

TELECOM.

anuário / 2019

AS 100 MAIORES EMPRESAS

AS MAIS EFICIENTES

A EMPRESA DO ANO

AS 10 MAIS RENTÁVEIS

AS 10 QUE MAIS CRESCERAM

O MERCADO BRASILEIRO

NOSSO
PRÓXIMO

Novo

É SER A EMPRESA DO ANO NO TELECOM 2019
E DESTAQUE EM SERVIÇOS MÓVEIS.

A CLARO ACABA DE GANHAR DOIS IMPORTANTES PRÊMIOS DO MERCADO.

Dois reconhecimentos, pois não paramos de inovar e levamos cada vez mais produtos e serviços de qualidade aos nossos clientes. Temos a banda líder em ultravelocidade e somos pioneiros no 4.5G, com até 10 vezes mais velocidade, oferecendo a internet mais rápida do país dentro e fora de casa, segundo o Speedtest. Também temos a capacidade única de levar o melhor conteúdo e as melhores aplicações para pessoas, famílias e empresas, quando e onde nossos clientes desejarem. Para você também conquistar o seu próximo novo.



CLARO.COM.BR
SIGA @CLAROBRASIL:

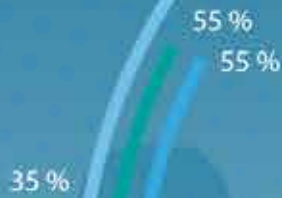


 SPEEDTEST
by OOKLA

A internet mais rápida do Brasil com base na análise da Ookla® dos dados do Speedtest Intelligence® de janeiro a junho de 2019. Marcas comerciais da Ookla usadas sob licença e reimpressa com permissão. Para mais informações, acesse www.speedtest.net/awards/brazil/2019/. Tecnologia 4.5G até 10 vezes mais rápida em relação ao 4G convencional.



Você merece o novo.



35 %
55 %
55 %

Dedalus Data Managed Services

Transforme dados em decisões
para o seu negócio.

Microsoft
Partner



Gold Cloud Productivity
Gold Cloud Platform
Gold Small and Midmarket Cloud Solutions



À medida que as organizações expandem a forma como criam e usam dados, é necessário também transformar o controle e gerenciamento desses ativos, cada vez mais distribuídos.

Pensando nisso e aproveitando nossa máxima experiência com Serviços Gerenciados de Cloud Computing, criamos o **Dedalus Data Managed Services**, um pacote de serviços de Monitoramento, Segurança e Gestão de Custos.

Suportamos organizações para que se tornem mais ágeis no modo como acessam, compartilham dados ou incorporam de fontes externas. Tudo isso garantindo a aplicação de altos níveis de governança, segurança, qualidade e gestão de custos.

A **Dedalus** ajuda você a tornar seus dados o principal ativo da transformação digital de seu negócio.



www.dedalus.com.br

TELECOM.

anuário | 2019

8 O mercado brasileiro
18 Critérios de avaliação
22 Índice das 100 maiores
24 Ranking das 100 maiores
30 As maiores e os destaques
32 A empresa do ano
34 As 10 mais rentáveis
36 As 10 que mais cresceram
85 Guia de empresas

>> empresas destaques do ano

45 | produtos

46 Componentes, partes e peças – Furukawa
48 Equipamentos de comunicação – Digistar
50 Equipamentos para Telefonia Corporativa - Intelbras
52 Fios e cabos – Prysmian Group
54 Infraestrutura – Padtec
56 Redes Corporativas - Leucotron
58 Software – Triad Systems

61 | serviços

62 Canais de comercialização – 3Corp Technology
64 Consultoria, projeto e desenvolv. de aplicativos – Via\W
66 Gerenciamento de redes – Logicalis
68 Serviços convergentes– TIM
70 Serviços corporativos – Algar Telecom
72 Serviços de call center – AeC
74 Serviços de hosting e data center – Copel Telecom
76 Serviços de infraestrutura de rede – Altarede
78 Serviços de integração – BRQ
80 Serviços de telefonia fixa - Vivo
82 Serviços digitais – Hispamar Satélites



O Brasil, como se sabe, é um país de paradoxos. O império da mediocridade, que tomou conta dos três poderes nestas quase duas décadas, paira como um estigma sobre as nossas cabeças e parece uma praga insuperável, capaz de arrastar o país para o buraco um dia após o outro. No entanto, apesar de todas as avaliações mais alarmistas, a pátria combalida subitamente se reergue, volta para o centro do ringue e reinicia a luta como se nenhuma ferida a abalasse. Enquanto o Supremo Tribunal Federal, o Congresso e o Executivo cometem todo tipo de atrocidade, as autoridades econômicas se defrontam com um problema insólito: batalham para reverter uma impensável tendência de queda da inflação. Os coitados queimam os neurônios para puxar para cima um índice que teima em cair, a ponto de resvalar no zero, no início do segundo semestre deste ano. A rigor, o índice inflacionário cravou exato 0,06% em agosto. Quem poderia imaginar que um dia um governo brasileiro iria ter que se esforçar para puxar a inflação... para cima!

Em compensação, o PIB, aquela soma impalpável de todas as riquezas produzidas no país, que em 2018 já registrara a medíocre marca de 1,1%, dá mostras de que ficará ainda mais ridículo este ano de 2019, não passando de 0,80%. Tecnicamente, não se pode falar em recessão, mas isso é mera filigrana aritmética.

Os reflexos dessa mixórdia macroeconômica, é claro, acabaram por atingir o outrora pujante mercado brasileiro de telecomunicações. Como revela o levantamento do Anuário Telecom 2019, o mercado registrou um crescimento nominal de 2,38% em reais, passando de R\$ 165,9 bilhões em 2017 para R\$ 169,9 bilhões em 2018. Descontada a inflação de 3,75%, porém, houve um encolhimento real de 1,32%. Já em dólares – moeda utilizada pelo Anuário para equiparar o desempenho das 106 empresas analisadas –, os números mostram uma queda mais dramática, de 10,47%: de R\$ 51,9 bilhões em 2017 para US\$ 46,4 bilhões no ano passado. Essa defasagem se deve à forte valorização do dólar em relação ao real em 2018, de 14,25%.

