução dos serviços comerciais e emergenciais da Copel Distribuição, com acompanhamento em tempo real desses serviços. O módulo considera a escala das equipes de trabalho, suas habilidades e o rol de serviços a serem executados, organizando equipes

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	<b>COPEL TELECOM</b>	2.147,90	4,52	36,91	0,75	5,63	52,21



de acordo com as prioridades e determinando a melhor rota. O sistema também emite alertas quando há serviços próximos do vencimento ou quando não existem equipes suficientes para sua realização.

A empresa, de acordo com Adir, também implantou um sistema de autoatendimento usando tablets: “Quase um terço dos clientes que se deslocam até as agências comerciais da Copel em Cascavel e na agência central, em Curitiba, no Paraná, não dependem mais do atendimento personalizado para obter a segunda via da conta de energia elétrica. A solução de autoatendimento permite ao próprio cliente fazer consultas de débitos e imprimir as faturas desejadas”. A Copel Telecom também iniciou a oferta de serviços de banda larga totalmente em fibra óptica para 48 cidades do Paraná. “Em 2015, devido a ajustes macroeconômicos que afetaram a produção e o câmbio, mudamos estrategicamente o ritmo de construção de redes e ampliamos a atuação junto aos parceiros, para que os impactos da desaceleração da economia influenciem o mínimo possível no atendimento do público”. No ano passado, a empresa ampliou o atendimento ao varejo e neste ano a tendência permanece e deverá ganhar mais espaço entre os grupos de receita da companhia, completa o executivo.



divulgação

*Adir Hannouche, presidente:*  
*“O potencial da combinação entre serviços de TI e produtos de telecom é muito promissor”.*

No ano que vem, a Copel deve lançar uma oferta de infraestrutura como serviço (IaaS), integrando TI à sua rede de banda larga, já tendo realizado os investimentos necessários para essa iniciativa. “Tendo em vista o crescimento natural observado nos últimos anos, a previsão é de que a receita em 2015 seja maior em pelo menos 30% sobre 2014”, prevê Adir. Com esse objetivo, tem buscado parcerias estratégicas juntando sinergias com produtos de parceiros: “Acreditamos que entre 2016 e 2017 estaremos com novos formatos de prestação de serviços e mais alinhados com as novas tendências de consumo e de entretenimento digital”.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
90.534,30	85.636,39	33.417	18,86	0,36

## A IMA torna Campinas inteligente

O município de Campinas está em linha com o conceito de cidades inteligentes. Uma rede de fibras ópticas abrange praticamente toda a cidade, permitindo oferta de serviços públicos de melhor qualidade para a população. A IMA – Informática de Municípios Associados faz parte dessa história, com o desenvolvimento de software e atendimento a prefeitura e autarquias.

A modernização dos serviços públicos se acelerou nos últimos dois anos, com a automação do atendimento ao cidadão, por meio do 156, do Procon, do Centro Público de Apoio ao Trabalhador e do Disque Saúde. Outros destaques são a inauguração do Portal do Cidadão e do laboratório de Internet das Coisas (IoT), para o desenvolvimento de sistemas voltados às cidades inteligentes e a criação do LAO, Licenciamento Ambiental Online. As equipes da IMA também informatizaram o protocolo de entrada de projetos e um sistema de aprovação de plantas on-line. De acordo com o Anuário Informática Hoje, a IMA registrou um aumento de 12,2% na receita líquida em 2014.

O Portal do Cidadão foi lançado em 17 de julho de 2015 e, com um mês de existência, superou a marca de mil usuários cadastrados. O sistema desenvolvido pela IMA em parceria com a Secretaria de Gestão e Controle reúne todos os serviços on-line da Prefeitura de Campinas em um único endereço na Internet. A plataforma oferece 14 modalidades, sendo que o 156 online é o mais aces-

sado. Desde o lançamento, quatro novos aplicativos foram agregados ao sistema: Boletim Escolar, Busão na Hora, Consulta de Protocolos e Educação de Jovens e Adultos Perto de Você. Também oferece agenda de eventos, alertas do Diário Oficial do Município; consulta de alvarás de aprovação e execução online; consulta de IPTU; solicitação de certidão negativa de débito de imóvel; autenticação da certidão negativa via assinatura eletrônica; mapa de serviços; busca de vagas nas escolas, e busca de medicamentos. “O objetivo é que o cidadão se relacione cada vez mais com a prefeitura por meio do portal, acessando também inscrições e formulários, permitindo uma melhor gestão do município, com indicadores sobre temas mais acessados”, diz o presidente do órgão, Fábio Pagani. A novidade facilita a vida do cidadão, evitando o grande número de cadastros antes necessário para acessar os serviços nas páginas das secretarias na Internet. Com o simples cadastro do CPF, o portal consegue percorrer os diversos sistemas da prefeitura e disponibilizar os dados ao usuário, que pode acessá-lo por meio de qualquer dispositivo.

Para alcançar o cidadão onde quer que esteja, a IMA desenvolveu aplicativos para celulares, como o 156. Ao invés de ligar para o número da prefeitura, o usuário baixa o app em seu smartphone ou tablete, podendo enviar solicitações, fotos, visualizar o andamento do pedido no mapa e consultar o status e as respostas da prefeitura.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	IMA	133,90	12,21	0,07	0,93	-	0,02

Outro projeto importante foi o Guarda Amigo, desenvolvido a pedido da Secretaria de Segurança Pública de Campinas. Ao baixar gratuitamente o app, o usuário cadastra seus contatos, que irão receber suas mensagens de socorro. Em caso de perigo, basta acessar o aplicativo e tocar no botão vermelho que dispara automaticamente mensagens de alerta para a rede de contatos cadastrada. Ligado a um mapa com GPS, informa a localização do usuário.

Na área de educação, a IMA desenvolveu a ferramenta Perto de Você, parte da campanha SEJA, organizada em parceria com a Secretaria Municipal de Educação (SME), voltada à educação de jovens e adultos na cidade de Campinas. É um conjunto de aplicações via Internet que permite que jovens e adultos que têm interesse em iniciar ou retomar os estudos no ensino fundamental possam obter informações sobre o atendimento oferecido, ver quais são as escolas localizadas perto da sua casa ou local de trabalho e fazer o cadastro para uma vaga. O sistema pode ser acessado no Portal do Cidadão e no Portal da Prefeitura, que também indica vagas disponíveis em escolas.

A IMA já oferece dois programas usados pela rede de ensino: o Integre e o Gales, soluções em plataforma livre que podem funcionar em intranet ou via Internet. O Integre é voltado à gestão administrativa das unidades escolares, abrangendo as etapas de planejamento,



divulgação

*Fábio Pagani, presidente:  
"O objetivo é que o cidadão se relacione cada vez mais com a prefeitura por meio do portal"*

acompanhamento e consolidação do período letivo. O sistema subsidia a tomada de decisões através de indicadores e dados estatísticos, possibilitando, por exemplo, análises para otimização do atendimento à demanda, implementação de políticas pedagógicas, alocação do quadro de profissionais e definição de repasses de verbas. O Gales gerencia o fornecimento de refeições aos alunos nas unidades escolares. Com ele, é possível realizar com facilidade e rapidez o planejamento dos cardápios servidos, automatizar o cálculo da distribuição de gêneros alimentícios, antecipar as necessidades de compras, controlar custos e acompanhar resultados.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
27.745,59	15.537,53	20	0,27	1,60



## A Cijun prepara Jundiaí para o m-gov

A ampliação da rede de fibra óptica na cidade de Jundiaí, no interior de São Paulo, para melhorar a comunicação entre os serviços públicos da cidade, é um dos principais projetos da Cijun – Companhia de Informática de Jundiaí, empresa de economia mista, em que a prefeitura detém 99,8% das ações. A empresa atua no desenvolvimento de sistemas para administração pública e soluções de infraestrutura para telecomunicações. Um anel de comunicação óptico está sendo instalado na cidade – até recentemente, 100% dos links de comunicação eram terceirizados –, com cerca de 45 quilômetros e planos de atingir 400 quilômetros nos próximos anos, atendendo 100% dos serviços públicos com mais economia, afirma o diretor presidente da Cijun, Gilberto Novaes. A rede permitiu à prefeitura de Jundiaí criar novas zonas de Wi-Fi para atender a demanda por conexões na cidade, além de agilizar outros serviços aos cidadãos.

Coube à Cijun, segundo Gilberto, desenvolver os sistemas de código aberto para eliminar o uso de links MPLS (Multiprotocol Label Switching) nos locais onde não havia conectividade com a rede de fibra: “Com essa solução, conseguimos utilizar links comuns de banda larga no lugar dos caros MPLS, com uma considerável redução de custos”. A Cijun também trabalhou na modernização da infraestrutura de software da pre-

feitura, criando APIs ou interfaces de programação de aplicativos, para facilitar a conectividade com soluções de terceiros, e adotou computação em nuvem e ferramentas de colaboração para algumas áreas, preparando o ambiente para o chamado governo eletrônico móvel (m-gov).

