

TELECOM.

anuário | 2014

AS 100 MAIORES EMPRESAS

AS MAIS EFICIENTES

A EMPRESA DO ANO

AS 10 QUE MAIS CRESCERAM

AS 10 MAIS RENTÁVEIS

O MERCADO BRASILEIRO



ABRA A PORTA AZUL E ENTRE NO MUNDO SEM FRONTEIRAS.

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



Você, sem fronteiras.

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



Seu negócio
depois das 6h

media partner



produção

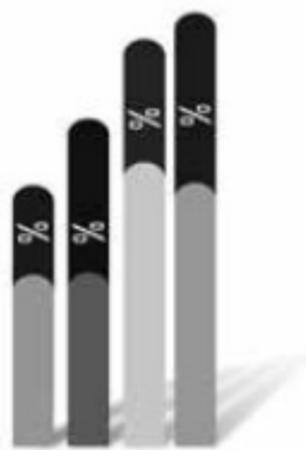
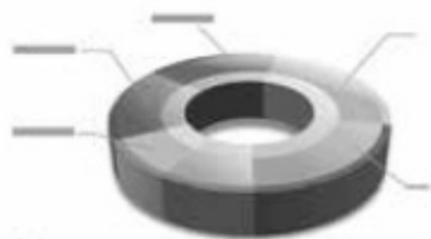


idealização



ZAZCOMM.

Seu negócio
antes das 6h



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

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

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

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

CIO
AFTER
6

- 8 | O mercado brasileiro
 - 22 | The Brazilian market
 - 34 | Critérios de avaliação
 - 36 | Índice das 100 maiores
 - 38 | Ranking das 100 maiores
 - 44 | As maiores e os destaques
 - 46 | A empresa do ano
 - 50 | The company of the year
 - 54 | As 10 mais rentáveis
 - 58 | As 10 que mais cresceram
 - 101 | Guia de empresas
- ...✦ empresas destaques do ano
 - 63 | produtos
 - 64 | Componentes, partes e peças – Furukawa
 - 66 | Fios e cabos – Cabletech
 - 68 | Infraestrutura – Seccional
 - 70 | Redes corporativas e Terminais – Intelbras
 - 72 | Software – CPqD
 - 75 | serviços
 - 76 | Canais de comercialização – Allied
 - 78 | Consultoria e projeto – ViaW
 - 80 | Desenvolvimento de aplicativos – Ícaro
 - 82 | Gerenciamento de redes – Nesic
 - 84 | Infraestrutura de redes – Copel Telecom
 - 86 | Internet/Acesso – Telefônica Data
 - 88 | Internet/Serviços – Level 3
 - 90 | Operadoras de serviços móveis – Vivo
 - 92 | Serviços corporativos – CEMIGTelecom
 - 94 | Serviços de integração – Wittel
 - 96 | TV por assinatura – NET Serviços
 - 98 | Serviços de valor agregado – Autotrac



Para quem acreditava que o péssimo desempenho do mercado brasileiro de telecomunicações, em 2012, havia sido uma mera derrapagem na curva ascendente da última década, 2013 se encarregou de dissolver as ilusões. Se, há dois anos, o encolhimento de 13% em dólares e o pífio crescimento em reais, de 2,5%, já haviam dado um susto nos mais atilados observadores, os números de 2013, apurados por este *Anuário Telecom*, beiram o pesadelo. Desta vez, em dólares – moeda adotada aqui para padronizar as avaliações –, o setor de telecomunicações voltou a encolher: 8,45%, passando de US\$ 79,9 bilhões em 2012, para US\$ 73,2 bilhões no ano passado. Em reais, o crescimento foi de 1% (menor ainda do que o de 2012): de R\$ 157 bilhões, foi para R\$ 158,7 bilhões. A diferença se explica mais uma vez pela acentuada valorização do dólar frente ao real, que em 2013 foi de 15,2%.

Nem mesmo uma das tradições mais caras ao setor foi preservada: pela primeira vez nos 24 anos de análises do *Anuário Telecom*, o mercado cresceu, em reais, menos do que o PIB, que já havia ficado em parcos 2,3%.

É certo que a produção industrial brasileira como um todo, em 2013, também não foi lá essas coisas: fechou o ano com alta acumulada de 1,3%. Mas, já em dezembro, sinalizava que o tempo iria fechar: registrou o pior resultado mensal em cinco anos, ao recuar 3,5%. E o tempo fechou mesmo. A queda continuou nos primeiros meses de 2014, até que, em junho, armou-se a tempestade: retração de 6,9% em relação a junho de 2013. Desconsiderando o período da crise mundial do final de 2008 e início de 2009, esse é o pior resultado desde 2002.

Já o setor de serviços deu uma contribuição um pouco menos modesta ao PIB: cresceu 2%.

Diante desse quadro sombrio, o prêmio de Destaque do Ano, atribuído pelo Anuário às empresas com melhor desempenho em seus segmentos, ganha contornos de troféu de guerra. Afinal, apresentar números positivos num ambiente de terra arrasada significa mesmo um feito heróico. Como disse certa vez o bilionário investidor norte-americano Warren Buffett, "quando a maré baixa é que se descobre quem estava nadando pelado". Pois as empresas premiadas podem se orgulhar de sair do mar revolto apropriadamente trajadas. Mais do que isso, devem se orgulhar do sucesso obtido num momento de turbulência da economia em geral e do setor de telecom em particular. A fragilidade da economia brasileira é generalizada e sua recuperação não será obtida com medidas pontuais. Quem sabe a retomada dos investimentos em setores vitais, como as telecomunicações, venha a ser uma meta prioritária nos programas de governo dos candidatos à Presidência da República. E, no ano que vem, já sob a égide de um novo governo, possamos finalmente espanar a poeira deste período inédito de insucessos, e restaurar a imagem de um mercado que antes se acreditava imune às crises conjunturais.

Wilson Moherdau
Diretor de Redação

diretor de redação
Wilson Moherdau

colaboradores

Ana Luiza Mahlmeister (textos);
Denise Danelli (produção de conteúdo);
Izabel Auresco (assistente de produção);
Marcelo Max (capa e edição de arte)

diretor comercial
Marcio Valente

diretoras de publicidade
Silvia Meurer e Sonia Lopes

O *Anuário Telecom* é uma publicação anual da



Rua Inhambu, 1.293
Moema – CEP 04520-014
f (55 11) 3805-0429
São Paulo – SP
Brasil

www.forumeditorial.com.br

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

jornalista responsável
Wilson Moherdau (MT 10.821)

Impressão
Gráfica Cocktail

2013

Adiado o sonho da retomada

As telecomunicações viveram em 2013 um ano bipolar. De um lado, as operadoras continuaram investindo em infraestrutura de redes 3G e 4G, para dar conta do tráfego de dados durante a Copa do Mundo, principalmente nas cidades-sede, em cumprimento das metas da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). De outro, o mercado corporativo frustrou as expectativas dos fornecedores e freou investimentos, com reflexos até o primeiro semestre de 2014. Os números apurados pelo *Anuário Telecom* revelam que, em 2013, a receita líquida total do setor foi de US\$ 73,2 bilhões, queda de 8,45% em relação a 2012, quando havia registrado US\$ 79,9 bilhões. A receita em reais alcançou R\$ 158,7 bilhões, com aumento discreto de 1% frente ao ano anterior, quando atingiu R\$ 157 bilhões. A diferença mais uma vez é explicada pela valorização do dólar frente ao real em 2013, de 15,2%. O levantamento feito pelo Anuário mostra que 77% das empresas apresentaram lucro em seus balanços e 23% registraram prejuízo.

Além dos preparativos para a Copa do Mundo

de 2014, outros fatores movimentaram o setor, como o edital de licitação da faixa de 700 MHz, que deve acontecer até o final do ano e terá a participação das operadoras para ampliar a oferta de serviço móvel na rede 4G. Para a aquisição de equipamentos, é necessário que os produtos estejam alinhados em 50% ao Processo Produtivo Básico (PPB) e 15% para produtos desenvolvidos no Brasil até 2016. De 2017 a 2022, o percentual de produto desenvolvido no Brasil vai a 20%, o que estimula a produção local.

As expectativas do mercado em 2013 se confirmaram: o poder do mundo móvel mostrou sua força durante a Copa do Mundo. O número de usuários com tecnologia 3G nos celulares saltou de 18 milhões em 2010, quando aconteceu o mundial da África do Sul, para 105 milhões em 2014. Só no Brasil, nesse mesmo período, a penetração de smartphones cresceu quase dez vezes, chegando a 40 milhões de usuários, segundo estimativas da Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel).

As vendas de smartphones superaram de vez as de celulares tradicionais, chegando a uma proporção maior do que três aparelhos inteligentes para cada aparelho padrão, segundo o IDC, divulgados pela Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) em julho de 2014. Os números, referentes ao período de janeiro a maio deste ano, mostram que foram 19,5 milhões de smartphones vendidos, um crescimento de 71% em

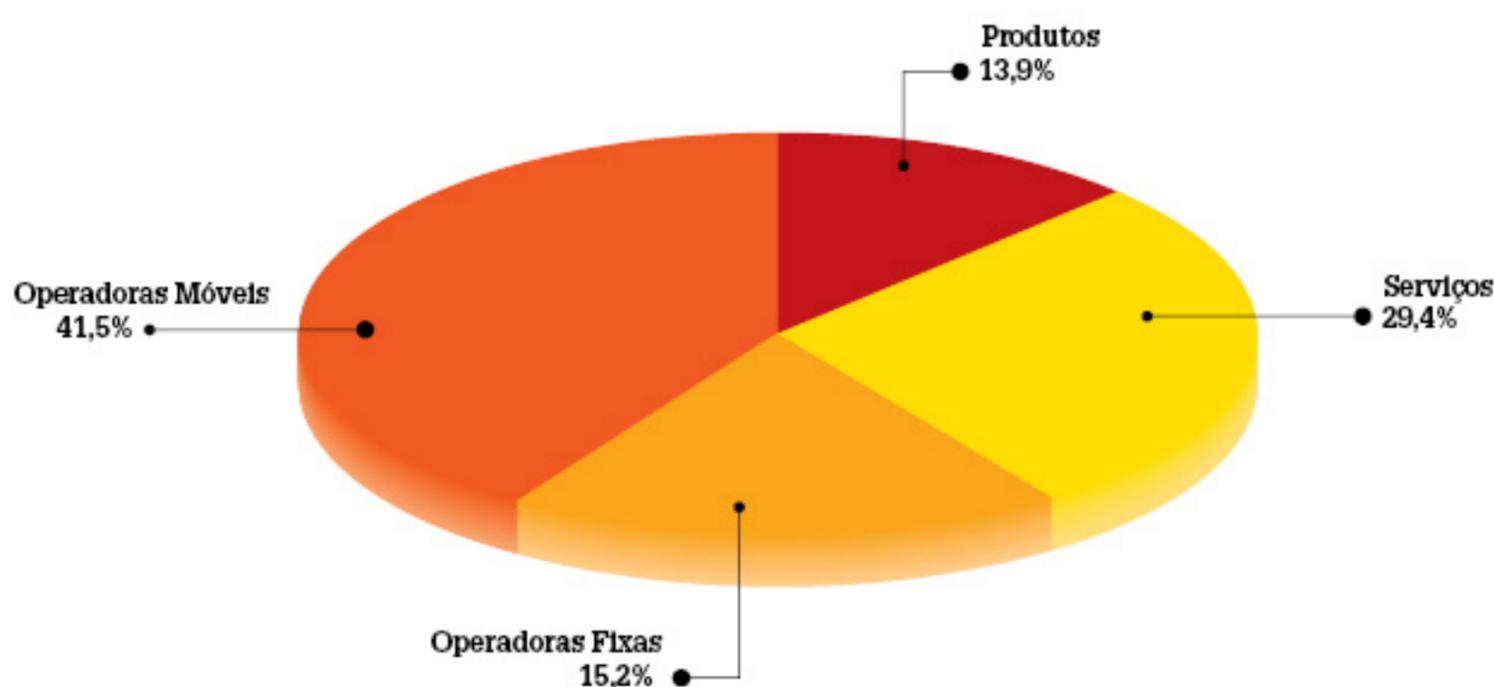
relação aos cinco primeiros meses de 2013. Com isso, os dispositivos inteligentes representaram 69,4% de todas as vendas de telefones móveis no período. A tendência é de queda no mercado de celulares convencionais, que venderam 8,6 milhões, recuo de 41% no comparativo anual. Com isso, em torno de 30% das vendas do setor foram dos chamados feature phones. No total, a venda de aparelhos alcançou 28,2 milhões nos cinco meses, crescimento de 8%.

O IDC prevê que até o final de 2014 serão 46,8 milhões de smartphones vendidos no mercado brasileiro, um crescimento de 30% em relação a 2013, ante 18 milhões de unidades de celulares tradicionais, com queda de 44% no comparativo anual. No total, a previsão é de 64,9 milhões de celulares vendidos, queda de 5% em relação a 2013.

No mesmo período de janeiro a maio, houve um aumento de 16,1 milhões de acessos 3G, além de 1,2 milhão de adições líquidas para o 4G, totalizando 17,4 milhões de novas conexões de banda larga móvel no mesmo período. Essas conexões 3G e 4G representaram, no total, 42,4% de acessos móveis em maio.

De acordo com Samuel Rodrigues, analista do IDC, 2013 foi positivo para as prestadoras de serviços de telecomunicações, cujas receitas cresceram 7,5% ante 2012: "2014 traz um potencial similar de crescimento, mas o cenário é mais desafiador, devido ao esfriamento da economia".

O mercado em 2013 US\$ 73,2 bilhões (receita líquida)





Levy, do SindiTelebrasil
“O carro-chefe da infraestrutura brasileira é a banda larga”.

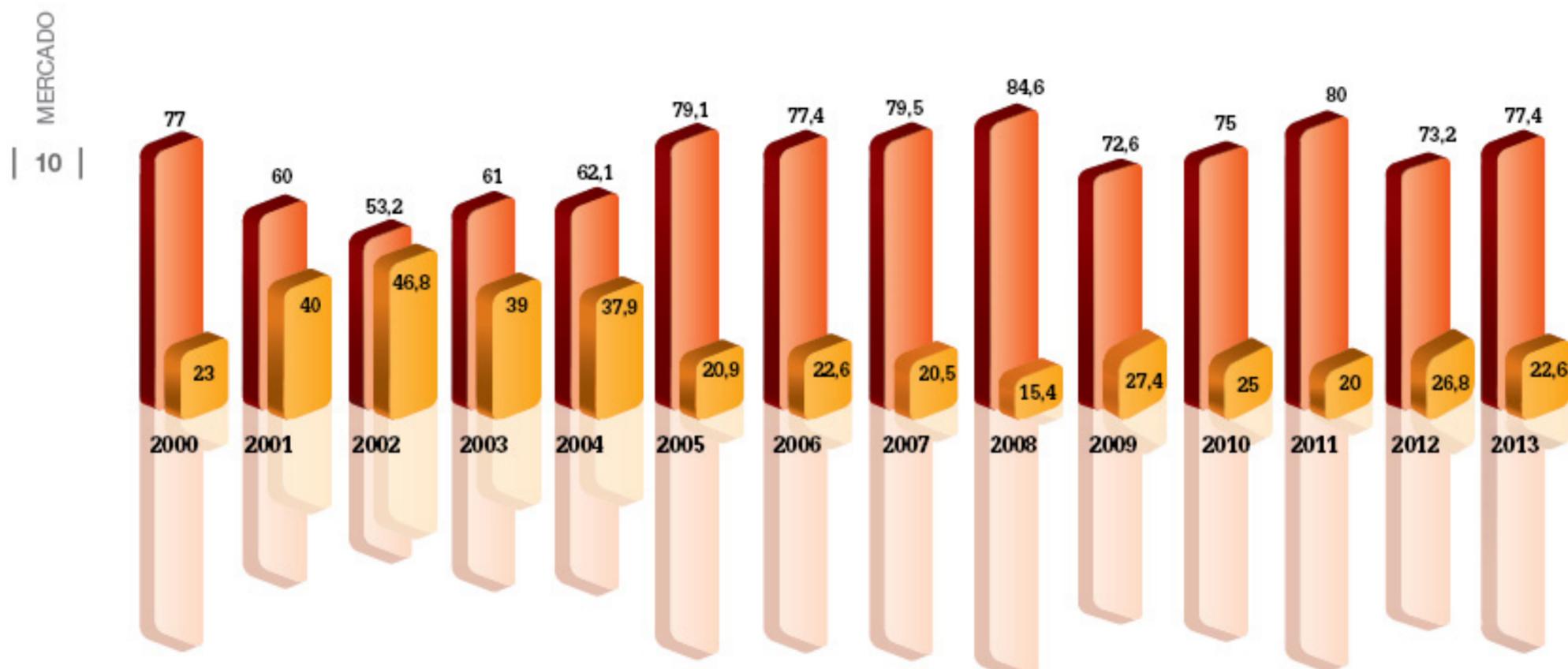
Para o presidente do SindiTelebrasil, Eduardo Levy Moreira, o carro-chefe da infraestrutura brasileira é a banda larga. De acordo com ele, entre 2013 e 2014, o país aumentou em 50% sua rede com a oferta de 50 milhões de acessos: “Em uma população de 200 milhões de pessoas, é como se no ano se adicionasse um quarto da população em rede. Isso ditou todo o ritmo de investimentos do setor no ano passado”.

Para Samuel, do IDC, os números são bons, mas ainda há muito espaço para crescer. Um estudo conduzido pelo Centro Regional de Estudos para o Desenvolvimento da Sociedade da Informação (Cetic.br), do Núcleo de Informação e Coordenação do Ponto BR (NIC.Br), aponta que a Internet está massificada nas escolas públicas e privadas no Brasil, mas isso não significa que o acesso esteja adequado: a velocidade ainda é baixa nas instituições de ensino e isso atrapalha o aproveitamento do recurso – tanto que ainda há acesso discado em algumas unidades. A Internet está presente na maioria das escolas que possuem computador na rede pública (95%) e privada (99%). O Cetic.br critica, entretanto, a oferta da conexão: 52% das instituições públicas possuem Internet de até 2 Mbps. Nas escolas particulares, o percentual de conexões com essa velocidade é de 28%.

Em 2015, é esperada a consolidação dos mercados de dados e aplicações móveis, e o crescimento do Wi-Fi off load, sistema que permite o escoamento do tráfego móvel das redes fixas por meio da infraestrutura sem fio. Outra tendência importante, segundo Samuel, é representada pelo pagamento móvel e pelas soluções machine to machine (M2M) em redes inteligentes, as

O desempenho das 100 maiores (% de empresas)

lucro prejuízo



A NET FOI DESTAQUE NA CATEGORIA TV POR ASSINATURA. AGORA NOVO, NOVO MESMO, É O QUE ELA OFERECE AOS SEUS CLIENTES.

A NET foi destaque na categoria TV por assinatura no Anuário Telecom. Isso aconteceu porque ela está sempre inovando. A NET tem o NOW, com mais de 20 mil títulos para assistir quando e como quiser. Tem até 60 canais em alta definição, agrupados por tema. Tem um novo guia de programação e uma navegação moderna e intuitiva. Não é à toa que a NET é a maior TV por assinatura do Brasil. **O mundo é novo. O mundo é dos NETs.**



NET
O MUNDO É DOS NETS



ASSINE JÁ: **4004-8844** | **NET.COM.BR** | OU VÁ A UMA LOJA NET.

A mudança no novo guia de programação e navegação é válida somente na tecnologia HD. É necessário ligar e desligar o decodificador para receber a atualização. Não desconecte o receptor da tomada durante uma atualização. O NOW está disponível para clientes NET HD e NET HD MAX sem custo adicional para acesso e possui conteúdos gratuitos, pagos, exclusivos (conteúdos dos canais disponíveis no pacote contratado) e por assinatura (NOW Clube). Consulte canais disponíveis, condições de aquisição e disponibilidade técnica, e de acesso ao NOW, em seu endereço ligando para 4004-8844 ou acessando www.net.com.br. Nova interface em fase de implantação (julho/2014). Fonte: Anatel/Base de Assinantes - Nov./2013 (a maior TV por assinatura).



Samuel, do IDC

“O grande gargalo ainda é o congestionamento do tráfego móvel”

chamadas smart grids, para medições dos sistemas públicos de energia.

Segundo o IDC, entre os setores com bom desempenho no ano passado, estão as redes de voz, que cresceram 8%, e dados móveis, incluindo 3G, com aumento de 20%. Datacenter cresceu 15% e os serviços gerenciados (serviços prestados em forma de link de dados fixos corporativos), 10%. “O grande gargalo ainda é o congestionamento do tráfego móvel, principalmente da rede 3G em períodos e locais de pico”, lembra Samuel.

A Copa trouxe um efeito positivo para as telecomunicações, com investimentos em redes 4G e infraestrutura de reforço nos estádios e aeroportos. O Ministério dos Esportes destinou em torno de R\$ 400 milhões em conjunto com a Telebrás. Outro reflexo foi o desenvolvimento de soluções de streaming de vídeo para as transmissões esportivas.

Samuel, do IDC, destaca as dificuldades que as operadoras têm pela frente, para cumprir as metas de qualidade previstas pela Anatel para o aumento de cobertura e qualidade das redes, pressionando a lucratividade. Entre os desafios, está o de manter o nível de investimento na rede fixa de voz, quando a fonte de receita provinda desse segmento vem caindo e migrando para a rede móvel. Outra exigência da Anatel diz respeito às metas de qualidade e cobertura da banda larga fixa, que foi desafiador em 2013 e continua em 2014. A receita do segmento de voz fixa cai, mas a meta é progressiva com exigências de garantia de banda e necessidade de investimentos crescentes.

Com as mudanças na cobrança da tarifa móvel, as operadoras reduziram a arrecadação vinda da interconexão fixo-móvel. Mas, as receitas das operadoras com a prestação de serviços corporativos seguem crescendo, com um aumento de 6% no ano passado nos segmentos de banda larga fixa, voz fixa, datacenter e serviços gerenciados.

Segundo o IDC, as alavancas de crescimento neste ano serão a conexão entre máquinas (M2M), Wi-Fi off load e aplicações móveis. Um termômetro do mercado é o consumo de roteadores. O segmento movimentou US\$ 63 milhões no primeiro trimestre deste ano, o que corresponde a um crescimento anual de 10,2%, puxado pelos provedores de serviços, que consumiram cerca de US\$ 48 milhões entre janeiro e março – valor 30,7% superior ao ano passado, segundo o IDC. Isso compensou a queda de 28% na demanda por parte do segmento corporativo, que gastou US\$ 14,3 milhões nesses equipamentos no primeiro trimestre de 2014.

2013 também não foi fácil para os fornecedores de equipamentos. “Tivemos um ano complicado”, resume Rodrigo Dienstmann, presidente da Cisco. A empresa entrou em novos mercados, como segurança e mobilidade, mas sentiu a volatilidade nos investimentos. “Não houve cancelamento de contratos, mas houve maior seletividade entre os clientes e ciclos mais longos de decisão”, afirma. Ele avalia que o encolhimento do mercado no ano passado foi resultado da mistura de uma economia interna fraca com a valorização do dólar: “O mercado continuou crescendo em computação em nuvem, segurança e vídeo, focado em



Rodrigo Dienstmann, da Cisco

“Maior seletividade entre os clientes e ciclos mais longos de decisão.”



As melhores soluções para integração de tecnologias nas áreas de comunicação, relacionamento e consultoria de negócios você encontra na Wittel.



Podemos fazer muito mais por sua empresa.

wittel.com



Marcelo, da Embratel

“Copa foi o maior evento de mídia social de todos os tempos”.

projetos mais estruturantes, deixando os demais para mais tarde. Os investimentos em segurança também continuaram fortes, por ser uma questão de sobrevivência das empresas”.

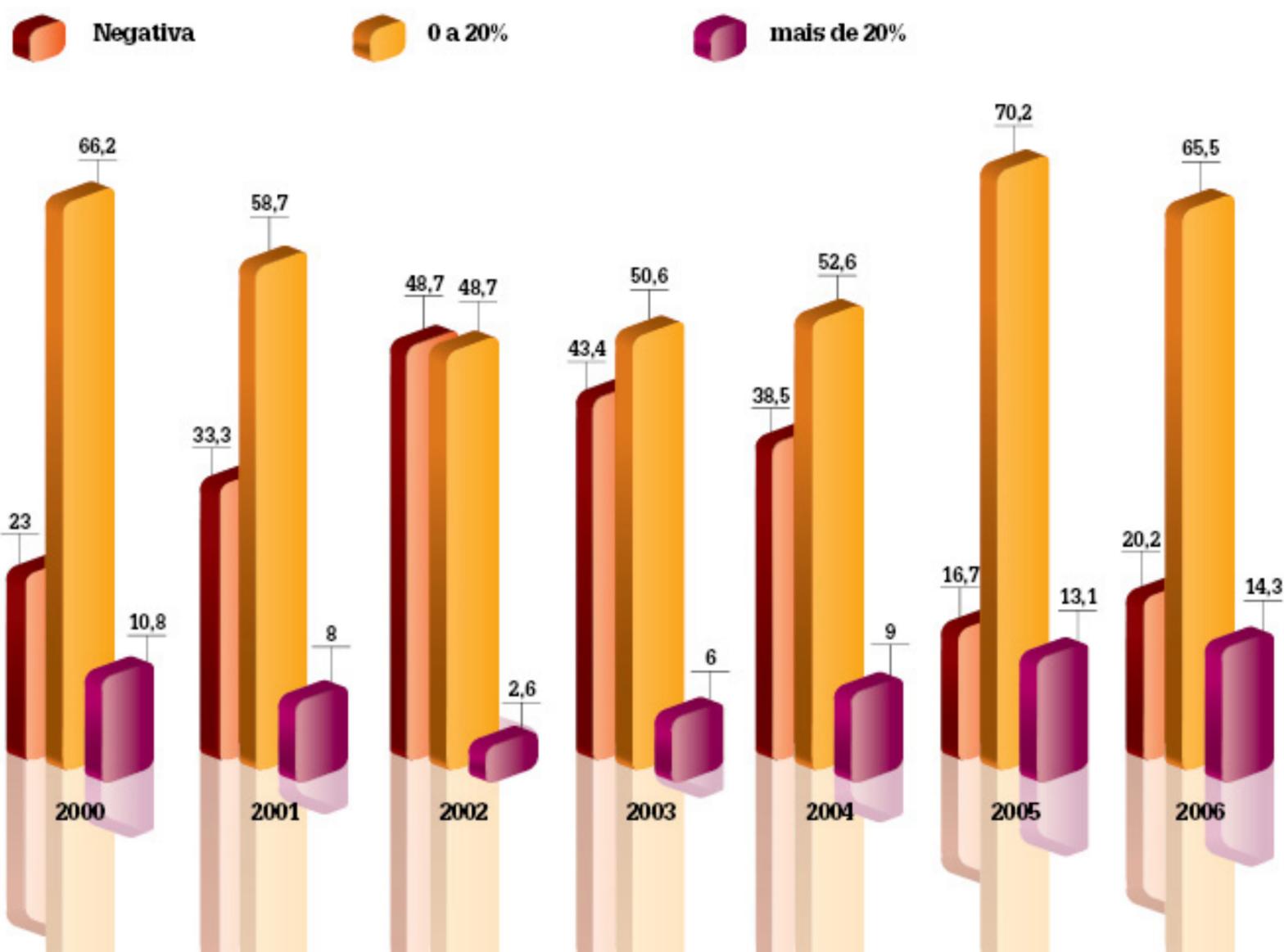
Para manter-se competitiva no país, segundo Rodrigo, a Cisco decidiu em 2012 iniciar a fabricação no país, com a produção de servidores, no ano passado, e pontos de acesso wi-fi, neste ano: “Em 2013, esses produtos

representaram 7% no faturamento da Cisco no país e a previsão é alcançar entre 30% a 50% da receita em cinco anos”. Entre as áreas com potencial de negócios, a empresa aposta em novos serviços de vídeo na nuvem e soluções voltadas para tecnologias de alta definição.

A otimização das redes das operadoras alavancou os contratos da PromonLogicalis, que auxilia as operadoras a melhorar a performance de seus sites e otimizar as estações rádio-base. “No ano passado, as operadoras investiram muito em vídeo e as operadoras de TV a cabo ampliaram cobertura, trazendo crescimento da demanda por infraestrutura de redes”, afirma o CEO, Rodrigo Pareira. Como o reforço de redes para a Copa já havia acontecido nos dois anos anteriores (2012 e 2013), este ano começou mais desacelerado, com projetos retomados apenas a partir de junho, diz o executivo.

Na opinião dele, o mercado corporativo vem sofrendo com o baixo crescimento da economia brasileira: “Alguns setores, como o industrial, encolheram, outros como o financeiro e o varejo, continuaram investindo em datacenters e sistemas de computação em nuvem. Tudo isso tem impacto no aumento da infraestrutura de redes”.

Rentabilidade sobre vendas líquidas (% de empresas)

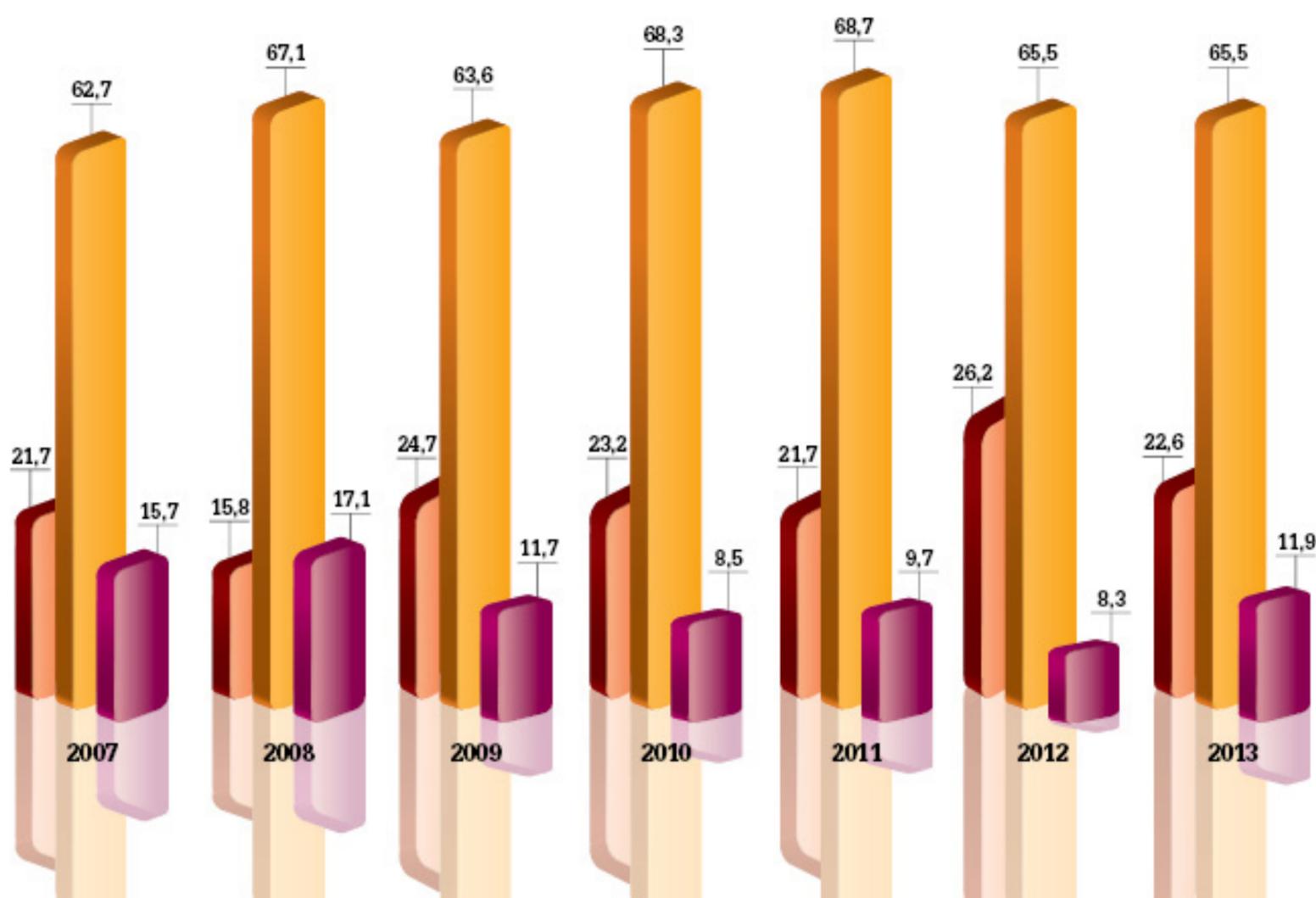


Neste ano e em 2015, o setor aposta no crescimento das tecnologias de smart grid e conexão entre máquinas, cujos pilotos começaram no ano passado, e vão revolucionar o setor de serviços. “Apesar de o segmento de energia estar passando por dificuldades financeiras, não deixou de investir nessa tecnologia”, diz Rodrigo. Ele também aponta o leilão da faixa de 700 MHz como um catalisador de investimentos: “Vai permitir às operadoras ampliarem suas redes 4G, barateando os custos do serviço, além do potencial de atrair novos entrantes, que trarão mais investimentos”. O crescimento do vídeo on demand (VOD) e a melhora da qualidade na transmissão de voz e dados também são alavancas para turbinar a infraestrutura de redes.

Para driblar o baixo crescimento, a Embratel, fortaleceu o portfólio com soluções de tecnologia da informação, mobilidade e soluções para datacenter e cloud computing. “O destaque até aqui foram as demandas associadas aos setores que de alguma forma cresceram com a Copa do Mundo 2014 no Brasil”, diz o diretor executivo, Marcelo Miguel: “Foi o maior evento de mídia social de todos os tempos”. A final registrou o maior tráfego de dados já ocorrido em um evento esportivo no

Brasil, representando 88% do tráfego da final da Super-Bowl 2014, maior evento esportivo dos Estados Unidos. “Entendemos que o segundo semestre deverá ser o momento de as empresas retomarem seus projetos e negócios, para alcançar bons resultados para o ano, e iniciar 2015 mais competitivas”, avalia.

Os investimentos das operadoras nas redes 4G também turbinaram os resultados da Huawei. “Dos sete lançamentos de rede 4G no ano passado, seis empresas são nossas clientes”, comemora Vinicius Dalben, vice-presidente de vendas. A demanda do mercado corporativo, segundo ele, também foi responsável pelos bons negócios da empresa no Brasil: “Não sentimos a desaceleração dos negócios em 2014, mas a indústria investiu abaixo do esperado”. Ele avalia que as operadoras estão maduras para atender picos de demanda, como ficou claro na Copa do Mundo: “As empresas realocaram capacidade de rede e de links para dar conta da demanda excepcional, mas faltou investimento em novas infraestruturas, para fazer frente à demanda futura”. Neste ano, ele acredita que o foco da indústria será na inteligência, no design e em melhores configurações de rede: “O evento mostrou um mercado de telecomunica-





Rodrigo Parreira, da PromonLogicalis
“O leilão da faixa de 700 MHz será um catalisador de investimentos”.