Mesmo assim – e tome paradoxo! –, muitas empresas obtiveram bons índices de rentabilidade sobre as vendas, graças à ousadia de suas estratégias: buscaram novos mercados, ofereceram serviços especializados, fizeram parcerias, adotaram tecnologias disruptivas. E, apesar do encolhimento generalizado das receitas, 80% das empresas pesquisadas registraram lucro em seus balanços.

Enquanto representantes dos três poderes emitiam sinais erráticos de Brasília, no início de setembro o Senado parecia emergir das trevas do fisiologismo e aprovava, depois de três anos de tramitação, o Projeto de Lei Complementar 79/2016, que altera o marco regulatório das telecomunicações. Na essência, o PLC permite a troca de concessão de telefonia por autorizações, transfere definitivamente a infraestrutura de telecomunicações da União para as empresas que exploram o serviço desde a privatização do setor, em 1998, em troca de investimentos na infraestrutura de banda larga. Na ponta do lápis, isso pode significar um volume de investimentos no setor de mais de R\$ 30 bilhões. Falta apenas a sanção presidencial, para, quem sabe, na edição de 30 anos do Anuário Telecom, em 2020, esses reais reverterem a curva do desempenho do setor.

Wilson Moherdaui
Diretor de Redação

diretor de redação
Wilson Moherdaui

colaboradores

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

Diretoras de publicidade

Silvia Meurer
silvia@forumeditorial.com.br
Sônia Lopes
sonia@forumeditorial.com.br

representação comercial

SM Eventos SP
f (55 11) 3251-3132

O Anuário Telecom é uma
publicação anual da



Av. Brigadeiro Luís Antônio, 2.344
– cj. 116
Jardim Paulista – São Paulo, SP
CEP 01402-900
São Paulo – SP
Brasil

www.forumeditorial.com.br

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

jornalista responsável

Wilson Moherdaui (MT 10.821)

Impressão

Gráfica Cocktail

2018

Sob o signo da estagnação

O fraco desempenho do PIB, o esfriamento do consumo e as altas taxas de desemprego impactaram a performance da indústria de telecomunicações no Brasil em 2018. O setor registrou um crescimento nominal de 2,38%, passando de R\$ 165,9 bilhões em 2017 para R\$ 169,9 bilhões em 2018. Descontada a inflação de 3,75% do ano passado, porém, o resultado é um encolhimento de 1,32%. Em dólares, o mercado sofreu um baque ainda maior: foi de US\$ 51,9 bilhões em 2017 para US\$ 46,4 bilhões em 2018, queda de 10,47%, que se deve à valorização de 14,25% do dólar frente ao real no ano passado.

Entre 2018 e 2019 as operadoras continuaram a investir pesado no acesso à banda larga pela rede 4G, que ganhou fôlego e já cobre 82% dos municípios brasileiros. Na telefonia móvel, a base de celulares encolheu 3% no último ano, com uma queda de 13% na base de pré-pagos e um aumento de 11% na base de pós-pagos e controle, segundo estudo da consultoria Accenture.

As operadoras continuam aumentando a cobertura do 4,5G, utilizando múltiplas frequências e ampliando a quantidade de sites de fibra óptica, que dá mais velocidade de acesso à Internet. O número de acessos em banda larga cresceu 5% em 2018, alavancado pelo crescimento dos provedores regionais de fibra, que já têm 28,5% do mercado. “Esse crescimento ainda é baixo pelo potencial e pelas necessidades do país”, diz Saulo Bonizzato, líder da Accenture para a indústria de comunicações, mídia & tecnologia na América Latina. As grandes operadoras de telecom e os pequenos provedores, ou ISPs, investem na expansão da fibra em substituição ao xDSL, aumentando a cobertura em novas cidades: o Nordeste tem 22% de redes com fibras, enquanto o estado de São Paulo tem 70%.

A telefonia fixa continua em declínio, perdendo base de assinantes e receita, com uma

queda de 8% em 2018. A aposta do mercado é que já não haverá mais linhas fixas no Brasil até 2025. “As operadoras estão reduzindo os custos, digitalizando os serviços, aumentando a infraestrutura de fibra óptica, apostando em aplicações móveis e preparando redes para o 5G”, afirma Saulo. No médio prazo, é necessário que a economia cresça para aumentar a demanda e viabilizar a expansão de novos serviços em áreas remotas e classes de menor renda.

Para continuar investindo em infraestrutura – e tendo no horizonte a rede 5G –, o orçamento das teles virá do corte de custos e de aporte externo. Espera-se, segundo Saulo, que o leilão das frequências não seja arrecadatório, porque o lançamento dos serviços requer altos volumes de investimentos: “O apetite para arrematar as frequências e a velocidade da expansão do 5G serão limitados pela demanda do serviço, pela capacidade de geração de caixa das empresas e pelas perspectivas de crescimento econômico do país”.