Em 2014, o município ganhou ferramentas importantes para sua administração, como o SIIM - Sistema Integrado de Informações Municipais, que integra dados das diversas secretarias e foi modernizado para ambiente web. A Cijun também está implantando o SEI - Sistema Integrado de Informações, desenvolvido em software livre pelo Tribunal Regional Federal da 4ª Região (TRF4), para gestão de processos e documentos eletrônicos, com interface amigável e práticas inovadoras de trabalho. “Uma das suas principais características é a libertação do papel como suporte físico para documentos institucionais e o compartilhamento do conhecimento, com atualização e comunicação de novos eventos em tempo real”, diz Gilberto. Para que um órgão governamental use o SEI de forma oficial, são necessárias a assinatura de um termo de cooperação com o TRF4 e a adoção de leis e decretos específicos. “A adoção do SEI vai desburocratizar, agilizar e trazer mais transparência à administração pública”, afirma. O sistema reduz custos de tramitação, principalmente com papéis e suprimen-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	CIJUN	102,70	-0,38	1,89	2,78	-	1,10

tos de informática, além de oferecer mais transparência em todo o processo. Ele foi desenvolvido por servidores do TRF-4 e cedido sem custos para outros tribunais e órgãos administrativos do país. Permite transferir toda a gestão de documentos e processos eletrônicos administrativos para o ambiente virtual. Com esse sistema, a tramitação de expedientes – criação, edição, assinatura e armazenamento – é totalmente realizada por meio eletrônico.

No final de 2014, a prefeitura de Jundiaí lançou o novo site desenvolvido pela Cijun, que teve como objetivo tornar mais amigável a experiência de navegabilidade do cidadão. Com visual mais moderno, o site traz notícias da cidade, ações da prefeitura, obras, os avanços sociais, as novidades na área da educação e mobilidade. Também têm destaque informações sobre regiões específicas e ações pontuais do governo. Além das notícias, o site tem um balcão de serviços, onde o cidadão pode consultar empregos, oportunidades, programação cultural, horários de ônibus, fazer o cadastro para o bilhete único, obter 2ª via de documentos, consulta de protocolos e diversos entre outros serviços. “O objetivo é facilitar ainda mais o acesso às informações e tornar a experiência a mais agradável possível”, explica Gilberto. O site é orgânico e aberto, ou seja, está em constante atualização para se aproximar cada vez mais do cidadão.



divulgação

*Gilberto Novaes, diretor presidente*  
*A meta é desburocratizar, agilizar e trazer mais transparência à administração pública*

De acordo com o diretor presidente da Cijun, em 2015, com a queda da arrecadação da administração pública, a empresa sofreu cortes no orçamento: “Aproveitamos a oportunidade para fazer mais com menos”. Segundo ele, a empresa vem superando a crise com criatividade, favorecendo setores internos, como o de pesquisa e desenvolvimento e a criação de soluções utilizando software livre. Na opinião de Gilberto, 2014 foi um ano de muitos projetos que estão se concretizando em 2015: “Seguindo as diretrizes do conselho administrativo da Cijun e por se tratar de um ano mais difícil, nossa prioridade foi atender bem nosso principal cliente, a Prefeitura de Jundiaí”.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
6.866,43	6.866,43	129	5,94	2,27

# BE SMART. BSP.

O mundo mudou,  
as empresas mudaram,  
você mudou. Mas os  
cursos de Pós-graduação  
e os MBAs continuavam  
iguais. Até que a BSP  
evoluiu por você e inovou,  
criando cursos só com  
o que você precisa.  
De forma objetiva e sem  
enrolação. **Conheça.**

**Inscreva-se**

**[www.bsp.edu.br](http://www.bsp.edu.br)**

**(11) 5095-5656**

**São Paulo e demais localidades**



**Business School São Paulo**  
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES



# integração

**PROMON LOGICALIS, EXCEDA E CYLK  
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 2015.**

# 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	1	1	TIVIT (SP)	753.271	753.271	10,97	596.880
24	-	2	SONDA IT (SP)	663.012	663.012	51,76	564.977
28	-	3	CAPGEMINI (SP) <sup>2</sup>	560.283	560.283	-7,16	118.405
36	-	4	PROMONLOGICALIS (SP)	425.115	425.115	-0,72	NI
41	2	5	CTIS TECNOLOGIA (DF) <sup>1,2</sup>	332.130	390.741	-7,98	NI
45	3	6	STEFANINI (SP)	317.335	317.335	-3,57	22.354
49	4	7	ACECO TI (SP) <sup>2</sup>	288.716	288.716	10,52	43.577
55	-	8	CGI (SP) <sup>1,2</sup>	231.000	231.000	-	NI
56	-	9	DIMENSION DATA (SP) <sup>1,2</sup>	212.359	212.359	-	NI
58	5	10	BRQ IT SERVICES (SP)	176.476	176.476	-10,49	31.979
59	7	11	GLOBALWEB CORP (SP)	176.382	176.382	22,81	NI
63	6	12	RESOURCE IT SOLUTIONS (SP)	155.078	161.337	3,88	8.641
74	-	13	PROCERGS (RS)	102.728	102.728	3,57	45.994
75	-	14	ALGAR TECH (MG) <sup>2</sup>	101.343	191.213	8,56	95.258
88	10	15	ENGDB INFORMATION TECHNOLOGY (SP) <sup>2</sup>	73.895	73.895	17,17	NI
90	9	16	SPREAD TECNOLOGIA (SP)	67.509	122.744	-16,94	NI
91	-	17	IT2B (SP)	66.203	66.203	23,33	8.452
97	-	18	CBGS (SP) <sup>2</sup>	50.056	50.056	17,34	67.995
105	12	19	ALTUS (RS) <sup>2</sup>	42.282	42.282	0,06	7.634
108	-	20	WITTEL (SP)	39.082	39.082	-7,30	10.096
109	13	21	MAGNA SISTEMAS (SP)	37.199	37.199	3,53	10.178
115	11	22	MTEL TECNOLOGIA (SP)	34.233	68.659	-13,73	15.193
117	15	23	ISH TECNOLOGIA (ES)	32.641	32.641	13,76	5.348
118	14	24	EXCEDA (SP)	32.340	32.340	11,17	1.897
134	17	25	ATTPS INFORMÁTICA (MG)	19.924	19.924	-14,18	3.659
135	24	26	ADVANTA SISTEMAS (SP)	19.325	22.736	75,59	4.289
136	18	27	NEXXERA (SC) <sup>2</sup>	19.075	19.075	-14,03	4.274
155	22	28	SQUADRA TECNOLOGIA (BH)	13.720	13.720	-8,61	8.147
158	26	29	DEDALUS PRIME (SP)	12.871	12.871	20,36	853
160	-	30	CYLK (SP)	12.510	12.510	125,76	1.630
169	-	31	WEDO TECHNOLOGIES (RJ)	10.297	10.297	-4,41	2.778
170	-	32	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	10.198	10.198	-7,92	NI
174	25	33	GRUPO BINÁRIO (SP)	9.756	32.522	-16,97	10.495
175	21	34	CIMCORP (SP) <sup>2</sup>	9.408	9.408	-51,94	318
178	29	35	TECH SUPPLY (SP)	8.502	8.502	3,38	2.780
183	27	36	POWERLOGIC (MG) <sup>2</sup>	7.684	7.684	-26,60	2.671
184	30	37	INFOBASE (RJ)	7.342	7.342	8,76	NI
187	-	38	CIJUN (SP)	6.866	6.866	-0,38	2.182
198	-	39	GO2NEXT (SP)	2.981	2.981	-15,34	3.921