ções maduro, preparado para a magnitude da Copa, e ficou muito acima do esperado”. A Copa também trouxe os primeiros testes de transmissão de vídeo 4K que dita tendências na transmissão de TV em todo o mundo e também vai ativar novas redes no país.

De acordo com o executivo, o leilão de 700 MHz trará redes 4G ao Brasil em paralelo aos mercados internacionais e não com o atraso ocorrido com o serviço 3G, que começou a operar aqui muito depois do mercado internacional: “As redes 4G também vão movimentar o setor rural com ampliação da cobertura em regiões remotas, buscando atender as metas da Anatel”.

De acordo com o SindiTelebrasil, a restrição à implantação de antenas e a burocracia para poder implantar fibra causa lentidão na ativação de novos serviços e custos para o setor. “Um dos desafios para as teles neste ano será o leilão de 700 MHz, destinando investimentos agora para uma rede que vai ser usada em três ou quatro anos”, diz Eduardo Levy. Hoje, 50% dos telefones celulares no país têm Internet e por isso o foco do setor vai ser a oferta de banda larga no 4G. “Nessa rede foram cobertas mais de 100 cidades com vistas à infraestrutura para a Copa do Mundo e 120 mil pontos de Wi-Fi, 10 mil quilômetros de fibras ópticas e o legado da infraestrutura de telecomunicações das 12 cidades-sede”, ilustra Levy. Em sua visão, a Copa trouxe como ponto de inflexão a transmissão de imagens, que superou as estimativas mais otimistas. Durante as 64 partidas do mundial no Brasil, que se tomou a Copa das Selfies, foram feitas 4,5 milhões de

ligações telefônicas e enviadas 48,5 milhões de fotos, correspondentes a 26,7 terabytes de dados.

O reforço das redes norteou os investimentos em 2013 e 2014. A TIM destaca a construção da plataforma de serviços de dados para capturar o crescimento dos acessos à Internet, por meio da substituição da rede fixo-móvel. A empresa espera um crescimento significativo da base de usuários de dados e receitas geradas pelos serviços de valor agregado. Do total da base de assinantes hoje, apenas 37% são usuários de dados, uma evolução dos 31% no mesmo período de 2013, mas com um bom potencial de crescimento.

No primeiro trimestre de 2014, a operadora investiu R\$ 613 milhões em redes, o que representou um aumento de quase 30% se comparado a igual período de 2013, com foco na expansão e otimização da cobertura e capacidade 3G, além da instalação do plano de cobertura 4G, com a meta de aumentar a receita com serviços de dados. Segundo a operadora, ao final de 2014, a estimativa é chegar a cerca de R\$ 3,8 bilhões de investimento total, dos quais mais de 90% dedicados à infraestrutura de redes.

Para João Yazlle, vice-presidente de estratégia e marketing da Ericsson para América Latina e Caribe, o maior legado da Copa foi provar que o investimento em qualidade de rede traz retorno para as empresas: “A percepção positiva do cliente em relação aos serviços traz mais receita para as operadoras. As empresas começaram a se preparar na Copa das Confederações, tiveram um grande teste com a vinda do papa, e responderam de forma



Vinicius, da Huawei
“Faltou investimento em novas infraestruturas, para fazer frente à demanda futura”.



A SUA OPERADORA DE TELEFONIA UTILIZA NOSSAS SOLUÇÕES

ATENDEMOS 18 DAS 20 PRINCIPAIS OPERADORAS DE TELECOMUNICAÇÕES, FORNECENDO INFRAESTRUTURA PARA VOCÊ SE CONECTAR COM O MUNDO.

Se você já falou ao telefone e teve a sensação de estar ao lado da outra pessoa, provavelmente já utilizou nossa conexão. Oferecemos um amplo portfólio para atender a todas as necessidades de nossos clientes, com **serviços de voz, vídeo, data center** e outras soluções na área de tecnologia. Confira nossa infraestrutura:

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

Por isso, quem entende de ligações, se conecta com a gente.

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

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

Level (3)
COMMUNICATIONS



João, da Ericsson

“O maior legado da Copa foi provar que o investimento em qualidade de rede traz retorno para as empresas”.

adequada durante a Copa do Mundo”. Ele lembra que o smartphone tem apenas 25% de penetração no mercado brasileiro e em cinco anos será três vezes maior, enquanto o tráfego vai crescer nove vezes: “As empresas terão que estar preparadas para essa demanda, com forte impacto em todos os setores da economia”.

De acordo com ele, o crescimento da penetração dos smartphones e o aumento do tráfego são grandes

oportunidades de negócio: “Em 2015 a mobilidade e a computação em nuvem vão continuar mudando a forma de usar tecnologia na sociedade conectada. Muitas indústrias estão se transformando com o big data e a mineração de dados, obtendo maior conhecimento sobre seus clientes. Outra grande oportunidade de negócios é o crescimento das redes e serviços de IPTV”.

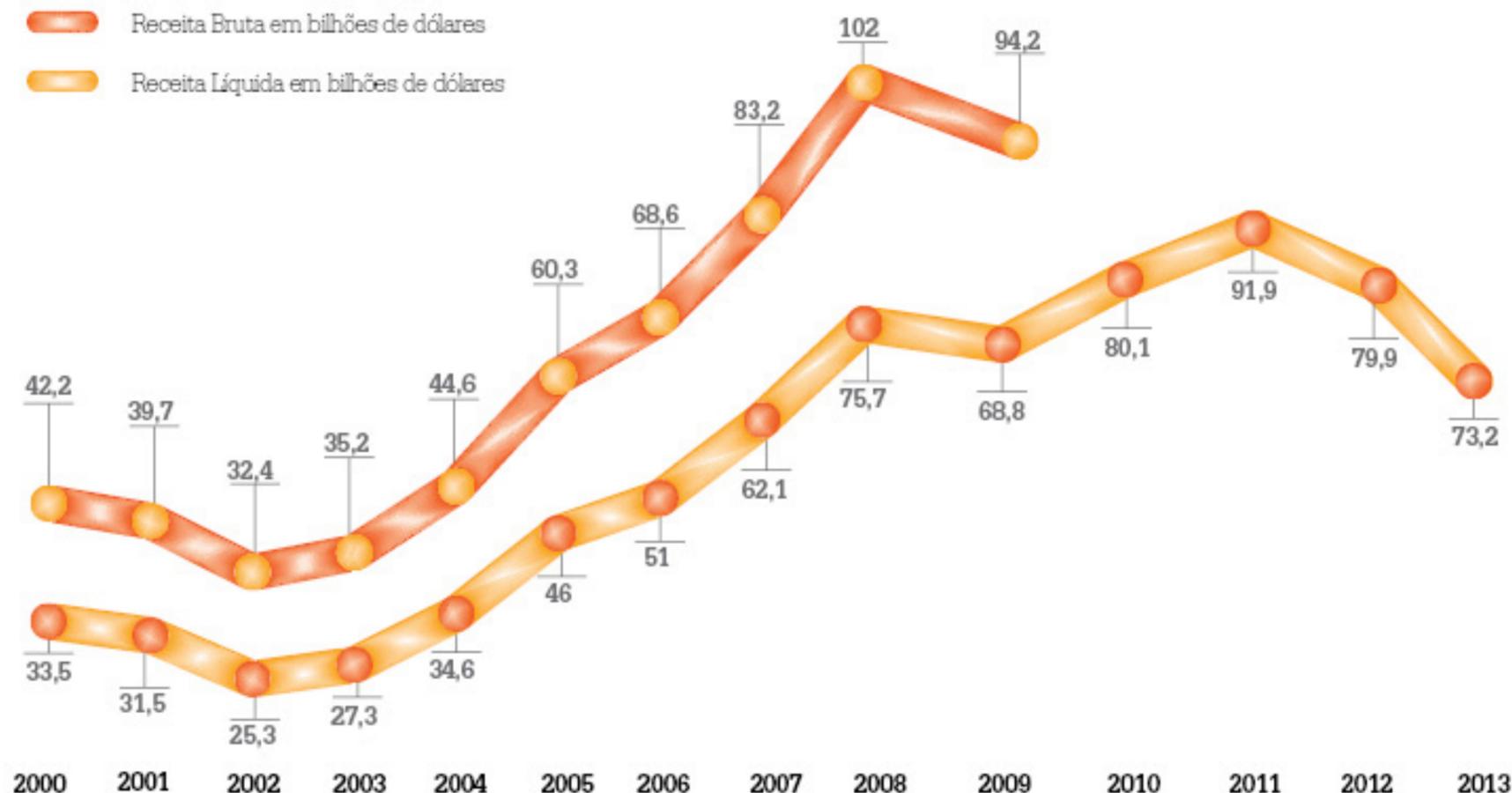
A TIM continua investindo em cobertura e vê boas oportunidades de negócios em serviços financeiros móveis. O serviço de TV é outra grande aposta. A Oi vai aumentar de 13 para 43 o número de emissoras afiliadas da Rede Globo distribuídas a seus assinantes, graças a um acordo assinado neste ano entre as duas companhias e à utilização do novo satélite SES-6, que garantiu mais capacidade de transmissão para o serviço OiTV, agora disponível em 100% do território nacional. A empresa espera atender não só as classes A e B, mas todos os domicílios com TV.

Na telefonia móvel, o foco da Oi é o segmento pré-pago, incentivando o aumento de recargas, revisando ofertas para melhorar a rentabilidade. A companhia também está reforçando a cobertura de suas redes 2G, 3G e 4G e investindo no mercado corporativo, combinando soluções de tecnologia da informação e telecomunicações.

Evolução do mercado (US\$ bilhões)

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.

● Receita Bruta em bilhões de dólares
● Receita Líquida em bilhões de dólares



Furukawa. Soluções completas para Cidades mais que Digitais.

Agnelli 07/2014

40
ANOS
PRESENTE NA AMÉRICA LATINA

A Furukawa oferece a solução completa de redes multiserviços para a conectividade municipal. Com as redes ópticas FTTx é possível promover a qualidade de vida das pessoas nas cidades, melhorando serviços como Segurança Pública, Controle de Trânsito, Educação e Saúde.

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

A Talla de Cada Um.

Participação dos segmentos nas áreas de atividades

Produtos

	Receita Líquida (US\$ mil)	Participação (%)
Terminais	5.107.324,22	50,15
Equipamentos para Redes	1.752.283,28	17,21
Telefonia Móvel	1.287.343,35	12,64
Software	619.775,96	6,09
Redes Corporativas	494.957,23	4,86
Fios e Cabos	361.625,35	3,55
Componentes, Partes e Peças	203.123,56	1,99
Comutação Fixa	188.925,92	1,86
Infraestrutura	111.751,65	1,10
Outros	46.469,66	0,46
Instrumentação e Testes	4.400,87	0,04
Sistemas de Trunking e TV por assinatura	3.616,54	0,04
Suprimentos e Acessórios	2.154,56	0,02
Total	10.183.752,17	100,00

Serviços

	Receita Líquida (US\$ mil)	Participação (%)
Operadoras de Serviços Móveis	30.353.884,96	48,17
Operadoras de Telefonia Fixa	11.128.901,09	17,66
Internet/Acesso	8.747.229,11	13,88
TV por Assinatura	3.636.500,65	5,77
Valor Agregado	2.849.213,88	4,52
Serviços Corporativos	2.487.039,27	3,95
Gerenciamento de Redes	1.708.376,35	2,71
Integração	433.809,02	0,69
Infraestrutura de Rede	405.026,34	0,64
Desenvolvimento de Aplicações	337.943,93	0,54
Internet/Serviços	336.833,09	0,53
Consultoria, Projeto e Treinamento	307.167,88	0,49
Outros	211.232,82	0,34
Operadoras de Radiolocalização	62.717,08	0,10
VoIP	2.127,75	0,00
Total	63.008.003,22	100,00

Total Geral

73.191.755,39

Tenha o controle
dos negócios da
sua empresa.

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

Sistemas

- ✓ **Fábrica de Software**
Desenvolvimento de Aplicações sob Medida
- ✓ **Integração**
SOA Oracle e IBM
- ✓ **Migração**
Sistemas e Dados
- ✓ **Fábrica de Teste**
Certificação e Homologação
- ✓ **Outsourcing**
AMS – Sustentação e Manutenção de Aplicações
- ✓ **CMMI**
Consulting
- ✓ **Soluções Especialistas**
 - Automação de Atendimento Digital - ITyX
 - Migração e Modernização de Ambientes Mainframe – Sads
 - Recuperação de Crédito e Cobrança – Qualco
 - Gestão de Documentos Eletrônicos - Docman

Serviços Gerenciados

- ITO**
- ✓ **Service Desk**
Central de Atendimento Técnico
- ✓ **Field Services**
Atendimento em Campo "Nacional"
- ✓ **Cabling**
Projetos e instalação de cabeamento estruturado (óptico e metálico)
- ✓ **Moving**
Gestão de Mudanças do Ambiente de TI
- BPO**
- ✓ **Gestão Financeira e Patrimonial**
Ipat
- ✓ **Contact Center**
Vendas – Crédito Consignado, Crédito Pessoal, Refinanciamento de Veículos, Seguros, Cartão de Crédito, Consórcio, Previdência Privada, Publicidade para E-Commerce.

Comunicação e Colaboração

- ✓ **Redes**
Planejamento, Implantação e ger. de Redes
- ✓ **Telecom**
Instalação, Progr., Service Desk e Manutenção.
- ✓ **Soluções em Nuvem**
SaaS – PaaS – IaaS
- ✓ **Comunicação Unificada**
 - Telefonia IP, Videoconferência, Colaboração Web, Uras, Contact Center.
 - Automação de Dependências Bancárias - UC



Acompanhe a Spread nas redes sociais.

Ouse o futuro. Agora.

www.spread.com.br

2013

Recovery dream was postponed

Brazilian telecommunications had in 2013 a bipolar year. At the one side, operators went on investing in 3G and 4G networks infrastructure, to account for data traffic during the World Cup, especially in host cities, in compliance with National Telecommunications Agency (Anatel) goals. At the other side, corporate market has frustrated suppliers expectations and has restrained investments, with reflexes until the first quarter of 2014. Figures calculated by *Anuário Telecom* have shown that, in 2013, total net revenues of the industry were US\$ 73.2 billion or 8.45% less than in 2012, when they were US\$ 79.9 billion. Revenues in reals were R\$ 158.7 billion, with just 1% increase as compared to previous year, when they have reached R\$ 157 billion. Once more, the difference is explained by 15.2% dollar appreciation with regard to real in 2013. Anuário's survey has shown that 77% of companies had balance-sheet profits and 23% have recorded losses.

In addition to arrangements for the World Cup 2014, other factors have moved the industry, such as the invitation to bid for the 700 MHz band, which shall take place until late this year and shall count on the participation of operators to expand the offering of 4G mobile network services. For the acquisition of equipment it is necessary that products are 50% aligned to the Basic Productive Process (PPB) and 15% for products developed in Brazil until 2016. From 2017 to 2022, the percentage of products developed in Brazil shall reach 20%, which encourages local production.

Market expectations in 2013 were confirmed: mobile world power has shown its strength during the World Cup. The number of users with 3G technology in cell phones has gone from 18 million in 2010, when the South African World Cup took place, to 105 million in 2014. Just in Brazil, in this same period, smartphones penetration has grown almost ten times, reaching 40 million users according to Anatel estimates.

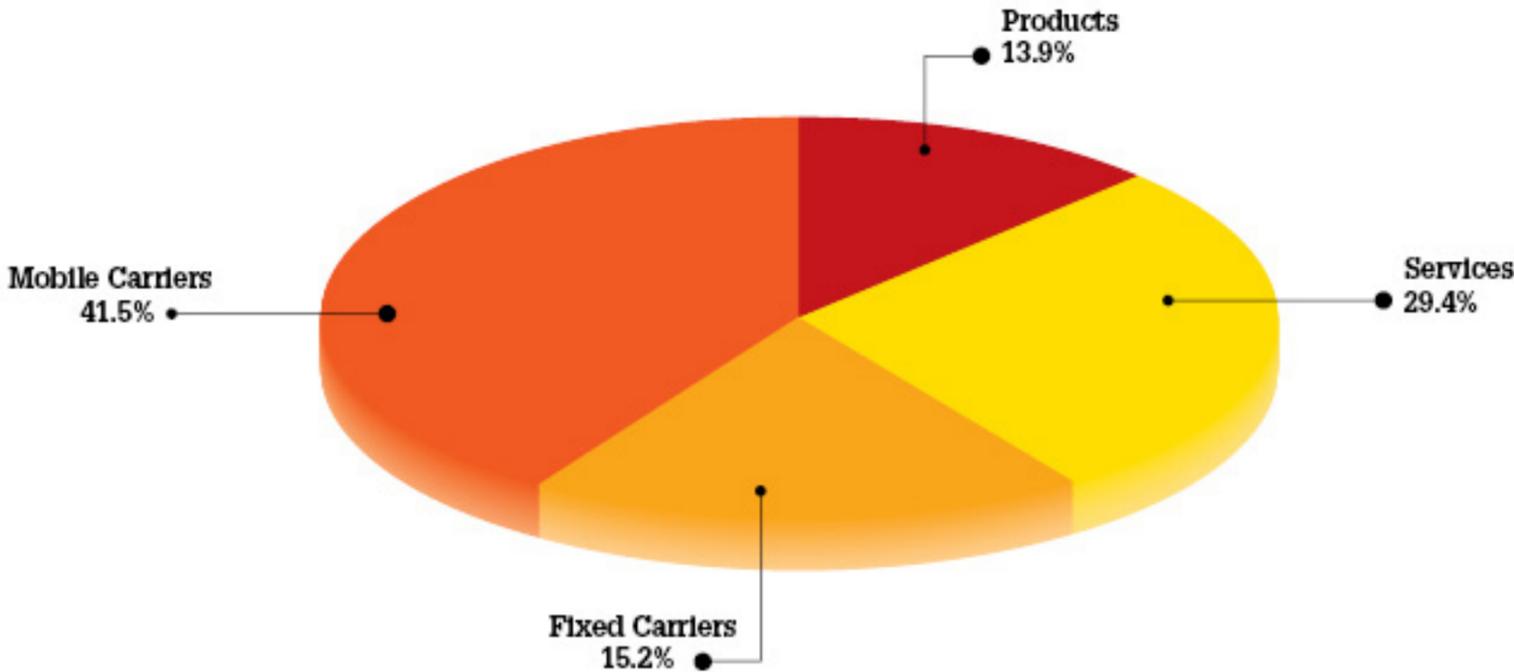
Smartphones sales were ten times higher than traditional cell phones, reaching a proportion of more than three smart devices for each standard device, according to data of market research institute IDC, disclosed by the Brazilian Association of the Electric

and Electronic Industry (Abinee) in July 2014. Figures regarding January to May this year have shown that there were 19.5 million smartphones sold, with 71% growth as compared to the first five months of 2013. With this, smart devices have represented 69.4% of all mobile phone sales in the period. The trend is a slow-down in conventional cell phones market, which has sold 8.6 million or 41% less in the annual comparison. With this, the so-called feature phones were accountable for approximately 30% of sales. In total, the sale of devices has reached 28.2 million in the five months, or 8% growth.

IDC estimates that until late 2014 there will be 46.8 million smartphones sold in the Brazilian market, with 30% growth with regard to 2013, compared to 18 million of traditional cell phones, with 44% drop in annual comparison. In total, the estimate is 64.9 million of cell phones sold, or 5% less than in 2013.

In the same period from January to May, there has been increase of 16.1 million 3G accesses, in addition to 1.2 million net 4G additions, totaling 17.4 million new mobile broadband connections in the same period. These 3G and 4G connections have represented, in total, 42.4% of mobile accesses in May.

The market in 2013 US\$ 73.2 billion (net income)



According to Samuel Rodrigues, IDC analyst, 2013 was positive for telecommunication service providers, the revenues of which have grown 7.5% as compared to 2012: "2014 brings a similar growth potential, but the scenario is more challenging, due to economy cooling down".

For SindiTelebrasil chairman, Eduardo Levy Moreira, the flag-ship of Brazilian infrastructure is broadband. According to him, between 2013 and 2014, the country has increased its network in 50%, with the offering of 50 million accesses: "With a population of 200 million people, this is as if in the year one fourth of the population were added to the network. This has established the pace of investments in the industry last year".

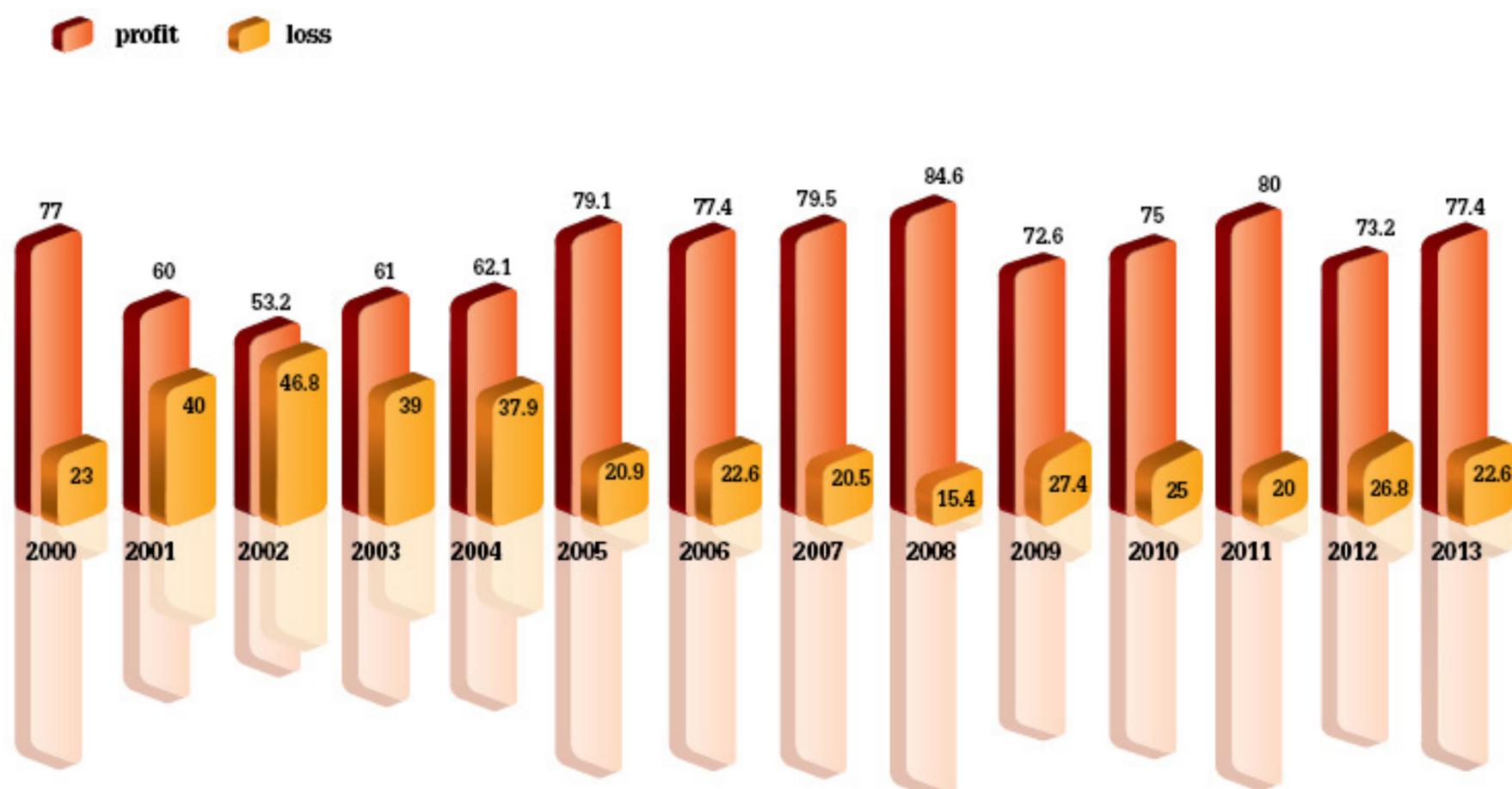
For Rodrigues, from IDC, figures are good, but there is much space to grow. A study carried out by the Regional Center of Studies for the Development of the Information Society (Cetic.br), from the Dot BR Information and Coordination Center (NIC.Br), shows that Internet is massified in Brazilian public and private schools, but this does not mean that the access is adequate: speed is still low in teaching institutions and this

impairs the use of the resource – so much so that there is still dialed access in some units. Internet is present in most schools with computers in the public (95%) and private (99%) network. Cetic.br, however, criticizes connection offering: 52% of public institutions have Internet of up to 2 Mbps. In private schools, the percentage of connections with such speed is 28%.

The consolidation of mobile data and applications markets and the growth of off load Wi-Fi, system which allows mobile traffic of fixed networks through wireless infrastructure, are expected in 2015. Another important trend, according to Rodrigues, is represented by mobile payment and by machine to machine (M2M) solutions in smart networks, called smart grids, for the measurement of public energy systems.

According to IDC, among sectors with good performance last year, there are voice networks, which have grown 8%, and mobile data, including 3G, with 20% increase. Datacenter has grown 15% and managed services (services provided as corporate fixed data link), 10%. "Major bottleneck is still mobile traffic jam, especially of the 3G network in local peak periods", reminds Rodrigues.

The top 100 performance (% of companies)



SAIBA PORQUE A DIGISTAR ESTÁ ENTRE AS 10 QUE MAIS CRESCERAM

crnções

A Digistar conquistou este resultado, pois ampliou o seu portfólio, de produtos, agregou diferenciais e conquistou novos mercados.

NOVO PORTFÓLIO DIGISTAR:

- Roteadores Gigabit, Fast e Serial;
- Access Gateway (SIP-TDM-GSM);
- IAD - Integrated Access Device;
- GPON – ONT e OLT;
- Modems EFM (Ethernet First Mile);
- Sistema de Gerência de Rede;
- PABXs IP, entre outras soluções.

OFERECEMOS SEM CUSTO ADICIONAL:

- Roteador integrado nos modelos de PABX, IAD, Access Gateway e Modems;
- Ferramenta de Análise e Diagnóstico (E1/ISDN/IP) já integrado nos equipamentos;
- Software de Gestão das Chamadas;
- Sistema de Gerência de Rede;
- Codecs para compressão de banda;
- Apoio técnico para realização de projetos especiais;
- Produtos nacionais financiados pelo BNDES.



PAIXÃO POR INOVAR



www.digistar.com.br



The World Cup has brought a positive effect for telecommunications, with investments in 4G networks and reinforcement infrastructure in arenas and airports. The Ministry of Sports has allocated approximately R\$ 400 million jointly with Telebrás. Another reflex was the development of video streaming solutions for sports transmissions.

Rodrigues points out the difficulties operators still have to face to meet quality goals established by Anatel to increase networks coverage and quality, thus pressing profitability.

One challenge is to maintain the level of investments in the fixed voice network when revenues from this segment are decreasing and migrating to the mobile network. Another Anatel requirement is related to fixed broadband quality and coverage goals, which has been challenging in 2013 and will continue in 2014. Fixed voice revenues decrease but the goal is progressive with requirements of band assurance and increasing investments.

With the changes in mobile tariff charges, operators have decreased collection coming from fixed-mobile interconnection. But revenues of operators with corporate services are increasing, with 6% growth last year in the segments of fixed broadband, fixed voice, datacenter and managed services.

According to IDC, growth leverages this year shall be machine to machine (M2M) connections, off load Wi-Fi and mobile applications. The segment has moved US\$ 63 million in the first quarter of this year, which corresponds to annual growth of 10.2%, pulled by service providers which have consumed approximately US\$ 48 million between January and March – 30.7% above last year, according to IDC. This has compensated the 28% drop in corporate segment demand, which has spent US\$ 14.3 million with such equipment in the first quarter of 2014.

2013 was not easy also for equipment suppliers. “We had a complicated year”, summarizes Rodrigo Dienstmann, Cisco’s CEO. The company has entered new markets, such as security and mobility, but has felt the volatility of investments. “There have been no contract terminations, but there has been further

selectivity among clients and longer decision cycles”, he states. Dienstmann evaluates that market shrinking last year was result of the blend of a weak domestic economy and the dollar appreciation: “The market continued to grow in cloud computing, security and video, focused on more structuring projects, leaving the others for a later period. Investments in security have also remained strong, for being a matter of companies’ survival”.

According to Dienstmann, to remain competitive in Brasil Cisco has decided in 2012 to start manufacturing in the country, with the production of servers last year and Wi-Fi access points this year: “In 2013, such products represented 7% of Cisco’s revenues in the country and the idea is to reach between 30% and 50% of revenues in five years”. Among areas with business potential, the company bets on new cloud video services and solutions aimed at high-definition technologies.

The optimization of operators’ networks has leveraged PromonLogicalis contracts, company which helps operators to improve the performance of their websites and to optimize base-stations operations. “Last year, operators have invested a lot in video, and cable TV operators have expanded coverage, bringing demand growth for network infrastructure”, states CEO, Rodrigo Parreira. Since the reinforcement of networks for the World Cup had already started in the two previous years (2012 and 2013), this year has started slower, with projects resumed only as from June, says the executive.

In his opinion, the corporate market is suffering with the slow growth of the Brazilian economy: “Some sectors, such as the industrial sector, have shrunk; others like finance and retail have continued to invest in datacenters and cloud computing services. All of these have impact on networks infrastructure growth”.

This year and in 2015, the sector bets on smart grid and machine to machine connections technology growth, the pilots of which have started last year and shall revolutionize the service sector. “Notwithstanding the energy segment is going through financial dif-

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

Allied, pelo **quinto ano consecutivo** o Destaque do Ano em Canais de Comercialização no Anuário Telecom.

anúário
TELECOM.
DESTAQUE DO ANO

2014

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

www.alliedbrasil.com.br

ALCATEL
onetouch

BlackBerry

mobile
by nokia

COMPAQ

gradiente



kindle

Kodak
PIXPRO

LINK ONE

LG
Life's Good

Microsoft



NOKIA

POSITIVO



XPERIA
Sony Smartphone



ALLIED

SEU ALIADO EM TECNOLOGIA

facilities, it has not stopped investing in this technology", says Dienstmann. He also points to the 700 MHz band auction as a catalyst of investments: "This will allow operators to expand their 4G networks, making cheaper the cost of services, in addition to the potential of attracting newcomers, which will bring further investments". The video on demand (VOD) growth and voice and data transmission quality improvement are also leverages to boost networks infrastructure.

To get around the slow growth, Embratel has strengthened the portfolio with information technology, mobility solutions and datacenter and cloud computing solutions. "The highlight here were demands associated to sectors which in one way or the other have grown with the 2014 World Cup in Brazil", says the executive-director Marcelo Miguel: "This was the largest ever social media event". The final match has registered the highest data traffic ever occurred in a Brazilian sports event, representing 88% of the traffic of SuperBowl 2014 final match, the largest North American sports event. "We understand that the second semester shall be the moment for companies to resume their projects and businesses to reach good results for the year, and start 2015 more competitive", he estimates.

Operators' investments in 4G networks have also boosted Huawei results. "From seven new 4G network products last year, six companies are our clients", celebrates Vinicius Dalben, sales vice-president. Corporate market demand, according to him, was also responsible for the good businesses of the company in Brazil: "We have not felt the slowdown of businesses in 2014, but the industry has invested below what was expected".

He believes that operators are mature to meet demand peaks, as it was made clear during the World Cup: "Companies have relocated network and links capacity to account for the exceptional demand, but there were no investments in new infrastructures to meet future demand". This year, he believes that the focus of the industry shall be intelligence, design and better network configurations: "The event has shown a mature telecommunications market, prepared for the magnitude of the World Cup, and was much higher than expected". The World Cup has also brought the first 4K video transmission tests, which dictates trends in TV transmission worldwide and will also activate new networks in the country.

According to the executive, the 700 MHz auction shall bring 4G networks to Brazil, in parallel to inter-

Market increase on gross and net income (US\$ billion)

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



Pessoas

Pessoas que cumprem o que prometem, se renovam, aprendem, ensinam, gostam do que fazem, crescem, e vão crescer muito mais.

Seicom, há 35 anos ajudando a construir as telecomunicações brasileiras.



2014

SEICOM Engenharia, empresa pertencente ao Grupo Ezentis SA.

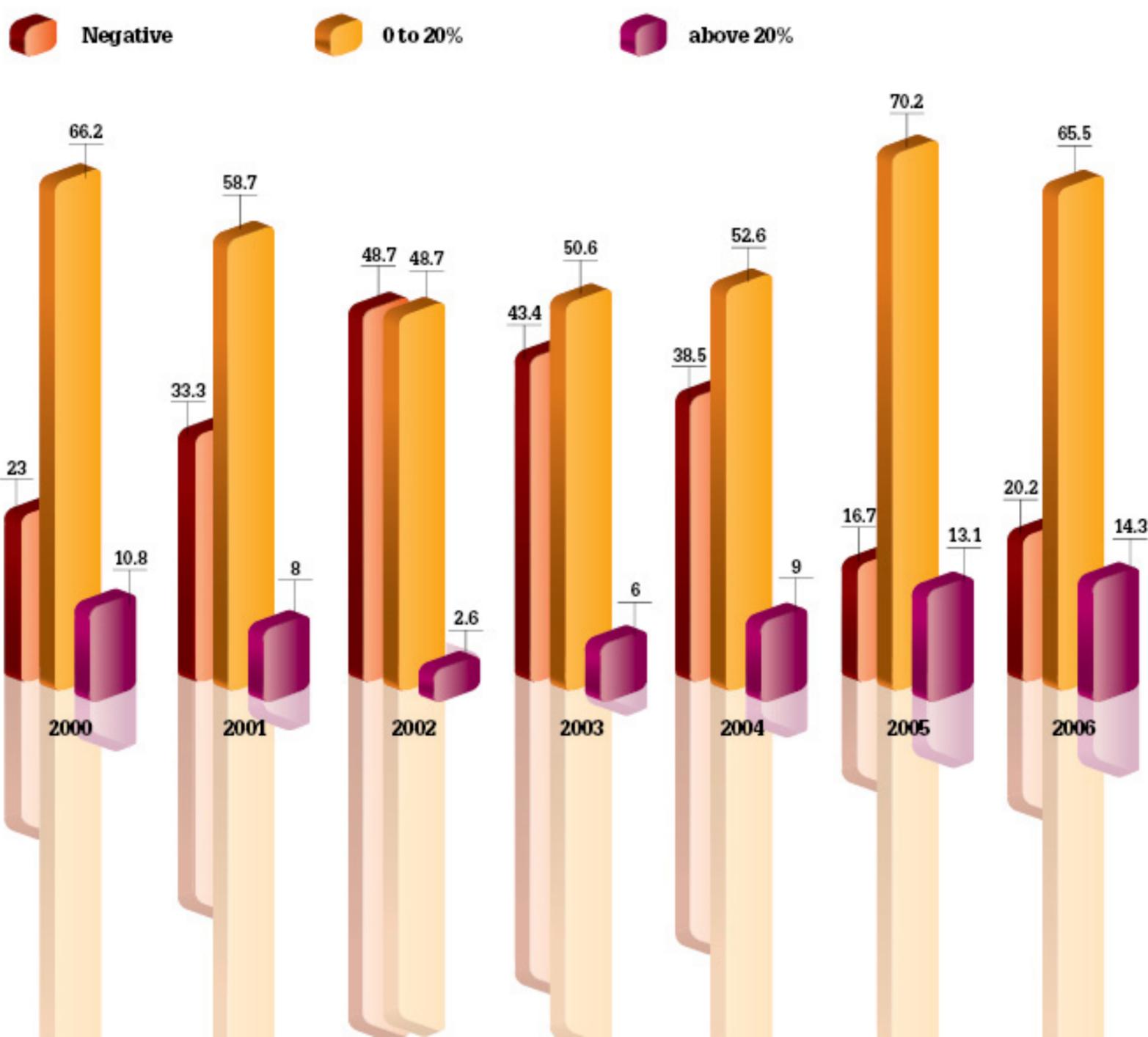
national markets and not with the delay occurred with the 3G service, which has started to operate long after the international market: "4G networks will also move the rural sector with the expansion of coverage to remote regions, trying to meet Anatel's goals".