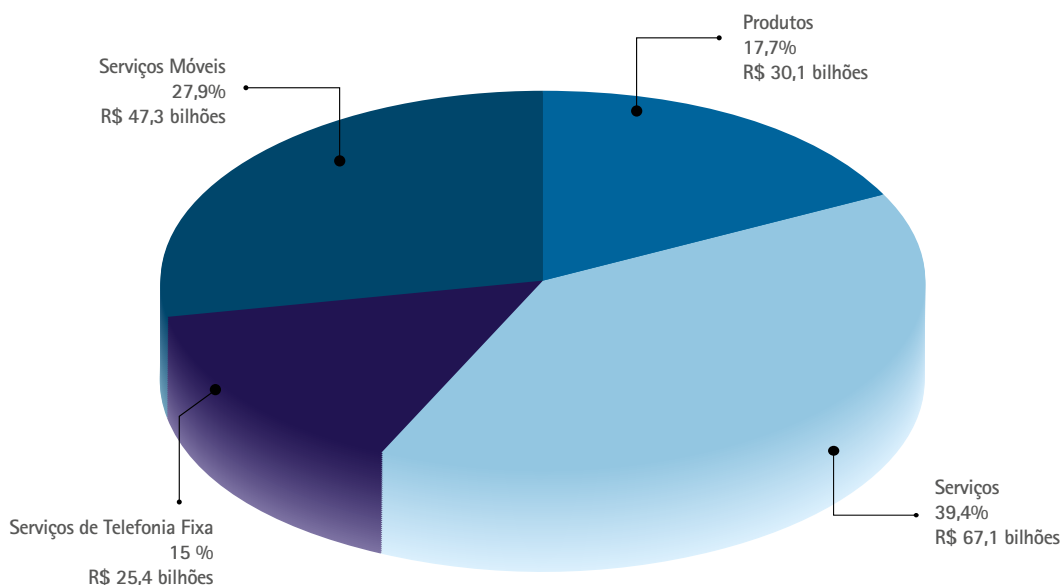
De acordo com o SindiTelebrasil, as operadoras de telecomunicações investiram R\$ 31 bilhões em 2018, com um crescimento de 7,7% em relação a 2017, quando aplicaram R\$ 28,7 bilhões, especialmente em expansão de infraestrutura, ampliação de cobertura e melhoria da qualidade dos serviços. No

primeiro trimestre de 2019, os investimentos chegaram a R\$ 6,6 bilhões. “Em 2018, foi ativado um novo celular 4G por segundo, o que somou 27 milhões de novos chips 4G no ano”, destaca o presidente executivo do SindiTelebrasil, Eduardo Levi. Esse ritmo de crescimento vem se mantendo em 2019: no primeiro semestre, foram 12,3 milhões de novos celulares 4G, tecnologia já disponível em 4,5 mil municípios, onde mora 96% da população brasileira.

Sobre o cenário para os próximos anos, Levi afirma ser necessário promover mudanças que estimulem os investimentos, como a alteração do marco legal de telecomunicações, previsto no PLC 79/16 que tramita no Congresso, e permite a transferência de recursos, hoje obrigatórios na telefonia fixa e orelhões, para a banda larga, serviço com maior demanda. A agenda do setor inclui também a redução na carga tributária, para impulsionar a Internet das Coisas (IoT, na sigla em inglês), a adoção de critério não arrecadatório para leilões de frequências e a atualização de lei municipais para a instalação de infraestrutura – como as antenas de celular.

A nova Lei Geral de Telecomunicações está parada no Senado desde o início de 2019. De acordo com o projeto, as empresas de telefonia fixa poderiam migrar do regime de concessões para o de autorizações, em que há preços livres, a exemplo de serviços como telefonia celular, TV por assinatura e

O mercado em 2018 R\$ 169,9 bilhões (receita líquida)





Saulo, da
Accenture:
**As operadoras
apostam
em aplicações
móveis e
preparando
as redes para
o 5G**

Internet. Com a nova lei, as empresas poderão ficar com os bens reversíveis das concessões, aqueles ligados à prestação do serviço e que deveriam ser devolvidos ao poder público ao término do período de concessão. Como contrapartida, devem assumir compromissos de investimentos.

O Brasil é o quinto no ranking do uso global de celulares, terminando 2018 com 229,2 milhões de linhas móveis e 31 milhões de acessos de banda larga, segundo a Anatel. “Empresas que exploram

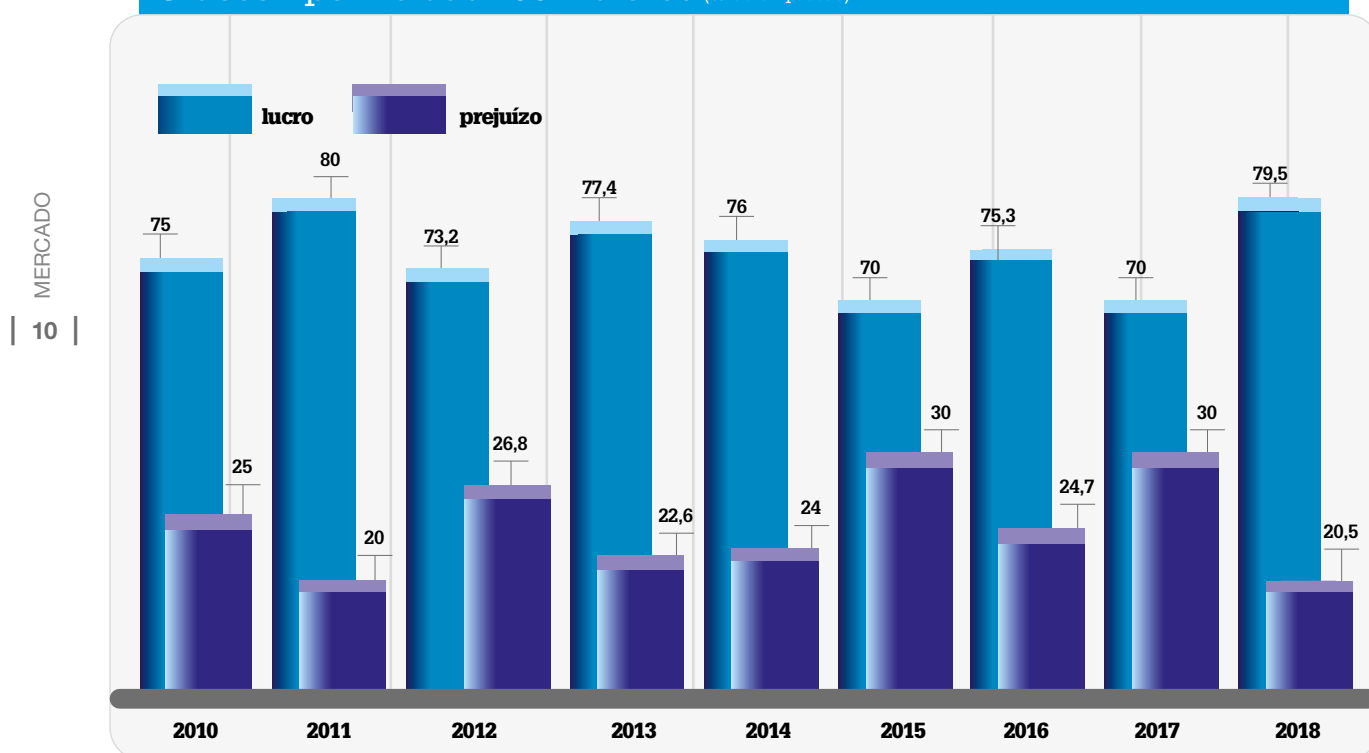
os serviços de Internet móvel tiveram crescimentos consistentes de dois dígitos no último ano e devem manter esse ritmo para capturar mais valor com a banda larga”, afirma Carlos Rocha, sócio de consultoria financeira da EY para América do Sul.