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)
920.620	183.078	65.214	36.674	6,14	4,87	1,07	101,08	28,96	2,49	3,06	0,63	1,38
459.918	80.528	31.774	18.354	3,25	2,77	1,58	48,71	3,53	1,13	2,18	0,79	1,25
55.052	93.830	-21.178	-5.097	-4,31	-0,91	1,13	240,41	0,19	2,53	-1,26	1,39	-
NI	NI	NI	NI	27,80	6,50	1,35	-	-	0,41	10,50	1,28	33,95
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.611	63.781	24.479	17.753	79,42	5,59	2,02	296,75	0,99	-0,60	20,02	3,58	1,40
26.083	97.222	-393	-10.924	-25,07	-3,78	2,85	415,10	11,06	5,43	-4,84	1,28	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.709	29.848	784	381	1,19	0,22	1,62	112,22	9,33	0,69	0,56	2,60	0,11
NI	NI	NI	NI	2,00	3,00	0,96	208,00	10,00	1,30	5,80	2,00	2,45
3.856	51.891	18.862	10.304	119,25	6,39	1,76	440,86	41,39	1,23	22,05	3,45	3,67
18.867	21.105	193	203	0,44	0,20	2,31	44,42	-	-0,84	0,31	1,55	0,15
149.702	40.635	15.437	12.172	12,78	6,37	1,06	120,34	11,22	2,96	5,80	0,91	0,84
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
7.962	27.628	1.019	1.007	11,92	1,52	2,67	226,63	42,37	0,59	3,65	2,40	0,87
18.234	21.923	15.335	12.238	18,00	24,45	6,61	12,19	-	-7,33	16,04	0,66	-
15.018	12.932	1.282	-257	-3,37	-0,61	1,08	1.025,47	29,03	9,08	-0,30	0,49	-
2.347	32.578	2.879	1.420	14,07	3,63	1,32	138,60	14,96	1,95	5,90	1,62	4,73
414	11.636	8.727	5.801	57,00	15,59	2,74	66,32	5,16	-1,53	34,27	2,20	13,10
36.919	22.917	-10.790	-6.610	-43,51	-9,63	0,80	505,53	46,45	14,59	-7,19	0,75	-25,62
4.321	9.159	2.150	1.393	26,05	4,27	1,19	300,13	33,73	1,99	6,51	1,53	6,73
603	16.652	4.560	3.313	174,64	10,24	1,33	165,88	1,99	1,00	65,68	6,41	75,30
3.475	5.741	580	361	9,87	1,81	1,01	127,96	11,28	0,14	4,33	2,39	0,98
1.409	8.182	2.300	2.311	53,89	10,17	2,30	211,93	25,13	6,10	17,28	1,70	5,79
1.787	12.015	5.097	3.441	80,51	18,04	1,57	118,31	33,08	0,58	36,88	2,04	13,49
5.060	4.818	2.664	2.124	26,07	15,48	3,15	79,11	20,83	7,58	14,56	0,94	7,27
87	1.787	415	248	29,12	1,93	0,67	422,25	15,01	0,20	5,58	2,89	3,82
439	6.622	1.477	941	57,70	7,52	2,44	50,59	-	-0,68	38,32	5,09	27,67
462	4.382	1.984	1.075	38,70	10,44	1,45	174,65	-	-1,63	14,09	1,35	-
NI	NI	NI	NI	48,00	18,00	2,62	52,00	-	1,73	31,36	1,77	17,84
923	13.532	3.029	2.299	21,91	7,07	1,75	124,02	0,76	1,99	9,78	1,38	18,54
15.542	3.265	-385	-385	-121,26	-4,09	1,33	9.238,37	20,64	4,00	-1,30	0,32	-
178	4.608	2.608	2.322	83,53	27,31	2,54	95,13	5,82	0,54	42,81	1,57	54,00
2.340	1.588	-925	-619	-23,16	-8,05	1,10	134,32	43,69	5,88	-9,89	1,23	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
704	1.174	178	130	5,94	1,89	2,78	38,58	-	-2,19	4,28	2,27	1,10
34	1.193	348	292	7,45	9,80	0,49	44,54	17,18	6,91	5,16	0,53	4,87

## Os serviços movem a PromonLogicalis

**D**estaque em integração de grande porte do Anuário Informática Hoje, a PromonLogicalis tem projetos em dez países, implementando soluções de infraestrutura de TI e telecomunicações. Com operações na Argentina, Bolívia, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, México, Paraguai, Peru e Uruguai, o resultado do ano fiscal terminado em agosto de 2015 mostra que a operação brasileira continua sendo a principal da provedora de serviços na região, correspondendo a 74% do resultado da América Latina. Em 2014, a empresa obteve 15% de rentabilidade sobre as vendas e crescimento da receita líquida de 2,4%.

Uma das alavancas do resultado positivo na região foi a consolidação dos negócios no segmento de serviços. “Investimos na diversificação do nosso portfólio por meio do desenvolvimento de soluções verticais e em projetos inovadores nas áreas de Internet das Coisas, SDN (Software Defined Network) e cidades inteligentes”, afirma o presidente da PromonLogicalis, Rodrigo Parreira. Com cerca de 800 clientes, que incluem as operadoras de telecomunicações, mercado corporativo e setor público, a empresa conta com uma equipe de 1,5 mil profissionais na América Latina.

2014 marcou a renovação do seu modelo de negócio, acompanhando mudanças de perfil das companhias de TI, com a ampliação da oferta de serviços baseados

em nuvem. Seguindo a estratégia, lançou uma oferta de telepresença como serviço, em conjunto com a Embratel, com a implantação de mais de 1,5 mil salas em todo o Brasil. O mercado-alvo são empresas com escritórios e filiais geograficamente dispersos, como multinacionais, universidades e hospitais, que precisam de eficiência em seus processos internos e externos, envolvendo interação de pessoas e equipes. Com a solução de telepresença, os participantes podem se reunir a partir de várias localidades, como se estivessem em uma mesma sala, estejam acessando por equipamentos dedicados, laptops ou tablets. A oferta reúne serviços com mobilidade de voz, dados, imagem e colaboração em full HD, sem a necessidade de aquisição de equipamentos e de infraestrutura especial.

Segundo Rodrigo, a aposta no desenvolvimento de software fez a PromonLogicalis criar um grupo de desenvolvimento alocado no escritório de Campinas, no interior de São Paulo, como polo formador de recursos humanos em tecnologia avançada em projetos para Internet das coisas (IoT) e software para infraestrutura: “Nossa aposta em projetos inovadores começou em 2014, com a participação no programa Inova, da Finep (Financiadora de Estudos e Projetos) do governo federal, com a criação de soluções analíticas e sensores dentro do conceito de IoT”. Nessa área, está desenvolvendo projetos de redes

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	PROMONLOGICALIS	880,30	-0,72	6,50	1,35	-	33,95



inteligentes para medidores de energia e hídricos, além da automação industrial com a oferta de plataformas de análise de informações do chão de fábrica. “Por meio de sistemas analíticos e Business Intelligence, a linha de produção pode ser reconfigurada de forma mais ágil. O setor, que busca eficácia e que precisa fazer mais com menos, tem grande potencial de negócios para os próximos anos”, afirma Rodrigo.

O lançamento das redes 4G pelas operadoras celulares também rendeu bons negócios para a PromonLogicalis, pois exigiu a reconfiguração da infraestrutura, para dar conta do aumento do tráfego de dados. Outros projetos importantes foram na área de datacenters corporativos e em bancos e serviços para empresas de energia.

“Os prazos de tomada de decisão dos clientes estão se alongando e a volatilidade do dólar bloqueia investimentos, trazendo incertezas. Mesmo assim, alguns investimentos terão que ser feitos e é necessária tranquilidade para navegar por esse período complexo. Nossa base de clientes é formada por grandes empresas, preparadas para passar por essa fase de ajustes. Setores exportadores e de agronegócio vão se manter compradores de tecnologia”, prevê Rodrigo.

Além de grande participação no mercado de telecomunicações, onde tem origem mais da metade de sua



divulgação

*Rodrigo Parreira, presidente:  
“Nossa base de clientes é formada por grandes empresas, preparadas para passar por essa fase de ajustes”.*

receita, a empresa ampliou presença no segmento bancário, segunda vertical mais importante, e também em outros setores como varejo e saúde. Em torno de 30% do faturamento vêm de serviços prestados fora do Brasil. Recentemente a empresa firmou uma parceria com a Cisco para a oferta da Intercloud, uma rede global de nuvens conectadas, iniciativa que une a companhia a outros 65 provedores mundiais e mais sete na América Latina. Coletivamente, o ecossistema de parceiros abrange 350 datacenters em mais de 50 países que servirão à oferta de serviços de nuvem híbrida nos países da América Latina.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
425.115,31	425.115,31	-	27,80	1,28

## A Exceda navega bem na Internet

Especializada em segurança e aceleração de conteúdo na Internet, a Exceda tem como mercado alvo qualquer empresa que faça negócios ou tenha uma presença na rede de computadores. Entre seus clientes estão grandes portais de comércio eletrônico, bancos, startups e novos negócios de tecnologia.

2014 foi o ano de consolidação de sua presença na América Latina e no Brasil, especialmente através do programa de canais. Em 2015, fortaleceu o portfólio de segurança e aceleração de sistemas com serviços adaptados a cada região e segmento de mercado. “Temos investido em criar uma experiência completa de segurança e performance, com o lançamento de novos produtos nas duas áreas e trabalhando para ter um nível contínuo de excelência no atendimento aos clientes”, diz o sócio diretor, Ricardo Couto.

A estratégia garantiu à empresa um crescimento de 11,1% na receita líquida, e 10,2% de rentabilidade sobre as vendas, como apurou o Anuário Informática Hoje. De acordo com Ricardo, 2014 foi um ano atípico, caracterizado por grandes eventos, como a Copa do Mundo e as eleições, que concentraram grande parte dos investimentos e demandas dos clientes. Para esse mercado, a Exceda lançou produtos voltados à inteligência de negócios na Internet, integrando essas ofertas com sua linha de segurança e performance. Em anos de menor crescimento econômico, segundo

Ricardo, a estratégia permite à empresa ultrapassar esse período com rentabilidade: “Trabalhamos junto aos clientes para adaptar nossa oferta à realidade do seu segmento, abrindo novos negócios”.

Para se manter competitiva, a Exceda buscou novas fontes de receitas com produtos e aumentou sua presença geográfica dentro e fora do país, com negócios nos principais mercados da América Latina como México, Argentina, Chile, Colômbia e Peru, além dos Estados Unidos e Europa. “Nossa atuação nessas geografias tem crescido consistentemente nos últimos anos, trazendo novas oportunidades para a Exceda”, diz Ricardo.