According to SindiTelebrasil, the restriction to the implementation of antennas and the red-tape to implement fiber are slowing down the activation of new services and are increasing costs for the sector. "A challenge for telecom companies this year shall be the 700 MHz auction, where companies will invest today in a network that shall be used within three or four years", says Eduardo Levy. Today, 50% of cell phones in the country have Internet and so the focus of the sector shall be the offering of 4G broadband. "In this network, more than 100 thousand cities were covered aiming at World Cup infrastructure

and 120 thousand Wi-Fi points, 10 thousand fiber optics kilometers and the legacy of telecommunications infrastructure in the 12 host cities", illustrates Levy. In his opinion, the World Cup has brought as inflection point the transmission of images, which has overcome the most optimistic expectations. During the 64 World Cup matches in Brazil, which has become the Selfies' Cup, 4.5 million telephone calls were made and 48.5 million pictures were sent, corresponding to 26.7 terabytes of data.

Networks reinforcement has driven investments in 2013 and 2014. TIM stresses the building of a data services platform to capture the growth of Internet accesses by replacing fixed-mobile network. The company expects a significant growth of data users' base and of revenues generated by value added services. From the total subscribers' base today, only 37% are

Margin on net sales (% of companies)



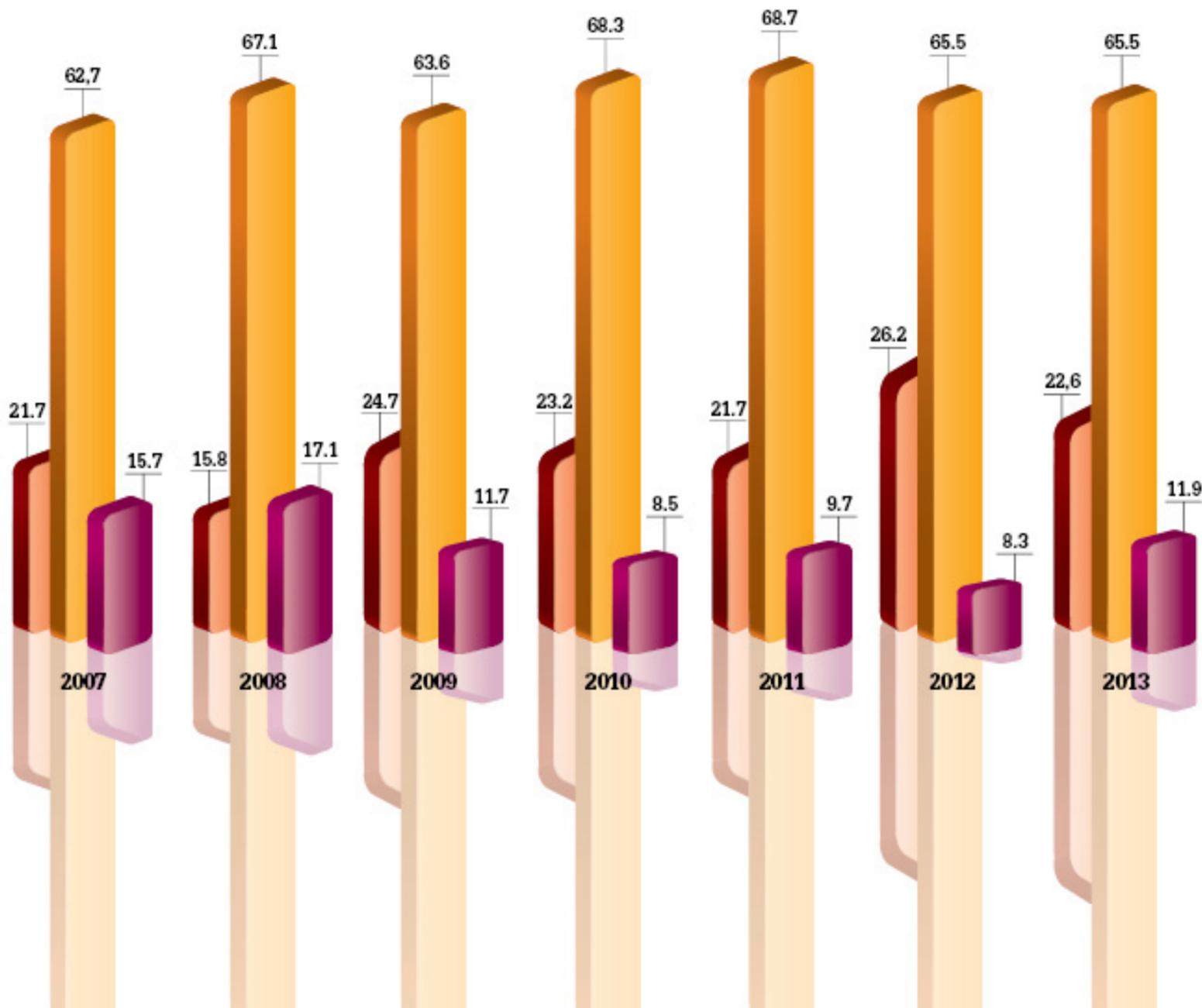
data users, evolution from the 31% in the same period in 2013, but with a good growth potential.

In the first quarter of 2014, the operator has invested R\$ 613million in networks, representing a growth of almost 30% as compared to the same period in 2013, with focus on 3G coverage and capacity expansion and optimization, in addition to the installation of the 4G coverage plan, with the goal of increasing revenues with data services. According to the operator, at the end of 2014, the estimate is to reach approximately R\$ 3.8 billion of total investments, of which more than 90% shall be dedicated to networks infrastructure.

For João Yazlle, Ericsson's strategy and marketing vice-president for Latin America and the Caribbean, most important World Cup legacy was proving that investments in network quality bring return to companies: "Positive client perception with regard to services

brings more revenue for operators. Companies have started to prepare during the Confederations Cup, had a great test with the visit of the Pope and have adequately responded during the World Cup". He reminds that smartphone has only 25% penetration in the Brazilian market and in five years this is going to be three times higher, while traffic shall grow nine times: "Companies will have to be prepared for this demand, with strong impact in all economy sectors".

According to Yazlle, smartphones penetration growth and traffic increase are major business opportunities: "In 2015, mobility and cloud computing shall continue to change the way of using technology in the connected society. Many industries are being transformed with big data and data mining, getting further knowledge about their clients. Another great business opportunity is the growth of IPTV networks and services".



Hardware and Software

	Net Revenue (thousands of US\$)	Share (%)
Handsets and Terminals	5,107,324.22	50.15
Access Networks	1,752,283.28	17.21
Mobile Systems	1,287,343.35	12.64
Software	619,775.96	6.09
Private Networks	494,957.23	4.86
Cables	361,625.35	3.55
Components	203,123.56	1.99
Public Switching	188,925.92	1.86
Infrastructure	111,751.65	1.10
Other Products	46,469.66	0.46
Instrumentation	4,400.87	0.04
Trunking and Pay TV Systems	3,616.54	0.04
Supplies and Accessories	2,154.56	0.02
Subtotal	10,183,752.17	100,00

Services

	Net Revenue (thousands of US\$)	Share (%)
Cellular	30,353,884.96	48.17
PTTs	11,128,901.09	17.66
Internet/Access	8,747,229.11	13.88
Pay TV	3,636,500.65	5.77
Value added	2,849,213.88	4.52
Data Communications	2,487,039.27	3.95
Network Management	1,708,376.35	2.71
Integration	433,809.02	0.69
Networking	405,026.34	0.64
Application Development	337,943.93	0.54
Internet/Services	336,833.09	0.53
Consultancy, Project and Training	307,167.88	0.49
Other services	211,232.82	0.34
Trunking	62,717.08	0.10
VoIP	2,127.75	0.00
Subtotal	63.008.003,22	100,00

Para a NESIC, o mundo está ficando pequeno.



Com a força de uma multinacional, há 38 anos a NESIC vem atendendo com extremo profissionalismo as expectativas do mercado brasileiro, provendo soluções completas e confiáveis em Telecomunicação.

Entre em contato,
surpreender os clientes também é o nosso forte!

NESIC

38 anos integrados a você.



2014



NESIC BRASIL S.A.
Rua Dom Joaquim de Melo, 162 / 178
Alto da Moóca - 03122-902
São Paulo - Brasil

Fone: +55 11 2065 2200
comercial@nesic.com.br
www.nesic.com.br

Critérios de Avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de telecomunicações, no ano fiscal de 2013, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial, sob a supervisão técnica do professor Japir de Mello Junior (Análise Financeira), da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

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

O Anuário Telecom 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 a receita líquida, deduz-se 11% da receita bruta para obter a líquida (o percentual de 11% representa, em média, as deduções do faturamento bruto que resultam na receita líquida de fabricantes e prestadores de serviços).

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2013, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 2,168). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

PRINCIPAIS INDICADORES:

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

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 sobre as 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 DE 2013

Os critérios para a escolha dos destaques (as empresas mais eficientes em cada segmento) se baseiam nos seguintes índices, e respectivos pesos:

	Peso
1. Crescimento da receita líquida, em %	10
2. Rentabilidade sobre vendas, em %	30
3. Rentabilidade sobre o patrimônio, em %	20
4. Liquidez Corrente	10
5. Endividamento sobre o ativo, em %	(10)

Nos anos em que a variação cambial for 10 pontos percentuais superior à inflação, não será considerado o crescimento da receita líquida na cesta de pontos. Esse não é o caso de 2013, quando a variação cambial chegou a 15,2%, enquanto a inflação ficou em 5,91%.

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, e de serviços telefônicos fixo e móvel.

Na classificação das empresas de desenvolvimento de software e de serviços, não é considerada a rentabilidade sobre o patrimônio, pois se entende que o patrimônio dessas empresas são os recursos humanos. Para essas empresas, a rentabilidade sobre o patrimônio foi substituída pela rentabilidade por funcionário. Neste caso, o item tem peso 20.

Esse conceito 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. Consideramos o lucro líquido em milhares de dólares.

A metodologia escolhida considera 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, obtenção de, no mínimo, 10% da receita no segmento e, em 2013, um faturamento líquido de pelo menos US\$ 1,5 milhão nos segmentos de produtos e serviços. Para as distribuidoras e revendedoras também foi considerado um faturamento líquido de US\$ 1,5 milhão.

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

No caso das listas das 10 empresas que mais cresceram e das 10 empresas mais rentáveis, foi considerado o desempenho apenas das empresas que tiveram 100% do faturamento em telecomunicações, e que figuram no ranking das 100 maiores.

Índice das 100 maiores

() Classificação no ranking por receita líquida proporcional em Telecom

A

Accenture (26)
AeC Contact Center (27)
Agora Telecom (54)
Alcatel-Lucent (22)
Algar Celular (38)
Algar Multimídia (39)
Algar Tecnologia (36)
Algar Telecom (24)
Allied (14)
Alog Soluções de Tecnologia (85)
ALU-Serviços (58)
Arcitech (89)
AsGa (68)
Asgas Sistemas (92)
Atento (10)
Autotrak (50)

B

Bimetal (69)
Brasilsat Harald (44)
Brasilsat (98)
BRQ IT Services (31)
Bull Latin America (74)

C

Cabletech (51)
CEMIGTelecom (57)
Cisco (15)
Claro (4)
CNCC (96)
Contax (12)
Copel Telecom (47)
CPqD (41)

D

Digistar (87)
Digitel (82)

E

Embratel (5)
Engeset (55)
Ericsson (11)

F

Furukawa (45)

G

Grupo Binário (65)
GVT (8)

H

Hisparmar Satélites (46)
Huawei do Brasil (13)

I

Ícaro Technologies (93)
Image Telecom (83)
Instituto de Pesq. Eldorado (70)
Intel (40)
Intelbras (37)

J

JDSU (72)
Juniper (42)

L

Level 3 Comunicações (32)
LG Electronics (17)
Linx (81)
Locaweb (43)

M

Mapra (100)
Motorola Solutions (23)
MTEL (75)

N

Navita (91)
Nec (34)
Neovia Solutions (88)
Nesic (66)
Net (6)
NetService (77)
Nexans Ficap (73)
Nokia do Brasil (9)
Nokia Siemens Networks (18)

O

OI (2)
Onda (99)

P

Positivo (79)
Primesys (33)
Procable (67)
PromonLogicalis (25)
Prysmian (35)

S

Samsung (7)
Seccional (71)
Seicom (56)
Sercomtel (49)
Spread Tecnologia (48)
Star One (30)
Stefanini (52)

T

Tecnoset (90)
Telefônica Data (20)
Telefônica Vivo (1)
Telemont (19)
Teleperformance Brasil (28)
Telespazio Brasil (63)
Telfree (94)
TEL-NT (61)
Terra (29)
Tim (3)
TLD Teledata Tecnologia em Conectividade (76)
3CORP Technology (78)
Triad Systems (84)
Trópico (64)

U

Unitelco (80)
UOL (16)
UOL Diveo (59)
Urmet Daruma (62)

V

Viaw (86)
VoxAge - Serviços Interativos (95)

W

Westcon Brasil (21)
Wittel (60)

Z

Zatix (53)
Ziva (97)

**Se são soluções de TI
que sua empresa precisa,
a TRIAD SYSTEMS
pode te ajudar**



SÃO MAIS DE 20 ANOS DE HISTÓRIA COM
100% DOS PROJETOS ENTREGUES

Qualidade, Ética e
Expertise
em TI

PRODUTOS

REPASSE
CONCILIADOR FULL
CO-BILLING
COBFLEX
TARIFADOR (PRECISION)
TM1 BILLING SAAS

SERVIÇOS

FÁBRICA DE SOFTWARE
OUTSOURCING E HUNTING
BPO
ESCRITÓRIO DE PROJETOS
CONSULTORIA ESTRATÉGICA
TEM

CMMI 3
ISO 9001:2008



www.triadsystems.com.br | 11 2344.1830

	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. em Telecom (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (US\$ mil)	Ativo Perm. (US\$ mil)
1	Telefônica Vivo	Serviços Móveis ^(1,2)	16.015.635	16.015.635	31.451.504	-6,75	2,95	19.785.259	22.154.546
2	OI	Serviços Móveis ^(1,2,3)	13.109.946	13.109.946	25.745.116	2,29	12,92	5.315.562	13.320.764
3	Tm ²	Serviços Móveis	8.968.409	8.968.409	17.612.161	-2,26	7,90	6.153.326	6.088.271
4	Claro	Serviços Móveis	6.197.430	6.197.430	12.170.514	6,56	17,64	5.304.907	7.200.427
5	Embratel	Telefonia Fixa ^(1,2,3)	4.540.430	4.540.430	8.916.497	-11,98	-2,83	3.139.657	7.902.028
6	Net	TV por Assinatura ⁽⁹⁾	2.835.716	2.835.716	5.568.779	-29,86	-22,56	2.644.434	4.613.989
7	Samsung ¹	Terminais	2.412.400	6.520.000	4.737.471	12,41	12,41	NI	NI
8	GVT	Telefonia Fixa ^(1,2,3)	2.242.377	2.242.377	4.403.580	2,40	13,04	2.479.427	3.493.045
9	Nokia do Brasil ¹	Terminais ⁽¹²⁾	1.950.000	1.950.000	3.829.410	-16,67	-16,67	NI	NI
10	Atento ²	Serviços de Valor Agregado	1.194.923	1.194.923	2.346.591	-0,74	9,58	24.736	174.583
11	Ericsson	Telefonia móvel e celular ^(1,7,8)	949.832	949.832	1.665.279	-25,13	-17,34	364.754	56.775
12	Contax	Serviços de Valor Agregado	934.529	1.668.902	1.835.228	-9,45	-0,03	202.144	544.655
13	Huawei do Brasil ²	Equipamentos para Redes ^(4,5)	876.384	876.384	1.721.042	22,93	35,71	NI	NI
14	Allied	Telefonia móvel e celular ⁽¹²⁾	867.064	1.156.085	1.702.740	51,56	67,32	187.406	7.839
15	Cisco ¹	Equipamentos para Redes ⁽⁴⁾	800.000	800.000	1.571.040	0,00	0,00	NI	NI
16	UOL ²	Internet/Acesso	699.867	699.867	1.374.398	0,76	11,24	694.480	635.227
17	LG Electronics ¹	Terminais	696.300	2.321.000	1.367.394	5,50	5,50	NI	NI
18	Nokia Siemens Networks ¹	Gerenciamento de Redes ^(7,11)	630.000	630.000	1.237.194	-34,88	-66,84	NI	NI
19	Telemont ²	Gerenciamento de Redes	603.798	603.798	1.185.738	0,00	0,00	12.274	32.135
20	Telefônica Data	Internet/Acesso ⁽⁹⁾	577.966	577.966	1.135.010	150,72	176,79	358.989	31.251
21	Westcon Brasil ¹	Redes Corporativas de Comunicação ^(8,10)	373.000	373.000	732.497	12,35	12,35	NI	NI
22	Alcatel-Lucent	Equipamentos para Redes ^(4,5,7,8,9)	368.022	368.022	722.722	-19,93	-11,60	129.328	8.656
23	Motorola Solutions ¹	Redes Corporativas de Comunicação ^(7,14,15)	348.000	348.000	683.402	0,00	0,00	NI	NI
24	Algar Telecom	Telefonia Fixa ⁽¹²⁾	342.993	342.993	673.569	-9,70	-0,31	339.047	663.924
25	PromonLogicals	Equipamentos para Redes ^(4,5,7,8,9,10)	321.033	428.044	630.445	21,95	164,39	NI	NI
26	Accenture ¹	Desenvolvimento de Aplicativos ⁽¹⁶⁾	297.625	1.026.292	584.475	-16,13	-7,41	NI	NI
27	AeC Contact Center	Serviços de Valor Agregado	282.784	282.784	555.331	10,60	22,10	30.142	79.732
28	Teleperformance Brasil ²	Serviços de Valor Agregado	273.417	273.417	536.936	-4,58	5,34	65.307	54.477
29	Terra ²	Internet/Acesso	217.689	217.689	427.498	-15,08	-6,25	49.674	21.100
30	Star One ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	213.736	213.736	419.734	-9,05	0,40	383.398	0
31	BRQ IT Services	Integração	203.791	203.791	400.204	-0,09	10,30	34.130	10.986
32	Level 3 Comunicações	Serviços Corporativos ^(2,3)	197.670	263.560	388.184	-2,18	7,99	19.302	135.554
33	Primesys ²	Serviços Corporativos	193.203	193.203	379.413	-0,33	10,03	205.202	0
34	Nec	Equipamentos para Redes ^(1,3,4)	189.307	189.307	371.761	-4,57	5,35	43.711	14.299
35	Phymian	Fios e Cabos	183.502	183.502	360.361	66,36	83,66	82.581	36.210
36	Algar Tecnologia	Serviços de Valor Agregado ^(10,28,29)	176.134	176.134	345.891	-18,09	-9,58	77.306	101.175
37	Intelbras	Terminais ⁽¹²⁾	169.185	291.698	332.245	16,17	28,25	119.038	65.997

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Antenas, Torres e Infraestrutura; 2) Componentes, Partes e Peças; 3) Comutação fixa; 4) Equipamentos para Redes; 5) Fios e Cabos; 6) Instrumentação e Testes; 7) Software; 8) Redes corporativas de Comunicação; 9) Sistemas de Trunking e Radiolocalização; 10) Suprimentos e Acessórios; 11) Telefonia Móvel; 12) Terminais; 13) Outros produtos (hardware e software).

Integração de Sistemas Bull

Soluções sob medida para empresas em transformação



Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operacional (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Finan s/ vendas (%)	Ret. s/ Invest. (%)	Giros dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
7.924.230	2.150.537	1.713.997	8,66	10,70	1,16	62,12	6,40	0,62	5,34	0,50	-
6.071.463	929.122	688.660	12,96	5,25	1,14	508,25	51,15	11,52	2,13	0,41	-
4.196.243	1.043.499	756.069	12,29	8,43	1,30	98,45	17,45	1,54	6,19	0,73	-
1.712.595	-796.890	-534.129	-10,07	-8,62	1,39	173,54	0,03	14,03	-3,68	0,43	-
1.419.217	146.721	134.347	4,28	2,96	0,52	208,94	33,08	6,90	1,39	0,47	-
976.873	123.267	81.443	3,08	2,87	0,43	123,56	20,73	6,08	1,38	0,48	1,36
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.219.315	449.071	106.652	4,26	4,71	1,12	116,38	38,71	3,57	1,97	0,42	3,86
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
130.958	-3.619	-2.816	-11,39	-0,24	1,77	2.645,52	55,91	4,89	-0,41	1,76	-
129.337	52.919	40.583	11,13	4,27	1,18	225,24	18,90	-0,20	3,42	0,80	5,77
262.010	44.125	47.795	23,64	2,86	0,98	502,08	45,73	2,78	3,93	1,37	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
139.718	67.215	45.815	24,45	3,96	1,57	151,83	0,40	-0,07	9,71	2,45	73,30
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
459.346	84.777	64.404	9,41	9,20	1,10	62,74	6,14	1,63	5,78	0,63	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
75.823	24.464	15.878	129,36	2,63	0,93	854,58	16,54	0,03	13,55	5,15	-
132.493	69.600	119.356	33,25	20,65	1,58	94,09	0,00	-1,70	17,13	0,83	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
73.674	16.654	12.189	9,42	3,31	1,92	200,58	0,00	0,69	3,14	0,95	10,39
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
155.193	69.324	63.555	18,75	18,53	0,74	129,66	21,17	8,10	8,16	0,44	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
55.790	35.616	23.121	76,71	8,18	0,54	314,57	27,92	1,37	18,47	2,26	1,04
70.056	27.317	27.652	42,34	10,11	0,96	105,48	8,29	1,20	20,61	2,04	-
37.785	-16.952	-17.065	-34,39	-7,85	0,69	309,81	23,73	2,73	-8,39	1,07	-
134.656	108.374	70.982	18,51	33,21	0,32	156,68	0,00	4,27	7,21	0,22	-
30.093	914	882	2,58	0,43	1,64	122,53	15,02	0,39	1,16	2,68	-
129.231	72.947	48.660	265,87	18,46	0,81	1.444,98	0,53	2,85	17,21	0,93	-
46.350	32.441	21.445	10,45	11,10	1,14	21,57	0,00	0,68	8,60	0,77	-
35.274	-25.834	-25.834	-59,10	-13,65	1,29	291,82	14,32	1,02	-15,08	1,11	-
29.304	-2.320	-5.415	-6,56	-2,95	1,57	98,02	17,70	0,26	-3,31	1,12	-
34.394	13.904	11.668	15,09	6,62	1,89	147,05	14,52	2,41	6,11	0,92	-
130.078	42.172	34.555	29,03	11,85	1,48	109,39	7,94	1,83	13,86	1,17	17,56

SERVIÇOS: 14) Consultoria, projeto e treinamento; 15) Integração; 16) Gerenciamento de Redes; 17) Desenvolvimento de Aplicativos; 18) Operadoras de Telefonia Fixa; 19) Operadoras de Serviços Móveis; 20) Operadoras de VoIP; 21) Operadoras de Radiolocalização; 22) TV por Assinatura; 23) Serviços Corporativos; 24) Serviços de Valor Agregado; 25) Serviços de Infraestrutura de Redes; 26) Internet/Serviços; 27) Internet/Acesso; 28) Outros Serviços; 29) Holdings (não operacionais).



Architect of an Open World™

www.bull.com

	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. em Telecom (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (US\$ mil)	Ativo Perm. (US\$ mil)
38	Algar Celular	Serviços Móveis	164.342	164.342	322.735	-0,58	9,75	164.296	196.339
39	Algar Multimídia	Internet/Serviços	143.810	143.810	282.413	0,45	10,89	141.353	191.303
40	Intel ¹	Componentes, Partes e Peças	139.980	699.900	274.893	-1,14	-1,14	NI	NI
41	CPqD	Software ^(4,28,17)	124.816	130.835	245.115	-3,43	6,61	156.105	143.914
42	Juniper ¹	Redes Corporativas de Comunicação ^(14,17,20)	118.770	118.770	233.241	7,00	7,00	NI	NI
43	Locaweb	Internet/Serviços ^(22,29)	106.387	106.387	206.924	6,95	18,07	33.256	79.106
44	Brasilsat Harald	Antenas, Torres e Infraestrutura ^(15,14)	90.906	90.906	178.521	-36,42	-29,81	94.757	14.963
45	Furukawa	Fios e Cabos ⁽⁹⁾	89.168	251.459	175.107	11,34	22,92	104.901	52.294
46	Hispemar Satélites	Serviços de Infraestrutura de Rede	85.545	85.545	167.994	-1,74	8,48	98.659	67.860
47	Copel Telecom	Serviços Corporativos ^(15,27,28,29)	84.143	86.620	165.239	0,00	0,00	162.795	175.630
48	Spread Tecnologia	Integração	81.282	147.796	159.622	8,70	20,00	NI	NI
49	Sercomtel	Telefonia Fixa ^(16,17)	80.689	80.689	158.457	25,28	38,31	25.491	87.031
50	Autotrac	Serviços de Valor Agregado ⁽¹⁹⁾	79.588	113.696	156.294	-13,79	-4,93	44.779	18.268
51	Cabletech	Fios e Cabos ^(1,2)	78.149	78.149	153.468	25,70	38,77	19.984	10.232
52	Stefanini	Desenvolvimento de Aplicativos ^(15,16)	62.525	329.078	122.786	-12,66	-3,58	23.629	6.285
53	Zatix ¹	Serviços de Radiolocalização	57.596	57.596	113.108	0,00	0,00	96.413	81.704
54	Agora Telecom	Redes Corporativas de Comunicação ^(1,10,14,28,14,15,19)	53.254	55.473	104.581	-6,30	3,44	10.421	8.071
55	Engeset	Gerenciamento de Redes	52.790	52.790	103.650	-31,62	-24,51	10.387	9.064
56	Seacom	Gerenciamento de Redes	52.506	52.506	103.111	10,74	22,25	3.899	2.675
57	CEMIG Telecom	Serviços de Infraestrutura de Rede ⁽⁹⁾	50.219	52.311	98.620	-23,45	-15,49	109.679	110.471
58	ALU-Serviços ¹	Gerenciamento de Redes	47.714	47.714	93.700	-58,33	-54,00	-78.506	33.076
59	UOL Diveo	Internet/Serviços ⁽²⁹⁾	42.468	212.342	83.400	-16,76	-8,10	NI	NI
60	Wittel	Integração ^(1,8,14,17,20)	41.157	41.157	80.825	6,22	17,26	NI	NI
61	TEL-NT ¹	Gerenciamento de Redes	40.000	40.000	78.552	0,00	0,00	NI	NI
62	Unet Daruma	Gerenciamento de Redes ^(22,2)	38.194	68.186	74.986	-10,72	-1,44	29.665	14.701
63	Telespazio Brasil	Serviços de Infraestrutura de Rede	37.237	39.197	73.126	4,20	15,03	23.080	10.460
64	Trópico ²	Software ^(16,17,19)	33.798	33.798	66.373	-20,15	-11,85	15.560	3.169
65	Grupo Bnário	Redes Corporativas de Comunicação ^(4,15,14,17,15,17)	31.335	39.168	61.535	-18,78	-10,34	NI	NI
66	Nesic	Gerenciamento de Redes ⁽⁹⁾	29.688	29.688	58.302	4,54	15,41	8.765	1.066
67	Procable	Fios e Cabos	23.163	38.605	45.487	-38,61	-32,22	11.701	5.169
68	AsGa	Equipamentos para Redes ^(14,9)	22.695	22.695	44.569	-52,55	-47,61	4.644	2.125
69	Bimetal	Antenas, Torres e Infraestrutura ⁽¹⁹⁾	22.296	27.870	43.785	-9,26	0,18	75.419	41.865
70	Instituto de Pesquisas Eldorado	Consultoria e Projeto ^(17,28)	22.004	59.470	43.211	32,78	46,58	16.900	13.525
71	Seccional	Antenas, Torres e Infraestrutura	19.324	20.341	37.948	39,62	54,13	20.204	13.790
72	JDSU	Instrumentação e Testes ^(7,14,19)	18.888	18.888	37.093	-7,29	2,35	33	623
73	Nexans Ficap	Fios e Cabos	17.965	357.306	35.084	-20,72	-12,47	266.940	188.780
74	Bull Latin America	Integração	16.915	37.446	33.217	-15,67	-6,90	NI	NI

1 - Dados Estimados

2 - Segmentação Estimada

Integração de Sistemas Bull

Soluções sob medida para empresas em transformação



Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operacional (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Finan s/ vendas (%)	Ret. s/ Invest. (%)	Giros dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
66.132	13.728	12.240	7,45	7,45	1,03	60,22	19,48	3,90	4,65	0,62	-
88.878	50.128	33.855	23,95	23,54	1,00	75,78	19,21	0,75	13,63	0,58	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
33.895	32.331	31.321	20,06	23,94	1,47	49,02	5,27	-0,20	13,46	0,56	24,07
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
51.367	14.184	8.685	26,11	8,16	0,56	224,61	28,12	3,94	7,62	0,93	-
27.540	10.413	6.790	7,17	7,47	8,67	31,12	0,00	-1,47	5,46	0,73	9,05
84.731	26.990	24.477	23,33	9,73	2,77	47,19	8,96	0,15	15,85	1,63	-
11.523	8.633	6.001	6,08	7,02	3,78	11,53	0,00	-1,18	5,45	0,78	109,12
48.890	29.339	22.017	13,52	25,42	1,11	36,24	8,08	-1,64	9,93	0,39	46,65
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19.559	-29.208	-28.903	-113,39	-35,82	0,67	423,41	1,59	2,20	-21,66	0,60	-30,81
56.341	24.541	18.519	41,36	16,29	2,91	46,42	0,00	-0,18	28,25	1,73	67,83
20.025	11.161	7.379	36,92	9,44	1,80	99,48	36,53	2,04	18,51	1,96	28,60
61.587	24.167	14.431	61,08	4,39	2,05	289,39	1,68	-0,25	15,68	3,58	1,37
24.979	968	576	0,60	1,00	0,80	37,36	15,02	5,67	0,43	0,43	-
16.904	2.153	1.823	17,49	3,29	1,24	507,92	34,38	4,50	2,88	0,88	14,82
9.888	2.465	1.570	15,12	2,97	1,61	148,35	17,70	1,49	6,09	2,05	-
9.664	2.012	1.106	28,36	2,11	1,32	457,44	42,69	6,51	5,09	2,42	1,42
22.615	4.631	1.928	1,76	3,68	1,33	37,55	0,00	-2,22	1,28	0,35	18,36
-15.547	-24.678	-24.569	0,00	-51,49	0,12	0,00	0,00	4,80	-60,43	1,17	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	36,37	12,79	1,66	97,70	7,95	2,64	18,40	1,44	16,35
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
31.110	-5.870	-3.714	-12,52	-5,45	1,31	248,09	41,37	25,65	-3,60	0,66	-4,35
12.147	6.805	4.047	17,53	10,32	1,75	51,90	0,00	0,82	11,54	1,12	-
9.361	-3.399	-3.889	-24,99	-11,51	3,04	126,59	30,70	0,45	-11,03	0,96	-
NI	NI	NI	25,01	7,93	1,76	121,96	12,83	5,10	11,27	1,42	24,46
6.489	2.749	2.066	23,57	6,96	2,02	91,53	3,11	-0,64	12,31	1,77	8,04
6.599	-5.219	-4.196	-35,86	-10,87	1,20	574,84	18,55	12,18	-5,31	0,49	-
10.594	-8.514	-5.589	-120,36	-24,63	1,16	550,14	51,96	17,66	-18,51	0,75	-77,63
8.853	2.721	3.111	4,12	11,16	1,53	51,60	19,72	2,28	2,72	0,24	7,20
12.817	3.536	3.536	20,92	5,95	1,46	136,65	6,55	-1,55	8,84	1,49	5,89
10.661	8.902	7.642	37,82	37,57	8,29	23,02	0,41	-0,60	30,74	0,82	86,84
6.608	-4.966	-4.903	-14.971,83	-25,96	0,87	41.857,75	0,00	5,69	-35,68	1,37	-76,61
46.339	6.946	-7.556	-2,83	-2,11	1,52	49,16	2,55	1,30	-1,90	0,90	-
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-