Segundo dados da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), no primeiro trimestre de 2019 comparado ao mesmo período de 2018 o faturamento com a venda de celulares estacionou, enquanto o segmento de infraestrutura cresceu 11%.

Em 2018, o mercado brasileiro de telefones celulares encolheu 6,8%, de acordo com a consultoria IDC. Foram comercializadas 46,9 milhões de unidades, das quais 44,4 milhões eram smartphones e 2,5 milhões features phones (celulares básicos).

O índice de confiança dos investidores diminuiu e, no decorrer do ano, a discussão de temas políticos e socioeconômicos, como a reforma da Previdência e a eleição presidencial, afetaram todo o setor de telecom. Além disso, a falta de novidades da indústria, principalmente em relação ao design, com mudanças discretas nos modelos topo de linha de celulares,

O desempenho das 100 maiores (% de empresas)



Inovação é conectar o mundo de forma inteligente_

*Qualquer taxa. Qualquer serviço.
Para qualquer distância.*



Reunião às 14pm
Viagem ao RJ



Padtec. Empresa Destaque do Anuário Telecom 2019.

A Padtec venceu na categoria 'Infraestrutura' e ocupou a 46ª posição no ranking das 100 maiores empresas de telecomunicações do Brasil (de acordo com sua receita líquida), segundo pesquisa do Anuário Telecom.

Padtec



e o aumento no preço não incentivaram as compras. O valor médio pago por um smartphone aumentou 13,8% e passou de R\$ 1.149 em 2017 para R\$ 1.307 em 2018. Em 2019, a IDC prevê uma queda de 4,3% para os smartphones, com 42,5 milhões de unidades vendidas, e queda de 6,3% para os celulares básicos, com 2,4 milhões. “Os consumidores continuam demandando novos serviços móveis, mas nos mesmos aparelhos, devido à estagnação da economia”, afirma Carlos Rocha, da EY.

O mercado de linhas fixas continua decrescendo, com queda de 7% no ano passado e vendas atreladas a pacotes de banda larga. Ele lembra que os investimentos em 4G e 4,5G puxam a demanda por infraestrutura cabeada, com fibra chegando à casa do cliente: “Apesar dos grandes backbones, ainda há gargalos na última milha impedindo que o cliente final usufrua de mais velocidade”. Essa distorção ampliou o mercado de modems inteligentes, que permitem monitorar a rede remotamente, controlar a velocidade e diminuir visitas técnicas. Outra aposta é nas redes definidas por software (SDN - Software Defined Networking) e a virtualização das redes, tecnologias que permitem um menu de novos serviços ao consumidor como antivírus e o melhor controle do tráfego em um cenário em que o acesso à banda larga virou commodity. “O consumidor busca serviços com maior valor agregado e as operadoras querem aumentar o ticket médio, para obter mais receita, investir em infraestrutura e depender menos de aportes externos”, diz Carlos Rocha. Outro movimento é a digitalização para reduzir custos, com a automação de tarefas de atendimento para ganhar mais eficiência na operação.

A indústria de fornecedores de rede vem surfando na expansão da banda larga e novos serviços. Segundo Carlos Roseiro, diretor de soluções integradas da Huawei, os bons resultados da empresa, em nível mundial e no Brasil, se devem à demanda por infraestrutura de redes, principalmente entre 2018 e 2019: “Além de a infraestrutura brasileira ser uma das mais avançadas da América Latina, vimos também nesse período um aumento na base de usuários de banda larga móvel graças às tecnologias 4G

e 4,5G, e grande avanço no mercado de Internet fixa com a tecnologia FTTH (Fiber-to-the-Home)”.

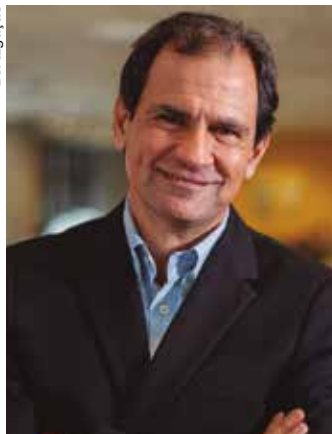
Além da infraestrutura para redes 4,5G, a empresa tem soluções para a implantação das redes 5G atuando no Brasil com três unidades de negócio: Carrier Business, Consumer Business e Enterprise Business. “Vemos uma tendência global de aceleração dos lançamentos de redes comerciais 5G – mais de 30 no primeiro semestre de 2019 – e um aumento das opções de smartphones 5G, com a perspectiva de termos aparelhos abaixo dos US\$ 300 já em 2020”, prevê Roseiro.

Em 2018, apesar de enfrentar turbulências no mercado brasileiro, como reflexo da guerra comercial entre China e Estados Unidos, a Huawei ampliou negócios no país, com o início da oferta de sua linha de smartphones. A empresa analisa a instalação de uma fábrica no Estado de São Paulo que terá investimentos de US\$ 800 milhões entre 2020 e 2022.

Com a modernização da infraestrutura, as redes estão mais aptas a atender demandas por inovação. “O Plano Nacional de IoT, lançado pelo governo em junho de 2019, simplificou o modelo regulatório, para que a indústria tenha mais facilidade de investir nesse mercado acelerando o processo de transformação digital que o momento exige”, diz Laércio Albuquerque, presidente da Cisco: “Quando pensamos que mais de 90% das coisas no mundo ainda estão desconectadas, dá para ter uma ideia do potencial de IoT para os fornecedores”.