A Copa do Mundo rendeu bons negócios à Exceda, com o atendimento a prestadores de serviço e patrocinadores do evento. A empresa se preparou para atender o crescimento da demanda do volume de dados transmitidos pela Internet durante os eventos esportivos, apoiando as companhias clientes com sistemas de aceleração e performance de redes.

2014 também foi um ano de amadurecimento do comércio eletrônico no Brasil com o fortalecimento de conceitos como da black friday (promoção de produtos com preços baixos em sites de comércio eletrônico). Com o crescimento das compras on-line, houve um expressivo aumento do volume de acessos aos portais de e-commerce do país. A sexta-feira de promoções, realizada no dia 28 de novembro do ano passado, re-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	<b>EXCEDA</b>	1.918,30	11,17	10,24	1,33	1,99	75,30

gistou um crescimento de mais 51% em vendas dos participantes comparado a 2013, com faturamento superior a R\$ 1 bilhão em um único dia.

Um estudo feito pela IDC e patrocinado pelo Paypal sobre e-commerce na América Latina, que pesquisou as tendências dos consumidores digitais em seis países, aponta que, em 2018, os que mais gastarão com comércio eletrônico serão Brasil, México e Chile, com base no consumo on-line médio dos compradores.

Alinhada a esse mercado, a Exceda dá suporte ao e-commerce por meio de otimização do front end, combinado ao uso de um sistema de CDN (Content Delivery Network), para aumentar a performance dos sites e reduzir o tempo de carregamento. A solução suporta picos de tráfego, além de proteger contra ataques de hackers. “As empresas buscam aumentar a velocidade de seus portais para atenderem essa demanda. Além disso, todos os segmentos de mercado têm se mostrado conscientes da necessidade de implantar soluções de segurança em nuvem, de forma geral”, resalta Ricardo.

Com o crescimento da oferta de cursos à distância, o segmento educacional é outra área importante para a Exceda. Recentemente, a empresa firmou contrato com o Complexo de Ensino Renato Saraiva (CERS), instituição educacional que oferece uma plataforma de ensino on-line, com o fornecimento de soluções



divulgação

*Ricardo Couto, sócio diretor:  
“Temos investido em criar uma experiência completa de segurança e performance”*

de entrega de conteúdo (Content Delivery Network – CDN) e de segurança para impedir download não autorizado dos vídeos da plataforma. Também é cliente da Exceda a instituição de ensino Estácio, que tem 460 mil alunos em todo o Brasil, com a implantação de sistemas como o DSA Secure – que acelera em até cinco vezes a velocidade de entrega da informação – e Web Application Firewall (WAF) – que previne uma rede privada de acessos suspeitos para assegurar a transmissão de conteúdo on-line.

“Os anos de 2015 e 2016, como sabemos, serão de correção na economia e trarão desafios adicionais às empresas do setor. Vamos intensificar nossa relação com os clientes para entender e adaptar nossa oferta ao momento, como é característico da nossa atuação como parceiro tecnológico de longo prazo”, avalia Ricardo.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
32.340,20	32.340,20	3.313	174,64	6,41

## Os datacenters abrem espaço para a **CYLK**

Os projetos de datacenter envolvendo fornecimento de produtos e serviços, com o objetivo de suportar os processos de negócios e aumentar a eficiência operacional, foram as principais fontes de receita da integradora de sistemas CYLK em 2014. Fundada em junho de 2010, a empresa do grupo IHC é especializada em serviços gerenciados, infraestrutura de redes, segurança e mobilidade, tendo como principais clientes grandes empresas, datacenters e operadoras de telecomunicações. “Em receita e margem de contribuição, os projetos para datacenters foram os principais destaques de 2014”, diz o presidente e CEO da CYLK, Carlos Carnevali Junior. A empresa registrou o impressionante crescimento de 128% na receita líquida, o que a colocou como a empresa campeã entre as dez que mais cresceram, segundo o levantamento do Anuário Informática Hoje. Entre os grandes clientes da companhia está a BM&FBovespa, para a qual forneceu, neste ano, roteadores em dois de seus datacenters, um na capital paulista e outro no município de Santana do Parnaíba, na Grande São Paulo. A CYLK, segundo Carlos, fez a implantação do projeto em um prazo de dois meses: “Somos fornecedores de produtos e serviços para a BM&FBovespa há mais de três anos e a instalação foi no prazo, em março de 2015, sem incidentes e de forma transparente”.

Em 2010, a BM&FBovespa definiu um plano estratégico de TI que envolvia a construção de um novo datacenter na grande São Paulo e a consolidação de suas cinco unidades em apenas duas, com a finalidade de reduzir a complexidade de gerenciamento de seus equipamentos e fazer com que um dos centros de dados operasse como site de contingência.

A CYLK também atende empresas como Banco Itaú-Unibanco, UBS, BTG/Pactual, Totvs, Sascar/Michelin, Decathlon, Tivit, Level 3. Instalada em São Paulo, tem escritórios de negócios em Curitiba (PR) e Rio de Janeiro (RJ), com oferta de soluções Juniper, F5, Aruba, McAfee e CA.

Em 2015, Carlos avalia que os resultados serão mais concentrados nos setores financeiro e de serviços, além do segmento de operadoras de telecomunicações.

Entre os planos da CYLK está a oferta de serviços para a área de saúde e setor hospitalar, além do varejo e comércio eletrônico. No segmento de saúde, a empresa anunciou uma solução integrada para localização em tempo real de pessoas e ativos hospitalares, baseada na tecnologia RTLS – Real Time Location System – composta por infraestrutura de rede sem fio, monitoramento, segurança, controle de acesso e software de business Intelligence integrado ao ERP. O sistema é voltado para a necessidade do

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	<b>CYLK</b>	2.061,00	125,76	7,52	2,44	-	27,67



setor de localizar objetos e pessoas em tempo real em ambientes de grande fluxo.

“A crise nos motivou a repensar processos e sermos ainda mais eficientes, além de formatarmos novas ofertas, com o objetivo de apoiar nossos clientes a reduzirem custos e aumentarem produtividade”, afirma Carlos. A estratégia para 2015 é baseada no desenvolvimento de novas ofertas, foco em segmentos menos afetados pela crise e por um plano de eficiência em custos e resultados, diz o executivo: “Entendo que o mercado é suficientemente grande para permitir que empresas bem preparadas experimentem ciclos de crescimento e geração de valor”.

A empresa tem contratos de serviços com clientes multinacionais, inclusive prestados fora do Brasil, mas não definiu estratégia de exportação de serviços. “Nossos planos incluem a expansão para mercados internacionais na América do Sul, com foco em países como Chile, Peru e Colômbia”, diz Carlos. Na opinião dele, o atual cenário político e econômico do Brasil inspira atenção redobrada, principalmente no controle de custos e maximização de resultados. Ele lembra que a indústria de TI, historicamente, cresce muito acima do PIB, o que ameniza os efeitos da crise conjuntural: “A principal questão é que os clientes estão cada vez mais criteriosos em



divulgação

*Carlos Carnevali Jr, presidente:  
Boa expectativa com a  
entrada no mercado de saúde.*

contratar produtos e serviços de TI e telecomunicações, em decorrência da retração do consumo nas diversas verticais da economia.

Carlos acredita que o mercado de tecnologia da informação e comunicação (TIC) em 2014 ainda colheu os frutos de grandes investimentos decorrentes da Copa do Mundo: “A crise política e econômica promoveu uma desaceleração brusca de investimentos entre 2014 e 2015. 2016 ainda será um ano de grande tensão política, com impactos na economia, dificultando o crescimento da indústria de TIC”.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
12.509,66	12.509,66	941	57,70	5,09



# EXPERIENCE *Lounge*



**NOVO ESPAÇO GOURMET**  
DE EVENTOS DE RELACIONAMENTO!

Somos o primeiro espaço de São Paulo totalmente focado em um mercado diferenciado:

**EVENTOS INTIMISTAS**  
**DE 10 A 40 PESSOAS**



Conheça nossos formatos exclusivos.  
**VENHA, ENTENDA E ENCANTE-SE.**

Entre em contato conosco: (11) 5095 1314  
Rua Barão Jaceguai, 2046. Campo Belo - São Paulo, SP 04606-004  
[contato@experiencelounge.com.br](mailto:contato@experiencelounge.com.br)

# canais

**BRASOFTWARE, REDISUL E  
AKER 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 2015.**



## A Brasoftware decola, rumo à nuvem.

Os resultados da Brasoftware no ano passado foram impulsionados pelo crescimento no número de contratos para setores como os de manufatura, serviços e governo e, ainda, pela expansão geográfica. A empresa tem escritórios em São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador e Brasília, além de gerentes regionais presentes em outras 15 capitais do país. Apesar do cenário econômico recessivo, consolidou-se como provedora de soluções em software, para pequenas, médias, grandes empresas e órgãos públicos, diz o presidente, Jorge Sukarie. A Brasoftware atua há 28 anos na comercialização e gestão de contratos de software e serviços dos principais fabricantes do mercado como Microsoft, Symantec, Autodesk, Adobe, CA Technology, Citrix, McAfee, Corel, entre outros. Além de escritórios em diversos estados, conta também com uma rede de parceiros garantindo atendimento em todo o território nacional, por meio de gerentes regionais.

Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje pelo segundo ano consecutivo, segundo Jorge a empresa se posicionou em 2014 de forma estratégica, transformando sua oferta de produtos e serviços para o ambiente de nuvem: "Já temos quase 20% do faturamento oriundo de receitas com cloud e esse percentual deve continuar crescendo a cada ano".

Esse movimento foi apoiado pela expansão regional

e a capacitação do time de liderança e gestão. Em 2015, a empresa investiu em um novo escritório em São Paulo, para suportar o crescimento esperado para os próximos anos, superados os desafios econômicos atuais. "O cenário econômico está bastante desafiador, com uma expectativa de recessão no país para 2015, o que acaba afetando de forma expressiva o ambiente de negócios. Por outro lado, entendemos que tecnologia é um diferencial competitivo para qualquer negócio e mesmo em tempos de desaquecimento econômico continuamos a ver oportunidades", afirma.

Em 2014, apesar de a economia ter andado de lado, com crescimento pífio do PIB, a Brasoftware cresceu 29% em receita líquida e obteve rentabilidade sobre as vendas de 5,9%, segundo o Anuário Informática Hoje. De acordo com Jorge, diante do cenário econômico nacional, a previsão para 2015 é de um crescimento menor: "Já para 2016, temos a expectativa que a economia no Brasil comece a se recuperar e o nosso crescimento deva chegar ao patamar de 20% a 25%".

A Brasoftware atua em praticamente todos os segmentos da economia com receitas equilibradas entre eles. O que tem crescido acima da média, segundo Jorge, é a receita em outras regiões do Brasil, além de São Paulo, confirmando o acerto da decisão do investimento em expansão regional implementada nos

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	<b>BRASOFTWARE</b>	8.549,70	29,01	5,88	1,40	0,06	403,49



últimos anos. Em 2014, o processo seguiu em ritmo acelerado. Os escritórios regionais foram responsáveis por 33% do faturamento, quando comparado com o resultado da empresa em 2013. “As regionais tiveram um crescimento médio de 50%, fator fundamental e estratégico para o resultado da companhia, o que justifica os investimentos feitos tanto no Nordeste e Centro-Oeste, quanto no Sul e interior de São Paulo”, diz Jorge. Essa estratégia, segundo ele, será mantida em 2016, bem como a migração dos negócios para o modelo de nuvem: “Embora o desaquecimento da economia afete as decisões das pessoas e das empresas no momento de investir, TI é um setor que costuma crescer em momentos de crise, pois ajuda a produtividade e a competitividade”.

No acumulado dos primeiros sete meses de 2015, a Brasoftware cresceu 15%, resultado atribuído por Jorge à proximidade com os clientes e seu potencial de alavancar negócios: “Esperamos que em 2016 o cenário econômico inicie o processo de recuperação e que os negócios aos poucos comecem a retomar o ritmo normal de crescimento”. Segundo o executivo, embora a Brasoftware não tenha um projeto específico para exportação, como o ambiente de nuvem não tem fronteiras, será possível oferecer produtos e serviços remotamente, sem prejuízo da distância.



divulgação

*Jorge Sukarie, presidente:  
A expansão regional  
garantiu o crescimento*

No ano passado, a empresa foi eleita como o melhor parceiro global de licenciamento de software por volume da Microsoft, concorrendo com mais de 3 mil canais em todo o mundo. A Brasoftware também foi reconhecida como o maior parceiro no Brasil e na América Latina pela Arcserve; parceira Gold da Autodesk e a maior do país; e o primeiro parceiro Adobe na oferta de contratos ETLA (Enterprise License Agreement), além do título pelo melhor desempenho em vendas Symantec. “Todos esses reconhecimentos foram resultado da flexibilidade e do alinhamento do nosso modelo de negócios em relação às necessidades dos nossos clientes”, garante Jorge.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
322.296,88	322.296,88	18.964	93,39	4,24

## A Redisul se vale da cobertura nacional

Com 30 anos de atuação, a Redisul é especializada na integração de soluções de infraestrutura de TI e segurança. A empresa começou instalando redes locais, depois vieram as redes metropolitanas e de longa distância e há cinco anos começou a fornecer soluções integradas de CFTV-IP – circuito fechado de videomonitoramento para segurança e comunicações unificadas (UC), que hoje representam um terço dos negócios, segundo o diretor de tecnologia, Jorge Heller.

A empresa, diz, atua nos segmentos de governo, em especial o federal, e indústria: “Em ambos os casos, sempre preferimos os projetos de abrangência nacional, pois nossa ampla cobertura geográfica nos dá um diferencial de preço e qualidade”. No ano passado, a Redisul renovou seu modelo de negócios, ao empacotar soluções e serviços no modelo SAS (solution as a service), evitando investimentos expressivos por parte dos clientes em uma época em que, como lembra Jorge, o dinheiro está escasso para todos: “Por sermos uma empresa bem capitalizada, a oferta comercial é atraente para o cliente final, com o atendimento rigoroso do contrato de nível de serviço (SLA), transformando investimento em custeio”.

Um dos grandes projetos realizados em 2014 foi o fornecimento de solução de rede para os três novos

datacenters da Dataprev, em Brasília (DF), São Paulo (SP) e Rio de Janeiro (RJ). A empresa também venceu a licitação para o fornecimento de videoconferência e telepresença para o Ministério das Minas e Energia. “Tivemos um importante projeto de CFTV-IP no Datasus, e um de comunicação unificada (UC) no Ministério da Cultura, todos de abrangência geográfica complexa, com prazos apertados, e entregues rigorosamente conforme o acordado”, comemora o executivo.

Em CFTV, além da gravação digital e visualização em tempo real das imagens, a Redisul desenvolveu algoritmos para diversos tipos de análise de vídeo e informações para equipes de segurança, como alertas de movimento, contagem de objetos em movimento, análises de fluxo, sentido e volume de tráfego, invasão de áreas proibidas, objetos abandonados ou subtraídos, reconhecimento de placas de veículos e reconhecimento de pessoas, entre outros. Os sistemas também podem apresentar recursos de áudio bidirecional e se integram a soluções de terceiros, como os sistemas de controle de acesso e de automação. Nos últimos dois anos, a empresa também atuou na área privada, ampliando sua carteira de clientes.

Em um ambiente econômico complicado, principalmente em 2015, Jorge descreve um cenário de

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	<b>REDISUL INFORMÁTICA</b>	2.929,70	-7,11	22,40	7,10	-	112,89

clientes com equipes cada vez mais reduzidas e menos recursos para investir: “Por isso a estratégia de oferta de sistemas como serviço se mostrou acertada e será assim até o final de 2016”.

2014, de acordo com ele, trouxe perspectivas de crescimento que não se concretizaram nos setores industrial e de serviços, que agora têm que se reinventar gastando pouco: “Essa é uma razão forte para os diretores de tecnologia (CIOs) mostrarem seu talento e criatividade e também para os integradores. O cenário não vai mudar até 2016 e quem não tiver caixa próprio para bancar os projetos sairá do mercado”.

No ano passado, a Redisul cresceu com projetos para o governo federal, mas o movimento estancou em 2015. “Em compensação, alguns setores privados estão tendo que investir para permanecer competitivos, em especial o de serviços”, diz Jorge. De acordo com o Anuário Informática Hoje, a empresa teve um recuo na receita de 7,1% em 2014, mas registrou excelente rentabilidade de 22,4% sobre as vendas. “A mudança no modelo de negócios tradicional de venda para a oferta de serviços afeta o faturamento, pois transforma venda à vista em receita continuada por 36 ou 48 meses”, explica.

A estratégia da Redisul, segundo ele, foi investir em novas áreas, com a criação da unidade Managed



divulgação

*Jorge Heller, diretor de tecnologia:  
Soluções como serviços, para  
transformar investimento em custo.*

Services, ou serviços gerenciados, para atender outras demandas dos atuais clientes, oferecendo contratos de comunicação de dados e voz no mesmo modelo de soluções como serviço (SAS): “Isso implica a ampliação do time de serviços e a montagem de sistemas inteligentes de gestão de qualidade, especialmente para telefonia e controles de chão de fábrica”.

Com sede em Curitiba e filiais em Brasília, São Paulo e Rio de Janeiro, a Redisul conta com uma equipe de profissionais capacitados e certificados na maioria das capitais brasileiras. A empresa tem entre seus clientes Infraero, O Boticário, Receita Federal e Ambev.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
48.875,35	31.768,97	10.950	49,82	1,92

## A Aker cresce com segurança

Nascida em 1997, a partir de um projeto desenvolvido por um grupo de universitários com foco em segurança, a Aker Security Solutions mantém como carro-chefe o primeiro produto desenvolvido pela equipe, o firewall. Hoje dispõe de uma rede de mais de 200 revendas e integradores no país, estabelecendo-se no mercado de segurança digital com tecnologia própria e algumas parcerias internacionais.