Architect of an Open World™

www.bull.com

AS 100 MAIORES

Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. em Telecom (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (US\$ mil)	Ativo Perm. (US\$ mil)	
75	MTEL	Serviços de Infraestrutura de Rede ^(15,16,18)	16.818	45.463	33.026	-37,78	-31,31	11.352	37.954
76	TLD Teledata Tec. em Conectividade	Gerenciamento de Redes ^(16,18)	16.188	16.188	31.790	-20,69	-12,44	NI	NI
77	NetService	Redes Corporativas de Comunicação ^(15,16,18,20)	16.177	20.222	31.769	-52,56	-47,63	23.481	21.938
78	3CORP Technology	Gerenciamento de Redes ^(16,18,20)	15.875	15.875	31.176	-9,90	-0,53	5.032	4.584
79	Postivo	Terminais	13.896	1.069.934	27.269	-0,16	10,22	297.945	107.381
80	Unitelco ²	Internet/Acesso ⁽²⁾	13.787	13.787	27.075	1,06	11,56	1.903	7.494
81	Linx	Serviços de Infraestrutura de Rede ⁽⁸⁾	13.628	136.277	26.762	15,86	27,91	270.466	164.659
82	Digital	Equipamentos para Redes ⁽¹⁴⁾	11.874	11.874	23.318	-25,23	-17,46	18.399	10.915
83	Image Telecom	TV por Assinatura	11.150	11.150	21.897	0,70	11,17	10.138	14.999
84	Triad Systems	Consultoria e Projeto	11.075	17.038	21.749	-10,12	-0,78	NI	NI
85	Alog Soluções de Tecnologia	Internet/Serviços	8.159	81.595	16.024	10,89	22,42	46.538	102.904
86	Viaw	Consultoria e Projeto	8.122	8.122	15.950	39,09	53,55	6.214	254
87	Digistar	Redes Corporativas de Comunicação ⁽¹⁴⁾	7.786	7.786	15.289	23,34	36,16	3.387	1.213
88	Neovia Solutions	Serviços de Infraestrutura de Rede ⁽²⁾	7.579	11.680	14.883	-12,60	-3,52	-29.806	7.016
89	Arcitech	Gerenciamento de Redes ⁽⁸⁾	7.288	7.288	14.312	-47,18	-41,68	NI	NI
90	Tecnoset	Software	6.844	48.886	13.440	0,00	0,00	6.114	3.687
91	Navita ²	Serviços Corporativos ^(7,12)	6.827	7.847	13.407	8,35	19,62	1.473	1.738
92	Asgas Sistemas	Software ^(7,16)	6.582	6.582	12.926	-14,03	-5,09	NI	NI
93	Ícaro Technologies	Integração ^(7,10,12,14)	5.921	9.968	11.627	0,00	0,00	3.347	453
94	Telfree	Serviços de Radiocalização ⁽²⁾	5.566	5.566	10.930	-32,18	-25,12	2.835	6.491
95	VoxAgo - Serviços Interativos	Redes Corporativas de Comunicação ^(7,14,15,17)	5.223	5.223	10.257	17,53	29,75	797	1.228
96	CNOC ²	Serviços de Valor Agregado	4.566	4.566	8.968	-17,33	-8,73	-1.432	1.710
97	Ziva	Redes Corporativas de Comunicação ^(11,20,12,14,15)	3.520	37.933	6.913	129,92	153,83	4.796	3.925
98	Brasilsat	Gerenciamento de Redes ^(20,19)	2.824	2.824	5.545	-58,37	-54,04	146.108	119.400
99	Onda	Internet/Acesso	2.454	2.454	4.820	-22,62	-14,58	1.006	162
100	Mapra	Gerenciamento de Redes ⁽⁸⁾	2.170	2.170	4.262	-4,61	5,30	58	42

1 - Dados Estimados

2 - Segmentação Estimada

HOLDINGS NÃO OPERACIONAIS

Empresa	Rec. Líquida Proporcional (US\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (US\$ mil)	Ativo Perm. (US\$ mil)	
1	Telefônica Vivo	16.015.635	16.015.635	-7,31	2,33	19.785.259	22.154.546
2	Claro Participações	6.312.085	6.312.085	-4,03	5,95	5.269.631	7.277.759
3	Grupo Algar	877.304	877.304	-4,89	5,00	339.047	782.370
4	Brasilsat	2.824	2.824	-58,37	-54,04	146.108	119.400

Integração de Sistemas Bull

Soluções sob medida para empresas em transformação



Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operacional (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Finan s/ vendas (%)	Ret. s/ Invest. (%)	Giros dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
19.193	1.776	1.468	12,93	3,23	0,78	628,04	60,34	14,97	1,78	0,55	4,89
NI	NI	NI	4,00	1,00	0,92	164,00	26,00	1,00	2,00	1,08	0,57
17.733	233	61	0,26	0,30	1,27	152,98	10,64	6,70	0,10	0,34	0,25
8.891	705	259	5,15	1,63	1,38	177,66	29,51	9,25	1,86	1,14	1,93
230.566	7.191	7.191	2,41	0,67	1,50	182,39	29,71	2,36	0,85	1,27	-
10.105	373	306	16,07	2,22	0,54	499,89	24,63	6,83	2,72	1,23	-
97.425	35.400	28.787	10,64	21,12	5,15	31,15	6,12	-6,59	8,12	0,38	15,91
4.572	-1.301	-910	-4,95	-7,66	2,26	56,43	18,18	6,39	-3,16	0,41	-5,03
2.990	-1.475	-1.514	-14,93	-13,58	0,51	72,90	17,15	1,29	-8,64	0,64	-
NI	NI	NI	251,17	7,13	1,19	1.420,74	60,34	4,98	16,55	2,32	7,07
29.294	8.416	4.963	10,66	6,08	1,70	273,47	44,71	7,13	2,86	0,47	11,82
8.122	5.753	5.753	92,58	70,83	6,31	18,04	0,00	0,02	78,43	1,11	273,96
2.687	7	5	0,15	0,07	2,29	50,87	8,57	1,11	0,10	1,52	0,07
5.685	-2.423	-2.659	0,00	-22,81	1,06	0,00	12,62	9,67	-24,39	1,07	-23,53
NI	NI	NI	16,91	14,68	9,40	11,44	0,00	0,01	15,18	103,36	10,49
22.496	5.967	1.159	18,95	2,37	1,58	128,81	5,48	0,15	8,28	3,49	4,49
3.029	-285	-285	-19,35	-3,63	1,44	177,18	16,38	2,15	-6,62	1,82	-
NI	NI	NI	52,36	23,66	4,67	21,15	0,00	2,05	43,22	1,83	21,63
4.310	2.131	1.455	43,47	14,74	2,55	56,60	0,23	0,81	27,76	1,88	13,23
435	-5.856	-4.000	-141,08	-71,86	0,69	688,04	3,86	33,45	-17,90	0,25	-41,66
5.050	659	440	55,24	8,43	0,70	175,97	33,61	5,92	20,02	2,38	-
179	-440	-440	0,00	-9,63	0,48	0,00	18,60	7,37	-16,18	1,68	-
18.079	5.057	3.615	75,38	9,53	1,67	174,65	19,25	3,64	27,45	2,88	30,38
1.223	-65	1.322	0,91	46,83	8,70	2,45	0,00	17,54	0,88	0,02	10,41
1.599	3	18	1,83	0,75	2,64	184,04	59,87	6,58	0,65	0,86	-
659	61	47	81,60	2,17	2,95	2.908,00	78,71	1,45	2,81	1,29	2,24

Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operacional (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Finan s/ vendas (%)	Ret. s/ Invest. (%)	Giros dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (US\$ mil)
7.924.230	2.150.537	1.713.997	8,66	10,70	1,16	62,12	6,40	0,62	5,34	0,50	-
1.741.898	-818.419	-431.902	-8,20	-6,84	1,39	179,65	0,03	13,74	-2,93	0,43	-
361.511	93.462	63.555	18,75	7,24	1,04	230,62	27,61	4,58	5,67	0,78	-
1.223	-65	1.322	0,91	46,83	8,70	2,45	-	17,54	0,88	0,02	10,41



BULL

Architect of an Open World™

www.bull.com

maiores e destaques

produtos

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
Intel	Componentes, Partes e Peças	Furukawa
Prysmian	Fios e Cabos	Cabletech
Brasilsat Harald	Infraestrutura	Seccional
Motorola Solutions	Redes Corporativas	Intelbras
Ericsson	Software	CPqD
Samsung	Terminais	Intelbras
Ericsson	Telefonia Móvel	Alcatel-Lucent
Samsung	Terminais	Intelbras

serviços

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
Allied	Canais de Comercialização	Allied
Accenture	Consultoria e Projeto	ViaW
Accenture	Desenvolvimento de Aplicativos	Ícaro Technologies
Telemont	Gerenciamento de Redes	Nesic
Star One	Infraestrutura de Redes	Copel Telecom
Telefonica Vivo	Internet/Acesso	Telefônica Data
Algar Multimidia	Internet/Serviços	Level 3
Telefônica Vivo	Operadoras de Serviços Móveis	Telefônica Vivo
Telefônica Vivo	Operadoras de Telefonia Fixa	Algar Telecom
Embratel	Serviços Corporativos	CEMIGTelecom
BRQ IT Sservices	Serviços de Integração	Wittel
NET	TV por Assinatura	NET
Atento	Valor Agregado	Autotrac



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

**CEMIG
TELECOM**

A sua melhor opção de rede de telecomunicações

www.cemigtelecom.com

A Algar Telecom é a empresa do ano

O crescimento continuado dos serviços ofertados em quase todo o Brasil é a chave do sucesso da Algar Telecom, do grupo mineiro Algar, que conquistou o prêmio de empresa do ano do Anuário Telecom. Em 2013, segundo o presidente, Divino Sebastião de Souza, a operadora cumpriu o planejado: crescer de forma expressiva no segmento corporativo e continuar oferecendo novos serviços para assinantes residenciais. Para este segmento, apostou na troca de redes metálicas por fibra óptica para oferecer serviços de banda ultralarga – com velocidades de 100 MB –, com investimentos de R\$ 370,9 milhões, 63% dos quais destinados à expansão de redes e ao aumento da oferta dos serviços de dados, voz e TV. Esse total foi 5,7% maior do que o investido em 2012.

A empresa, que tem área de concessão para assinantes residenciais em Minas Gerais, expandiu serviços corporativos em São Paulo e no Rio de Janeiro, onde está presente em 87 municípios. “No primeiro semestre deste ano, a Copa movimentou a área de redes corporativas e o varejo, e fechamos nossas contas dentro do planejado. Para o segundo semestre, não arrisco previsões”, diz Divino. A empresa não prestou serviços diretamente para as telecomunicações da Copa do Mundo, mas atendeu clientes corporativos envolvidos com o evento, além de suportar serviços de clientes residenciais que exigiram maior capacidade de rede. Em telefonia móvel, a Algar Telecom oferece rede 3G em 54 municípios dentro de sua área de cobertura, e estuda a participação no leilão da faixa de 700 MHz para futuramente oferecer serviços de 4ª geração. No ano passado, a empresa manteve-se estável na aquisição de clientes residenciais e cresceu no mercado corporativo, expandindo suas redes dos

grandes centros para o interior. Em São Paulo, por exemplo, a empresa está expandindo os serviços corporativos para os municípios de Campinas, Valinhos, Santa Bárbara, Bauru e Matão. Divino conta que foi criada uma diretoria focada em projetos de pequenas e médias empresas, com produtos desenhados para o mercado business to business (B2B): “Fizemos um piloto dos serviços em Belo Horizonte (MG), São José do Rio Preto e Ribeirão Preto (SP) com uma rede de links para voz e dados e serviços de tecnologia da informação como hospedagem de website, página na web e link dedicado, modelando um pacote voltado para a microempresa”.

Ainda para atender o interior, a operadora investiu em uma rede de fibra óptica de 10 quilômetros de extensão em Jaboticabal, cidade a 370 km da capital paulista, onde passou a oferecer planos corporativos de hospedagem, computação em nuvem, videoconferência, Internet dedicada, telefonia IP, serviços de gerenciamento de rede e segurança. Entre os destaques deste ano, Divino aponta a unificação dos serviços da empresa sob a marca Algar Telecom, aposentando a antiga CTBC, que tem 60 anos de história junto aos clientes: “Planejamos uma transição de um ano, para a convergência da marca que sintetiza a modernidade e a inovação de nossos serviços”.

A inovação continua sendo prioridade na empresa, segundo ele. O grupo Algar conta com uma universidade corporativa, a UniAlgar, com sede em Uberlândia, que em junho promoveu a 13ª Mostra Algar Inovação, com 50 projetos de seus funcionários. O evento tem o objetivo de transformar boas ideias em negócios que agreguem valor a processos já existentes dentro das

empresas do conglomerado. Para a realização dessa edição, foram investidos aproximadamente R\$ 17,5 milhões, e a expectativa é que o retorno financeiro seja de cerca de R\$ 40 milhões em 12 meses. O laboratório de inovação da Algar tem o objetivo de promover a conexão entre as diversas empresas com agentes de inovação nacionais e internacionais. Em 12 anos, esse trabalho proporcionou a implantação de 810 projetos com ganhos financeiros para o grupo Algar de R\$ 291,6 milhões. Segundo a empresa, o retorno foi de cinco vezes o valor investido (R\$ 51,1 milhões).

A Algar, segundo Divino, também participa do programa Inova Telecom, do governo federal, ao qual submeteu 12 projetos neste ano: "Sempre buscamos a inovação para atender a demanda por novos serviços". O programa oferece financiamento para novos projetos que a operadora está desenvolvendo em parceria com institutos como o CPqD, a Universidade Federal de Uberlândia e o Instituto de Tecnologia de Florianópolis. "É um passo importante para sair de dentro de empresa e ampliar capacidades e competências com diferentes grupos de pesquisa", diz. Os projetos são voltados principalmente para o desenvolvimento de novos recursos no segmento de mobilidade.

No ano passado, a Algar Telecom desenvolveu internamente um sistema de controle de terminais de rede conhecida como Equipment Identity Register (EIR), que antes era contratado da Oi. A solução própria foi criada em código aberto, permitindo que qualquer usuário, além de usar, possa melhorar o sistema. A vantagem é que a Algar não tem o custo de uso do software, que chega a 20% do valor do sistema por ano.

Para inovar nos canais de atendimento, a empresa lançou o aplicativo gratuito para smartphones Meus Serviços Algar Telecom. A ferramenta, compatível com sistemas Android e iOS, permite realizar ações de au-



Divino Sebastião de Souza

presidente

Inovação para atender a demanda por novos serviços

toatendimento disponíveis no portal da operadora por meio do celular. Em poucos minutos, é possível atualizar o cadastro, acompanhar solicitações, fazer recargas, consultar faturas e fazer transferência de titularidades, por exemplo. "Em 2013, investimos um terço do orçamento anual em novas redes, manutenção da planta e relacionamento com o cliente", garante Divino.

No início deste ano, a empresa iniciou um projeto de análise do perfil de seus clientes pré-pagos, para elevar o nível de recarga virtual, que acarreta custos mais baixos. A criação de grupos de usuários e uma campanha específica para esse público levaram ao aumento no número de usuários do sistema URA

(Unidade de Resposta Audível) e dobraram as vendas no canal de voz entre julho e agosto, quando foi realizado um projeto piloto. Foram selecionados perfis de clientes mais propensos a usar o modo de pagamento virtual e estimulada a recarga nesses meios, que têm menor custo para a empresa. A partir desse projeto, a Algar Telecom começou a estudar melhor sua base de clientes para a oferta de serviços mais focados em perfis segmentados.

Divino conta que a operadora continua crescendo em serviços de telefonia fixa, com a venda de pacotes de serviços (fixo, móvel e banda larga) faturados em uma

só conta, reduzindo o custo para o cliente: "Também expandimos serviços de voz e dados nas empresas que continuam contratando telefonia fixa".

No ano passado, diz, a Algar Telecom cresceu em 37% sua base de assinantes celulares e 20% em banda larga: "Em 2014, esperamos crescer nos mesmos patamares com maior rentabilidade, principalmente na venda de pacotes de serviços". Segundo o executivo, a receita e o caixa da empresa cresceram, mas a pressão pelo investimento impactou o lucro líquido.

O foco em 2014 e 2015 é crescer no mercado corporativo com o aumento do número de cidades atendidas

Os números vencedores (2013)

Receita Líquida (US\$ mil)	342.993
Patrimônio Líquido (US\$ mil)	339.047
Ativo Permanente (US\$ mil)	663.924
Lucro Bruto (US\$ mil)	155.193
Lucro Operacional (US\$ mil)	69.324
Lucro Líquido (US\$ mil)	63.555
Crescimento Receita Líquida (%)	-9,70
Rentabilidade sobre patrimônio (%)	18,75
Rentabilidade sobre vendas (%)	18,53
Liquidez Corrente	0,74
Endividamento s/ Patrimônio	129,66
Endividamento s/ Ativo	21,17
Desp. Financeiras s/ Vendas	8,10
Retorno sobre investimentos (%)	8,16
Giro dos Ativos	0,44

e expansão do backbone. A empresa está instalando mais de mil quilômetros de fibra entre Macaé, Santos, Baixada Fluminense e Betim. Até o final deste ano, o planejado é contar com 13,5 mil quilômetros de backbone de fibra, sendo que mil quilômetros já estão em operação. O maior crescimento da rede de fibra se dá em São Paulo, onde a empresa tem instalados 500 quilômetros de fibra. Na capital paulista, a operadora aposta no mercado financeiro – um dos seus principais clientes é a Bolsa de Valores de São Paulo.

Em julho, a Algar Telecom teve seu projeto de ampliação de infraestrutura aprovado pelo Ministério das Comunicações. O projeto de investimento será financiado pela emissão de debêntures e prevê a expansão e modernização das redes de banda larga, incluindo a ampliação das redes fixa e móvel. Além disso, a companhia pretende estender a infraestrutura de atendimento ao mercado corporativo, ampliar seu backbone, infraestrutura civil, de climatização e elétrica, e a construção de redes ópticas, metálicas e coaxiais. O projeto está planejado para o Distrito Federal e para os Estados de Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso, Paraná, Rio de Janeiro e São Paulo.

O presidente da Algar Telecom avalia positivamente o ano de 2013, ressaltando a expansão de rede e serviços que impactou o crescimento da base móvel e fixa. A operadora registrou receita bruta de R\$ 2,458 bilhões em 2013, crescimento de 5,1%. A queda nas receitas de tráfego local, longa distância e cartões de telefonia fixa foi compensada pelo crescimento de 36,4% nas receitas de TV por assinatura, 16,4% nas receitas de voz móvel e de 13,2% nas receitas com clientes corporativos da área de autorização.

A empresa terminou o ano passado com 1,2 milhão de linhas, registrando 12,6% de crescimento. A área de banda larga cresceu 17,8% e totalizou 494 mil conexões, sendo que 370 mil foram acessos fixos xDSL (aumento de 13,2%) e 125 mil de acessos móveis 3G (crescimento de 33,9%). Já a telefonia móvel aumen-

tou 36,8% e fechou o ano passado com 922 mil acessos. O segmento pré-pago cresceu 50,4%, fechando o período com 696 mil conexões (76% do total). O pós-pago cresceu 6,8% e totalizou 225 mil clientes, que representam 24% do total da base móvel. A receita média por usuário (Arpu) foi de R\$ 27,65. A TV paga ficou com 135 mil acessos, aumento de 19,9%. No total, a Algar Telecom tem 2,756 milhões de acessos, crescimento de 21,1% em relação a 2012.

De acordo com Divino, neste ano a operadora espera reforçar eficácia, qualidade e controle nas operações e no contact center. E investir em modernização das redes de banda larga, aprimoramento do serviço de TV e na oferta de planos de telefonia móvel. Os planos triple play e quadriplay continuarão a ser prioridade.

Neste ano, a operadora ampliou seu acordo de roaming com a Telefônica/Vivo para todo o território nacional, que agora também inclui serviços de SMS e dados. Até então, o roaming para clientes Algar na rede da Vivo estava limitado a serviços de voz e apenas dentro do estado de Minas Gerais. O acordo foi assinado em junho e entrou em operação para os clientes Algar fora da área de concessão da operadora antes do início da Copa do Mundo. Isso permite que os clientes da empresa possam fazer tráfego de dados e voz com taxas mais baixas de roaming.

Com 60 anos de história, a Algar Telecom tem como meta dobrar de tamanho em cinco anos. Para isso, a estratégia é crescer no setor corporativo com a oferta de serviços de voz sobre IP, usando rede de fibra óptica e soluções de tecnologia da informação. Para clientes residenciais, a intenção é ampliar a oferta de banda ultralarga, TV paga e pacotes de serviços.

Para estender atuação para a América Latina, em janeiro a Algar Telecom adquiriu uma empresa argentina com atuação no Chile e abriu um escritório na Colômbia, para atender a demanda de service desk e help desk para os clientes latino-americanos com presença no Brasil.

Algar Telecom

is the company of the year

Continuous growth of services provided throughout almost all Brazil is the key for the success of Algar Telecom, part of Algar group, from Minas Gerais, which was awarded the company of the year by Anuário Telecom. In 2013, according to CEO Divino Sebastião de Souza, the carrier has met its plans: to expressively grow in the corporate segment and to continue offering new services for home subscribers. For such segment, it has bet on the replacement of metal networks by fiber optics to offer ultra-broadband services – with speeds of 100 Mbps – with investments of R\$ 370.9 million, 63% of which aimed at networks expansion and increasing the offering of data, voice and TV services. This total was 5.7% higher as compared to 2012.

The company, which has concession for home subscribers in Minas Gerais, has expanded its corporate services in São Paulo and Rio de Janeiro, where it is present in 87 cities. “In the first semester of this year, the World Cup has moved corporate networks and retail areas and we have closed our accounts within our plans. For the second semester, I do not dare forecasting”, says Divino. The company has not provided direct telecommunication services for the World Cup, but has provided services for its corporate clients involved with the event, in addition to supporting home client services which have demanded further network capacity. For mobile phones, Algar Telecom offers 3G networks for 54 cities within its coverage area, and is studying the participation in the 700 MHz band auction to offer 4th generation services in the future.

Last year, the company was stable in the acquisition of home clients and has grown in the corporate market expanding its networks from major cities to the countryside. In São Paulo, for example, the company is expanding corporate services for the cities of Campinas, Valinhos, Santa Bárbara, Bauru and Matão. Souza tells that a board of directors was created to focus on projects of small and medium-sized companies, with products designed for the business to business (B2B) market: “We developed a pilot of the services in Belo Horizonte (MG), São José do Rio Preto and Ribeirão Preto (SP) with a network for voice and data, and information technology services such as website and webpage hosting and dedicated link, by modeling a package aimed at micro-companies”. Still to cover countryside, the carrier has invested in a 10-km fiber optics network in Jaboticabal, city 370 km far from the capital of São Paulo, where it is now supplying corporate hosting plans, cloud computing, videoconference, dedicated Internet, IP telephone, network management and security services. Among the highlights of this year, Souza points to the unification of company services under the Algar Telecom brand, retiring the old CTBC, which has 60 years of history before its clients: “We have planned a one year transition for convergence of the brand which summarizes modernity and innovation of our services”.

Innovation remains a priority for the company, according to him. Algar group counts on a corporate university, UniAlgar, with headquarters in Uberlândia, which has promoted in June the 13th Algar Innovation Exhibition, with 50 projects developed by its

employees. The event aims at translating good ideas into businesses which add value to existing processes within the companies of the conglomerate. To hold this edition, approximately R\$ 17.5 million were invested and the expectation is that financial return will be approximately R\$ 40 million in 12 months.

Algar innovation laboratory aims at promoting the connection between its different companies and national and international innovation agents. In 12 years, this work has allowed for the implementation of 810 projects with financial gains for the Algar group of R\$ 291.6 million. According to the company, the return was five times the invested amount (R\$ 51.1 million). According to Souza, Algar also participates in the Inova Telecom program of the federal government, to which it has submitted 12 projects this year: "We are always looking for innovation to meet the demand for new services". The program offers financing for new projects the carrier is developing in partnership with institutes such as CPqD, Federal University of Uberlândia and the Institute of Technology of Florianópolis. "This is a major step to go outside the company and expand capacities and competences with different research groups", he says. Projects are especially aimed at the development of new resources in the mobility segment.

Last year, Algar Telecom has internally developed a network terminals control system known as Equipment Identity Register (EIR), which was previously hired from Oi. The solution was created in open code, allowing any user, in addition to using, to improve the system. The advantage is that Algar does not have the cost of using the software, which reaches 20% of the value of the system per year.

To innovate in service channels, the company has



Divino Sebastião de Souza

CEO

Innovation to meet the demand for new services

launched the free application for smartphones Meus Serviços Algar Telecom (My Algar Telecom Services). The tool, compatible with Android and iOS systems, allows self-service actions available in the carrier's portal by means of a cell phone. In a few minutes, it is possible to update registers, follow requests, recharge phones, query invoices and transfer ownership, for example. "In 2013, we have invested one third of the annual budget in new networks, maintenance of the plant and client relationships", assures Souza.

Early this year, the company has started a project to analyze the profile of its prepaid clients to increase

the level of virtual charges, which has lower costs. The creation of user groups and of a specific campaign for this audience has led to the increase in the number of users of the URA system (Audible Response Unit) and has doubled voice channel sales between July and August when the pilot project was implemented. Profiles of clients more prone to use the virtual payment mode were selected and recharges in these media were encouraged because they are cheaper for the company. As from this project, Algar Telecom started to further study its client base to offer more focused services to segmented profiles.

Souza tells that the carrier is still growing in fixed telephone services with the sale of service packages (fixed, mobile and broadband) charged in a single bill, thus decreasing costs for clients: "We have also expanded voice and data services in companies which are still hiring fixed telephone services".

Last year, he says, Algar Telecom has increased 37% in its cell subscribers base and 20% in broadband: "In 2014, we expect to grow in the same levels with higher profitability, especially in the sales of service packages". According to the executive, company revenues and cash have grown, but pressure for investments

Winning figures (2013)

Net Earnings (US\$ thousand)	342,993
Net Equity (US\$ thousand)	339,047
Permanent Assets (US\$ thousand)	663,924
Gross Profit (US\$ thousand)	155,193
Operating Profit (US\$ thousand)	69,324
Net Profit (US\$ thousand)	63,555
Net Earnings Growth (%)	-9.70
Return on Equity (%)	18.75
Return on Sales (%)	18.53
Current Marketability	0.74
Indebtedness on Equity	129.66
Indebtedness on Assets	21.17
Financial Exp.on Sales	8.10
Return on Investments (%)	8.16
Assets Turnover	0.44

has impacted net profits.

The focus for 2014 and 2015 is to grow in the corporate market by increasing the number of served cities and expanding the backbone. The company is installing more than 1,000 kilometers of fiber optics between Macaé, Santos, Baixada Fluminense and Betim. Until late this year, the plan is to count on 13.5 thousand kilometers of fiber backbone, being that 1,000 kilometers are already operating. The largest fiber network growth will be in São Paulo, where the company has installed 500 kilometers of fiber. In the capital of São Paulo, the carrier bets on the financial market – one of its major clients is the São Paulo Stock Exchange.

In July, Algar Telecom had its project of infrastructure expansion approved by the Ministry of Communications. The investment project shall be financed by the issuing of debentures and involves the expansion and upgrading of broadband networks, including the expansion of fixed and mobile networks. In addition, the company intends to expand its service infrastructure to the corporate market, expand its backbone, civil, acclimatization and electric infrastructure, and the building of optic, metal and coaxial networks. The project is planned for the Federal District and for the States of Goiás, Minas Gerais, Mato Grosso, Paraná, Rio de Janeiro and São Paulo.

Algar Telecom's CEO evaluates positively the year 2013, stressing network and services expansion, which has impacted the growth of mobile and fixed bases. The drop in local and long distance traffic and on fixed telephone cards was compensated by 36.4% increase in pay TV revenues, 16.4% in mobile voice revenues and 13.2% in revenues with corporate clients in the authorization area.

The company has closed last year with 1.2 million lines, recording 12.6% growth. Broadband area has grown 17.8% totaling 494 thousand connections, being that 370 thousand were fixed xDSL accesses

(13.2% increase) and 135 thousand mobile accesses (33.9% growth). Mobile telephone services have increased 36.8% and have closed last year with 922 thousand accesses. Prepaid segment has grown 50.4%, closing the period with 696 thousand connections (76% of total). Postpaid has grown 6.8% totaling 225 thousand clients, who represent 24% of total mobile base. Average revenue per user (Arpu) was R\$ 27.65. Pay TV had 135 thousand accesses, or 21.1% growth as compared to 2012.

According to Souza, this year the carrier hopes to reinforce operations and contact center effectiveness, quality and control; and to invest in broadband networks modernization, in TV service upgrade and in the offering of mobile telephone plans. Triple play and quadriplay plans shall continue to be priorities.

This year, the carrier has expanded its roaming agreement with Telefónica/Vivo for the whole country, which currently also includes SMS and data services. Before, roaming for Algar clients on Vivo network was limited to voice services and just within the state of Minas Gerais. The agreement was entered in June and was operational for Algar clients outside the carrier's concession area before the beginning of the World Cup. This allows company clients to have data and voice traffic with lower roaming fees.

With 60 years of history, Algar Telecom aims at doubling its size in five years. For such, the strategy is to grow in the corporate sector with the offering of voice over IP services using the fiber optics network and information technology solutions. For home clients, the aim is to expand the offering of ultra broadband, pay TV and service packages.

To understand its actions for Latin America, in January Algar Telecom has acquired an Argentinean company with presence in Chile and has opened an office in Colombia to meet the service desk and help desk demand for Latin-American clients present in Brazil.

As 10 empresas mais rentáveis

Foco no acompanhamento dos custos, investimentos na qualidade de rede e inovação na oferta de produtos e serviços foram os eixos que nortearam as empresas que apresentaram maior rentabilidade sobre as vendas em 2013, de acordo com o Anuário Telecom. O ranking das dez mais rentáveis levou em conta somente as empresas com 100% da receita em telecomunicações. A Telefônica Data, do grupo Telefônica Vivo, obteve 20,65% de rentabilidade sobre as vendas, além de figurar em primeiro lugar entre as dez empresas que mais cresceram no ano passado. “O mercado deverá manter a tendência verificada neste e nos dois anos anteriores: o crescimento exponencial do segmento de dados, principalmente em função do ritmo acelerado de penetração de smartphones, inclusive nas classes C e D”, avalia o presidente da Telefônica e do grupo Telefônica no Brasil, Antonio Carlos Valente.

No ano passado, a empresa iniciou a comercialização massiva do Vivo Box, sistema de banda larga fixa que se conecta à Internet por meio das redes 3G e 4G. “Trata-se de uma solução que tem como principal alvo locais mais distantes, como praia e montanha, por exemplo, onde a rede tradicional de cobre não chega”, diz Valente.

Com a ampliação da rede de 4ª geração, segundo ele, a empresa está investindo na cobertura das áreas rurais para acesso à Internet em escolas dessas regiões: “Esse projeto é prioridade para nós e vai além da obrigatoriedade imposta às empresas de telecomunicações por conta das licenças de 4G”. A empresa atenderá a população rural de 767 municípios localizados em nove estados brasileiros. “Mais de 22 mil escolas serão conectadas até o final de 2015. Além de fornecer a conexão 3G por modems

de dados, por meio da Fundação Telefônica Vivo, vamos oferecer formação on-line, conteúdos digitais e doação de equipamentos para professores”, explica.

No mercado corporativo, Valente destaca a implantação de última milha de fibra óptica em seis capitais: Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Porto Alegre, Recife e Rio de Janeiro. Foram instalados 115,8 quilômetros de fibra, uma iniciativa que visa contribuir para a operadora ganhar mercado fora de São Paulo, estado em que a Telefônica é uma das principais fornecedoras de serviço no segmento corporativo e possui última milha própria.

Para aumentar a rentabilidade, que atingiu o índice de 18,53%, a Algar Telecom também apostou no segmento corporativo, expandindo serviços para fora de Minas Gerais e na oferta de banda ultralarga. “Ampliamos nossas redes dos grandes centros, como São Paulo, para o interior, com anel óptico alcançando mais empresas, principalmente pequenas e médias”, explica o presidente, Divino Sebastião de Souza. Em São Paulo, a Algar Telecom, eleita Empresa do Ano do Anuário Telecom, está expandindo os serviços corporativos para os municípios de Campinas, Valinhos, Santa Bárbara, Bauru e Matão. A empresa criou uma diretoria focada em projetos para pequenas e médias empresas, com produtos desenhados para o mercado business to business (B2B) e fez pilotos de serviços com links de voz e dados em Belo Horizonte (MG), São José do Rio Preto (SP) e Ribeirão Preto (SP). “Trocamos redes metálicas por fibra óptica para oferecer banda ultralarga, com velocidades de 100 Mbps e investimentos de R\$ 370 milhões, sendo que 63% foram destinados à expansão de redes e ao crescimento dos serviços de dados, voz e TV. Esse total foi 5,7% maior

As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS MAIS RENTÁVEIS	RENTABILIDADE S/ VENDAS (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
86	ViaW	70,83	8.122
98	Brasilsat	46,83	2.824
30	Star One	33,21	213.736
92	AsGa Sistemas	23,66	6.582
39	Algar Multimídia	23,54	143.810
20	Telefônica Data	20,65	577.966
24	Algar Telecom	18,53	342.993
89	Arcitech	14,68	7.288
60	Wittel	12,79	41.157
33	Primesys	11,10	193.203

que o aplicado em 2012", segundo Divino.

No início deste ano, a empresa iniciou um projeto de análise do perfil de seus clientes pré-pagos, para elevar o nível de recarga virtual, que representa menor custo para a companhia. A criação de grupos de clientes e uma campanha específica para esse público levaram ao aumento no número de usuários do sistema URA (Unidade de Resposta Audível) e dobraram as vendas no canal de voz entre julho e agosto, quando foi realizado um projeto piloto. Foram selecionados perfis de clientes mais propensos a usar o modo de pagamento virtual para estimular a recarga nesses meios com menor custo para a empresa. "A partir desse projeto, a Algar Telecom começou a estudar melhor sua base de clientes para a oferta de serviços mais focados em perfis segmentados", diz o presidente.

A inovação continua sendo prioridade na empresa, segundo ele. O grupo Algar conta com uma universidade corporativa, a UniAlgar, com sede em Uberlândia, que

em junho promoveu a 13ª Mostra Algar Inovação, com 50 projetos de seus funcionários. O evento tem o objetivo de transformar boas ideias em negócios que agreguem valor a processos já existentes dentro das empresas do conglomerado. Para a realização dessa edição, foram investidos aproximadamente R\$ 17,5 milhões, e a expectativa é que o retorno financeiro seja de cerca de R\$ 40 milhões em 12 meses. O laboratório de inovação da Algar tem o objetivo de promover a conexão entre as diversas empresas com agentes de inovação nacionais e internacionais. Em 12 anos, esse trabalho proporcionou a implantação de 810 projetos com ganhos financeiros para o grupo Algar de R\$ 291,6 milhões. Segundo a empresa, o retorno foi de cinco vezes o valor investido (R\$ 51,1 milhões).

Operando uma frota de sete satélites em órbita e dois em construção, a Embratel/Star One aproveita o ineditismo de sua oferta no mercado para manter a rentabilidade em alta (atingiu o índice de 33,2% de

rentabilidade sobre as vendas em 2013). “Investimos em um novo centro de controle de satélites e em selos de qualidade como a certificação ISO 9001:2008 para o controle da frota”, afirma Gustavo Silbert, diretor executivo da Embratel, responsável pela área de satélites. A Copa trouxe mais contratos à empresa, com o uso pontual de transponders para atender demandas específicas geradas a partir do evento. De acordo com Gustavo, no ano passado todos os segmentos da economia contrataram serviços de satélite: “Em função da Copa do Mundo e das novas demandas de transmissão, tivemos pedidos adicionais de emissoras de TV, bancos e grandes empresas”.

A Embratel iniciou operações do satélite Star One C3 Rio 2016, que recebeu investimentos de US\$ 260 milhões e será responsável pela ampliação da capacidade de telecomunicações da Embratel no Brasil, na América Latina e parte dos Estados Unidos. “Além desse lançamento, já temos em construção dois novos satélites – Star One C4 e o Star One D1 –, com lançamentos previstos, respectivamente, para 2015 e 2016, para ampliar a cobertura e os serviços”, diz.

Em 2015, ele prevê que as transmissões em HD (High Definition) vão demandar mais MHz por parte das empresas de TV aberta e paga, e poderão ser atendidas pelo satélite Star One C4.