De acordo com a última previsão da Cisco sobre o tráfego na rede (VNI – Visual Networking In-

Divulgação



Carlos, da EY:
“Os
consumidores
continuam
demandando
novos serviços
móveis, mas
nos mesmos
aparelhos”.

TELE & COM

SOLUÇÕES DIGITAIS

A EMBRATEL É MUITO MAIS QUE TELECOM E CONECTIVIDADE.

OFERECEMOS AS SOLUÇÕES DIGITAIS MAIS COMPLETAS E AVANÇADAS DO MERCADO. COM TODA ESSA INFRAESTRUTURA E TECNOLOGIA, SEU NEGÓCIO PASSA A TER A QUALIDADE, A CAPILARIDADE E A SEGURANÇA QUE PRECISA.

ISSO É MAIS QUE TELECOM.

ISSO É EMBRATEL.

ISSO É SUA EMPRESA NO PRÓXIMO NÍVEL.

CONHEÇA TODAS AS NOSSAS SOLUÇÕES EM EMBRATEL.COM.BR



SUA EMPRESA NO PRÓXIMO NÍVEL



Laercio, da
Cisco:
**Aposta no
potencial
da Internet
das Coisas**

dex), em 2022 o tráfego móvel representará quase 20% do tráfego IP global, isso é aproximadamente 113 vezes mais que o tráfego móvel global gerado apenas dez anos antes, em 2012. No Brasil, o tráfego móvel representará 21% do total do tráfego IP em 2022, que em 2017 representava 7%. O estudo aponta que em três anos as redes darão suporte para mais de 8 bilhões de dispositivos móveis pessoais e 4 bilhões de conexões de IoT globalmente.

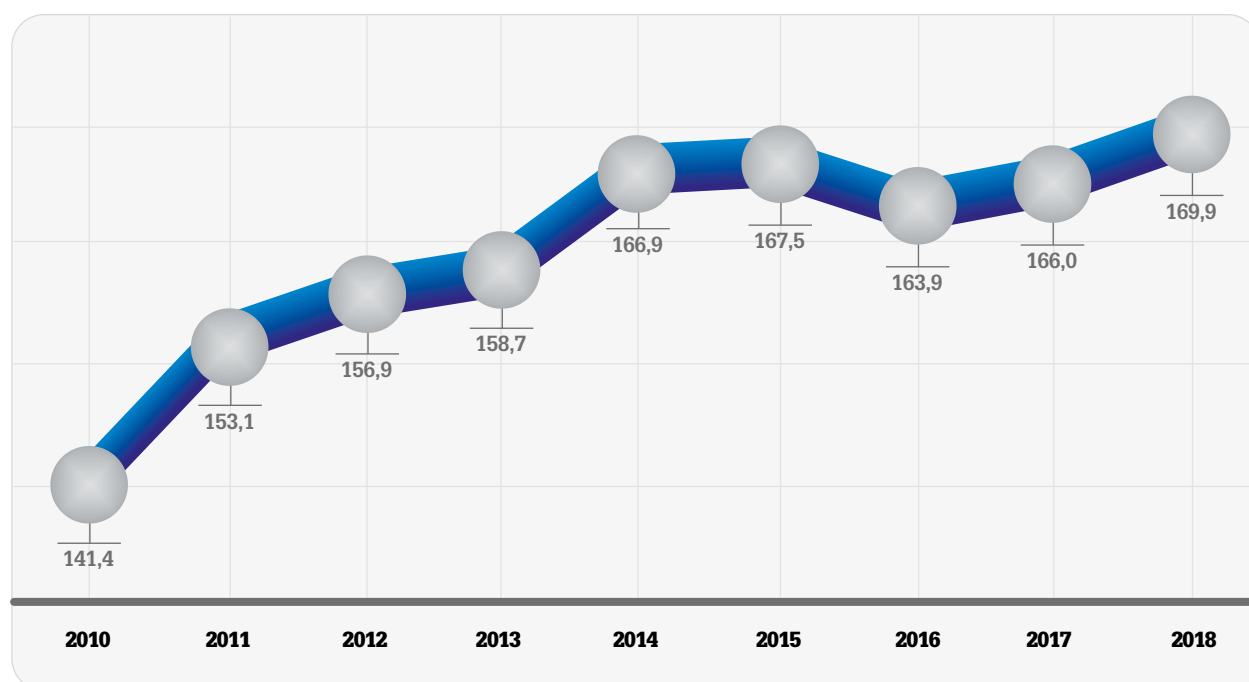
Outra previsão é que em 2022 as conexões 5G representarão mais de 3% de todas as conexões móveis e responderão por quase 12% do tráfego móvel global de

dados. Ao mesmo tempo, a conexão 5G média irá gerar cerca de três vezes mais tráfego do que a conexão 4G média. Já no Brasil, haverá 4 milhões de conexões 5G respondendo por 4,8% do tráfego móvel. “O 5G oferece um novo mundo de experiências conectadas e requer uma arquitetura diferente, por isso a Cisco está adotando uma abordagem cloud-to-client, para que o cliente unifique soluções de vários fornecedores em uma arquitetura única baseada em padrões”, afirma Laercio.

As empresas precisam de agilidade e dinamismo para gerar novas soluções de negócios, atender a explosão de mobilidade por parte de seus colaboradores e clientes, atender a demanda de conexão de sensores e outros dispositivos de IoT e aplicações em nuvem. Essas necessidades de negócios geram novas demandas nas redes que não foram pensadas no momento de sua implantação. Para atender essas futuras demandas, as novas funcionalidades da rede, segundo ele, devem vir por meio de software: “É necessário automatizar processos, alimentar sistemas analíticos, gerar novos negócios através de inteligência artificial e não descuidar da segurança fim a fim”.