Com sede em Brasília, 119 colaboradores e cerca de 4 mil clientes corporativos, a empresa teve sua solução Firewall UTM selecionada pelo governo federal e credenciado com a Certics do Ministério da Ciência e Tecnologia, que atesta o caráter nacional de tecnologias inovadoras com relevância para o país.

Esse reconhecimento facilitou a entrada da Aaker em mercados chave de segurança, a ponto de obter um crescimento de 87,9% na receita líquida em 2014, marca que a colocou em as dez campeãs do crescimento do Anuário Informática Hoje. “Temos como mercado alvo toda empresa que precisa de segurança, tanto as grandes quanto pequenas e médias, o que nos garante um amplo espectro de clientes”, afirma o presidente da Aker, Rodrigo Fragola.

Entre os produtos vendidos pela Aker, além do Aker Firewall, Secure Mail Gateway, Web Gateway e Web Content Analyzer. O grande trunfo da empresa, segun-

do Rodrigo, é o pós-venda, integrando os sistemas de segurança à solução do cliente. A empresa atende os segmentos de governo – federal, estadual e municipal (está presente num grande número de prefeituras) –, varejo, pequenos escritórios e saúde.

O Firewall UTM fica instalado entre a rede da empresa cliente e a Internet, filtrando o que pode ou não passar. O sistema ganhou recursos de gestão e controle, a fim de proporcionar maior segurança à estrutura de comunicação digital e aos dados corporativos, ampliando também a performance e a contenção de custos na rede. Em sua versão anterior, o Firewall UTM foi incluído pelo Gartner como um dos produtos globais do seu Quadrante Mágico nessa categoria de solução. O sistema é uma central de controle unificada, projetada para garantir a rede e os dados corporativos contra vulnerabilidades internas ou externas. No desenvolvimento do Firewall UTM 6.8, a empresa considerou uma série de novos aspectos relacionados à rede corporativa como os impactos das redes sociais sobre a produtividade das equipes, novos riscos cibernéticos e as exigências de alta disponibilidade. As redes sociais comprometem a segurança e sobrecarregam o canal de dados e nem sempre o funcionário tem conhecimento claro dos conteúdos que está enviando ou recebendo. A nova versão do sistema, lançado em 2015, evita o vazamento

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	<b>AKER SECURITY SOLUTIONS</b>	1.345,40	87,99	10,11	4,41	21,15	16,48





# futurecom

leading the digital transformation

## FUTURECOM 2016

17 a 20 de outubro

São Paulo

O MAIS IMPORTANTE EVENTO DE  
**TELECOM E TI**  
DA AMÉRICA LATINA



[www.futurecom.com.br](http://www.futurecom.com.br)

acidental ou intencional de conteúdos valiosos por parte dos funcionários. Segundo Rodrigo, o novo Firewall UTM da Aker reflete uma tendência que já começa a se evidenciar no mundo corporativo: “Hoje há uma convergência cada vez maior entre recursos e segurança que permeia a gestão de pessoas e processos, para racionalizar o uso das comunicações digitais nas empresas”.

Em parceria com as revendas, a Aker oferece o modelo de software como serviço (SAS), em que o produto fica hospedado na rede do cliente e a revenda faz a instalação e manutenção. No início de 2015, a empresa firmou uma parceria com o CPqD e a Z Tecnologia, para o desenvolvimento de uma solução de comunicação segura e gerenciamento de dispositivos móveis, totalmente desenvolvida no Brasil, com o objetivo de atender às necessidades específicas do setor de defesa e segurança. Um dos destaques da solução é o alto nível de segurança na comunicação, propiciado pela aplicação de criptografia fim a fim em todas as informações trocadas e consumidas por meio do dispositivo móvel. “São várias camadas de segurança de rede, todas desenvolvidas no Brasil, inclusive para soluções em cloud, destinadas a mitigar ataques laterais ao sistema”, diz Rodrigo.

A queda acentuada nas vendas em 2015 fez a empre-



*Rodrigo Fragola, presidente:  
Atenção especial para as redes sociais, que comprometem a segurança e sobrecarregam o canal de dados.*

sa reduzir a previsão de crescimento, com meta de recuperar o fôlego de vendas entre 2016 e 2017. No ano passado, segundo Rodrigo, a Aker ampliou sua presença entre grandes empresas, mantendo negócios com as pequenas e médias. “Muitos projetos que deveriam ser faturados neste ano ou foram prorrogados ou suspensos, comprometendo a receita de 2015”. No ano passado 70% das vendas da Aker foram para órgãos do governo e neste ano essa porcentagem caiu para 50%. Em 2015 e 2016 a estratégia é reforçar vendas nos segmentos onde já atua e lançar alguns produtos em modelo de nuvem, no qual o cliente paga apenas o que usa.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
16.787,00	15.611,91	1.697	43,19	3,00



# diretório de empresas

**ESTAS SÃO AS EMPRESAS QUE  
PARTICIPAM DO ANUÁRIO  
INFORMÁTICA HOJE 2015 COM  
INFORMAÇÕES ECONÔMICO-  
FINANCEIRAS.**



Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2015 com informações econômico-financeiras

#### .AÇÃO INFORMÁTICA

1. Ação Informática Brasil Ltda;  
2. 11 3508-2200; 3. 11 3508-2200; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. edson.teshima@acao.com.br;  
7. www.acao.com.br;

#### .ACCENTURE

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

#### .ACECO TI

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



#### .ADVANTA SISTEMAS

1. Advanta Sistemas de Telecomunicações e  
Serviços de Informática Ltda;  
2. 11 4504-5900; 3. 11 4688-2909;  
4. Santana de Parnaíba; 5. SP;  
6. debora.costa@advanta.com.br;  
7. www.advanta.com.br;

**ADVANTECH**

*Enabling an Intelligent Planet*

#### .ADVANTECH BRASIL

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

#### .AeC CONTACT CENTER

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

#### .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. 61 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 MÍDIA

1. Algar Mídia S/A; 4. Uberlândia; 5. MG;

#### .ALGAR MULTIMÍDIA

1. Algar Multimídia S/A;  
2. 11 3512-1212;  
3. 11 3512-1260  
4. São Paulo;  
5. SP;

#### .ALGAR TECH

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

#### .ALGAR TELECOM

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

#### .ALGAR TI

1. Algar TI Consultoria S/A;  
4. Uberlândia; 5. MG;

#### .ALLIED

1. Allied S/A; 2. 11 5503-9910;  
3. 11 5503-9911; 4. São Paulo;  
5. SP; 6. allied@alliedbrasil.com.br;  
7. www.alliedbrasil.com.br;



#### .ALTERDATA SOFTWARE

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

#### .ALTUS

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

#### .AMC INFORMÁTICA

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

#### .AMD

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

#### .APC BY SCHNEIDER ELECTRIC

1. Schneider Electric do Brasil;  
2. 0800-728-9110; 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. 21 3293-1020; 4. Niterói;  
5. RJ; 6. arcon@arcon.com.br;  
7. www.arcon.com.br;

#### .ASGA SISTEMAS

1. Asga Sistemas Ltda; 2. 19 3131-4000;  
3. 19 3131-4050; 4. Paulínia; 5. SP;  
7. www.asgasisistemas.com.br;

#### .ASK!

1. Cia. Nacional de Call Center;  
2. 43 3379-3300; 3. 43 3379-3301; 4. Londrina;  
5. PR; 7. www.askcallcenter.com.br;

#### .ASTREIN

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

#### .ATENTO

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

#### .ATIVAS

1. Ativas Data Center S/A; 2. 21 2138-1900;  
4. Belo Horizonte; 5. MG;  
7. www.ativas.com.br;

#### .ATTPS INFORMÁTICA

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

#### .AUTOTRAC

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

#### .BB TEC E SERVIÇOS

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

#### .BEMATECH

1. Bematech S/A; 2. 41 3299-5800;  
4. São José dos Pinhais; 5. PR;  
7. www.bematech.com.br;

#### .BENNER

1. Benner Sistemas S/A; 2. 11 2109-8500;  
3. 11 2109-8533; 4. São Paulo; 5. SP;  
7. www.benner.com.br;

#### .BGMRODOTEK SOFTWARE E GESTÃO PARA TRANSPORTE

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

#### .BRASOFTWARE INFORMÁTICA

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

#### .BRQ IT SERVICES

1. BRQ Soluções em Informática Ltda;  
2. 11 2526-0600; 4. Barueri; 5. SP;  
6. marketing@brq.com;  
7. www.brq.com;



Quem tem o controle toma as melhores decisões.

Com a Mega você tem o **controle total da gestão**, automatiza processos, agiliza decisões e ganha **mais competitividade e eficiência**.

Comece a decidir o futuro do seu negócio, **conte com o sistema de gestão da Mega nas áreas:** Industrial, Construção, Transporte, Combustível, Serviços ou Agronegócio.