Ampliação da base

O investimento no treinamento da equipe e a melhoria da qualidade do serviço prestado garantiram à integradora de soluções Wittel a ampliação da base de clientes, e contribuíram para a empresa alcançar a rentabilidade de 12,7% sobre as vendas. “Grande parte da nossa receita acaba sendo gerada na nossa base de clientes. Com a equipe comprometida e treinada, continuamos investindo na excelência dos serviços”, afirma o presidente, Carlos Louro. A integradora tem

grandes clientes no setor financeiro e prioriza a otimização do atendimento nas agências bancárias. Outra fonte de receita são a consultoria e a oferta de soluções inteligentes de cobrança, garantindo o gerenciamento das operações de rede. “Estamos sempre muito atentos à manutenção de nossa liquidez e comprometidos com o crescimento sustentável”, afirma Louro.

Ancorada em um serviço cada vez mais requisitado: a redução de custos em telecomunicações, a ViaW volta à lista das dez mais rentáveis, além de figurar também entre as que mais cresceram, superando o pessimismo que rondou os negócios no ano passado. A empresa, que conquistou o prêmio de Destaque do Ano no segmento de Consultoria e Projeto, conta com a satisfação dos clientes para ampliar sua rede de serviços. “Entendemos as necessidades das empresas e analisamos seus contratos, dando suporte à negociação com as operadoras. Nosso maior cartão de visitas é o boca-a-boca dos nossos clientes”, diz o sócio administrador Nelson Patrício Reis. Ampliando seu escopo de atuação, neste ano a empresa aposta em novos negócios como o gerenciamento de contratos com datacenters. “O serviço teve como origem a demanda das empresas por um melhor acompanhamento de seus gastos nos diversos contratos com prestadores de serviços, incluindo o datacenter. Estamos levando nossa expertise para outros segmentos e abrindo novos mercados”, diz Nelson. Com essa filosofia, a empresa mantém altos índices de rentabilidade sobre as vendas: registrou a marca recorde de 70% no ano passado, segundo o *Anuário Telecom*.

Especializada em implantar infraestrutura para redes de TV a cabo, a Arcitech, com sede em Campinas, no interior de São Paulo, atribui a rentabilidade de 14,6% à análise do impacto tributário sobre as receitas e sobre o lucro, prevendo o crescimento ou uma eventual desaceleração para o período seguinte. Essa projeção permite à empresa eleger, no início de cada ano, a

melhor forma de tributação, além de acompanhar as mudanças na legislação tributária e também as decisões administrativas e judiciais relativas ao assunto. "Já estava no nosso radar desde 2013, por exemplo, a desoneração da folha de salários, que alcançaria nossa atividade a partir de 2014, e seu respectivo impacto em outros tributos e contribuições, o que nos trouxe maior otimização de caixa", diz José Mario Tagliassachi, diretor de marketing da Arcitech. Ele considera que o Brasil ainda é carente de investimentos em infraestrutura de telecomunicações: "Enquanto as empresas que atuam no país apostarem nesses novos mercados e a economia brasileira não os desestimular, teremos um grande espaço de atuação".

Entre os contratos mais importantes para a Arcitech estão a implantação e construção de redes de telecomunicações para a NET Serviços e para a CPFL Telecom. "Neste ano, damos continuidade aos serviços para os mesmos clientes e focamos outras regiões no ano que vem como Minas Gerais e Nordeste", diz José Mario. A empresa continua investindo em treinamento de pessoal, novos equipamentos de medição e veículos para manter a qualidade dos trabalhos e ingressar em novos mercados. Entre os obstáculos para crescer, ele aponta o alto custo do financiamento e a falta de pessoal qualificado: "Somos uma empresa conservadora e crescemos conforme nossa capacidade financeira e técnica".

Receita garantida

Em 2013 a AsGa Sistemas, fabricante de equipamentos de acesso óptico, ampliou os projetos de revenue assurance (garantia de receita) em novos clientes. "Para aumentar a rentabilidade, foi fundamental a estratégia de diversificar e reduzir a concentração da receita em poucos clientes, aproveitando nossos produtos e profundos conhecimentos em sinalização e

bilhetagem. Paralelamente, mantemos uma estrutura enxuta e alcançamos uma maturidade de gestão que permite criar condições para continuamente incrementar a produtividade", afirma o diretor presidente, Plínio Guilherme da Silva Filho. De acordo com o ele, não é o fator preço que justifica a rentabilidade da AsGa, que chegou a 23,6% em 2013. Caso contrário, a empresa não sobreviveria em um mercado onde atuam grandes fornecedores nacionais e internacionais, com muito maior poder de fogo pelos ganhos de escala e influência no mercado. "Nossa equação se resolve com gestão de custos, qualidade e capacidade de entrega", garante.

Entre os destaques do ano que, segundo ele, contribuíram para o aumento de rentabilidade está a prestação de serviços de gerenciamento dos serviços de telecomunicações nos sites relacionados com a Copa, como estádios, aeroportos, centros de treinamento, centros de imprensa e Fan Fests: "Desenvolvemos em tempo recorde uma aplicação gráfica para monitoração da rede móvel, capaz de indicar a incidência de problemas e gerar alarmes, de modo a permitir o rápido acionamento de correções". Segundo o executivo, no ano passado a empresa manteve resultados parecidos com os de 2012, mas investiu ainda mais em inovação e pesquisa e desenvolvimento. A AsGa, como as demais empresas do setor, depende de profissionais qualificados, com conhecimento de tecnologia da informação e telecomunicações. "Quando a economia vai bem, o turnover aumenta muito, cobrando um preço alto para participar do mercado. Tanto no ano passado quanto neste, o turnover tem se reduzido continuamente, o que ajuda muito na nossa produtividade e nos permite atravessar fases mais restritivas sem sacrificar nosso principal ativo, que são os nossos colaboradores", explica. Para continuar crescendo, a empresa está desenvolvendo novas ferramentas para monitoração de redes multicamadas e gerência de operação.

As 10 empresas que mais cresceram

Os investimentos no reforço da rede de telefonia móvel 3G e na implantação da 4G, em links de dados para dar conta de grandes eventos, como a Copa das Confederações e a Copa do Mundo, a ampliação das redes de TV a cabo em todo o país e de banda larga foram iniciativas que impulsionaram as receitas das dez empresas que mais cresceram de acordo com o *Anuário Telecom*.

Para a montagem do ranking, foram consideradas apenas as empresas com 100% da receita líquida em telecomunicações.

Com um salto de 150% no faturamento no ano passado, a Telefônica Data, empresa do grupo Telefônica, atribui a marca impressionante ao crescimento dos serviços nas redes móveis e dos acessos em banda larga fixa, que totalizaram 3,9 milhões clientes em dezembro, um crescimento de 5,1% em relação ao ano anterior. A banda larga móvel também cresceu com a popularização dos smartphones e das redes 3G e 4G. Com a 4G, a Telefônica planeja alcançar locais mais remotos como praia, montanha e zona rural, que hoje sofrem com falhas de cobertura. "Enfatizamos a continuidade da expansão da rede 3G, que chegou ao final de 2013 cobrindo mais de 3,1 mil cidades, e o início das operações da rede 4G", destaca o presidente Antônio Carlos Valente.

Apostando em serviços que têm cada vez mais demanda no mercado corporativo, como a redução de custos de telecomunicações, o monitoramento e a auditoria das faturas, e recuperação dos valores cobrados incorretamente, a Via\W obteve o significativo índice de 39% de crescimento em sua receita líquida. Destaque do ano no segmento de Consultoria e Projeto.

O fato de a empresa ser remunerada somente quando o cliente registra a queda nos custos aumenta a credibilidade dos serviços, e deixa as empresas mais confiantes, pois não há desembolso inicial e o pagamento é feito apenas quando constatarem os resultados do trabalho.

Como comprova o crescimento da Via\W, a gestão eficiente de contratos de telecomunicações é um serviço que tem cada vez maior demanda, seja qual for o cenário econômico. "Nossa remuneração é condicionada à comprovação da redução de custos, que ocorre a partir da assinatura de novos contratos com as operadoras. Geramos resultados positivos, para que o cliente pague somente pelos serviços contratados", diz o sócio administrador da empresa, Nelson Patrício Reis. A expansão para outras cidades marcou também o ano de 2013 para a Sercomtel, que finalizou o projeto de expansão para todo o estado do Paraná. A operadora, que tem como acionistas a Prefeitura de Londrina (55%) e a Copel (45%), atua em 46 cidades paranaenses, incluindo 24 cidades da região metropolitana de Curitiba. "O ano passado foi decisivo para nossa consolidação. Nos desfizemos de outras operações e nos concentramos nos serviços de telecomunicações, nosso principal negócio", diz o presidente Christian Schneider.

A gestão teve como foco a redução de despesas, com crescimento das receitas, por meio do desenvolvimento de novos produtos e campanhas mais agressivas. O resultado foi um aumento das vendas e um crescimento de 25,2% na receita líquida no ano passado. Entre os projetos de destaque está a expansão dos serviços de telecomunicações por meio das luminárias utilizadas para a iluminação pública. A empresa também é

As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)
20	Telefônica Data	150,72	577.966
35	Prysmian	66,36	183.502
86	ViaW	39,09	8.122
51	Cabletech	25,70	78.149
49	Sercomtel	25,28	80.689
87	Digistar	23,34	7.786
13	Huawei do Brasil	22,93	876.384
95	VoxAge	17,53	5.223
21	Westcon Brasil	12,35	373.000
56	Seicom	10,74	52.506

responsável pela melhoria, manutenção, e expansão da iluminação de Londrina. “Essas medidas contribuíram para a nossa capacidade de geração de caixa e redução dos prejuízos contábeis. Para 2014, a expectativa é de lucro operacional no exercício”, diz Christian. “Nesse sentido, quando atingimos as metas estabelecidas, o resultado foi o aumento da rentabilidade”. A empresa concentrou-se na manutenção do market share da área concessionária e investiu na ampliação dos serviços nas áreas de autorização. A expansão geográfica permitiu aumento do mercado e colaborou para os resultados positivos. A estratégia da empresa é atuar em telefonia fixa local e de longa distância em municípios fora do Paraná, onde seus clientes mais fazem chamadas e, assim, reduzir o custo de interconexão.

Entre os destaques do ano passado, Christian aponta o crescimento nos serviços de banda larga, que foi de 399% comparado a 2012. Em 2014, a operadora começou a implantar a rede de TV por Assinatura para a oferta da cesta completa de serviços. A Sercomtel lançou uma promoção de alavancagem da telefonia

móvel com ligações locais gratuitas e ilimitadas em todos os planos pós-pagos para telefones celulares pós-pagos e pré-pagos, desde que originadas e terminadas dentro de Londrina e Tamarana. “Em 2015, estamos estudando o aumento da cobertura da telefonia celular por meio de aquisição de frequências por meio do leilão da Anatel, e também com parcerias de operação virtual (Mobile Virtual Network Operation-MVNO)”, detalha o executivo. A empresa avalia ainda investimentos em sistemas ópticos GPON (Gigabit Passive Optical Network) para implantação de ultrabandalarça em várias cidades do Paraná.

No ano passado, a Sercomtel atualizou sua Next Generation Network (NGN) para ampliar os serviços de voz em novos mercados, e sistemas ópticos GPON para banda larga. E estendeu operações de telefonia fixa a Cascavel, interior do Paraná, em parceria com a Copel Telecom. As duas empresas irão oferecer ao mercado corporativo pacotes de serviços de voz DDR (discagem direta a ramal) da Sercomtel e dados corporativos RAV (rede de alta velocidade) e IP direto da

Copel Telecom, por meio de sua rede de fibra óptica. “Em 2014, o foco foram os investimentos na estrutura de centralização e controle da rede de banda larga, para garantia de estabilidade e qualidade dos serviços, e também na melhoria da rede metálica em várias regiões de Londrina para aumento das velocidades de Internet”, diz o presidente.

O impulso da 4ª Geração

Para a Huawei, fornecedora de equipamentos de rede, os projetos de 4G das operadoras foram os grandes responsáveis pelo crescimento de 22,9% no ano passado. Vinicius Dalben, vice-presidente de vendas da Huawei, aponta o leilão de frequências na faixa de 700 MHz como o responsável por trazer redes mais avançadas ao Brasil em paralelo aos mercados internacionais, movimentando o setor rural com a ampliação da cobertura em regiões remotas. Para ele, 2013 foi movimentado, devido à preparação para grandes eventos, mas os negócios ficaram abaixo do esperado pela empresa no Brasil: “Faltam investimentos em redes para fazer frente à demanda explosiva dos próximos anos”.

A distribuidora de produtos de rede Westcon, que cresceu 12,3% no ano passado, atribui o resultado à expansão das infraestruturas de rede entre as empresas de pequeno e médio portes, segundo Otavio Lazarini Barbosa, vice-presidente: “Podíamos ter crescido mais, se os grandes projetos tivessem saído do papel”. As grandes corporações também contribuíram para o resultado, mas com menor apetite. “Como vendemos em dólares, em razão de as soluções que oferecemos serem importadas, a desvalorização cambial também contribuiu para o crescimento de nossa receita em reais”. A empresa aposta em um novo ciclo de crescimento com base no aprimoramento da infraestrutura. “Possivelmente, teremos em 2015 bons pro-

jetos nessa área, resultando em um crescimento maior que o de 2014 e próximo dos 20%”.

Hoje, os setores que mais contribuem para os negócios da Westcon no país são o mercado financeiro, óleo e gás e operadoras de telecomunicações.

Na opinião de Lazarini, a conjuntura não tem ajudado os negócios do ano passado para cá: “É importante saber os rumos que o país vai tomar, como o futuro governo vai se posicionar para um próximo ciclo de desenvolvimento. Essa discussão é muito produtiva, vai começar agora e se estender até as eleições”. Segundo ele, o setor busca regras claras para que os investidores em infraestrutura abram suas carteiras com segurança.

Nos próximos anos, a Westcon vai modernizar a entrega de serviços com a adoção de um modelo de nuvem híbrida, que integra nuvens públicas e privadas.

Os serviços de manutenção de redes para operadoras são o principal negócio da Seicom, que destaca entre seus contratos serviços para a rede móvel da Telefônica Vivo e da Claro. O foco na qualificação de pessoal e na melhoria do gerenciamento dos processos, através de desenvolvimento próprio de ferramentas customizadas, foram responsáveis pelo crescimento de 10,7% no ano passado. Neste ano, a meta é ampliar serviços para a Claro no Nordeste e interior de São Paulo, e para a Embratel no Nordeste, São Paulo, Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul. “Nosso projeto para 2015 é manter o crescimento e conquistar uma fatia do mercado de serviços de manutenção em outras operadoras como a Oi, TIM e Nextel”, diz o diretor geral, Ademir Castilho Piqueira. De acordo com ele, a rede 4G requer maior densidade de células, porque leva em conta maior demanda dos usuários e requer mais serviços.

No início deste ano, a Seicom associou-se ao grupo espanhol Ezentis, que atua nas áreas de serviços para telecomunicações e energia, com forte foco na Ameri-

ca Latina, e que entrou como sócio majoritário, adquirindo 55% do capital da empresa. “Isso nos dará mais fôlego financeiro para investimentos”, afirma Piqueira. A empresa se preparou para o aumento da demanda por serviços de manutenção de redes móveis, causada principalmente pelo aumento do tráfego de dados.

Comunicação automatizada

A VoxAge, desenvolvedora de soluções para automação de serviços de relacionamento ativo e receptivo de clientes por telefone, teve como principal projeto no ano passado a implantação de URA (unidade de resposta audível) para a área de televendas da Ambev e operações com URA Ativa da Oi. “No ano passado, implantamos a plataforma da VoxAge em 35 centros de distribuição da Ambev em todo o Brasil e neste ano o projeto teve continuidade com a implantação em mais 25 pontos”, diz Alexandre Constantine, diretor executivo. No projeto da Oi, a empresa substituiu um antigo fornecedor, para comandar uma plataforma ativa com 2 mil portas, desenvolvendo campanhas, implementando relatórios, dash boards e ferramentas de monitoramento.

Neste ano, as perspectivas, segundo Constantine, são bastante positivas: “Percebemos uma retração na decisão de novos investimentos das empresas devido à Copa, mas acreditamos que serão retomados a partir do segundo semestre”. Ele alerta, no entanto, para o fato de que as eleições podem provocar nova retração dos investimentos, fazendo com que as empresas fiquem em compasso de espera até a posse do próximo governo: “Por outro lado, as empresas que adiarem investimentos na melhoria do atendimento dos seus clientes correm o sério risco de perderem seus diferenciais competitivos e serem superadas por seus concorrentes que se mostrarem mais audaciosos. O mercado não espera e os clientes e consumidores estão exigindo cada

vez mais a melhora no atendimento das empresas”.

Uma das estratégias mais bem sucedidas para conquistar os resultados do ano passado, segundo Constantine, foram a prospecção e a atuação em projetos de grande porte, mais inovadores e de maior valor agregado para as empresas: “Outra iniciativa que nos trouxe bons resultados e se mostrou efetiva para o nosso crescimento foram as ações de marketing e exposição de marca, que apresentaram a VoxAge para o mercado como uma empresa inovadora, com produtos e serviços diferenciados e uma abordagem voltada à busca por resultados de negócios dos nossos clientes, em vez de simplesmente ser um provedor de tecnologia”.

Para o executivo, a valorização do dólar no ano passado trouxe complicações para o fechamento dos negócios, já que parte das soluções oferecidas pela empresa dependem de componentes de software e hardware cotados na moeda americana: “Neste ano, o obstáculo para o fechamento de novos negócios é a taxa de juros, que inibe os investimentos das empresas”.

A fabricante de fios e cabos Cabletech, que registrou crescimento de 25,7% na receita, atribui o resultado à abertura de novos mercados entre operadoras de TV a cabo e empresas de telecomunicações. “Mesmo com as incertezas da economia e impostos altos, lutamos para melhorar nossos números”, destaca o diretor geral, João Arantes da Silva Filho. No ano passado a empresa focou esforços no aumento de produtividade e qualidade dos produtos frente a um grande volume de importações de baixa qualidade que chega ao país. Segundo Arantes, a empresa planejou a produção para ter mais flexibilidade nas decisões de acordo com a demanda do mercado, antecipando a necessidade da carteira de clientes: “Esse contato próximo, aliado a pesquisa e desenvolvimento, faz toda a diferença”. Outra aposta da companhia é na expansão das redes de banda larga pelas operadoras e pelos provedores de serviço de Internet.

Integrar, Gerir e Transformar

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



G&P Projetos e Sistemas

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

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

+55 11 3889-6300



Tecnologia da Informação é o nosso DNA

[f/gepprojetosesistemas](https://www.facebook.com/gepprojetosesistemas) [E/gpcompany](https://www.linkedin.com/company/gpcompany)

www.gpnet.com.br

produtos

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DOS FABRICANTES CUJO DESEMPENHO LHES GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2014, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: FURUKAWA (COMPONENTES, PARTES E PEÇAS); CABLETECH (FIOS E CABOS); SECCIONAL (INFRAESTRUTURA); INTELBRAS (REDES CORPORATIVAS E TERMINAIS); E CPQD (SOFTWARE).

A Copa traz bons resultados para a Furukawa

A Copa do Mundo teve grande impacto nos negócios da Furukawa no ano passado. A necessidade de adequação da infraestrutura de comunicações, com destaque para banda larga fixa e móvel, além da construção e ampliação dos estádios e aeroportos, foram fontes importantes de receitas para a empresa. “Dos 12 estádios construídos nas cidades-sede para a Copa de 2014, as soluções Furukawa estão presentes em dez, nas redes de comunicação por fibras ópticas e metálicas adequadas aos padrões técnicos exigidos pela FIFA”, diz José Carlos Alcântara, gerente de suporte e planejamento. A Furukawa, segundo ele, também está envolvida na entrega de soluções que fazem parte das reformas e ampliações dos aeroportos e portos do país, e na consolidação das intervenções de mobilidade urbana: “As redes de comunicação Furukawa estão integradas ao anel óptico da Telebrás que atendeu a FIFA para a transmissão de vídeos de alta definição (HDTV) nos jogos. Essa rede de fibras ópticas deverá também ser estendida ao Programa Nacional de Banda Larga (PNBL)”. Entre os destaques do ano passado o executivo aponta o fornecimento de infraestrutura para um dos maiores terminais portuários privados e multiuso do país, o Embraport, localizado na margem esquerda do Porto de Santos, em São Paulo. A companhia também está fornecendo infraestrutura de rede aos principais aeroportos independentes da Infraero, como o Aeroporto de Guarulhos, em São Paulo, e o Aeroporto de Viracopos, em Campinas (SP).

Para fazer frente à demanda por projetos a Furukawa fez investimentos de R\$ 35 milhões em 2013 para a produção de fibra, cabos e expansão de sistemas OPGW (Optical Ground Wire) no Brasil, ampliando a capacidade fabril com uma nova planta de cabos ópticos em Curitiba (PR). Inaugurada em março, atingiu a capacidade máxima de fabricação de 3,5 mil km/ano. A empresa também ampliou e adequou a unidade de fabricação de fibras ópticas em Sorocaba, no interior de São Paulo e uma nova unidade de montagem de cordões e jumpers ópticos, além da ampliação da capacidade de desenvolvimento de equipamentos e acessórios ópticos, ambos em Curitiba. A empresa investiu também em uma nova unidade de projeto e instalação de cabos OPGW em linha energizada (ESS) em Sorocaba.

Esse movimento teve como consequência o crescimento de 11,3% na receita líquida no ano passado, de acordo com o Anuário Telecom, e a previsão é de um crescimento de 8% no próximo período. Para 2015, os projetos da empresa contemplam a infraestrutura para as Olimpíadas de 2016, fornecimento de infraestrutura de acesso óptico para projetos de banda larga das operadoras (para o PNBL 2.0), a implantação dos projetos de redes suportados pelo Regime Especial de Tributação para o PNBL, crescimento de infraestrutura de redes ópticas (FTTH) no mercado corporativo e a construção de novos datacenters. Entre os segmentos de mercado mais aquecidos, José Carlos aponta as operadoras de telecomunicações, provedores de internet, governo e mercado financeiro.

A empresa tem forte presença no fornecimento de infra-

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	FURUKAWA	810,00	11,34	9,73	23,33	2,77	8,96	



divulgação

José Carlos Alcântara

gerente de suporte e planejamento

Soluções em dez das 12 cidades-sede da Copa do Mundo

estrutura para data centers, sendo responsável por um site do Banco do Brasil em Brasília, o primeiro totalmente óptico do país. Para esse mercado fornece a tecnologia de cabos multinúcleos, conexões e baterias que também podem ser utilizadas para estações radiobase das operadoras. Além do Banco do Brasil a Furukawa foi responsável pela infraestrutura da Caixa Econômica Federal, e de órgãos como o Serpro, Celepar (PR), Tribunal de Justiça do Distrito Federal e da Organização Nacional da Saúde (RJ). Outros focos de investimentos são produtos para cabeamento estruturado para fazer frente à demanda por novas soluções de cloud computing, datacenter e Internet das Coisas (IoT) com smart grid, aplicações agropecuárias e detecção de calamidades. Uma das apostas é nos cabos ópticos convencionais para redes de acesso, mercado que vem crescendo tanto com fibra quanto com redes HFC das TVs a cabo.

O segmento de saúde é outra vertical que foi significativa nos negócios da companhia no ano passado e neste ano na demanda por infraestrutura. A Furukawa forneceu sistemas de rede para os hospitais Mater Dei, em Belo Horizonte (MG) e Hospital das Américas, (RJ), além de já atender as maiores instituições de saúde do país como o Albert Einstein (SP), a Beneficência Portuguesa (SP), e o Grupo Amil, com a meta de alcançar 60% de market share no segmento em três anos.

Para atender à demanda por mão-de-obra especializada em redes de comunicação, a empresa criou neste ano o programa Clube de Integradores, para capacitação de empresas locais que oferecem e instalam equipamentos

da Furukawa em países da América do Sul e Central.

A Furukawa ampliou sua expansão na América Latina e tem como meta crescer 17% na região, no ano fiscal de abril de 2014 a março 2015. A empresa conta com uma planta em Cali, na Colômbia, para a produção de fibras para redes externas, subterrâneas e aéreas. A Argentina representa 23% dos negócios da empresa na região.

A Furukawa também está investindo nas vendas para pequenas e médias empresas: hoje, os dez maiores clientes representam apenas 40% no faturamento total da companhia.

Neste ano, a empresa está participando do programa Inova Telecom, do governo federal, com seis projetos relacionados à tecnologia FTTx, sendo dois projetos em conjunto com o CPqD. Além do FiberMesh, uma solução de malha inteligente de rede de fibra que descobre falhas e oferece rotas alternativas automaticamente, a empresa inscreveu dois projetos em equipamentos, dois de cabos e outro de software de provisionamento e gerenciamento de rede. Um desses projetos é de OLT, equipamentos de extremidade de rede que fazem a conversão óptica e elétrica na casa do cliente ou na central.

Entre os planos futuros da Furukawa está a construção de uma segunda fábrica em Sorocaba, para a produção de um chicote automotivo com sensor para acionamento de dispositivos de segurança no veículo, como o airbag. O investimento é de US\$ 2 milhões em uma primeira fase e a empresa já tem contrato com as montadoras japonesas Honda, Nissan e Toyota, com início da produção prevista para 2015.



Receita Líquida Total
(US\$ mil)

251.459,41

Receita Líq.
Prop. Telecom
(US\$ mil)

89.167,51

Lucro Líquido Total
(US\$ mil)

24.477

Lucro Líq p/ Func
(US\$ mil)

-

Giro dos Ativos

1,63

A Cabletech usa a produtividade para enfrentar os asiáticos

2013 trouxe muitas novidades para a Cabletech, que atende principalmente o mercado de TV paga e redes de banda larga. A empresa, que foi destaque em 2003, 2004, e nos últimos três anos consecutivos, apresentou um crescimento da receita líquida de 25,7%, o que a colocou entre as dez empresas que mais cresceram no ano passado. Um dos seus grandes feitos, em 2013, foi o início da operação da nova fábrica em Buenos Aires, na Argentina. “No ano passado, focamos nossos esforços no aumento de produtividade e no aumento da qualidade dos produtos frente a um grande volume de material asiático de baixa qualidade, que está chegando ao país”, diz o diretor geral, João Arantes da Silva Filho.

Neste ano, segundo ele, as metas são o investimento no aumento da produtividade, em novas máquinas e na qualificação da mão-de-obra: “Trabalhamos o planejamento da produção para ter flexibilidade e decisões mais rápidas, que antecipam as necessidades do mercado. Também procuramos ouvir as necessidades dos nossos clientes, parceiros, distribuidores e fornecedores. Esse contato próximo, aliado a pesquisa e desenvolvimento, faz toda a diferença”. O sucesso do ano passado é atribuído à abertura de novos mercados entre operadoras de TV a cabo e empresas de telecomunicações. “Mesmo com as incertezas da economia e impostos altos, conseguimos melhorar nossos números”, afirma.

A empresa foi beneficiada pelo aumento do número de assinantes de TV paga no país. Até abril deste ano, o número de assinantes totalizou 18,58 milhões, segundo a Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). Com isso, 28 de cada 100 domicílios brasileiros contavam com o serviço naquele mês. A TV via satélite (DTH) também continua a mais representativa do setor, com 11,5 milhões de assinantes, seguida pela modalidade a cabo (TVC), com 7 milhões de usuários. Outra aposta da companhia é na expansão das redes de banda larga pelas operadoras e provedores de serviço de Internet. Em maio, o país totalizou 23,1 milhões de acessos fixos de banda larga, segundo dados divulgados pela Anatel. No acumulado dos primeiros cinco meses do ano, foram 930,6 mil adições líquidas, o que representa um crescimento de 4, % em relação ao total do final de dezembro de 2013. A tecnologia xDSL ainda domina o mercado brasileiro de banda larga fixa, com 58% da base, ou 13,3 milhões de acessos; seguida pelo cable modem, com 30% de participação e 6,9 milhões de acessos.

Os planos para 2014 incluem o aumento da produtividade, investimentos em novas máquinas e equipamentos, além da qualificação da mão-de-obra para aumentar as exportações. A carteira de clientes da empresa inclui a Sky, Embratel, Claro, NET, GVT; e no exterior, a DirecTV América Latina e a Cablevision que são abastecidas pela nova fábrica na Argentina; além de clientes na África e países da Europa.

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	CABLETECH	931,30	25,70	9,44	36,92	1,80	36,53	



João Arantes da Silva Filho

diretor geral

Flexibilidade para antecipar as necessidades do mercado

Segundo Arantes, no ano passado, o setor de telecomunicações foi o que representou a maior parte do faturamento e, para este ano, o crescimento também deverá estar dividido entre a indústria de infraestrutura e a de celulares: “Os resultados da maior parte dos setores da indústria no ano passado demonstram as limitações de crescimento de oferta no país. A Cabletech tem trabalhado para compensar a instabilidade econômica”.

Ele atribui à desvalorização do real em 2013 a insegurança nos investimentos e a retração do mercado: “Em 2014, já podemos afirmar que mesmo com as inúmeras projeções positivas feitas a respeito do impacto da realização da Copa do Mundo sobre a economia brasileira, não houve grandes benefícios nos resultados do 1º para o 2º semestres. A incerteza também é grande, em função das eleições”.

A carga tributária é apontada pelo executivo como o principal entrave ao crescimento, mas não o único: “Para tentar manter a inflação dentro da meta, o crédito está mais caro e isso desestimula investimentos, reduzindo a capacidade produtiva”.

De acordo com Arantes, a situação do câmbio brasileiro representa perda de competitividade, principalmente diante dos produtos importados da China: “No caso dos cabos coaxiais, os produtos são de péssima qualidade, comprometendo as redes”.

Com capital nacional, a empresa foi fundada em 1995 e, em 2005, mudou-se para Caçapava, no interior de São

Paulo, para um parque industrial de 205 mil metros quadrados. Produz cabos coaxiais para diversos segmentos de mercado com as soluções de CATV (cabeamento estruturado), e sistemas destinados à Banda C (parabólica), CFTV (câmeras), VHF/UHF, CATV, DTH, passando pelos componentes, partes e peças para projetos de telefonia celular, radiofrequência e teleinformática. Nos últimos anos, a Cabletech se destacou pela linha de cabos coaxiais para o mercado de TV paga, além dos acessórios usados na interligação dos sistemas, incluindo a comercialização de conectores, antenas offset banda KU, LNBF, entre outros produtos. O espaço industrial da companhia abriga um grande laboratório de testes dos equipamentos fabricados pela empresa, que fazem controle de qualidade dos produtos.

A empresa comercializa produtos em mais de dez países, em quatro continentes. Arantes aponta como importante diferencial da empresa o investimento no treinamento das equipes de assistência técnica nas diferentes plataformas tecnológicas, características técnicas dos produtos e, principalmente, aplicações: “No nosso setor não pode haver falhas, porque os produtos sustentam uma extensa lista de atividades econômicas”.

A empresa conta com uma equipe de mais de 500 colaboradores, 70% dos quais técnicos qualificados. A Cabletech também conta com uma rede de distribuidores que cobre todo o país e mais dois continentes.



Receita Líquida Total
(US\$ mil)

78.148,52

Receita Líq.
Prop. Telecom
(US\$ mil)

78.148,52

Lucro Líquido Total
(US\$ mil)

7.379

Lucro Líq p/ Func
(US\$ mil)

28,60

Giro dos Ativos

1,96

A Seccional amplia a oferta e chega ao 9º título

Atuando em diversos segmentos como energia

e iluminação, além das telecomunicações, a Seccional repete o bom desempenho do ano passado e é destaque pelo nono ano consecutivo em produtos de infraestrutura. O diretor superintendente Paulo Emmanuel de Abreu Junior diz que a empresa continuou expandindo a carteira de clientes e investiu, em 2013, em uma nova planta industrial com capacidade produtiva e de logística de 2 mil toneladas por mês: "Com a nova fábrica, esperamos no mínimo triplicar a capacidade produtiva". Trata-se de área de 60 mil metros quadrados localizada na cidade industrial de Curitiba (PR), com 12 mil metros quadrados de fábrica. "Só o pátio de logística tem 25 mil metros quadrados asfaltados, o que é fundamental para nosso tipo de operação", diz Paulo Abreu. A planta vai produzir a torre UFS Ultra Fast Site, com proteção antivandalismo, dimensionada para 40 metros de altura, e que pode ser instalada em apenas um dia. "Em 2013 investimos em inovação tecnológica aliada a um rígido controle de custos, o que é decisivo em um mercado muito disputado e com margens muito restritas", afirma o executivo.

Com o compartilhamento das redes de telecomunicações pelas operadoras e a venda de torres para empresas especializadas no gerenciamento desse ativo, o mercado, nas telecomunicações, segue sem grande crescimento. A empresa, no entanto, continua inovando. Para as comunicações móveis, oferece torres monotubulares para grandes dimensões. Foi desenvolvida para atender o segmento, após as novas

restrições nas legislações municipais que tratam do tamanho máximo dos sites e de exigências estéticas. A empresa produz torres com até 70 metros de altura, com grande capacidade para carregamentos de antenas: é uma das maiores estruturas monotubulares da telefonia celular. Entre os clientes estão todas as grandes operadoras de telefonia celular.

Outra oferta da Seccional são os postes treliçados, para áreas urbanas onde os sites para instalação de torres de telecomunicação são muito caros, ou sofrem restrições legais com relação às dimensões da base. Essa solução permite estruturas de até 80 metros de altura, ocupando uma base de somente 2,5 metros de lado. Essas dimensões atendem as necessidades de carregamento de antenas e índices de segurança. Para reduzir o tempo de acionamento das redes de telecomunicações, a Seccional também desenvolveu torres triangulares de montagem rápida.

Segundo Paulo, o mercado de torres metálicas sofreu uma desaceleração após a forte expansão do início da década, fazendo com que a fabricante começasse a buscar outras alternativas para manter as fábricas funcionando, expandindo para outros mercados como energia e iluminação. Com a estratégia, a empresa registrou uma rentabilidade de 37,5% sobre as vendas no ano passado. Entre os segmentos importantes para a empresa está o dimensionamento de elementos finitos, com o desenvolvimento de software proprietário que avalia tensões e deformações nos estados de montagem e de operação. As validações do software foram feitas nos laboratórios

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	SECCIONAL	2.358,50	39,62	37,57	37,82	8,29	0,41	



Paulo Abreu Junior
 diretor superintendente
**Inovação tecnológica e
 controle rigoroso de custos**

da Universidade Tecnológica Federal do Paraná e da Universidade Positivo. A empresa também faz análise aerodinâmica e ensaios em túnel de vento no Laboratório de Aerodinâmica das Construções LAC - Universidade Federal do Rio Grande do Sul, e no National Research Council do Canadá, que validaram a eficácia e o melhor comportamento aerodinâmico das suas torres. Para garantir eficiência e durabilidade dos produtos, eles também são colocados à prova através de ensaios destrutivos em laboratórios como o do Instituto de Tecnologia do Paraná (Tecpar) e do Laboratório Central do Estado (Lactec), além de estações de testes certificadas.