Na área de mobilidade, Wi-Fi 6 já é uma reali-

Evolução do mercado (em R\$ bilhões)





Elton, da
Motorola
Solutions:
**Expectativa de
bons negócios
com o rádio
Digital**

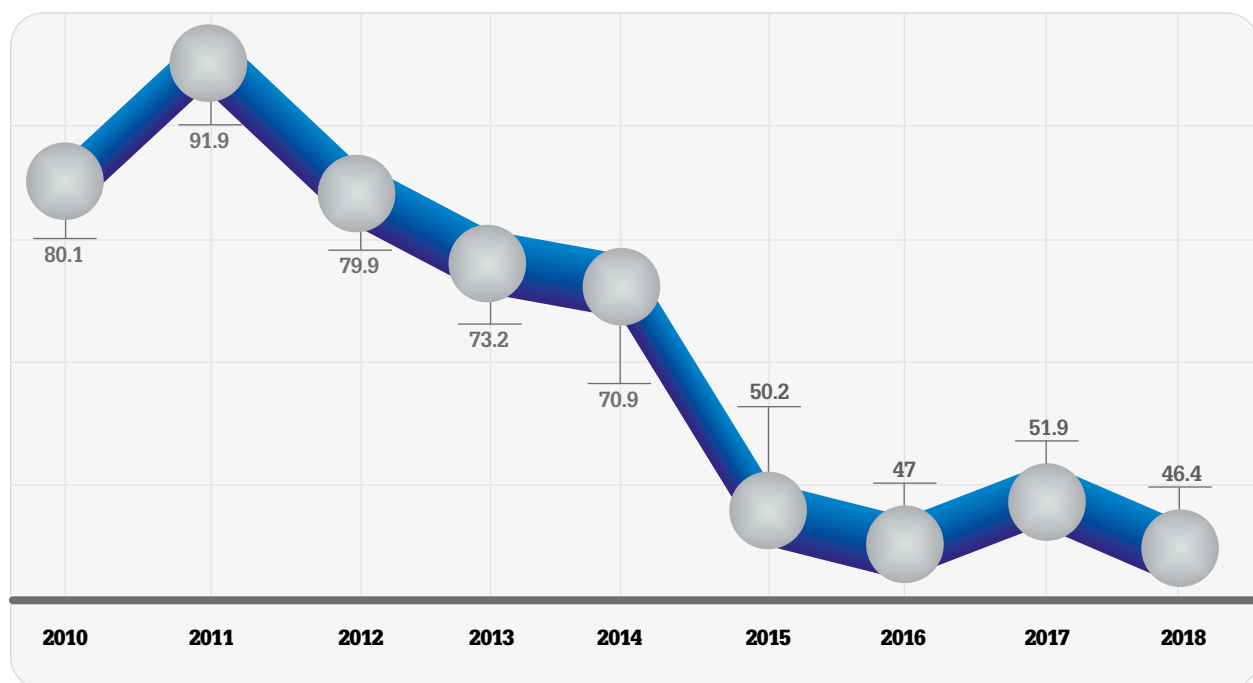
dade, permitindo velocidades quatro vezes maiores que as redes Wi-Fi atuais, com uma latência que facilita o uso de aplicações de alto consumo de banda, como vídeos de altíssima resolução. O Wi-Fi 6 também tem maior área de cobertura e suporta maior densidade de usuários e dispositivos por pontos de acesso. Além disso, reduz o consumo de energia dos dispositivos em até três vezes, recurso importante para aumentar a durabilidade dos sensores de IoT.

Outra tendência, segundo o presidente da Cisco, é o aumento do uso de SD-WAN (Software Defined Networking in a Wide Area Network) pelos clien-

tes. Além da redução de custos e melhor experiência dos usuários, permite a otimização dos recursos de comunicação, visibilidade e gerenciamento das aplicações distribuídas nas diferentes nuvens, priorizando aplicações críticas para o negócio.

A Motorola Solutions, que em 2019 comemorou 40 anos no Brasil, também obteve bons resultados em 2018, com o rádio digital ganhando terreno tanto no mercado governamental quanto no segmento privado. A empresa, que fabrica diversos equipamentos no Brasil, se beneficia por não depender da flutuação do dólar. “Estamos presentes onde o celular não tem sinal e onde o satélite é caro e instável e, além disso, polícias, bombeiros e exército precisam de uma rede própria, uma via exclusiva para eles, o que nos beneficiou”, afirma Elton Borgonovo, presidente da Motorola Solutions para a América Latina. Segundo ele, o segmento governo é importante na receita da empresa, mas está cada vez mais equilibrado com o setor privado, que vem modernizando seus sistemas. “É nesse ponto que o rádio entra como um aliado, abrindo caminho onde nada existia ou em cenários de alto nível de

Evolução do mercado (em US\$ bilhões)