Sua empresa pronta para o futuro

[www.mega.com.br](http://www.mega.com.br)  
0800 770 6644

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2015 com informações econômico-financeiras

#### . CA TECHNOLOGIES

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

#### . CAS TECNOLOGIA

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

#### . CAST

1. Cast Informática S/A; 2. 61 3429-7300; 3. 61 3328-7500; 4. Brasília; 5. DF; 6. marketing@cast.com.br; 7. www.cast.com.br;

#### . CBGS

1. Companhia Brasileira de Gestão e Serviços; 2. 11 4932-5000; 4. Barueri; 5. SP; 7. www.orizon.com.br;

#### . CELEPAR

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

#### . CEMIGTELECOM

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



#### . CENTRAL IT

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

#### . CERTISIGN

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

#### . CGI

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

#### . CHECK POINT

1. Check Point Software Technologies Ltda; 2. 11 - 2663-2575; 4. São Paulo; 5. SP; 6. info-br@checkpoint.com; 7. www.checkpoint.com;

#### . CI&T

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

#### . 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 Comércio Internacional e Informática S/A; 2. 11 3759-3800; 4. São Paulo; 5. SP; 6. cimcorp@cimcorp.com.br; 7. www.cimcorp.com.br;

#### . CISCO

1. Cisco do Brasil S/A; 2. 0800-762-1300; 4. São Paulo; 5. SP; 6. cisco-responde@cisco.com; 7. www.cisco.com.br;

#### . CLARO

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

#### . CONQUESTONE

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

#### . COPEL TELECOM

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

#### . CORPFLEX

1. Corpflex Informática S/A; 2. 11 3195-6500; 3. 11 3195-6500; 4. Barueri; 5. SP; 6. info@corpflex.com.br; 7. www.corpflex.com.br;

#### . CAPGEMINI

1. CPM Braxis S/A; 2. 11 3708-9100; 3. 11 3708-9199; 4. Barueri; 5. SP; 6. info.br@capgemini.com; 7. www.br.capgemini.com;

#### . CPQD

1. Fundação CPQD - Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações; 2. 0800-702-2773; 4. Campinas; 5. SP; 6. contactcenter@cpqd.com.br; 7. www.cpqd.com.br;



#### . CSC BRASIL

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

#### . CTIS TECNOLOGIA

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

#### . CYLK

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

#### . DATAPREV

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

#### . DB1 GLOBAL SOFTWARE

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

#### . DECATRON

1. Decatron Automação e Tecnologia da Informação Ltda; 2. 21 3906-4000; 3. 21 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 Serviços de Informática Ltda; 2. 11 3049-0150; 4. São Paulo; 5. SP; 6. dedalus.mkt@dedalusprime.com.br; 7. www.dedalus.com.br;

#### . DELL COMPUTADORES

1. Dell Computadores do Brasil Ltda; 2. 51 3274-5500; 4. Eldorado do Sul; 5. RS; 7. www.dell.com.br;

#### . DELPHOS

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

#### . DELTA GREENTECH

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

#### . DIGITEL

1. Digitel S/A Indústria Eletrônica; 2. 51 3238-9999; 3. 51 3238-9955; 4. Alvorada; 5. RS; 6. faleconosco@digitel.com.br; 7. www.digitel.com.br;

#### . DIMENSION DATA

1. Dimension Data Americas; 2. 11 3878-5770; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.dimensiondata.com;

#### . DYNATRACE

1. Dynatrace Software do Brasil S/A; 2. 11 3566-2797; 4. São Paulo; 5. SP; 6. leticia.missali@dynatrace.com; 7. www.dynatrace.com;

#### . DZYON

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

#### . EMC

1. EMC Computer Systems Brasil Ltda; 2. 11 2078-1500; 3. 11 2078-1699; 4. São Paulo; 5. SP; 6. cristina.blanco@emc.com; 7. www.emc.com;

#### . EMERSON NETWORK POWER

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

#### . EMPRO

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



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

#### . ENGDDB INFORMATION TECHNOLOGY

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

#### . ENGEBRAS

1. Engebras S/A - Indústria, Comércio e  
Tecnologia de Informática; 2. 11 3686-5591;  
3. 11 3686-7458; 4. Osasco; 5. SP;  
6. info@engebras.com.br;  
7. www.engebras.com.br;

#### . EQUINIX

1. Equinix do Brasil Soluções de Tecnologia  
em Informática; 2. 11 3958-2500;  
4. São Paulo; 5. SP;  
6. marketing-brasil@equinix.com;  
7. www.equinix.com.br;

#### . EXCEDA

1. Edge Technology Ltda; 2. 11 5188-8686;  
3. 11 5188-8697; 4. Barueri; 5. SP;  
6. contato@exceda.com;  
7. www.exceda.com;

#### . FÓTON INFORMÁTICA

1. Fóton Informática S/A; 2. 61 3533-0100;  
3. 61 3533-0001; 4. Brasília; 5. DF;  
6. contato@foton.la; 7. www.foton.la;



#### . FURUKAWA

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

#### . GEMELO DO BRASIL

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

#### . GLOBALWEB CORP

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



#### . GO2NEXT

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

#### . GOVBR

1. Governança Brasil S/A;  
2. 47 3343-7604; 4. Ilhota; 5. SC;  
6. govbr@govbr.com.br;  
7. www.govbr.com.br;

#### . GRUPO BINÁRIO

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

#### . GRUPO CONTAX

1. Contax Participações S/A; 2. 21 3131-5136;  
4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. ri@contax.com.br;  
7. www.grupocontax.com;

#### . GVT

1. Global Village Telecom S/A;  
2. 41 3025-2525; 3. 41 3025-2899;  
4. Maringá; 5. PR; 6. carlos.mazur@gvt.com.br;  
7. www.gvt.com.br;

#### . HP BRASIL

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

#### . HUAWEI DO BRASIL

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

#### . IBM BRASIL

1. IBM Brasil Indústria de Máquinas e Serviços  
Ltda; 2. 0800-701-4262; 4. São Paulo;  
5. SP; 7. www.ibm.com/ibm/br/pt/;

#### . ÍCARO TECHNOLOGIES

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



#### . IMA

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

#### . INDRA BRASIL

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

#### . INFOBASE

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

#### . INFORMATICA CORPORATION

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

#### . INFOSERVER

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

#### . INFOTEC

1. Infotec Consultoria e Planejamento Ltda;  
2. 21 2240-1300; 3. 21 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. 19 3757-3131; 4. Brasília;  
5. DF; 6. paulo.ivo@eldorado.org.br;  
7. www.eldorado.org.br;

#### . INTEGRAVOX

1. Integravox Soluções em Comunicação  
Ltda; 2. 62 3997-1010; 4. Goiânia; 5. GO;  
6. integravox@integravox.com.br;  
7. www.integravox.com.br;

#### . INTEL

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

#### . INTELIGÊNCIA DE NEGÓCIOS

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

#### . ISH TECNOLOGIA

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



#### . IT2B

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

#### . ITAUTEC

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

#### . JUNIPER

1. Juniper Networks Brasil Ltda;  
2. 11 3443-1468; 4. São Paulo; 5. SP;  
6. latam@juniper.net 7. www.juniper.net;



#### . LEVEL 3

1. Level 3 Comunicações do Brasil Ltda;  
2. 11 3957-2200; 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 3046-6200; 3. 11 3842-1827;  
4. São Paulo; 5. SP; 6. acardoso@lexmark.com;  
7. www.lexmark.com;

#### . LG ELECTRONICS

1. LG Electronics de São Paulo; 2. 0800-707-  
5454; 4. Taubaté; 5. SP; 7. www.lge.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2015 com informações econômico-financeiras



#### . LG LUGAR DE GENTE

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

#### . LINX

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

#### . LOCAWEB

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

#### . MI

1. M.I. Montreal Informática Ltda; 2. 21 2291-6116; 3. 21 2533-9856; 4. Belo Horizonte; 5. MG; 6. ecotinho@montreal.com.br; 7. www.montreal.com.br;



#### . MAGNA SISTEMAS

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

#### . MATERA SYSTEMS

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

#### . MEDIDATA

1. Medidata Informática S/A; 2. 21 2546-3737; 3. 21 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. 11 4813-8557; 4. Itu; 5. SP; 6. comunicacao@mega.com.br; 7. www.mega.com.br;

#### . MICROCITY

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

#### . MICROSOFT

1. Microsoft Informática S/A; 2. 11 5504-2155 3. 11 5505-4727 4. São Paulo; 5. SP; 6. atendimento@microsoft.com; 7. www.microsoft.com/brasil;

#### . MORPHO

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

#### . MOTOROLA SOLUTIONS

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

#### . MPS INFORMÁTICA

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



#### . MTEL TECNOLOGIA

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

#### . MV

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

#### . NASAJON SISTEMAS

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

#### . NDDIGITAL

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

#### . NEC LATIN AMERICA

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

#### . NEOGRID

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

#### . NEOGRID SOFTWARE

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

#### . NEOVIA SOLUTIONS

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

#### . NESIC

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

#### . NET

1. Claro S/A; 2. 11 2111-2785; 3. 11 2111-2780; 4. São Paulo; 5. SP; 6. imprensa@net.com.br; 7. www.net.com.br;

#### . NEXTEL

1. Nextel Telecomunicações Ltda; 2. 11 2145-1000 3. 11 2145-2013; 4. São Paulo; 5. SP; 6. assessoria.imprensa@nextel.com.br; 7. www.nextel.com.br;