Para maior durabilidade de seus produtos a Seccional optou por trabalhar com o aço do tipo aclimável, mais resistente às mudanças do clima. Esse aço, também conhecido como patinável, é formado a partir de uma composição de elementos de liga como níquel, cobre, cromo, fósforo, silício, titânio, nióbio, entre outros. Isso o torna mais resistente que o aço carbono convencional, além de permitir a formação de uma película de óxidos compacta e aderente em sua superfície, formando uma barreira de proteção chamada pátina, que detém o processo de corrosão e permite a utilização do aço sem nenhum outro revestimento.

A história da Seccional remonta a 1976, com o desenvolvimento de torres e postes metálicos para telecomunicações, iluminação, transmissão de energia e aerogeradores. Com uma sede de 60 mil metros quadrados e outra unidade fabril com 61 mil metros quadrados localizadas na Cidade Industrial de Curitiba, acumula um portfólio

de milhares de estruturas instaladas no Brasil e em diversos países do mundo. O grupo atua também em construção civil, setor imobiliário, agropecuário, mineração e financeiro, além da importação e distribuição de pneus de alta performance da marca japonesa Yokohama.

A inovação e a tecnologia acompanham a trajetória da Seccional. Através do World Intellectual Property Organization - WIPO, organismo mundial da propriedade intelectual, e do Instituto Nacional da Propriedade Industrial - INPI, a equipe de pesquisa e desenvolvimento depositou patentes no Brasil, na África do Sul, Bolívia, Canadá, Chile, Alemanha, Organização Europeia de Patentes, Reino Unido, Índia, Japão, Líbano, Malásia, China, Estados Unidos, Venezuela, entre outros. Além de engenharia e produção, a empresa atua na cadeia de serviços oferecendo consultoria, planejamento e laudos técnicos para várias regiões do Brasil. Os produtos são configurados conforme as condições do site e a função dos equipamentos, com ensaio de materiais, testes em túnel de vento e outras técnicas para configurar cada torre ou poste.

Entre as obras recentes realizadas pela empresa, Paulo Abreu destaca milhares de sites para as operadoras de telefonia celular em todo o território nacional, as estruturas de 120 metros que compõem o backbone Belém-Macapá, na Ilha de Marajó, com logística em ambiente crítico; a torre monotubular de 60 metros de altura para o Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj); os aeroportos de Curitiba, Fortaleza, Rio de Janeiro e Macapá.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
20.340,87	19.323,82	7.642	86,84	0,82

A Intelbras reformula o programa de canais para crescer

Com quase 40 anos de mercado, a Intelbras foi destaque no Anuário Telecom em duas categorias: redes corporativas e terminais. Em 2013, a empresa colocou em campo um ambicioso programa de canais de vendas e entrou em novos segmentos como vigilância patrimonial e equipamentos contra incêndio. A plataforma de relacionamento vai atender os atuais distribuidores, mas em breve será ampliada para os 18 mil revendedores e 40 mil pontos de venda da empresa, que oferece produtos nas áreas de telecomunicações, segurança e redes, e 60 mil técnicos autônomos, que hoje atendem residências e micro e pequenos negócios.

“Com o novo programa de canais, os parceiros passam a ser uma extensão da nossa equipe comercial reforçando as vendas”, destaca o gerente corporativo de redes e telecom, Amilcar Scheffer. O objetivo do programa é contribuir com o crescimento, pois vai envolver em torno de 19 mil vendas corporativas. Foi dividido em módulos por unidades de negócio como segurança, telecomunicações e redes, com o objetivo de atender melhor cada mercado em que a empresa atua.

A Intelbras mantém contato direto com todos os elos da cadeia, como coordenadora das vendas, a partir da proximidade com os parceiros envolvidos no processo de venda e distribuição para os clientes finais. A proposta é apoiar os canais no desenvolvimento dos negócios por meio de treinamentos específicos para cada segmento. No ano passado, a Intelbras cresceu 16%, de acordo com o levantamento do Anuário Telecom e espera em 2014 obter um índice ainda maior. Entre os segmentos

que mais demandaram sistemas de redes e telefonia, Amilcar destaca a indústria hoteleira, que precisou investir na modernização, principalmente devido à Copa do Mundo e às Olimpíadas em 2016. Outro nicho importante para a empresa fora os provedores de Internet que atuam nas áreas onde as grandes operadoras não têm presença. De acordo com o executivo, a Intelbras continuou crescendo em telefonia fixa com sistemas IP, inovando para gerar ofertas tecnológicas atrativas.

Entre as principais soluções estão os sistemas de redes wireless outdoor, com soluções ponto-a-ponto e ponto-multiponto, e acessórios para a linha de PABX IP com placa de comunicação GSM integrada. Ainda na área de telefonia foi lançada, no ano passado, uma solução de comunicações unificadas, a Atria. O software é voltado para as pequenas e médias empresas, com recursos para comunicação em tempo real, inserção de mídias de áudio, vídeo, e-mail e chat, integração de múltiplos dispositivos, entre outros. O sistema pode ser implantado em plataforma web funcionando em dispositivos fixos e móveis. As soluções são comercializadas sob encomenda por parceiros.

Outro destaque é o switch gerenciável, o SG 2404 MR, com 24 portas Gigabit Ethernet 10/100/1000 Mbps e quatro portas mini-GBIC compartilhadas para enlaces ópticos de alta velocidade e grandes distâncias. O SG 2404 MR possui interface web e CLI que permitem configurações específicas para cada rede e usuário com permissões de acesso, bloqueio de ações, filtro de conteúdo acessado e proteção de rede, além de portas para a conexão de fibras ópticas.

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	INTELBRAS	1.033,20	16,17	11,85	29,03	1,48	7,94	



Amilcar Scheffer

gerente corporativo

Aposta em novos segmentos de mercado

Para o segmento de provedores de Internet, a empresa oferece o WOM 5000, um equipamento terminal de usuário (CPE) outdoor que funciona como roteador wireless, totalmente desenvolvido no país e produzido na fábrica de São José, interior de Santa Catarina. O desenvolvimento do produto foi uma aposta da Intelbras na demanda por CPEs para atender o Programa Nacional de Banda Larga (PNBL), do governo federal. O produto foi aprovado pela Telebrás e homologado pela Anatel para operar na faixa de 5 GHz e os provedores podem adquirir a CPE com cartão do BNDES. O roteador wireless outdoor WOM 5000 foi desenvolvido para uso externo ponto-a-ponto e ponto-multiponto, tem velocidade de até 150 Mbps, antena integrada e um conector SMA para antena externa.

As novas áreas de negócios – vigilância patrimonial e equipamentos contra incêndio – devem crescer nos próximos anos, com a aquisição das empresas Engesul e Automatiza, fabricantes de sistemas de detecção de incêndio, iluminação de emergência e produtos de controle de acesso. “Tivemos um excelente 2013 e já prevíamos um 2014 mais complexo devido aos grandes eventos, mas apostamos nos novos negócios para garantir um bom crescimento até o final deste ano”, diz Amilcar. Outra iniciativa importante foi o investimento na expansão do parque industrial, para estar mais próximo ao mercado consumidor. A Intelbras tem fábricas em São José (SC), Manaus (AM) e Santa Rita do Sapucaí (MG) e está ampliando a capacidade da planta mineira.

Com uma política mais agressiva de exportação, a empresa montou uma subsidiária no México, com 40 empregados, e estrutura completa que inclui vendas, suporte e estoques. A filial mexicana vai ser usada como aprendizado e aperfeiçoamento dos processos, para que atinja as previsões de crescimento. Hoje apenas 7% da receita da empresa é são provenientes das exportações.

A empresa aplica 5% do faturamento em pesquisa e desenvolvimento e, para incrementar a inovação, no início deste ano recebeu um empréstimo no valor de R\$ 71 milhões do BNDES. O montante vai financiar o plano de inovação que compreende o período de 2014 a 2016, no âmbito do Programa de Sustentação do Investimento (BNDES PSI). Segundo a empresa, os recursos permitirão investir em pesquisa e desenvolvimento de tecnologias nacionais nos seus principais segmentos de atuação – aparelhos telefônicos (com fio e sem fio), centrais telefônicas e dispositivos de segurança eletrônica. No segmento de telefonia, a ideia é o desenvolvimento de novas funcionalidades e incorporação de novas tecnologias. No ramo de centrais telefônicas, o objetivo é atuar também em modelos de grande porte, e em centrais IP.

No segmento de segurança, a empresa lançou no ano passado um sistema de câmeras de monitoramento integrado para residências, que permite instalação rápida e integra disco rígido para gravação de imagens de boa qualidade, permitindo a visualização de imagens por smartphones e tablets.



Receita Líquida Total
(US\$ mil)

Receita Líq.
Prop. Telecom
(US\$ mil)

Lucro Líquido Total
(US\$ mil)

Lucro Líq p/ Func
(US\$ mil)

Giro dos Ativos

291.697,88

169.184,77

34.555

17,56

1,17

Segurança e defesa ampliam os horizontes do CPqD

A experiência do CPqD no mercado de telecomunicações segue a história do Sistema Telebrás e tem feito com que a empresa acumule prêmios de destaque do ano do Anuário Telecom consecutivamente, desde 2010. O vice-presidente comercial, José Eduardo Azarite, atribui as boas vendas da companhia às inovações nos sistemas de software, que permitem às operadoras oferecer plataformas de mobilidade e novas funcionalidades nos serviços. Entre os projetos de destaque em 2013 e neste ano estão a gestão da planta e de inventário realizada para Vivo, Movistar Chile e TIM Brasil. Na área de software, merecem destaque ainda os sistemas de suporte a operações e negócios (OSS/BSS), que hoje têm participação importante não só no mercado brasileiro, mas também em países como Chile, Colômbia, Uruguai, Estados Unidos, Angola e Argentina.

A receita do CPqD vem principalmente do mercado de sistemas de software, consultoria e serviços tecnológicos para os segmentos de telecomunicações e utilities, e tecnologias de produtos transferidas para parceiros industriais. Também compõem a receita os recursos provenientes de fundos governamentais destinados a projetos de pesquisa e desenvolvimento, principalmente o Fundo para o Desenvolvimento Tecnológico das Telecomunicações (Funttel), do Ministério das Comunicações, administrado pela Financiadora de Estudos e Projetos (FINEP). Em 2013, o CPqD passou a contar com recursos do Fundo Tecnológico BNDES Funtec.

Entre os fatos relevantes de 2013, Azarite destaca a inauguração, em agosto, do Núcleo de Desenvolvimen-

to de Tecnologias de Defesa: "O objetivo é contribuir para a evolução e a criação de novas tecnologias voltadas para a defesa e a segurança do país". O núcleo vem trabalhando no desenvolvimento de projetos em conjunto com o Centro Tecnológico do Exército (CTEX) e com o Comando da Aeronáutica. No primeiro caso, o projeto tem como foco o desenvolvimento da tecnologia de Rádio Definido por Software (RDS), voltada para a defesa, para o atendimento das Forças Armadas. Já o contrato firmado com o Comando da Aeronáutica, também em 2013, visa à prestação de serviços de engenharia para o sistema de comunicações do controle do espaço aéreo brasileiro, que envolve a implantação de uma rede de telecomunicações aeronáuticas.

Outro fato importante no ano passado foi a conquista do Prêmio Finep de Inovação, na categoria Instituição de Ciência e Tecnologia, na qual o CPqD foi vencedor nas etapas regional (Região Sudeste) e depois na nacional. O prêmio é concedido anualmente pela Agência Brasileira de Inovação para estímulo e reconhecimento a iniciativas e projetos inovadores no Brasil.

Neste ano, a meta do CPqD é alcançar um crescimento de 10% na receita e para isso está ampliando a atuação dos laboratórios de ensaios e testes, com o lançamento de novas versões de sistemas de software, principalmente nas áreas de segurança da informação e de suporte à operações e negócios. Outros focos são banda larga, smart grid, banco do futuro e cidades inteligentes. "Também está entre os nossos objetivos estratégicos a consolidação da atuação do CPqD nas áreas

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	CPqD	1.127,30	-3,43	23,94	20,06	1,47	5,27	



José Eduardo Azarite

vice-presidente

Cresce a demanda por software para melhorar a qualidade da infraestrutura de redes.

de microeletrônica e fônica integrada”, afirma Azarite. Como resultado desses esforços o CPqD é a instituição de pesquisa não acadêmica que mais deposita pedidos de registro de software no país, e a segunda que mais requisita patente no Instituto Nacional da Propriedade Industrial (INPI). Em 2013, o CPqD depositou 152 pedidos de registro de software e 48 pedidos de patentes. Até o final de junho de 2014, a empresa já tinha depositado 85 pedidos de registro de software e 24 pedidos de patente. Outra aposta da empresa é no segmento de otimização dos recursos de banda larga. Nessa área, o CPqD está desenvolvendo um sistema de rádios cognitivos para ampliar o acesso à rede por meio de tecnologias sem fio, com o aproveitamento mais eficiente do espectro Wi-Fi. O projeto tem apoio do Funttel, do Ministério das Comunicações e da Finep.

Embora não tenha contribuído significativamente para as vendas, a Copa do Mundo, segundo Azarite, acabou tendo um papel importante para a empresa: “Verificamos um crescimento da demanda de ensaios para certificação pela Anatel, seja para maior oferta de produtos ao mercado consumidor, seja para expansão de portfólio das operadoras, que teve como alavanca a Copa”.

No segmento de comunicação multimídia, no qual faz vendas para as operadoras, o CPqD obteve um crescimento de 27% em 2013 e projeta para este ano um crescimento adicional de 12% em todas as verticais. “Em 2013, houve um crescimento da demanda por software para melhorar a qualidade da infraestrutura de redes, exigido pela Anatel, que deve continuar nos próximos

anos”, diz o executivo. Neste ano, o ritmo de investimento deve ser mantido, tirando a reserva de recursos para o leilão do 4G na faixa de 700 MHz. Segundo ele, um dos gargalos do setor é a efetiva liberação dos recursos previstos nos programas de inovação dirigidos às empresas e institutos de ciência e tecnologia.

Para o segmento financeiro, outra aposta do CPqD é um sistema de gestão unificada de fraudes, atualmente um dos grandes desafios das instituições financeiras que lidam com clientes e produtos em diversos canais, como conta corrente, cartão de crédito, Internet banking e mobile banking, entre outros. Na área de segurança financeira, desenvolveu soluções de autenticação biométrica baseadas em tecnologias de reconhecimento de face e de voz. Outra aposta é um sistema de billing voltado para gestão de parcerias mantidas por prestadores de serviços, de diversos segmentos, como operadoras de telecomunicações, concessionárias de energia e empresas de gestão de meios de pagamento. “O módulo do CPqD Billing dá suporte ao cadastro e gestão dessas parcerias e das regras de remuneração e comissionamento de cada contrato estabelecido pela empresa, criado para dar suporte aos processos críticos de tarifação, faturamento, arrecadação, cobrança e contestação de faturas”, explica Azarite.

Para 2015, diz, o CPqD se engajou em projetos como o novo Telefone de Uso Público (TUP) para a Oi e a Zona Azul Inteligente, em modelo de concessão com prefeituras, integrada à solução de billing e à rede móvel das operadoras.



Receita Líquida Total
(US\$ mil)

130.835

Receita Líq.
Prop. Telecom
(US\$ mil)

124.816

Lucro Líquido Total
(US\$ mil)

31.321

Lucro Líq p/ Func
(US\$ mil)

24,07

Giro dos Ativos

0,56

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

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

Confira a entrevista na íntegra em nosso site.

Aprenda com os melhores: professores e colegas.



Business School São Paulo
LAUREATE INTERNATIONAL UNIVERSITIES*

Qualidade:

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

Internacionalidade:

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

Networking:

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

Inscreva-se:

www.bsp.edu.br

4007-1192

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

serviços

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DAS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS, CUJO DESEMPENHO LHE GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2014, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: ALLIED (CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO); VIAW (CONSULTORIA E PROJETOS); ÍCARO (DESENVOLVIMENTO DE APLICATIVOS); NESIC (GERENCIAMENTO DE REDES); COPEL TELECOM (INFRAESTRUTURA DE REDES); TELEFÔNICA DATA (INTERNET/ACESSO); LEVEL 3 (INTERNET/SERVIÇOS); TELEFÔNICA VIVO (OPERADORAS DE SERVIÇOS MÓVEIS); CEMIGTELECOM (SERVIÇOS CORPORATIVOS); WITTEL (SERVIÇOS DE INTEGRAÇÃO); NET SERVIÇOS (TV POR ASSINATURA); E AUTOTRAC (SERVIÇOS DE VALOR AGREGADO). A ALGAR TELECOM, DESTAQUE EM OPERADORAS DE TELEFONIA FIXA, FOI TAMBÉM ESCOLHIDA A EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 46).

A Allied amplia a oferta e aposta na customização

O fortalecimento do relacionamento comercial com seus parceiros, por meio de ofertas trianguladas, nas quais a Allied atua como facilitadora de negócios entre fabricantes, clientes e operadoras. Esse foi o segredo do bom desempenho da Allied em 2013, que lhe rendeu o prêmio de destaque do Anuário pelo sexto ano consecutivo.

Com mais de 3,2 mil clientes ativos, distribuídos por todo o território nacional, e presença em 11 mil pontos de venda, a empresa oferece celulares e acessórios, tablets, notebooks, ultrabooks e câmeras digitais, representando as principais indústrias do setor. "Criamos, em conjunto com nossos parceiros, diversas ofertas diferenciadas e com grande apelo junto ao consumidor final, como produtos customizados, com recargas e créditos embutidos", diz o presidente da Allied, Ricardo Radomysler.

No ano passado, segundo ele, a empresa abriu mais um centro de distribuição, em Pernambuco, para atender de forma mais eficiente os clientes da região: "Esse foi um dos nossos mais importantes projetos, pois nos trouxe um aprendizado de gerenciamento de uma operação mais complexa, sem perder nossas características de eficiência e agilidade".

No início de 2013, a empresa ampliou o quadro comercial, segmentando o atendimento para operadoras e mercado corporativo. A empresa criou diretorias comerciais específicas para cada segmento de mercado, facilitando as negociações entre operadoras, varejis-

tas e fornecedores, e viabilizando melhores ofertas para o consumidor final.

A empresa oferece atendimento às empresas concentrando as demandas de compra de equipamentos para uso próprio, projetos especiais, ações, promoções e eventos específicos, além de serviços de customização e distribuição dos aparelhos.

A popularização dos smartphones e a queda da demanda por aparelhos tradicionais alavancaram as vendas. Segundo a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), os números referentes ao período de janeiro a maio deste ano mostram que foram 19,5 milhões de smartphones vendidos, um crescimento de 71% em relação aos cinco primeiros meses de 2013. Os dispositivos inteligentes representaram 69,4% de todas as vendas de telefones móveis no período.

Para o próximo ano, Ricardo antecipa que a meta é fortalecer ainda mais as relações comerciais com os fornecedores: "Queremos ser reconhecidos como aliados da indústria de tecnologia". Em telefonia celular, a Allied oferece produtos de ponta de todas as marcas, sendo que opera com exclusividade em alguns aparelhos.

Para Ricardo, o prêmio conquistado não se deve a uma estratégia pontual, mas à adoção de estratégias consistentes de longo prazo: "Nós nos posicionamos como facilitadores na cooperação entre os três eixos da indústria de tecnologia. É nisso que acreditamos e é isso que vamos fortalecer, sempre".

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	ALLIED	2.112,10	51,56	3,96	1,57	0,40	73,30	



Ricardo Radomysler

presidente

“Queremos ser reconhecidos como aliados da indústria de tecnologia”.

Em 2013, a Allied movimentou um volume de produtos 14% maior do que no ano anterior. Parte significativa desse total, segundo Ricardo, é reflexo da migração de usuários finais de feature phones para smartphones: “Isso significa que vendemos mais unidades a um preço médio maior”. Para 2014, a expectativa da empresa é girar volumes entre 10% e 15% superiores a 2013. A massificação da rede 3G e dos planos de dados das principais operadoras incentivou os assinantes a trocar os aparelhos, impulsionando as vendas. “Pretendemos expandir alguns acordos que temos com operadoras nos próximos anos. Diversificaremos nossa atuação através desses novos canais, num trabalho conjunto e de longo prazo”, diz. Além do varejo, a Allied atende o mercado corporativo para compra de equipamentos para uso próprio, projetos especiais, customização e distribuição. Atualmente, parcela significativa dos negócios da empresa é representada pelos segmentos de telefonia celular e tablets. “Nossos esforços estão concentrados também no desenvolvimento de canais de câmeras digitais, notebooks, e-readers e acessórios”, afirma. Ricardo considera que, mais que a conjuntura econômica, a redução de impostos sobre smartphones foi um incentivo decisivo para sua popularização, e teve como consequência a alavancagem dos negócios. “Além disso, 2013 foi o ano da massificação dos tablets e, naturalmente, pudemos colher os frutos desse movimento”.

Entre os gargalos para crescer, Ricardo não hesita em

apontar os tributos: “Estando no meio das relações comerciais de fabricantes, operadoras e varejistas, um problema que enfrentamos é a complexidade tributária”.

Para os próximos anos, sua meta é fortalecer ainda mais o papel da empresa como facilitador de negócios entre varejo, operadora e fabricante: “Queremos também fortalecer nossa base de clientes, fazendo com que os produtos de tecnologia possam chegar a qualquer potencial consumidor final”.

Entre os parceiros da Allied estão empresas como LG, Alcatel-Lucent, Huawei, Nokia, Positivo, LG, ZTE, Samsung, Motorola, Amazon, entre outros. Desde março de 2011, atua em parceria com a One Equity Partners (OEP), braço de Investimentos do JP Morgan Chase & Co.

Ricardo evita fazer prognósticos de crescimento para este ano: “2014 é um ano atípico, com Copa e eleições que ocorrem num espaço curto de tempo. Somado a isso, o ambiente econômico está mais pessimista do que nos anos anteriores. Nossa expectativa é que o mercado retome a trajetória que vinha seguindo e que voltemos à normalidade no segundo semestre”.

No último ano, a empresa diversificou a linha de atuação, reforçando que não pretende ser apenas um distribuidor de produtos, passando a oferecer cada vez mais serviços aos clientes. “Estamos capacitados a suprir as necessidades de grandes e pequenos varejos no que se refere a extensão de portfólio, logística, serviços, atendimento e pós-venda”, completa.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
1.156.084,87	867.063,65	45.815,00	24,45	2,45

A Via\W exhibe recordes com a redução nas contas

Destaque em consultoria e projetos pelo segundo

ano consecutivo, a Via\W ainda ostenta nesta edição dois outros feitos importantes: foi a empresa campeã do setor em rentabilidade, com o impressionante índice de 70,8%, e figura em terceiro lugar em que as que mais cresceram, com a marca de 39%. O segredo do seu sucesso foi continuar investindo em serviços que têm cada vez mais demanda no mercado corporativo: redução de custos de telecomunicações, monitoramento e auditoria das faturas e recuperação dos valores cobrados incorretamente. Segundo o sócio-administrador, Nelson Patrício Reis, no ano passado a empresa passou ao largo das previsões de que os negócios iriam crescer menos do que em 2012: "Continuamos a ser procurados por grandes empresas que, com a economia em alta ou em baixa, querem reduzir custos".

Com uma equipe multidisciplinar composta de engenheiros, advogados, técnicos, analistas comerciais e administradores, os profissionais trabalham para encontrar os melhores meios para reduzir os custos de telefonia fixa e móvel, comunicação de dados e Internet nas empresas. "Entendemos as necessidades dos clientes e como estão seus contratos, e damos suporte à negociação com as operadoras. Nosso maior cartão de visitas é o boca-a-boca das empresas", diz. A Via\W conta com 100 clientes e tem ampliado a carteira com 30 novos contratos por ano.

Entre os casos de sucesso, ele cita a redução de 35% nos custos com tarifas de telecomunicações do Banco Caciue, 26% do grupo Abril, 36% da Tecnisa, 20% da

Amil, 45% do Banco Itaú e 38% do Icatu.

De acordo com ele, mesmo com a economia em queda, empresas como a Via\W acabam servindo como catalisador para que os clientes repensem seus custos e procurem ajuda para otimizar processos. Entre os segmentos corporativos mais aquecidos no ano passado, ele cita o varejo, que tem margens baixas e precisa se reinventar para aumentar os lucros, e as companhias aéreas, que também sofrem com a pressão da redução de custos.

No ano passado, diz ele, além de dar consultoria sobre custos e serviços de telecomunicações a empresa ampliou a oferta de serviços de auditoria nas contas dos clientes, ajudando na gestão de faturas com a operadora, evitando cobranças indevidas: "Passamos um pente fino nos sistemas de billing das operadoras".

Com essa expertise em telecomunicações, a empresa iniciou a oferta de gerenciamento de contratos com datacenters, com os primeiros projetos piloto neste ano. Além da redução de custos, uma das preocupações das empresas é melhorar os níveis de qualidade de serviços. A empresa também começou a atuar em um novo nicho, o das pequenas e médias empresas, que buscam processos mais rápidos e eficientes de reduzir custos e também querem melhorar a qualidade de suas redes.

Nelson considera 2014 um ano atípico para a empresa: "Fechamos grandes projetos em junho e julho, na fase final da Copa e temos a meta de capturar mais 25 clientes até o final do ano".

O cenário regulatório das telecomunicações sofre alterações constantes, dificultando o trabalho das

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	VIAW	8.058,10	39,09	70,83	6,31	0,00	273,96	



Nelson Patrício Reis

presidente

Passamos um pente fino nos sistemas de billing das operadoras.

empresas de acompanhar o impacto disso em seus custos. Apesar de as grandes e médias empresas reduzirem gastos em vários setores, dificilmente podem cortar nas telecomunicações, com o aumento do tráfego de dados, videoconferência e aplicações móveis corporativas. “Isso amplia nossos negócios e faz com que não sejamos afetados pela queda da atividade econômica”, Nelson.

Com sede em São Paulo, a ViaW tem operações no Mato Grosso do Sul, Maranhão e Minas Gerais e já planeja ampliar atuação em outros estados.

A empresa é remunerada quando o cliente registra a queda nos custos, o que aumenta a credibilidade dos serviços e deixa as empresas mais confiantes, pois não há desembolso inicial e o pagamento é feito apenas quando constatarem os resultados do trabalho.

Como comprova o crescimento anual da ViaW, a gestão eficiente de contratos de telecomunicações é um serviço que tem cada vez maior demanda, seja qual for o cenário econômico. “Nossa remuneração é condicionada à comprovação da redução de custos, que ocorre a partir da assinatura de novos contratos com as operadoras. Geramos resultados positivos, para que o cliente pague somente pelos serviços contratados”, ilustra Nelson.

Com a massificação dos sistemas de computação em nuvem e a necessidade de conectividade entre os executivos e suas empresas, estas passaram a valorizar mais a qualidade das redes e consequentemente os gastos com esse serviço. Os custos de comunica-

ções das empresas aumentaram bastante com o incremento da conexão de smartphones e tablets na rede corporativa, ampliando o mercado da ViaW. Tudo isso trouxe maior complexidade para a infraestrutura de redes das empresas e o imperativo de administrar de forma transparente o ambiente de voz, dados e vídeo, telefonia IP, telefonia móvel e conexões remotas externas. Sem controle, muitas companhias acabam pagando por serviços de que não precisam ou que deixaram de utilizar – como celulares de funcionários demitidos e links superdimensionados.

Segundo Nelson, o crescimento do uso de aplicações móveis traz mais desafios aos gestores, aumentando a preocupação com a segurança dos dados corporativos: “Administrar essas interações entre aplicações móveis, sistemas corporativos e a nuvem exige capacidade adicional de gerenciamento, que alavanca serviços de auditoria e monitoramento de redes, nossa especialidade da nossa empresa”.

A ViaW desenvolveu um sistema proprietário que permite ao cliente fazer a gestão de contas, com batimentos mensais do que foi contratado e do que foi pago e instalado (planta X contrato).

Cada vez mais, segundo Nelson Reis, os usuários de telecomunicações buscam transparência dos serviços, daí o fato de um sistema que auxilia nesse trabalho ganhar espaço nas empresas de todos os portes. O que explica a aposta da ViaW na extensão da oferta de serviços também para as pequenas e médias empresas.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
8.122,23	8.122,23	5.753	92,58	1,52

A Ícaro voa alto com a oferta de sistemas analíticos

As vendas da Ícaro Technologies no ano passado foram alavancadas pelos investimentos das operadoras na melhoria dos seus sistemas e pela aposta em novos negócios, de acordo com o diretor executivo, Kleber Stroeh: "As empresas seguraram investimentos em novos aplicativos, direcionando energias para o reforço das redes nas cidades-sede da Copa do Mundo".

A Ícaro, que desenvolve e integra soluções de análise e gerência de serviços, redes, sistemas, infraestrutura e segurança, tem entre seus principais clientes operadoras, bancos e redes de varejo.

No ano passado, uma das apostas da empresa foi em Big Data, com a oferta de sistemas analíticos aplicados às telecomunicações. Lançou a solução Dash Analytics, um painel de controle que atua na análise de grandes quantidades de dados para o mercado de operadoras. "A solução permite a captação e parametrização de dados que geram informações estratégicas para o negócio. As operadoras contam com uma vasta quantidade de dados, provenientes de fontes como sistemas de gerência de falhas, registros de chamadas e centrais de relacionamento, mas têm dificuldades em estruturá-los e tirar conclusões com base neles. O sistema permite identificar pontos de melhoria para direcionar seus investimentos e desenvolver ações preventivas", diz Kleber.

O lançamento do sistema marcou também a entrada da Ícaro no negócio de consultoria em Big Data para as operadoras. Uma das demandas do mercado é auxiliar os clientes a aproveitar melhor o potencial existente

nos dados não estruturados. "Temos grande expertise em operações de telecomunicações, fruto de mais de 16 anos atendendo as principais empresas que atuam no Brasil", afirma.

Os serviços profissionais da Ícaro adotam metodologias que ajudam os clientes a identificar os dados mais relevantes dentro de sua base.

Com a oferta do Dash Analytics, a Ícaro estendeu sua atuação para o campo estratégico na operação de telecomunicações. O sistema permite acesso a informações gerenciais que identificam e tratam falhas, ineficiências, gargalos e fraudes, além de visualizar oportunidades de ganhos operacionais para aprimorar os processos e melhorar os serviços das redes. Para isso, extrai dados de diferentes fontes e períodos, e os processa em tempo próximo ao real, gerando análises para os gestores.

A oferta da solução foi reforçada com a inauguração de um núcleo para estudos avançados e inovação em analytics, localizado em Campinas, no interior de São Paulo: o Analytics Center of Excellence, que estuda e desenvolve soluções para auxiliar as empresas na análise de grandes massas de dado. O centro conta com uma equipe dedicada e multidisciplinar, composta de profissionais especializados em estatística, mineração de dados, inteligência artificial, programação e implementação de sistemas. "O ACE testa novas tendências, tecnologias e metodologias, além de modelos matemáticos que contribuam para um processamento mais

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	ÍCARO TECHNOLOGIES	730,00	-	14,74	2,55	0,23	13,23	



Kleber Stroeh

diretor executivo

Aposta em soluções de Big Data para operadoras

rápido e eficaz de grandes volumes de dados”, diz Kleber. O centro vem trabalhando em várias disciplinas focadas nas demandas das operadoras de telecomunicações, mas a tendência é que os estudos do núcleo se ampliem para outros setores, como o de energia, e áreas como a de análise de dados de marketing.

Ainda neste ano, a Ícaro deve fechar parceria com uma universidade, visando à expansão do ACE. A empresa encaminhou um pedido à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (Fapesp) para o financiamento de um projeto conjunto com o Laboratório Record - Reasoning for Complex Data, da Unicamp.

Neste ano, os esforços concentram-se em explorar mais o mercado de energia elétrica, que está expandindo investimentos em redes inteligentes (smart grid). Outro segmento importante para a empresa, segundo Kleber, é o de datacenters, principalmente das operadoras, que estão atendendo as demandas de projetos de cloud computing: “Uma das nossas estratégias é a integração da oferta em um framework de operações inteligentes, oferecendo às empresas de telecomunicações um conjunto de processos e sistemas que trabalham de forma complementar, com redução de custos e mais eficiência”. Todos esses sistemas também estão disponíveis para o ambiente de nuvem, processo que deve se aprofundar em 2015. Hoje, de 30 a 40% da oferta da Ícaro já estão disponíveis em nuvem e a meta é chegar em 2015 a 100%.

Dessa forma, a empresa espera ampliar seu plano de

internacionalização. A Ícaro está presente em 12 países entre eles Estados Unidos e Canadá. No Brasil, a Ícaro tem escritórios em São Paulo, Campinas, Rio de Janeiro e Curitiba. Tem como parceiros empresas como a IBM, BMC e Palo Alto Networks, mas oferece também soluções próprias: além do Dash Analytics, o Advanced Dashboards, para controle e otimização de operações e infraestruturas. Entre os seus clientes estão grandes empresas como Bradesco, British Telecom, Casas Bahia, Claro, EuropAssistance, Grupo Boticário, GVT, Magazine Luiza, NET, Nextel, Rede Telefônica Vivo e TIM.

A meta de crescimento para este ano é de 30%. “Após a Copa do Mundo o mercado retomou o apetite de investimentos de olho na qualidade dos serviços. A implementação dos primeiros serviços de 4G iniciou um ciclo de investimentos por parte das operadoras que só deverá aumentar nos próximos anos. A TI para uma melhor gestão das operações certamente fará parte dessa estratégia”, prevê Kleber. Segmentos fortes economicamente, como o petroquímico e o financeiro, devem impulsionar os investimentos em TI.

A Ícaro espera investimentos não apenas das operadoras mas também de grandes empresas dos segmentos de finanças, varejo, indústria e serviços, em soluções de gerência e business analytics, nos próximos anos. A chegada de novas tecnologias, como a LTE em redes 4G, também deve impulsionar investimentos das operadoras em redes e gestão.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
9.867,62	5.920,57	1.455	43,47	1,88

A Netic ganha com a expansão das redes das operadoras

Os contratos de implantação de redes para a Oi e a Vivo foram os grandes responsáveis pelo bom desempenho da Netic em 2013. Segundo o diretor de marketing, Jean Carlo Zwart, os investimentos das operadoras foram diluídos durante a Copa das Confederações de 2012 e se estenderam durante 2013 e 2014, gerando bons resultados: "A Copa praticamente parou nossos negócios durante um mês e o investimento foi rapidamente consumido em função do aumento de tráfego das redes de dados móveis em 3G e 4G".

A empresa teve um crescimento de 4,5% na receita líquida no ano passado, com R\$ 29,6 milhões, e apresentou rentabilidade sobre as vendas de 6,9%. Para Zwart, 2014 será difícil apesar de inicialmente a empresa ter projetado um crescimento maior que 2013. "Teremos eleições no segundo semestre e as obras no setor público serão paralisadas". Segundo ele, a empresa está apreensiva em relação o comportamento da economia nos próximos meses e como isso pode impactar os negócios.