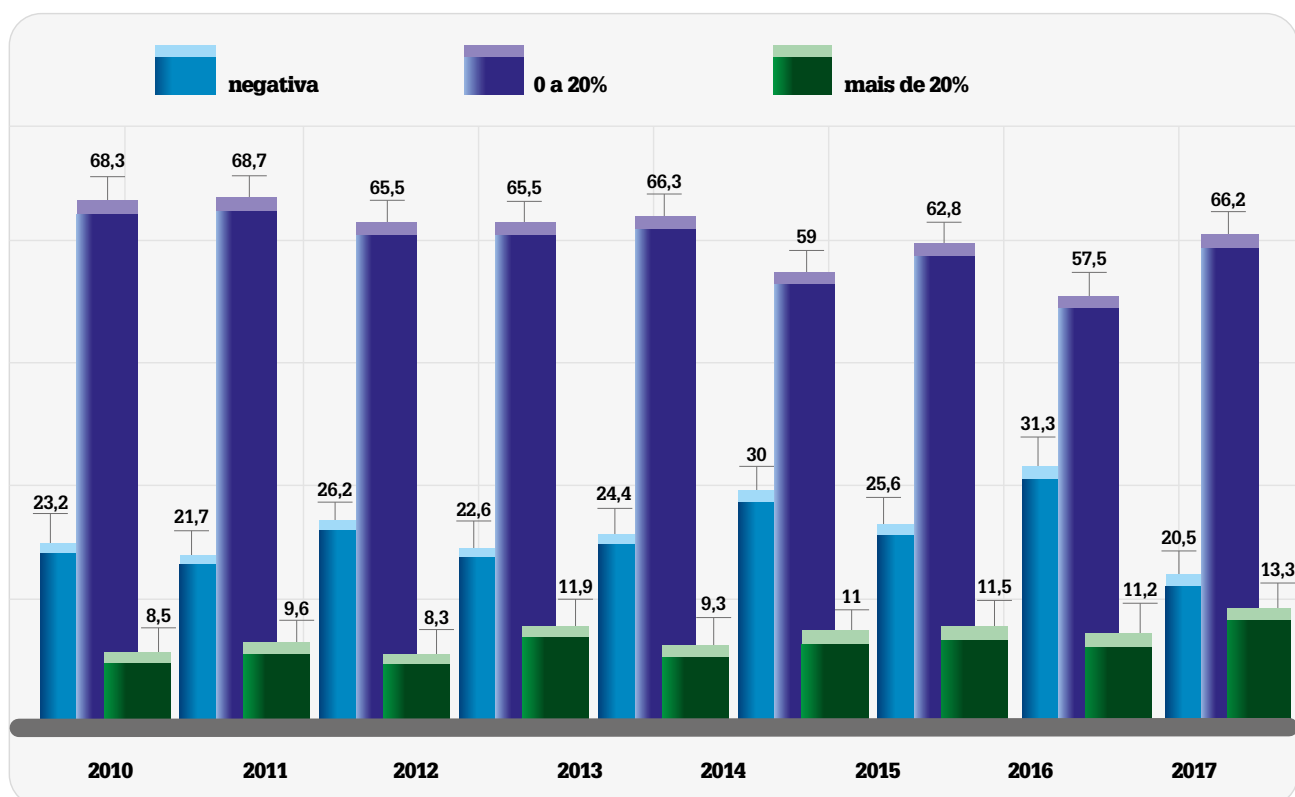
segurança". Ele também prevê bons negócios para 2019, com o rádio digital ganhando mais terreno no setor privado e com a transformação digital da segurança pública com ferramentas na nuvem e LTE integrado aos padrões de rádio de missão crítica.

A computação em nuvem requer uma infraestrutura de rede robusta e altas velocidades de acesso, puxando investimentos. Para 2019, o Gartner prevê que o mercado global de nuvem pública totalize US\$ 214,3 bilhões, um crescimento de 17,5% em comparação com o ano passado. A previsão é que o segmento com maior crescimento será de serviços de infraestrutura, que deve crescer 27,5% e alcançar US\$ 38,9 bilhões. Os benefícios da migração para a nuvem ficaram mais claros nesses últimos anos. "Empresas ganham agilidade, economia de custos, elasticidade, maior disponibilidade da equipe para focar em inovação e nos negócios, além de contar com alcance global, que permite que os clientes estendam seus negócios globalmente em minutos, ao clicar em um botão", afirma Cléber Moraes, country

director da Amazon Web Services (AWS) no Brasil.

Novas companhias, como as startups, também são beneficiadas com a computação em nuvem. Em vez de investir em data centers milionários e contratar grandes equipes de TI, as startups podem ter um único especialista cuidando de todas as ferramentas oferecidas na nuvem, permitindo competir no mercado com as mesmas possibilidades das grandes corporações. Esse movimento de mercado, segundo Cléber, está fazendo a AWS aumentar operações em todo o mundo, incluindo o Brasil. Para ampliar infraestrutura de data centers foram lançadas duas regiões – AWS GovCloud, nos Estados Unidos, e AWS Europe, em Estocolmo –, e anunciados os planos para outras duas: Cape Town, na África do Sul, e Milão, na Itália. "No fim de 2018, os clientes da AWS podiam contar com 60 zonas de disponibilidade em 20 regiões de infraestrutura, além de planos para outras 12 zonas e quatro regiões em desenvolvimento que estarão online até o primeiro semestre de 2020", prevê Cléber. Quando a AWS foi lançada, no final de 2011, foram en-

Rentabilidade sobre vendas líquidas (% de empresas)





Cleber, da AWS:
Quase 2 mil
novos serviços
em 2018

tregues 80 novos serviços ou features. Em 2018 esse número alcançou 1,9 mil, sendo que mais de 90% para atender demandas específicas dos clientes, diz.

O leilão das frequências para o 5G ainda é um horizonte para dois a três anos à frente, mas a nova rede já entrou na agenda de operadoras e fornecedores, com a promessa de dar nova amplitude aos serviços. O Gartner prevê que o investimento global do setor de telecomunicações em infraestrutura 5G deve somar US\$ 4,176 bilhões em 2020. Esse montante vai representar 12% do aporte em equipamentos do setor em 2020 e uma alta de 89% frente a 2019 – quando os gastos com 5G devem simbolizar 6% do investido por operadoras globalmente (ou US\$ 2,221 bilhões). Segundo a consultoria, a receita com infraestrutura de rede sem fio 5G vai quase dobrar entre 2019 e 2020. Outro impulso virá da adoção de equipamentos 5G stand alone a partir de 2020, exigindo aportes em 5G New Radio (5G NR) e core de 5ª geração. De acordo com o Gartner, as redes de quarta geração não poderão ser deixadas de lado pela indústria. Para manter os padrões médios de desempenho à medida que o 5G é construído, as operadoras de telecom precisarão realizar melhorias estratégicas na camada legada 4G, atualizando a infraestrutura em torno de áreas de cobertura 5G.

A banda larga sem fio de alta velocidade proporcionada pelo 5G dará uma nova dimensão aos serviços das operadoras, que poderão oferecer pacotes próprios e com parceiros e atuar em novas áreas. “Serviços baseados em IoT serão rentabilizados em diversas aplicações, como no agronegócio, cidades conectadas e telemetria, desde que se crie um bom ambiente para esses negócios e se eliminem impos-

tos como o Fistel”, alerta Saulo, da Accenture.