#### . NEXXERA

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

#### . OFFICER DISTRIBUIDORA

1. Officer Distribuidora de Produtos de Informática S/A; 2. 11 5014-7000; 3. 11 5014-8000; 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; 2. 41 3331-8206 4. Curitiba; 5. PR; 7. www.onda.com.br;

#### . ORACLE BRASIL

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

#### . PARADIGMA BUSINESS SOLUTION

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

#### . PARKS

1. Parks S/A Comunicações Digitais; 2. 51 3205-2166; 3. 51 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. 61 3348-9955; 4. Brasília; 5. DF; 6. presidencia@pbti.com.br; 7. www.pbti.com.br;

#### . PERTO

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

#### . POSITIVO INFORMÁTICA

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

#### . POWERLOGIC

1. Powerlogic Consultoria e Sistemas S/A; 2. 31 2534-5750 4. Belo Horizonte; 5. MG; 6. plc@powerlogic.com.br; 7. www.powerlogic.com.br;



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

#### . PREMIER IT

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

#### . PROCEMPA

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

#### . PROCERGS

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

#### . PRODAM - AM

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

#### . PRODAM - SP

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

#### . PRODEMGE

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

#### . PRODESAN

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

#### . PRODESP

1. Cia. de Processamento de Dados do Estado  
de São Paulo; 2. 11 2845-6000;  
3. 11 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; 7. www.produban.com



#### . PROMONLOGICALIS

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



#### . QUALITY SOFTWARE

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

#### . RECOGNITION

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



#### . REDISUL INFORMÁTICA

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

#### . RESOURCE IT SOLUTIONS

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

#### . SAMSUNG

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

#### . SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS

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

#### . SAP BRASIL

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

#### . SCOPUS

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

#### . SENIOR SISTEMAS

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

#### . SENIOR SOLUTION

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

#### . SERCOMTEL

1. Sercomtel S/A Telecomunicações;  
2. 43 3375-1010; 3. 43 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 2021-9000; 4. Brasília;  
5. DF; 6. valéria.silva@serpro.gov.br;  
7. www.serpro.gov.br;

#### . SERVICE IT

1. Service Informática Ltda;  
2. 11 2595-1400; 4. São Paulo; 5. RS;  
6. bianca@service.com.br;  
7. www.service.com.br;

#### . SIMPRESS

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

#### . SISGRAPH

1. Sisgraph Ltda; 2. 11 3889-2014;  
3. 11 3889-2015; 4. São Paulo; 5. SP;  
6. mkt@sisgraph.com.br;  
7. www.sisgraph.com.br;

#### . SISPRO SOFTWARE EMPRESARIAL

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

#### . SMARAPD

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

#### . SND

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

#### . SOFTEXPERT

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

#### . SOFTWARE AG

1. Software AG Brasil Informática e Serviços  
Ltda; 2. 11 2899-6600; 3. 11 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 3126-6000;  
4. Santana de Parnaíba; 5. SP;  
6. relacionamento.br@sonda.com;  
7. www.sondait.com.br;

#### . SPREAD TECNOLOGIA

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

#### . SQUADRA TECNOLOGIA

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

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2015 com informações econômico-financeiras

#### .STEFANINI

1. Stefanini Consultoria e Assessoria de Informática Ltda; 2. 11 3094-6165; 3. 11 3094-6045; 4. Jaguariúna; 5. SP; 6. stefanini@stefanini.com; 7. www.stefanini.com;



#### .STONE AGE

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

#### .SYMANTEC BRASIL

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

#### .TDATA

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

#### .TECBAN

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

#### .TECH SUPPLY

1. Technology Supply Informática, Comércio, Importação e Exportação Ltda; 2. 11 3199-4900; 4. São Paulo; 5. SP; 6. malmeida@techsupply.com.br; 7. www.techsupply.com.br;

#### .TECHNE

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

#### .TECNOSET IT SOLUTIONS

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

#### .TELEFÔNICA VIVO

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

#### .TELEPERFORMANCE BRASIL

1. Teleperformance CRM S/A; 2. 11 2163-3415; 4. São Paulo; 5. SP; 6. brasil@teleperformance.com.br; 7. www.teleperformance.com.br;

#### .TELESPAZIO BRASIL

1. Telespazio Brasil S/A; 2. 21 2141-3100; 3. 21 2141-3172; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 6. alessandro.barilla@telespazio.net.br; 7. www.telespazio.com;

#### .TELLFREE

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

#### .TERRA

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

#### .3CORP TECHNOLOGY

1. 3Corp Technology S/A Infraestrutura de Telecomunicações; 2. 24 3388-3422; 4. Resende; 5. RJ; 6. marketing@3corp.com.br; 7. www.3corp.com.br;



#### .TIM

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

#### .TIVIT

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



#### .TOTVS

1. Totvs S/A; 2. 0800-709-8100; 3. 11 3981-7335; 4. São Paulo; 5. SP; 7. www.totvs.com;



#### .TRIAD SYSTEMS

1. Triad Software, Consultoria, Assessoria e Comércio em Informática Ltda; 2. 11 2344-1830; 3. 11 2344-1832; 4. São Paulo; 5. SP; 6. nakada@triadsystems.com.br; 7. www.triadsystems.com.br;

#### .UNIBASE

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

#### .UNISYS

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

#### .UNITELCO

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

#### .UOL

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

#### .URMET DARUMA

1. Daruma Telecomunicações e Informática S/A; 2. 12 3609-5003; 4. Taubaté; 5. SP; 7. www.daruma.com.br;

#### .VIAMI SOLUTIONS

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

#### .VIAW

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

#### .VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS

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



#### .VTI

1. VTI Serviços Comércio e Projetos de Modernização e Gestão Corporativa Ltda; 2. 85 4009-5290; 4. Fortaleza; 5. CE;

#### .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;

#### .WEDO TECHNOLOGIES

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

#### .WESTCON BRASIL

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

#### .WITTEL

1. Wittel Comunicações Ltda; 2. 11 2103-1666; 3. 11 2106-1633; 4. São Paulo; 6. falecom@wittel.com; 7. www.wittel.com;

#### .XEROX DO BRASIL

1. Xerox Comércio e Indústria Ltda; 2. 21 4009-1212; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ; 7. www.xerox.com.br;

#### .ZATIX

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

# Quality

SOFTWARE



+150  
indústrias

+500  
empresas

Mais de 500 clientes confiam na Quality para melhorar a eficiência de seus negócios.

A Quality suporta a estratégia de Tecnologia da Informação e Telecomunicação visando aumento da eficiência, qualidade e redução do custos de mais de 150 indústrias no Brasil. Conheça nossas soluções em - Serviços Gerenciados de Tecnologia da Informação & Telecomunicação, Gestão de Riscos & Compliance (GRC) e Projetos de Tecnologia.

Rio de Janeiro  
21 3147-3000

São Paulo  
11 3103-4700

comercial@quality.com.br  
www.quality.com.br



ORACLE



Microsoft



RIO DE JANEIRO • SÃO PAULO • BELO HORIZONTE • SALVADOR • EUNÁPOLIS • FORTALEZA • BELÉM • MANAUS • PORTO ALEGRE • CURITIBA

## TECH SUPPLY

Empresa do Grupo Quality

Av. Engenheiro Luis Carlos Berrini, 801  
11º andar, conjunto 111. Brooklin Novo  
São Paulo - SP - CEP: 04.571-010  
Tel: + 55 (11) 3199-4900  
contato@techsupply.com.br

## PARCERIA EM INTELIGÊNCIA TECNOLÓGICA

Não importa o setor da economia em que sua empresa opere, a transparência e a credibilidade serão sempre prioridade, para garantir a confiança e a competitividade nos negócios.

A Tech Supply, empresa do Grupo Quality, com cerca de 400 clientes no Brasil oferece soluções integradas para Análise de dados e Monitoramento contínuo de transações, Gestão de Auditoria, Gestão de Governança, auxiliando as empresas na prevenção de fraudes, eficiência na condução da análise de risco e na garantia das melhores práticas na implementação de programas de compliance.

www.techsupply.com.br



## TIVIT CLOUD

A SOLUÇÃO  
IDEAL PARA  
A SUA  
EMPRESA

SUPORTE 24H,  
7 DIAS POR SEMANA.  
0800 72 CLOUD

FALE CONOSCO E SAIBA  
MAIS SOBRE A NUVEM  
CERTA PARA A  
SUA EMPRESA



**TIVIT CLOUD** É UMA PLATAFORMA DESENHADA DE FORMA ROBUSTA E ESCALÁVEL PARA SUPTAR DIFERENTES PERFIS DE EMPRESA EM SUAS MAIS DIVERSAS NECESSIDADES, TANTO PARA PROJETOS DE MISSÃO CRÍTICA QUANTO PARA PROJETOS DE MENOR COMPLEXIDADE E DE MÉDIO PORTE.

**TIVIT**