Multinacional japonesa, a Netic tem um histórico de solidez. Presente no mercado brasileiro desde 1976, trabalha, na opinião de Zwart, em um dos mercados mais competitivos do país: "Nossa sobrevivência é fruto de decisões tomadas corretamente num colegiado interno. Tivemos muito foco e determinação na valorização da qualidade dos serviços e isso é reconhecido pelas operadoras e nossos clientes em geral. Entramos em um ritmo mais lento de contratos em decorrência do fraco crescimento do PIB e do baixo desempenho de toda a economia. Quanto a custos, devido à volta da

inflação, não estamos conseguindo repassar esse montante aos nossos clientes e conseqüentemente nossas margens estão no limite".

Entre os gargalos da operação da empresa no Brasil, Zwart destaca a necessidade de uma reforma da legislação trabalhista: "O custo Brasil é muito alto e muitas empresas do mesmo setor fecharam ou tiveram que reduzir suas operações".

Entre as novas apostas da empresa, ele destaca a busca de novos negócios na área de infraestrutura pública: "Os números ainda são tímidos, mas a previsão é de crescimento expressivo nesse mercado em 2015".

Zwart avalia que o mercado de gerenciamento de redes está aquecido não só na indústria, como também em grandes redes de varejo, que investem em soluções unificadas de voz e dados: "Desde pequenas empresas, como lanchonetes, a grandes redes de lojas e supermercados, todos estão preocupados em ter informações on-line para monitorar custos, volumes de vendas, estoques, e com isso há um investimento massivo no segmento". Além de fazer o gerenciamento da rede, a Netic constrói a infraestrutura necessária.

O portfólio de serviços da empresa compreende vistoria, projeto, instalação, integração, teste e comissionamento de redes multiplex, modems ópticos, redes de dados, sistema de gerência de redes, centrais de comutação (analógica e digital) armários ópticos, centrais de sistemas celulares, cabeamento estruturado e redes locais (LAN), entre outras.

Uma das áreas com demanda crescente são os serviços

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	NESIC	404,10	4,54	6,96	2,02	3,11	8,04	



Jean Carlo Zwart

diretor de marketing

“Somos parceiros em serviços emergenciais”.

para redes sem fio. Nesse segmento, a Nestic trabalha com as tecnologias de rádio-enlace rádio microondas, ERBs, microcélulas, Wireless Local Loop (WLL), satélite, e sistemas irradiantes.

Outra demanda das operadoras é a emissão de relatórios de conformidade com cálculo teórico (leis estaduais e municipais), organização, controle e manutenção de banco de dados para cadastro e a prospecção de rádio-enlaces. Em otimização de sistemas, a Nestic tem sido muito requisitada para a reengenharia de configuração do local de atendimento de sites das empresas de telefonia móvel celular, em função de modificações da região (obstáculos por construções, alteração do tráfego, entre outros), além da avaliação de performance de circuitos de rede E1.

A Nestic também oferece manutenção preventiva, corretiva, manutenção emergencial, obras civis, elétricas, reforço de estrutura, para a maioria das operadoras do mercado. “Somos parceiros em serviços emergenciais e nas necessidades de manutenção”, diz Zwart.

As empresas preparam suas redes para atender as necessidades futuras crescentes de velocidades de acesso. Um estudo da Cisco aponta que o vídeo on-line será o serviço de Internet residencial que mais vai crescer no Brasil, com taxa de expansão anual de 10% entre 2013 e 2018, passando de 1,2 bilhão para 1,9 bilhão de usuários, até 2018. Os serviços baseados em localização serão os de maior crescimento dentro dos serviços móveis destinados aos consumidores, com crescimento anual previsto de 36% entre 2013 e 2018, passando de 236 milhões de usuários em 2013 para mais de 1 bi-

lhão de usuários em 2018. A videoconferência no local de trabalho e pessoal será o serviço de Internet no mercado corporativo que mais deverá crescer anualmente, registrando aumento de 45% entre 2013 e 2018, passando de 37 milhões de usuários em 2013 para 238 milhões de usuários em 2018.

Com o aumento exponencial do tráfego mundial de dados, os provedores de serviços têm que adaptar suas redes ao crescente número de dispositivos, como tablets, smartphones e conexões máquina a máquina (M2M), que terão de ser autenticados para obter acesso às redes fixas e móveis. A evolução dos serviços de vídeo, como HD/Ultra HD, vão criar novos requisitos de largura de banda e escalabilidade para provedores de serviços. Consumidores residenciais, comerciais e móveis continuarão a demandar serviços de vídeo em todos os tipos de dispositivos de rede. “Cresce a pressão pela qualidade das redes, o que aumenta a demanda pelos nossos serviços”, garante Zwart.

O crescimento da rede 4G também faz com que os usuários exijam mais velocidade e experiências de conteúdo similares às de suas redes fixas. A Nestic também aposta no mercado de segurança, com a oferta de circuitos fechados de TV, câmeras fixas de monitoramento, câmeras móveis com zoom óptico digital, gravador digital, controle de acesso com gerenciamento de alarmes, controle de portarias e integração dos sistemas de segurança com outras redes.

A empresa tem sede em Tóquio, com 7,1 mil funcionários mundialmente e receita total em 2013 de US\$ 2,6 bilhões.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
29.688,19	29.688,19	2.066	23,57	1,77

A fibra óptica aproxima a Copel Telecom de mais clientes

A marca da Copel Telecom em 2013 foi a expansão dos serviços de rede por todo o estado do Paraná por meio de fibra óptica. “No ano passado, a rede GPON (Gigabit Passive Optical Network) alcançou sete municípios e chega a 50 até o final deste ano. A expansão da rede convencional em 2012 para todos os municípios do estado, assim como a expansão da GPON, tornaram a Copel Telecom mais conhecida, trazendo novos clientes para a nossa carteira e incrementando nossos resultados”, avalia o diretor geral, Hadir Hannouche, justificando o destaque da empresa no segmento de infraestrutura de redes do Anuário Telecom. Até julho deste ano, 399 municípios do Paraná estavam cobertos por uma rede cabeada de 30 mil quilômetros.

Em função da demanda gerada com a Copa do Mundo, a Copel Telecom atualizou circuitos para as operadoras de telecomunicações que estão na sua carteira de clientes. As redes locais de televisão e as equipes de jornalismo internacionais contrataram pontos adicionais, para fazer a cobertura da Copa em espaços como a Fifa Fan Fest, nas proximidades da Arena da Baixada e no Centro de Treinamentos do Caju, em Curitiba, onde a seleção espanhola esteve hospedada. “Além disso”, diz Hadir, “atendemos a uma grande operadora nacional com o serviço relacionado ao FIFA injections points, por meio do qual foram disponibilizadas as imagens do evento”. Segundo ele, as forças de segurança, como o Exército, utilizaram os serviços da Copel na transferência das imagens de monitoramento geradas pelas câmeras do município com o centro

de segurança instalado para o evento: “Na operação, adotamos uma estratégia diferenciada para garantir maior estabilidade e disponibilidade da rede”.

No segundo semestre, a empresa planeja o lançamento da rede GPON em novas cidades, alavancando a venda de serviços que usam a rede como plataforma.

No segmento corporativo, a empresa registrou um crescimento de 163% no número de clientes em relação ao ano anterior, passando de 3,1 mil em 2012 para 8,2 mil ao final de 2013. São 3,2 mil empresas, incluindo supermercados, universidades, bancos, provedores de Internet e redes de televisão e 5 mil clientes do varejo. O número de circuitos foi ampliado em 49,2%, e passou de 18,7 mil para 27,9 mil.

Para 2014, a empresa projeta um crescimento de 15% no faturamento bruto, baseado no incremento de 25% no número de circuitos corporativos e na duplicação de sua base de clientes no varejo. Sobre os novos projetos, Hadir destaca além da expansão da rede GPON, a criação do serviço de datacenter em regime de colocation: “No próximo ano avaliamos a possibilidade de expansão para outras regiões e a venda do serviço de IPTV”. Os resultados da Copel Telecom seguem o crescimento dos investimentos das grandes operadoras na construção de redes próprias, nos principais centros urbanos. E no interior, pequenos provedores, com apoio de programas de governo, também estão construindo suas redes de fibra óptica. “O mercado de telecomunicações tende a retomar a expansão, não só pela evolução das redes e tecnologias, mas também pela dos dispositivos e equi-

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	COPEL TELECOM	1.625,90	-	25,42	1,11	8,08	46,65	



divulgação

Hadir Hannouche

diretor geral

A meta é ampliar a oferta, com soluções multimídia.

pamentos. Assim, é possível democratizar o acesso aos serviços ampliando cada vez mais nosso mercado potencial”, analisa o executivo.

A Copel Telecom é uma empresa de economia mista, que passou a atuar apenas recentemente no mercado de varejo, de residências e pequenas e médias empresas.

No ano passado, a empresa abriu um canal com o público para estreitar o relacionamento com os clientes e reduzir custos. Colocou no ar pelo canal YouTube tutoriais do tipo faça-você-mesmo para os usuários de banda larga. A ideia do iCopelTelecom é solucionar dúvidas simples dos usuários, aliviando os custos com suporte técnico. Os vídeos ensinam como verificar a velocidade da conexão para conferir se o serviço está sendo entregue da forma como foi contratada.

O foco da atuação da Copel Telecom é o atendimento a grandes operadoras, grandes empresas, distribuidoras de energia e órgãos públicos com produtos como canais dedicados, serviços de rede e IP direto. A rede GPON permitiu ampliar o atendimento às pequenas e médias empresas e clientes residenciais.

Entre as apostas da Copel Telecom para este ano e 2015 está, segundo Hadir, a venda de serviços de datacenter: “Planejamos incrementar nossas opções de produtos com novas soluções multimídia, e até o final deste ano estaremos capacitados a comercializar o serviço de cloud computing”.

Outra área importante para a empresa são as redes inteligentes (smart grids), que têm investimentos previstos de R\$ 50 milhões neste ano. A Copel iniciou um

projeto piloto em três bairros de Curitiba (PR) para energia que combina tecnologias para reduzir o número e o tempo dos desligamentos na rede elétrica, medir o consumo de energia, água e gás à distância, descentralizar a geração de energia e servir de vitrine a várias aplicações. Chamado de Paraná Smart Grid, o projeto foi inaugurado em maio, com um showroom montado na sede da empresa, em Curitiba. Aberto para visitação de grupos de escolas, universidades e empresas, a estrutura estará conectada em tempo real à rede inteligente para mostrar seu funcionamento e benefícios. O Paraná Smart Grid integra o programa Smart Energy Paraná, criado pelo governo do estado em setembro do ano passado para incentivar a geração distribuída por fontes renováveis. Um dos objetivos do projeto é a automação completa da rede elétrica, dispensando a interferência humana para isolar trechos sem luz. O sistema permite o monitoramento e a reconfiguração da rede após uma interrupção. Outro diferencial do projeto é a medição à distância do consumo de água, luz e gás, utilizando um mesmo canal de comunicação. Desenvolvida na própria empresa, a solução dá maior agilidade à realização das leituras e permite monitorar a qualidade do fornecimento e localizar de modo preciso pontos de perdas. Além da automação da rede e telemedição de energia, água e gás, o projeto também inclui microgeração distribuída por fontes solares e eólicas, e testes de conceito que abrangem desde a automação predial até a integração à rede inteligente de postos para carros, bicicletas e ônibus elétricos.



Receita Líquida Total
(US\$ mil)

86.619,93

Receita Líq.
Prop. Telecom
(US\$ mil)

84.142,60

Lucro Líquido Total
(US\$ mil)

22.017

Rent. s/patrimônio
(%)

25,42

Giro dos Ativos

0,39

A banda larga rende à Telefônica o quarto prêmio consecutivo

Destaque no segmento de Internet/Acesso pelo quarto ano consecutivo, a Telefônica Data, do grupo Telefônica, investiu em grandes projetos de infraestrutura de banda larga no ano passado, dentro da estratégia de reforçar a oferta de serviços a empresas e assinantes residenciais. “O mercado deverá manter a tendência verificada neste e nos dois anos anteriores: o crescimento exponencial do segmento de dados, principalmente em função do ritmo acelerado de penetração de smartphones, inclusive nas classes C e D”, avalia o presidente da Telefônica e do grupo Telefônica no Brasil, Antonio Carlos Valente.

Entre os grandes projetos de banda larga do ano passado, o executivo destaca a ativação de uma rede própria de fibra óptica que interligou Manaus a Belém. Com a implantação do projeto, a capital do Amazonas fica integrada ao backbone nacional da Vivo, que tem hoje cerca de 30 mil quilômetros de rotas por todo o Brasil. Com extensão total de 2,1 mil quilômetros, o projeto beneficia 3,7 milhões de pessoas, 1,8 milhão em Manaus e 1,9 milhão em outros seis municípios (cinco do Amazonas e um do Pará). A iniciativa amplia a capacidade da rede de 2 Gb para 40 Gb – mais 2.000% – e exigiu investimentos de R\$ 250 milhões da operadora.

Também no ano passado, a empresa iniciou a comercialização massiva do Vivo Box, sistema de banda larga fixa que se conecta à Internet por meio das redes 3G e 4G. “Trata-se de uma solução que tem como principal alvo locais mais distantes, como praia

e montanha, por exemplo, onde a rede tradicional de cobre não chega”, diz Valente.

Com a ampliação da rede de quarta geração, segundo ele, a empresa está investindo na cobertura das áreas rurais para acesso à Internet em escolas dessas regiões: “Esse projeto é prioridade para nós e vai além da obrigatoriedade imposta às empresas de telecomunicações por conta das licenças de 4G”. A empresa atenderá a população rural de 767 municípios localizados em nove estados brasileiros. “Mais de 22 mil escolas serão conectadas até o final de 2015. Além de fornecer a conexão 3G por modems de dados, por meio da Fundação Telefônica Vivo, vamos oferecer formação on-line, conteúdos digitais e doação de equipamentos para professores”, explica.

No mercado de M2M (machine to machine ou conexão entre máquinas), a base de acessos atingiu a marca de 2,4 milhões de clientes em dezembro, um aumento de 14,1% quando comparado ao trimestre anterior. A empresa quer popularizar no Brasil o termo Internet das Coisas (IoT). Em uma iniciativa para tornar o termo mais popular, criou um hot site dedicado ao tema, no qual um personagem faz uma apresentação didática sobre IoT, abrangendo desde carros conectados até soluções para cidades inteligentes, passando por wearable devices, m-health e casas conectadas.

No mercado corporativo, Valente destaca a implantação de última milha de fibra óptica em seis capitais: Belo Horizonte, Brasília, Curitiba, Porto Alegre, Recife e Rio de Janeiro. Foram instalados 115,8 quilômetros de fibra, uma

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	TELEFÔNICA DATA	2.142,50	150,72	20,65	1,58	-	-	



Antonio Carlos Valente

presidente

Acesso à Internet nas escolas da área rural

iniciativa que visa contribuir para a operadora ganhar mercado fora de São Paulo, estado em que a Telefônica é uma das principais fornecedoras de serviço no segmento corporativo e possui última milha própria.

Uma das apostas para o segmento é a computação em nuvem. O ano passado marcou o lançamento do Vivo Cloud Plus, solução que integra redes de comunicação de diferentes origens ao centro de dados da operadora. "As características do Vivo Cloud Plus, em especial o fato de a empresa possuir rede e datacenters próprios, abrem caminho para expandirmos nossas ofertas no mercado de cloud computing", diz Valente.

A telefonia fixa ainda ocupa um papel de grande importância na estratégia da Telefônica, especialmente em São Paulo. A empresa registrou um total de 15,3 milhões de acessos fixos ao final de 2013, número 2,2% superior a 2012. Segundo Valente, todas as modalidades de serviços – voz, banda larga e TV – contribuíram para impulsionar o crescimento do segmento. Em 2013, o incremento nos acessos de voz fixa foi de 1%, totalizando 10,8 milhões em dezembro e revertendo tendência anual de queda. No segmento corporativo, o aumento de acessos foi de 3,7% no ano. Já no residencial, a empresa registrou um crescimento de vendas de soluções fixed wireless com expansão para novas cidades fora do estado de São Paulo.

Os acessos em banda larga fixa totalizaram 3,9 milhões clientes em dezembro, um crescimento de 5,1% em relação ao ano anterior. Ao final de 2013, 1,9 milhão de residências já estavam aptas à conexão por fibra

óptica, sendo que a base de acessos pela tecnologia atingiu 204 mil, numa evolução de 19,4% comparada à base do terceiro trimestre.

A empresa também iniciou um novo projeto para a telefonia fixa. A 187 quilômetros de São Paulo, o município de Águas de São Pedro sedia um projeto-piloto para torná-la cidade digital. Os resultados da iniciativa servirão de modelo para a implantação de projetos semelhantes em território paulista e em outras regiões do Brasil. A operadora está investindo mais de R\$ 2 milhões na experiência, iniciada no final de 2013, e que começou com obras de substituição da antiga central telefônica em um imóvel da cidade, dotada com equipamentos de tecnologia antiga, por cinco modernos armários compactos de fibra óptica em pontos diferentes na área urbana do município. O projeto abrange também a implantação de soluções nas áreas de educação, turismo, saúde e gestão pública.

Em 2015, a prioridade são projetos alinhados à estratégia da empresa de tornar-se uma operadora digital. A meta para o ano que vem é continuar a transformação organizacional da empresa com foco em múltiplos serviços. Com o crescimento contínuo do segmento de dados, de acordo com Valente, não basta apenas prover conexão de boa qualidade à Internet: "É preciso agregar valor, criar soluções para o dia a dia de trabalho, estudo, lazer e convivência das pessoas". Os valores de investimento em infraestrutura estão incluídos nos R\$ 24,3 bilhões que a empresa está aplicando no país entre 2011 e 2014.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
577.966,33	577.966,33	119.356	33,25	0,83

A Level 3 tira partido da cobertura global

A abrangência mundial de sua rede e a atuação em segmentos de mercado em franco crescimento, como datacenter e transmissão de vídeo, renderam mais uma vez à Level 3 o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Telecom. “Tivemos um 2013 muito positivo na operação brasileira e na América Latina, com a ampliação do alcance de nossas redes”, diz Yuri Menck, diretor de marketing e comunicações. Os resultados no Brasil, onde está presente há 15 anos, provêm principalmente das áreas de transmissão de dados e datacenter, com destaque para uma especialidade da empresa: o transporte de vídeo, com a oferta do Content Delivery Network (CDN).

Em datacenters, segundo Yuri, a Level 3 se preparou para atender à demanda crescente nos mercados de varejo e comércio eletrônico, com operação de redes e interligação de sites entre países: “Nossa atuação junto às empresas de e-commerce no Brasil cresceu muito nos últimos cinco anos, especialmente no apoio a períodos de pico como a black friday, data marcada para liquidações e descontos, em que se exige mais qualidade e resistência às falhas”. Outro segmento importante para a empresa foi o financeiro, que contratou sistemas de transmissão de vídeo com exigência de continuidade dos serviços.

A implantação de sistemas de CDN em segmentos que exigem alta performance, como o de broadcast, também contribuiu para os bons resultados da empresa no ano passado. Nos serviços de transporte de vídeo com alcance global, voltados para empresas de

entretenimento e emissoras de televisão, a Level 3 exibe a contratação pela Fox Sports e pela NFL (National Football League), pelo 25º ano consecutivo, como fornecedora de serviços de transmissão de vídeo do Super Bowl, o evento televisivo de maior audiência dos Estados Unidos. Outras transmissões importantes foram as participações nos serviços de vídeo na final da Copa UEFA 2013, dos torneios de tênis US Open, Wimbledon e Roland Garros, e do Campeonato Mundial de Fórmula 1. A empresa também oferece equipamentos para sistemas de telefonia com serviços de conferências por vídeo, áudio e web.

A demanda por redes privadas virtuais (VPN) também alavancou vendas no ano passado. Um exemplo foi a implantação de uma rede IP escalável para a rede Cinemark, que tem 67 complexos de cinemas, em 35 cidades de 16 estados brasileiros.

No final do ano passado, a Level 3 inaugurou uma filial em Joinville, como resposta à demanda crescente no estado de Santa Catarina. A empresa já dispõe de um datacenter em Curitiba (PR), além de escritórios comerciais em Porto Alegre (RS), Londrina (PR) e Belo Horizonte (MG).

2013 também foi o ano da ampliação da infraestrutura de rede na América Latina com foco no aumento da demanda por soluções IP integradas, especialmente na Argentina, Brasil, Colômbia e Venezuela. O crescimento do tráfego de Internet na região dobra a cada dois anos, exigindo investimentos para aumentar a velocidade de banda larga. Na Argentina, a compa-

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	LEVEL 3	534,80	-2,18	18,46	0,81	0,53	-	



Yuri Menck

diretor de marketing e comunicações

Presença crescente em varejo e e-commerce.

nhia ampliou a rede metro ethernet em Buenos Aires, para permitir maior acesso em áreas de alta densidade onde os clientes estão localizados. Esse projeto incluiu atualizações para alguns dos anéis ópticos, além da implementação da rede metro ethernet.

No Brasil, a Level 3 também ampliou seu backbone. Uma nova rota de rede metropolitana foi implantada em Porto Alegre, conectando os mais importantes centros comerciais na cidade. Aumentou a capacidade de rede no Rio de Janeiro, para atender à demanda dos bairros de Botafogo e Barra. Faixas de fibra nas rotas Curitiba-São Paulo-Rio de Janeiro foram modernizadas, permitindo maior disponibilidade e estabilidade da rede. A empresa também acrescentou mais capacidade submarina à rota São Paulo-Rio de Janeiro, para aumentar a disponibilidade dos serviços, e também adicionou mais capacidade IP na conexão São Paulo-Rio, com pontos de distribuição nos Estados Unidos e Europa.

Além de ampliar a capacidade de rede em áreas urbanas da Venezuela, a empresa anunciou a construção de um cabo submarino para conectar a Colômbia ao sistema de cabos que circunda a América do Sul, com pontos de conexão na Argentina, Brasil, Chile, Panamá, Peru e Venezuela. A Level 3 já contava com rede terrestre metropolitana na Colômbia, mas alugava cabos submarinos de terceiros. Um novo sistema vai conectar Cali à costa do Pacífico com operação prevista para 2015.

Em 2014, a empresa lançou serviços de video cloud, solução com base em nuvem que transporta, arma-

zena e fornece transmissão e vídeo de Internet em escala global. Os serviços unem o fornecimento de conteúdo, transmissão de vídeo e capacidade de armazenamento em nuvem, para permitir a distribuição global de conteúdo com mais segurança. Também em nuvem oferece o DEC – Dynamic Enterprise Computing, com serviços de processamento e armazenamento de dados e imagens.

Segundo o balanço da companhia, no ano passado a área de serviços de core de rede tiveram crescimento de 8% na América Latina. A maior parte desse crescimento se deveu ao mercado corporativo. As vendas para o atacado tiveram crescimento de 9%.

A Level 3 foi criada a partir da joint venture formada em 2011 com a Global Crossing, com presença nas redes centrais da América do Norte, Europa, Oriente Médio, África, América Latina e Ásia. Fundada originalmente em 1985, fez várias aquisições ao longo de sua história, como a da WilTel, no final de 2005. Em 2006, foi a vez da Progress Telecom, da ICG, da TelCove e da Looking Glass Networks, e, em 2007, adquiriu a Broadwing, empresa de serviços de rede de fornecimento de conteúdo.

A Level 3 opera uma plataforma global, formada por redes próprias de fibra em três continentes, em mais de 55 países, e conectadas por amplas instalações submarinas. Conta com mais de 160 mil quilômetros de rotas entre cidades, 48 mil quilômetros de rotas metropolitanas, 56 mil de rotas submarinas e mais de 500 mercados on-net.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
263.559,50	197.669,63	48.660	265,87	0,93

A Vivo ousa no mundo digital e se mantém na liderança

Líder em telefonia móvel no Brasil, a Telefônica Vivo conquista pelo terceiro ano consecutivo o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Telecom. O marco para a empresa no ano passado foi o lançamento da rede 4G, em abril. A empresa terminou o ano passado com a cobertura em 73 cidades e hoje o serviço está disponível em 97 municípios, onde vivem 67,8 milhões de pessoas. "Entre os serviços, destaco o lançamento do MultiVivo, o primeiro plano da América Latina para conectar até seis aparelhos – tablets, modems ou smartphones – à Internet", diz Antonio Carlos Valente, presidente da Telefônica Vivo e do Grupo Telefônica no Brasil. O plano surgiu em um cenário de popularização dos smartphones, em que os assinantes estão cada vez mais conectados por vários dispositivos móveis.

O ano marcou ainda o lançamento do sistema operacional FireFox OS, que aumenta a quantidade de opções de smartphones a preços mais acessíveis, com um sistema operacional baseado em código aberto. Segundo Valente, essa característica libera os desenvolvedores das limitações dos ecossistemas existentes hoje, por meio do uso da web como plataforma de acesso a todas as funcionalidades e aplicações: "Em 2013, conseguimos capturar novas oportunidades no mundo digital, com o lançamento de diversos produtos, em verticais como e-health, vídeo, serviços financeiros, advertising e segurança".

Um dos destaques é o Zuum, serviço de pagamento móvel lançado em maio pela MFS - Mobile Financial Service, joint-venture formada pela Telefônica Interna-

tional e pela MasterCardWorldwide. Em dezembro, o serviço já contava com mais de 200 mil clientes registrados em 80 cidades brasileiras.

Ainda no final do ano passado, a Telefônica Vivo e a Napster lançaram o Vivo Música by Napster, que permite escutar músicas instantaneamente, de forma ilimitada, por streaming, no smartphone, tablet ou computador. O serviço conta com mais de 18 milhões de faixas dos mais variados gêneros, acervo que é ampliado diariamente.

Neste ano, com a ampliação da rede 4G, a empresa apostou em pacotes de serviços. Lançou o Vivo Tudo, um plano que reúne acesso à Internet, voz e SMS para clientes pré-pagos, que custa R\$ 6,90 por semana. "Nossa rentabilidade no serviço móvel está ligada ao fato de a empresa, em 2013, manter a liderança nos segmentos de maior receita, com aceleração do crescimento de acessos pós-pagos", afirma Valente. Nesse segmento, a Telefônica conquistou 60% das adições líquidas do trimestre, fechando o ano com market share de 39,8%. No mercado de placas de dados, a Vivo manteve-se líder, com 50,8% de participação, tendo avançado 3,5% no ano de 2013 sobre 2012. "Esse desempenho influenciou positivamente no mix de clientes e na receita do negócio móvel. Com crescimento de 26% frente ao ano anterior, a base de acessos pós-pagos no quarto trimestre já representava 30,7% do total", explica o executivo. Na opinião dele, a adoção de critérios mais restritivos de desconexão e a intensificação da migração de clientes pré-pagos para planos pós-pagos resultaram em redu-

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	TELEFÔNICA VIVO	374,30	-6,75	8,66	1,16	6,40	6,40	



Antonio Carlos Valente

presidente

Primeiro plano da América Latina para conectar até seis aparelhos à Internet

ção anual de 6,6% do parque pré-pago em 2013: “Com uma base mais transparente e seletiva, houve aumento eficiente de recargas, cujo volume financeiro cresceu anualmente 5,8%”.

Como destaque do ano passado e deste ano, Valente aponta também o fato de a empresa contar com a maior rede 3G do país, com presença em mais de 3,1 mil municípios – mais que o dobro da segunda colocada: “Para um mercado que cada vez mais demanda serviço de dados, a amplitude da cobertura faz toda a diferença. Estamos no mesmo caminho de liderança na rede 4G – já temos 97 municípios cobertos, onde vivem 67,8 milhões de pessoas”.

A Copa do Mundo movimentou as redes da operadora. De um total de 26,7 terabytes de dados trafegados em redes móveis das quatro grandes operadoras durante o evento nos estádios, a Telefônica Vivo afirma ter sido responsável pela maior parte desse consumo. De acordo com a operadora, a partir do primeiro jogo do mundial, metade do tráfego 4G nos estádios passou por sua rede, além de ter sido responsável por 35% do volume na rede 3G. Para o evento, a Vivo realizou acordo de roaming com 16 países e registrou 109 mil estrangeiros usando sua rede 4G em junho, número 81% superior ao histórico no período.

Para suportar o tráfego, a empresa escalou 800 profissionais de todas as suas áreas operacionais para monitoramento da rede, com instalação e aumento de capacidade das redes 2G, 3G e 4G, além de ativação de equipamentos de infraestrutura de telecomunicações.

Segundo Valente, a empresa vem cumprindo o Plano de Melhorias do Sistema Móvel Pessoal (SMP), realizando os investimentos programados junto à Anatel em 2012, cumprindo as metas para os indicadores de acessibilidade e quedas para voz e dados na rede 3G, com oferta de banda larga para 3,1 mil municípios brasileiros: “Conquistamos a liderança entre as grandes operadoras com atuação nacional, no que se refere à telefonia móvel, na Pesquisa de Qualidade Percebida, realizada pela Anatel em 2012 e 2013 e divulgada em junho. Os índices de qualidade obtidos pela Vivo ficaram acima da média, tanto na telefonia pré-paga quanto pós-paga”. O levantamento corrobora a performance da operadora no Índice de Desempenho de Atendimento (IDA), também da Anatel, em que ocupa o primeiro lugar entre as operadoras móveis com atuação nacional, em 60 dos 61 meses acompanhados pelo órgão regulador.

No quarto trimestre de 2013 a empresa obteve receita líquida de R\$ 23 bilhões com o segmento móvel. O maior aumento veio dos serviços de dados e valor agregado, que cresceram em faturamento 21,8% no ano, para R\$ 6,8 bilhões. As receitas com interconexão caíram em função de mudanças regulatórias, e as receitas com voz tiveram leve aumento de 3,6%, para 11,26 bilhões. Com mensagens, as receitas cresceram 2,7%, para R\$ 1,97 bilhão no ano e aumentaram 29% em serviços de valor adicionado, que representou R\$ 1,16 bilhão.

A previsão da empresa é de investimentos de R\$ 6,4 bilhões em 2014, 7% a mais que os R\$ 6 bilhões aplicados no ano passado.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Lucro Líq. p/ Func. (US\$ mil)	Giro dos Ativos
16.015.635,15	16.015.635,15	1.713.997	-	0,50

A CEMIGTelecom amplia a oferta para além das operadoras

Com foco na expansão das redes nos estados de Minas Gerais, Goiás e Salvador, a CEMIGTelecom ampliou a oferta de infraestrutura e serviços para o segmento corporativo e para operadoras. No ano passado, embora tenha apresentado uma brusca redução da receita líquida, de mais de 23%, a empresa manteve razoável rentabilidade sobre as vendas (3,68%) e conquista pelo segundo ano consecutivo o prêmio do Anuário Telecom. A queda na receita é atribuída à conjuntura econômica adversa pelo diretor técnico, Sérgio Roberto Belisário. Este ano, as estimativas dele também não são otimistas, devido ao baixo crescimento do PIB e às eleições, que acabam trazendo algum nível de incerteza à economia: "2014 vai exigir ajustes econômicos. Estarão em pauta a volta da inflação e o controle do câmbio, além do ajuste das tarifas no setor de energia que estão reprimidas".

A CEMIGTelecom é uma das 162 empresas do Grupo Cemig, controlado por uma holding, com ativos e negócios em vários estados do Brasil. Tem também investimentos em distribuição de gás natural, transmissão de dados e está construindo uma linha de transmissão de energia elétrica no Chile. O grupo é um dos maiores distribuidores de energia do país, com papel de destaque em Minas Gerais e Rio de Janeiro, por meio da Cemig Distribuição (Cemig D) e da Light, atendendo a mais de 10 milhões de consumidores. Atua em Minas Gerais e em mais 22 estados brasileiros e no Distrito Federal, além do Chile. Em 2006, o grupo adquiriu cerca de 25% da Light, distribuidora de energia que atende à capital do Rio de Janeiro e outros municípios fluminenses.

Tem, ainda, participação acionária na TBE - Transmissora Brasileira de Energia, que controla e opera linhas de transmissão no Norte e Sul do País.

Criada em 1999 como a antiga Infovias, a CEMIGTelecom oferece a maior rede óptica para transporte de serviços de telecomunicações do estado de Minas Gerais, usando infraestrutura OPGW (Optical Ground Wire). No ano passado, a empresa expandiu suas redes nas cidades mineiras onde já estava presente, além de estender cobertura para o Recife (PE), Goiânia (GO) e Salvador (BA). "Nosso plano de expansão teve como foco o Nordeste e o Centro-Oeste, regiões que demandam cada vez mais serviços", diz Belisário. A empresa presta serviços de telecomunicações por meio de redes de fibras ópticas, alugando circuitos especializados, principalmente para as operadoras de telecomunicações fixas e móveis que desejam aumentar sua área de atuação em Minas ou atender seus clientes finais, sem investir em redes próprias. Além das operadoras de telecomunicações, entre os principais clientes estão os datacenters e TVs por assinatura. A empresa opera uma rede SDH/NGN, que provê circuitos dedicados clear channel para o acesso e o transporte de sinais de telecomunicações entre as operadoras (telefonia fixa, móvel e business carrier), provedores de acesso à Internet (ISPs) e seus clientes finais. Em Minas, a empresa está presente em 72 municípios. "Nossas redes alcançam 90% do PIB mineiro", garante Belisário. O mercado corporativo, em que atende médias e grandes empresas, representa, segundo ele, 30% da receita: "Os contratos nesse segmento têm

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	CEMIGTELECOM	256,40	-23,45	3,68	1,33	-	18,36	



Sérgio Belisário

diretor técnico

Crescimento maior no atendimento de datacenters

“crescido mais do que o mercado de operadoras, principalmente por que crescemos no atendimento de datacenters de grande porte”.

A empresa, de acordo com Belisário, espera por uma política mais clara de compartilhamento de redes e postes pelas operadoras, para que o setor possa se planejar para futuras demandas: “A CEMIGTelecom tem como foco a construção e oferta de infraestrutura que pode servir às operadoras que estão expandindo serviços, sem necessidade de construir redes próprias”. Um dos contratos da empresa é com a Algar Telecom, que presta serviços de banda larga de alta velocidade aos clientes de condomínios de Belo Horizonte, Nova Lima e Região Metropolitana, com tecnologia FTTH (Fiber to the Home), com fibra chegando à casa do cliente. A Algar usa a rede GPON (Gigabit Passive Optical Network) instalada pela CEMIGTelecom na região.

A estratégia da CEMIGTelecom para 2015, de acordo com Belisário, é continuar investindo na expansão das redes. Hoje, a empresa está presente em 40 cidades em Minas Gerais e 17 fora do Estado. “2015 será um ano de controle de custos e investimentos em áreas que de fato darão retorno adequado para a empresa”, completa o executivo.

Uma das apostas da CEMIG é o segmento de datacenter. Em abril deste ano, o conselho de administração aprovou o aporte de R\$ 9,8 milhões na Ativas, empresa de tecnologia especializada em infraestrutura e serviços de gestão de TI, que teve receita de bruta de R\$ 75 milhões em 2013. Outra área importante para a com-

panhia é o segmento de comunicação máquina a máquina (M2M), a partir da expansão do Plano Nacional de Banda Larga (PNBL), alavancando a implantação de redes inteligentes no segmento de energia (smart grid). Como parte de um conglomerado de energia, a CEMIGTelecom vem participando de projetos de pesquisa e desenvolvimento junto a institutos de pesquisa, na oferta de soluções de telecomunicações, no apoio a novos projetos. Um dos programas de modernização das redes desenvolvidos pela CEMIG é o Cidades do Futuro. A empresa escolheu o município de Sete Lagoas para implantação de várias funcionalidades na rede elétrica, como leitura automática de medidores, com acompanhamento em tempo real do consumo de energia pelo usuário, automação da rede de distribuição, podendo agilizar a recuperação da energia em caso de falha, tarifa diferenciada por horário, entre outros. A tendência é que as redes smart grid sejam implantadas em todas as distribuidoras do Brasil nos próximos anos e a CEMIGTelecom está empenhada nesse desenvolvimento, segundo Belisário. A Cemig Distribuidora, uma das 130 empresas do grupo, usa sua infraestrutura de rede para conectar municípios mineiros incluídos no programa Cidades Digitais e no programa Olho Vivo, de videomonitoramento, que cobre 20 municípios.

Para ampliar o alcance de suas redes, no ano passado, a CEMIGTelecom firmou um acordo com a Telebrás para conectar seu backbone ligando Belo Horizonte e Vitória (ES) a Brasília (DF), permitindo à empresa ampliar suas conexões em Minas Gerais.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
52.311,35	50.218,89	1.928	1,76	0,35

A Wittel ganha espaço com as soluções de relacionamento

Atuando como integradora de soluções de comunicação e relacionamento, com forte presença nos segmentos de finanças, telecomunicações e provedores terceirizados de serviços, a Wittel também fornece consultoria de processos operacionais e de negócios, além de implementar estruturas de business intelligence. Destaque do Ano, a Wittel, com uma rentabilidade sobre as vendas de 12,7%, figura ainda entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Telecom. O diretor superintendente, Carlos Louro, aponta entre os principais projetos de 2013: a implantação de um contact center com 5 mil posições de atendimento; uma solução de auto-atendimento com reconhecimento de voz ativa; uma plataforma de apoio a decisão de operador em tempo real; e uma solução de análise e inteligência, que cria um repositório de informações, e auxilia diversas áreas da empresa usuária na tomada de decisões no relacionamento com seus clientes. A empresa também é especializada em soluções como a solicitação de feed back, automação da força de trabalho no back office, e o desenvolvimento de plataformas de dashboard que integram diversos indicadores de variadas fontes.

Em 2014, segundo ele, os projetos voltaram a ser analisados com mais atenção após a Copa do Mundo, e a previsão é de que haja um aumento considerável do número de contratos no segundo semestre: "A qualidade de serviços e o desenvolvimento do relacionamento com clientes são preocupações de um contin-

gente cada vez maior de empresas, nos mais diversos segmentos. Ainda há muito por ser desenvolvido".

Em 2013, a empresa manteve o investimento e o treinamento das equipes, diz: "Grande parte da nossa receita acaba sendo gerada na nossa base de clientes, que vem aumentando a cada ano. Nossa estratégia tem sido investir em pessoal. Com a equipe treinada e comprometida, nosso cliente vai receber o melhor serviço. Tem sido assim e tem dado certo".

A integradora tem grandes clientes no setor financeiro para a otimização do atendimento nas agências bancárias. Outras fontes de receita importantes são a consultoria e a oferta de soluções inteligentes de cobrança, garantindo o gerenciamento de toda a operação. A empresa trabalha com vários fornecedores e parceiros, que desenvolvem novas soluções, exigindo, segundo o executivo, o treinamento constante das equipes para a oferta de novos produtos no mercado: "Nosso principal objetivo é conseguir atender a demanda desses parceiros e com isso poder atender às necessidades dos nossos clientes".

Louro acredita que num cenário econômico mais positivo do que o deste ano, a previsão de crescimento dos negócios poderia ser muito maior: "Nos períodos de incerteza, as empresas são mais conservadoras nos investimentos". Entre as áreas significativas para os negócios da companhia estão sistemas de autenticação de voz e a implementação de soluções colaboração, substituindo os velhos PABX. Os mercados financeiros e de operado-

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	WITTEL	710,00	6,22	12,79	1,66	7,95	16,35	



Carlos Louro

diretor superintendente

As empresas têm consciência de que precisam se comunicar melhor com os clientes.

ras de telecomunicações, de acordo com Louro, são os segmentos que mais têm investido nesses sistemas: “Recentemente verificamos uma conscientização muito grande de empresas de outros segmentos como a construção civil, laboratórios farmacêuticos, indústria de alimentação e varejistas da necessidade de se comunicar melhor com seus clientes. Nesse caso, a necessidade de soluções integradas de comunicação e relacionamento é indispensável”. Entre os gargalos da operação, Louro cita a necessidade de flexibilização das leis trabalhistas e a reforma tributária: “Mudanças que serão muito bem-vindas pelas empresas e farão muito bem ao Brasil”.

A Wittel atua na oferta de sistemas de colaboração e relacionamento com soluções de integração de pessoas, filiais, fornecedores e clientes, até sistemas completos de contact center, oferecendo também infraestrutura de rede e datacenter. “Estamos convergindo cada vez mais para a integração de nossas soluções com sistemas de gestão empresarial (ERP) usados por nossos clientes, e somos constantemente solicitados a desenvolver esses plug ins para outras soluções”, explica Louro.

Para dar conta dessa demanda, a empresa planeja ampliar o quadro de analistas com certificações em diversas soluções de ERP. Outra aposta é a oferta de soluções em nuvem. Entre os parceiros da Wittel estão empresas como Altitude, Convergys, Cisco, Microsoft, NetApp, Nice, Nuance e Verint. Com a Cisco, oferece roteamento inteligente, soluções de URA distribuídas,

portal de voz e soluções unificadas que integram informações de diversos contact centers.

A empresa tem soluções para gestão de relacionamento e eficiência (com CRM e customer care), convergência, qualidade e produtividade (workforce management e análise de interações), collaboration center (voice portal, redes sociais integradas e telepresença) e soluções para operações financeiras (plataforma VoIP). Uma das apostas são os serviços de serviços de workforce management, que permitem a otimização das operações dos contact centers, considerando a habilidade individual de cada agente, com o objetivo de garantir que a demanda do cliente seja atendida. Outra solução cuja procura tem aumentado é o portal de voz. Com a tendência de personalização de atendimento, os antigos modelos de URA vêm se transformando. O modelo tradicional de integração voz e dados mudou para integração entre voz e Internet, que deve também suportar a arquitetura orientada a serviços (SOA). A Wittel integra portais de voz às redes inteligentes e servidores de aplicações. A solução inclui a integração com servidores de reconhecimento de voz e de texto além do legado (repositórios de dados, webservices e mainframes) e humanização do atendimento eletrônico. Entre os clientes no setor financeiro destacam-se Santander, BIC Banco, Pactual, Citibank, J.P. Morgan, Banco Fibra, Deutsche Bank, UBS, Credit Suisse. No segmento de tecnologia e outsourcing, atende grandes prestadores de serviços como Tivit, Teleperformance, Embratel, Algar Tech, Contax, Nextel e Techan.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
41.157,29	41.157,29	-	36,37	1,44

A NET amplia a cobertura e bate novos recordes

Destaque pelo sétimo ano consecutivo, a NET encerrou o ano de 2013 com recorde histórico de crescimento em TV por assinatura, com a ampliação da rede cabeada em 50 cidades. Em um ano, a empresa adicionou 679 mil novos clientes à sua base e somou 6 milhões de assinantes. Em banda larga, encerrou o ano passado com 6,4 milhões de assinantes e 5,6 milhões de clientes em telefonia fixa.

A Copa multiplicou o interesse pela TV paga. “Esse foi o mundial da alta definição: as pessoas trocaram seus aparelhos de TV e, conseqüentemente, buscaram pacotes de TV por assinatura compatíveis com a tecnologia HDTV”, diz o diretor de marketing, Marcio Carvalho. Na opinião dele, além de assistir aos jogos, as pessoas buscaram uma melhor qualidade de imagem e mais alternativas de programação: “Os assinantes queriam acompanhar a cobertura completa da Copa com entrevistas, mesas-redondas, e ainda assistir aos jogos que estão exclusivamente na TV por assinatura, quando ocorrem jogos simultâneos”. A NET, segundo Marcio, é a empresa que oferece o maior número de canais HD no mercado brasileiro, com o lançamento de seis novos canais entre o ano passado e este ano.

A empresa se preparou para a demanda por maior conteúdo esportivo adicionando novos canais. “Colocamos em nossa grade todos os canais que possuíam direitos para transmitir os jogos, e todos em alta definição. E ainda, a possibilidade de assistir à reprise dos jogos e programas no Now, serviço sob demanda”.

Em agosto do ano passado, a Lei do Serviço de Acesso Condicionado (SeAC) acelerou os investimentos da empresa, ao permitir a expansão da operadora para novas cidades. Isso elevou os investimentos em 30%, em comparação com 2012, totalizando R\$ 3,5 bilhões, principalmente na expansão da rede e instalação de assinantes nas novas cidades.

Em junho deste ano, durante o mundial, a NET realizou a primeira transmissão ao vivo em 4K no Brasil, com três jogos, incluindo a final entre Argentina e Alemanha. “Continuamos pioneiros, assim como foi a transmissão do HD, em 2007, e com o 3D, em 2010. Mantemos o compromisso com a inovação, e a tecnologia Ultra HD é o próximo passo da TV. Estamos entre os primeiros países a viabilizar produção e transmissão de conteúdo nesse formato”, revela Márcio.

Em banda larga, a empresa também segue crescendo, com 30% de participação no mercado. Segundo ele, a empresa consolidou-se como líder do mercado brasileiro, encerrando 2013 com 6,4 milhões de clientes, um crescimento de 17,1% em comparação com o ano passado. Em telefonia fixa, a NET também registrou 5,6 milhões de linhas em serviço, alta de 14,3% em relação a 2012.

Neste ano, a empresa implantou uma rede de acesso óptico para São Paulo com investimentos de R\$ 16,86 milhões e R\$ 1,5 milhão para São José dos Campos (SP). No início deste ano, segundo Márcio, a NET lançou o NET Virtua 500 Mega, com tecnologia FTTH (fibra que chega até a casa do cliente): “Trata-se de uma das

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	NET	-388,30	-29,86	2,87	0,43	20,73	1,36	



Marcio Carvalho

diretor de marketing

**Na Copa da alta definição,
cresceu o interesse pela TV paga.**

maiores velocidades de Internet banda larga do mercado brasileiro, disponível para milhares de clientes em São Paulo e Rio de Janeiro. Com o lançamento de megavelocidades, elevamos a banda larga a um novo patamar". A empresa já oferece velocidades de 120 MB para 160 cidades.

A rede sem-fio também é prioridade, com a ampliação da cobertura de banda larga por meio de hotspots Wi-Fi. Em maio do ano passado NET, Claro e Embratel, empresas do grupo América Móvil, lançaram a rede pública conjunta de hotspots Wi-Fi, com investimentos de R\$ 100 milhões. O montante foi destinado não apenas à construção, desde o final de 2011, dos mais de 6 mil hotspots, como também de sistemas de gerenciamento e controle e a adequação ao backbone da Embratel, para suportar o tráfego dos pontos. Os hotspots estão espalhados nos principais bairros e pontos de interesse das cidades do Rio de Janeiro, São Paulo, Campinas (SP), Brasília, Belo Horizonte (MG), Porto Alegre (RS), Curitiba (PR), Recife (PE) e Salvador BA). Foram lançadas também redes em Manaus e Fortaleza, cidades-sede da Copa.

Entre os destaques de 2013, segundo Márcio Carvalho, está a aposta em pacotes de serviços. A empresa iniciou a oferta do Combo Multi, serviço convergente que reúne TV por assinatura em alta definição, banda larga fixa, banda larga móvel com tecnologia 4G, telefone fixo e telefone móvel, além do serviço de vídeo sob demanda (Now) em uma única conta e com um único atendimento.

Segundo Márcio, antes e durante o mundial de futebol a empresa bateu recordes históricos de vendas: "O balanço do segundo trimestre de 2014 mostra que tivemos um excelente resultado, que deve se repetir no próximo semestre".

A NET também destaca a homologação do aumento de capital, que passou de R\$ 880 milhões para R\$ 6,4 bilhões, com a emissão de cerca de 31,7 milhões de ações, entre ordinárias e preferenciais.

Para este ano, a estratégia é continuar crescendo e expandindo a rede para novas cidades. De acordo com o executivo, em um ano em que o mercado sentiu uma desaceleração no crescimento da TV paga, a NET não só manteve o seu ritmo de crescimento, como registrou recorde de adição de novos clientes à sua base: "Encerramos 2013 como líderes do mercado de banda larga brasileiro, registrando crescimento três vezes superior ao da segunda maior empresa do mercado". Nos próximos anos, diz, a meta é seguir expandindo a rede e os serviços e elevar o ticket médio de sua base: "Vamos ampliar o serviço de TV onde a empresa só conta com banda larga e oferecer produtos mais sofisticados".

Por meio do REPNBL (Regime Especial de Tributação do Programa Nacional de Banda Larga), a empresa teve a aprovação de 13 projetos pelo Ministério das Comunicações que terão a isenção dos impostos para a aquisição dos equipamentos. Ao todo, a empresa pretende investir R\$ 62 milhões em redes de fibra óptica em 2015 e 2016.



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2.835.715,87	2.835.715,87	81.443	3,08	0,48

A Autotrak diversifica e segue a pista do varejo

Com 20 anos de mercado, a Autotrak, especializada no desenvolvimento de equipamentos e sistemas de comunicação móvel de dados para o mercado corporativo, começou no ano passado a oferecer serviços para o varejo, com rastreadores para carros, motos, barcos e um modelo portátil. "Com o lançamento do Autotrak One, para carro e moto, e o Autotrak Mini, desenvolvemos uma nova rede de canais para atendimento desse novo mercado, com loja virtual, parcerias com concessionárias de veículos, além de lojas volantes em eventos pelo país, entre outras ações", diz o diretor comercial e de marketing, Márcio Toscano.

O Autotrak Mini permite o rastreamento de pessoas, pequenas embalagens e até animais de estimação. Ao contrário do produto convencional, que exige um sofisticado sistema de acompanhamento, esses aparelhos podem ser monitorados por meio de telefones celulares, tablets, smartphones e iPods. O produto é fruto de dois anos de desenvolvimento, a maior parte do tempo gasta com o desenho do software, por uma equipe de 150 engenheiros da empresa que trabalham no campus da Universidade de Brasília. Entre 2012 e 2013, a Autotrak investiu cerca de R\$ 20 milhões por ano em pesquisa e desenvolvimento, condição para continuar acompanhando o competitivo mercado de rastreamento.

A empresa tem como acionista Nelson Piquet, tricampeão de Fórmula 1, e a multinacional Omnitrac/Qualcomm, especializada no desenvolvimento de tecnologias digitais de comunicação. Conta com estação terrena de comunicação de dados própria, com canais

exclusivos e redundantes em satélites geoestacionários, além de backbones dedicados com as principais operadoras de telefonia celular, para atender aproximadamente 30 mil clientes. Com mais de 200 mil equipamentos comercializados, superou a receita de R\$ 300 milhões no ano passado. De acordo com Márcio, com a entrada no segmento de varejo, a meta é dobrar esse montante em dois anos.

O novo mercado traz novos desafios como o ganho de escala. Com esse objetivo, segundo Márcio, a empresa criou uma loja virtual em seu site e nomeou distribuidores em todo o país, que também serão responsáveis pela assistência técnica aos produtos: "Temos operação consolidada no mercado de frotas e queremos aproveitar a oportunidade para ganhar o mercado de pessoas físicas".

Neste ano, a Autotrak continua sua estratégia de expansão, com o lançamento de novos produtos e a ampliação da rede de atendimento com a presença em mais concessionárias, canais eletrônicos e parcerias comerciais. "Para atrair o cliente, fazemos planos sob medida para cada segmento, além de termos um cuidado extremo com o controle de custos, o que permite que a empresa trabalhe com uma independência econômico-financeira muito grande", diz Márcio. Com essa estratégia, entre 2013 e este ano, a empresa instalou 20 mil novos equipamentos com cerca de 50% das vendas realizadas para novos clientes.

Entre os segmentos mais aquecidos, Márcio cita o transporte de cargas: "É nosso carro-chefe, pois os

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	...
	AUTOTRAC	1.736,50	-13,79	16,29	2,91	-	67,83	



Marcio Toscano

diretor comercial

O alvo agora é o mercado de pessoas físicas

desafios desse setor são enormes". A cada ano, as demandas de controle aumentam, em especial no gerenciamento de riscos como roubos de carga e acidentes, além da demanda por eficiência logística, uma exigência dos embarcadores. O sistema da Autotrak auxilia na gestão dos custos de combustível e manutenção do caminhão, com uso da telemetria. Entre os recursos oferecidos está o monitoramento das condições dos pneus dos caminhões. Em parceria com a Pirelli, lançou um sistema de acompanhamento constante de temperatura e pressão dos pneus batizado de Cyber Fleet. "Recentemente, a legislação referente ao controle da jornada de trabalho de motoristas impôs um novo desafio, que só pode ser superado com o uso das telecomunicações, já que tipicamente esse profissional está distante da empresa", explica.

Outro serviço com grande demanda entre os transportadores é o Autotrak Satélite, voltado para empresas de serviços e transporte em regiões de pouca cobertura celular. O sistema permite o envio de mensagens entre a empresa e o veículo, a localização através de mapas digitais, o envio de comandos, o recebimento de alertas e o gerenciamento de toda a frota, mesmo em regiões remotas.

Para a segurança do motorista, a empresa oferece o Autotrak Caminhoneiro, rastreador criado para atender o transportador autônomo. Além da segurança do veículo e da carga transportada, o caminhoneiro pode ser localizado e contratado por milhares de transportadoras em todo o Brasil, via Internet sem sair da cabine do seu

caminhão, aumentando sua produtividade com fretes mais rentáveis. As transportadoras, por sua vez, passam a contar com profissionais autônomos que podem ser rapidamente localizados por meio do Site Caminhoneiro. Para as frotas que rodam nos centros urbanos, a empresa oferece o Autotrak Celular, que usa a rede de comunicação de dados GSM/GPRS. O sistema permite o envio de mensagens entre a empresa e o veículo, a localização do veículo em mapas digitais, o envio de comandos e o recebimento de alertas, telemetria das condições de funcionamento e condução do veículo.

Em 2014, a empresa iniciou um amplo programa de expansão da rede de concessionárias autorizadas que são responsáveis pela intermediação das vendas, instalação e manutenção dos equipamentos e pelo atendimento de pós-venda aos clientes. "Isso nos dará uma capilaridade ainda maior para distribuir os produtos e alcançar mercados em que estávamos pouco presentes. Além disso, com atendimento próximo, os clientes ficam mais satisfeitos e fidelizados", diz Márcio Toscano.

Para este ano, mesmo numa conjuntura econômica desfavorável, ele demonstra otimismo: "Temos a nosso favor o fato de que 80% da receita da Autotrak vem de serviços essenciais para o cliente, garantindo certa estabilidade e previsibilidade para as receitas. Se a indústria vai bem, seja pelo consumo interno ou exportações, o transporte cresce e fica intenso, exigindo gestão on-line e eficiente. É a essa cadeia que está atrelado o crescimento da Autotrak".



Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
113.696,49	79.587,55	18.519	41,36	1,73

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



futurecom 2015

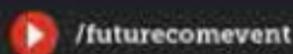
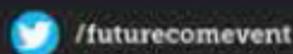
26 a 29 de outubro de 2015
Transamerica Expo - São Paulo

WWW.FUTURECOM.COM.BR

André Veiga
andre.veiga@provisuale.com.br
+55 41 3314-3206 | + 55 41 9941-0591

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

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





guia de empresas

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS ESTÁ A RELAÇÃO DAS EMPRESAS
QUE PARTICIPAM DO ANUÁRIO TELECOM 2014 COM
INFORMAÇÕES ECONÔMICO-FINANCEIRAS

. ACCENTURE

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

. ADR3 RADIOCOMUNICAÇÃO

1. ADR3 Distribuidora e Com de Eletr Ltda;
2. 11 2808-6830; 4. Cotia; 5. SP;
6. comercial02@adr3.net.br;
7. www.adr3.com.br;

. AeC CONTACT CENTER

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

. AGORA TELECOM

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

. ALCATEL-LUCENT

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

. ALGAR CELULAR

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

. ALGAR MULTIMÍDIA

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

. ALGAR TECNOLOGIA

1. Algar Tecnologia e Consultoria S.A;
2. 34 3233-6500; 3. 3233-6530;
4. Uberlândia; 5. MG;
6. agendeamavisa@algartecnologia.com.br;
7. www.algartecnologia.com.br;



. ALGAR TELECOM

1. Algar Telecom S/A; 2. 34 3256-2963;
3. 3256-7723; 4. Uberlândia; 5. MG;
6. institucional@algartelecom.com.br;
7. www.algartelecom.com.br;



. ALLIED

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

. ALOG SOLUÇÕES DE TECNOLOGIA

1. Alog Soluções de Tecnologia em Informática SA;
2. 11 3524-4300;
4. São Paulo; 5. SP;
6. contabil@alog.com.br;
7. www.alog.com.br;

. ALU-SERVIÇOS

1. ALU-Serviços em Telecomunicações S/A;
4. São Paulo; 5. SP;

. ARCITECH

1. Arcitech Ser e Com em Telecom. e Ene Elét Ltda.;
2. 19 3579-9028;
3. 3579-2294; 4. Campinas; 5. SP;
6. comercial@arcitech.com.br;
7. www.arcitech.com.br;

. AsGa

1. Asga S/A; 2. 19 2116-2100;
4. Paulínia; 5. SP; 6. asga@asga.com.br;
7. www.asga.com.br;

. ASGA SISTEMAS

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

. ATENTO

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

. AUTOTRAC

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

. BIMETAL

1. Bimetal Indústria Metalúrgica Ltda;
2. 65 2123-5000; 3. 2123-5019;
4. Cuiabá; 5. MT;
6. comercial@bimetal.eng.br;
7. www.bimetal.eng.br;

. BRASILSAT HARALD

1. Brasilsat Harald S/A;
2. 41 2103-0511; 3. 2103-0555;
4. Curitiba; 5. PR;
6. brasilsat@brasilsat.com.br;
7. www.brasilsat.com.br;

. BRASILSAT

1. Brasilsat Ltda; 2. 41 2103-0511;
3. 2103-0555; 4. Almirante Tamandare;
5. PR; 6. brasilsat@brasilsat.com.br;
7. www.brasilsat.com.br;

. BRQ IT SERVICES

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



. BULL LATIN AMERICA

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

. CABLETECH

1. Cabletech Ind Com Conduz Elétricos Ltda;
2. 12 3221-1300; 3. 3221-1311;
4. São Paulo; 5. SP;
6. administracao@cabletech.com.br;
7. www.cabletech.com.br;



. CEMIGTelecom

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

. CISCO

1. Cisco do Brasil Ltda;
2. 11 5506-9999; 4. São Paulo; 5. SP;
6. cisco-responde@cisco.com;
7. www.cisco.com.br;

. CLARO

1. Claro S/A; 2. 11 9415-6555;
4. São Paulo; 5. SP;
6. sac@claro.com.br;
7. www.claro.com.br;



DECIFRAMOS O CÓDIGO GENÉTICO DAS RELAÇÕES.

Fora da rotina do ambiente corporativo e através do marketing de experiência, a ZAZ Experience transforma os contatos de negócios em estruturas sólidas de relacionamento entre pessoas. Atendemos com excelência às necessidades do cliente, e fazemos experiências que geram cumplicidade e comprometimento.



**RESULTADO?
LUCROS.
EM TODAS AS
DIREÇÕES.**

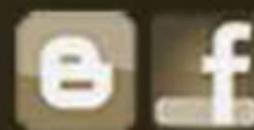
EVENTOS REALIZADOS

ENTRE EM CONTATO E SAIBA MAIS:
CONTATO@ZAZCOMM.COM.BR
(11) 5095-1313

AVENIDA QUEIROZ FILHO, 1700 - VILA A, CASA 70
VILLA LOBOS OFFICE PARK - VILA HAMBURGUESA



EXPERIENCE



. CONTAX

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

. COPEL TELECOM

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

. CPqD

1. Fund Centro de Pesq e Desenv em Telecoms.;
2. 0800-7022773;
3. 19 3705-6274; 4. Campinas; 5. SP;
6. marketing@cpqd.com.br;
7. www.cpqd.com.br;



. DIGISTAR

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

. DIGITEL

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

. EMBRATEL

1. Empresa Brasileira de Telecomunicações S/A;
2. 21 2121-7400; 3. 2121-6370;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. embratel@planin.com;
7. www.embratel.com.br;

. EMBRATEL PARTICIPAÇÕES

1. Embratel Participações S/A;
2. 21 2121-6474; 3. 2121-63;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. invest@embratel.com.br;
7. www.embratel.com.br;

. ENGESET

1. Engeset Engenharia Servs. de Telecomunicações S/A;
2. 34 3218-6677; 3. 3218-6630;
4. Uberlândia; 5. MG;
6. comercial@engeset.com.br;
7. www.engeset.com.br;

. ERICSSON

1. Ericsson Telecomunicações S/A;
2. 11 2224-2000; 3. 2224-2046;
4. São Paulo; 5. SP;
7. www.ericsson.com;

. ETELBRAS

1. Etelbras Eletrônica Telecomunicações S/A;
2. 11 2065-3144; 3. 2065-3034;
4. São Paulo; 5. SP;
6. etelbras@etelbras.com.br;
7. www.etelbras.com.br;



. FURUKAWA

1. Furukawa Industrial S/A Produtos Elétricos;
2. 41 3341-4200;
3. 3341-4000; 4. Curitiba; 5. PR;
6. fisa@furukawa.com.br;
7. www.furukawa.com.br;

. GRUPO ALGAR

1. Algar Telecom S/A;
2. 34 3256-2000;
3. 3256-7723; 4. Uberlândia; 5. MG;
6. institucional@algartelecom.com.br;
7. www.algartelecom.com.br;

. GRUPO BINÁRIO

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

. GVT

1. Global Village Telecom Ltda;
2. 41 3025-2349; 4. Maringá; 5. PR;
7. www.gvt.com.br;

. HISPAMAR SATÉLITES

1. Hispamar Satélites S/A;
2. 21 2555-4800; 3. 2555-4849;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. contato@hispamar.com.br;
7. www.hispamar.com.br;

. HUAWEI

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

. ÍCARO TECHNOLOGIES

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

. IMAGE TELECOM

1. Image Telecom TV Vídeo Cabo Ltda;
2. 34 3218-6000; 4. Uberlândia; 5. MG;
7. www.imagetelecom.com.br;

. INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO

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

. INTEL

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

. INTELBRAS

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

. JDSU

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

. 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 COMUNICAÇÕES

1. Level 3 Comunicações do Brasil Ltda;
2. 0800-7714747; 3. 11 3957-2300;
4. Cotia; 5. SP;
6. centralderelacionamento.brasil@level3.com;
7. www.level3.com;

. LG ELECTRONICS

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

. LINX

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

. LOCAWEB

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

. MAPRA

1. Mapra Eletrônica Ltda;
2. 15 2105-0400; 3. 2105-0401;
4. Votorantim; 5. SP;
6. vendas@mapra.com.br;
7. www.mapra.com.br;

. MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions Ltda;
2. 0800-552277; 3. 11 4133-3198;
4. Barueri; 5. SP;
6. motorola@itpower.com.br;
7. www.motorolasolutions.com.br;

. MTEL

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

. NAVITA

1. Mobi All Tecnologia S/A;
2. 11 3045-6373; 4. São Paulo; 5. SP;
6. marketing@navita.com.br;
7. www.navita.com.br;

. NEC

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

. NEOVIA SOLUTIONS

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



. NESIC

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



. NET

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

. NETSERVICE

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

. NEXANS FICAP

1. Nexans Brasil S/A; 2. 11 3084-1600;
3. 3068-9986; 4. São Paulo; 5. SP;
6. nexans.ficap@nexans.com;
7. www.nexans.com.br;

. NOKIA DO BRASIL

1. Nokia do Brasil Tecnologia Ltda;
2. 11 5508-0630; 4. São Paulo; 5. SP;
7. www.nokia.com.br;

. NOKIA SIEMENS NETWORKS

1. Nokia Siemens Networks do Brasil Sist de Com. Ltda; 2. 11 4833-9100;
3. 4833-9194; 4. São Paulo; 5. SP;
7. www.nokiasiemensnetworks.com;

. OI

1. Tele Norte Leste Participações S/A;
2. 21 3131-2980; 3. 3131-1222;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
7. www.oi.com.br;

. ONDA

1. Onda Provedor de Serviços S/A;
2. 41 3025-3000; 3. 3025-3058;
4. Curitiba; 5. PR; 7. www.onda.com.br;

. OPTION TELECOM

1. OTS Option Telecom Serv de Telecom Ltda; 2. 11 3135-5000;
3. 3135-6702; 4. São Paulo; 5. SP;
6. contato@option.com.br;
7. www.option.com.br;

. POSITIVO

1. Positivo Informática S/A;
2. 41 3316-7700; 4. Curitiba; 5. PR;
7. www.mundopositivo.com.br;

. PRIMESYS

1. Primesys Soluções Empresariais S/A;
2. 11 3383-0605; 3. 3383-0670;
4. São Paulo; 5. SP;
6. primesys@primesys.com.br;
7. www.primesys.com.br;

. PROCABLE

1. Procable Energia e Telecomunicações Ltda;
2. 11 4061-9100; 3. 4061-9111;
4. Diadema; 5. SP;
6. vendas@procable.com.br;
7. www.procable.com.br;

. PROMONLOGICALIS

1. PromonLogicalis Latin America Ltda; 2. 11 3573-7300; 4. São Paulo;
5. SP; 7. www.br.promonlogicalis.com;

. PRYSMIAN

1. Prysmian Draka Brasil S/A;
2. 15 3212-6801; 3. 3212-6814;
4. Sorocaba; 5. SP;
6. ofertas.draka@prysmiangroup.com;
7. www.prysmiangroup.com.br;

. SAMSUNG

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

. SECCIONAL

1. Seccional Brasil S/A;
2. 41 3317-2200; 3. 3373-0161;
4. Curitiba; 5. PR;
6. seccional@seccional.com.br;
7. www.seccional.com.br;



. SEICOM

1. Seicom-Servs Eng e Instal de Comunicações Ltda; 2. 11 4136-3048;
3. 4136-3048; 4. Araçariquama; 5. SP;
6. seicom@seicom.com.br;
7. www.seicom.com.br;

. SERCOMTEL

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

. SET TELEINFORMÁTICA

1. Set Serviços Espec em Teleinformática Ltda; 2. 85 4008-7700;
3. 4008-7744; 4. Fortaleza; 5. CE;
6. set.com@setnet.com.br;
7. www.setnet.com.br;

. SISGRAPH

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



. SPREAD TECNOLOGIA

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

. STAR ONE

1. Star One S/A; 2. 21 2121-9300;
3. 2121-9321; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
7. www.starone.com.br;

. STEFANINI

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

. TECNOSET

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

. TELEFÔNICA DATA

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

. TELEFÔNICA VIVO

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

. TELEMONT

1. Telemont Engenharia de
Telecomunicações S/A;
2. 31 3448-8164; 3. 3448-8202;
4. Belo Horizonte; 5. MG;
6. telemont@telemont.com.br;
7. www.telemont.com.br;

. TELEPERFORMANCE BRASIL

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

. TELESPAZIO BRASIL

1. Telespazio Brasil S/A;
2. 21 2141-3100; 3. 2141-3170;
4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. marketing@telespazio.net.br;
7. www.telespazio.net.br;

. TELLFREE

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

. TEL-NT

1. TEL-NT Brasil Com de Equip de
Telecom Ltda; 2. 19 2101-7300;
3. 2101-7301; 4. Valinhos; 5. SP;
6. vendasbr@tel-nt.com.br;
7. www.tel-nt.com.br;

. TERRA

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

. 3CORP TECHNOLOGY

1. 3CORP Technology S/A
Infraestrutura de Telecom;
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. 4109-3990; 4. Rio de Janeiro; 5. RJ;
6. ri@timbrasil.com.br;
7. www.tim.com.br;

. TLD TELEDATA TECNOLOGIA EM CONECTIVIDADE

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



. TRIAD SYSTEMS

1. Triad Soft Consul Asses e Com em
Informática Ltda; 2. 11 2344-1830;
4. São Paulo; 5. SP;
6. nakada@triadsystems.com.br;
7. www.triadsystems.com.br;

. TRÓPICO

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

. UNITELCO

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

. UOL

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

. UOL DIVEO

1. Uol Diveo S/A; 2. 11 3092-6882;
4. São Paulo; 5. SP;
6. comercial@uoldiveo.com;
7. www.uoldiveo.com;

. URMET DARUMA

1. Daruma Telecomunicações e
Informática S/A; 2. 12 3609 5000;
4. Taubaté; 5. SP;
6. w.sousa@daruma.com.br;
7. www.daruma.com.br;

. VIAW

1. Viaw Consultoria Ltda;
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. 2103-6556;
4. São Paulo; 5. SP;
6. contato@voxage.com.br;
7. www.voxage.com.br;

. WESTCON BRASIL

1. Westcon Brasil Ltda;
2. 21 3535-9300; 3. 3535-9311;
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. 2103-1633;
4. São Paulo; 5. SP;
6. falecom@wittel.com.br;
7. www.wittel.com.br;

. ZATIX

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

. ZIVA

1. Ziva Tecnologia e Soluções Ltda;
2. 11 3365-0410; 3. 3365-0418;
4. São Paulo; 5. SP;
6. comercial@ziva.com.br;
7. www.ziva.com.br;

Cloud Computing é na Dedalus.

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



Google Apps for Business

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

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



Amazon Web Services

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

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



RunMyProcess

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

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



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



Dedalus
simplificando a tecnologia

ALGAR TELECOM.
VENCEDORA DO PRÊMIO
EMPRESA DO ANO 2014 DE
TELECOMUNICAÇÕES DO
ANUÁRIO TELECOM.

SABE O QUE MAIS IMPORTA EM SER ELEITA EMPRESA DO ANO?

RECONHECER QUE VOCÊ
CONTINUA SENDO NOSSO
MAIOR PRÊMIO.

Ao vencer um importante prêmio do mercado de telecomunicações, uma palavra veio imediatamente à cabeça: obrigado. Queremos agradecer a você que permite que estejamos presentes na sua casa, na sua empresa e na sua vida. Por você melhoramos, crescemos e evoluímos. Tudo o que fazemos, fazemos por você, nosso cliente.

SEMPRE JUNTO

de você