O leilão de frequências para o 5G, previsto para 2020, inclui as faixas de 200 MHz na frequência de 3,5 GHz; 100 MHz na frequência de 2,3 GHz; e 10 MHz da sobra da frequência de 700 MHz. Segundo o sócio da área de Mídias e Tecnologia do Vinhos e Redenschi Advogados, Rafael Pistono, é essencial garantir a disponibilidade de faixas de frequência de forma harmônica aos padrões internacionais, em largura de banda adequada, e em tempo hábil para a implantação de sistemas 5G.

A Huawei aposta no mercado 5G para crescer. Em nível global, a empresa tem mais de 50 contratos fechados de 5G e já comercializou mais de 150 mil estações base ao redor do mundo. “No Brasil, trabalhamos com as operadoras para preparar suas redes e, quando o leilão do 5G acontecer, será possível implementar essa tecnologia de forma mais rápida e eficiente”, afirma Roseiro, da Huawei.

A velocidade de conexão pode ultrapassar 1 GB por segundo, abrindo oportunidades para novos serviços como Realidade Virtual ao Vivo (Live VR), transmissões de vídeo em 360º ou o uso de Realidade Aumentada (AR) com maior interatividade. “Com essa largura de banda com mobilidade é possível oferecer experiências muito mais imersivas aos assinantes”, aponta Carlos, da Huawei. Além disso, outros aparelhos vão ser usados como complemento para ajudar nessa experiência, como óculos e relógios. O segundo grupo de negócios é ligado à Internet residencial. Com a tecnologia 5G, as pessoas terão em casa velocidades de internet semelhantes às da fibra óptica, mas sem a necessidade de esperar que a fibra seja instalada nas residências. Somente a cobertura celular 5G da região e a aquisição de um dispositivo (a CPE) são necessárias para receber o sinal.

O mercado corporativo poderá se beneficiar da conectividade segmentada (slicing) com maior largura de banda, menor latência e maior densidade de conexões simultâneas. Na prática, isso significa viabilizar serviços como carros autônomos com mais segurança, telemedicina com vídeo de alta resolução, cirurgias e exames remotos, controle à distância de escavadeiras e outros maquinários, o chamado smart mining, entre outras aplicações.

A fatia de cada um.

Participação dos segmentos nas áreas de atividades

Produtos

	Receita Líquida (R\$ mil)	Participação (%)
Terminais	12.670.838,00	42,07
Infraestrutura	8.023.442,71	26,64
Equipamentos para Redes Corporativas	5.127.713,62	17,02
Fios e Cabos	1.550.463,50	5,15
Software	1.457.680,12	4,84
Componentes, Partes e Peças	1.054.965,35	3,50
Equipamentos de Comunicação	229.215,00	0,76
Outros Produtos	4.969,69	0,02
Total	30.119.287,99	100,00

Serviços

	Receita Líquida (R\$ mil)	Participação (%)
Serviços Móveis	47.346.850,74	33,88
Serviços Convergentes	36.103.070,06	25,83
Serviços de Telefonia Fixa	25.412.423,87	18,18
Serviços de Call Center	7.093.858,79	5,08
Serviços de Integração	6.266.359,04	4,48
Serviços Digitais	3.898.110,49	2,79
Gerenciamento de Redes	3.844.301,85	2,75
Serviços Corporativos	3.582.849,70	2,56
Serviços de Infraestrutura de rede	2.414.026,70	1,73
Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	1.999.357,23	1,43
Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	1.796.173,36	1,29
Total	139.757.381,83	100,00

Total Geral

169.876.669,82

GPON | POL | Roteador | Softswitch | Gateway | IAD | PABX

20 ANOS APAIXONADOS POR INOVAÇÃO

Contando com um portfólio completo, capaz de atender as áreas pública e privada e empresas de todos os portes e segmentos, a Digistar oferece soluções inovadoras, desenvolvidas com a mais avançada tecnologia, como GPON (Gigabit Passive Optical LAN – equipamentos de fibra óptica para prover internet), POL (Passive Optical LAN – equipamentos de fibra óptica para redes de dados para empresas), Roteadores, Gateways, Softswitch, IAD, PABX IP, Telefones, Software de Gestão, Gerenciamento e Análise, entre outros.

Conheça mais sobre nossas linhas de produtos acessando www.digistar.com.br.
Ou entre em contato pelo telefone (51) 3579-2200.



DIGISTAR

www.digistar.com.br



Critérios de Avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de telecomunicações, no ano fiscal de 2018, 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.

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2018, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 3,6581). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

PRINCIPAIS INDICADORES:

1. Receita líquida em reais: é o indicador para a classificação das empresas no ranking das 100 maiores.

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

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

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

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

6. Liquidez corrente: é obtida dividindo-se o ativo circulante pelo passivo circulante.

Esse indicador mede a capacidade da empresa de saldar seus compromissos no curto prazo.

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

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

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

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

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

A ESCOLHA DOS DESTAQUES DE 2018

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)

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

Na classificação das empresas 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 2018, 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 dos rankings das 10 empresas que mais cresceram e das 10 empresas mais rentáveis, foi considerado o desempenho apenas das empresas que tiveram mais de 50% 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 (15)
ADVANTA (71)
AeC CONTACT CENTER (26)
AGORA TELECOM (51)
ALCATEL-LUCENT (14)
ALGAR MULTIMÍDIA (30)
ALGAR TECH (35)
ALGAR TELECOM (22)
ALLIED (8)
ALMAVIVA (20)
ALTAREDE (88)
APPLE (12)
ATENTO (10)
AUTOTRAC (47)

B

BRASILSAT (62)
BRQ DIGITAL SOLUTIONS (40)
BrT MULTIMÍDIA (52)

C

CABLETECH (50)
CENTURYLINK (24)
CISCO DO BRASIL (25)
CLARO (2)
CLEMAR ENGENHARIA (55)
COPEL TELECOM (37)
CPqD (57)

D

DIGISTAR (89)
2S (63)

E

EQUINIX DO BRASIL (33)
ERICSSON (5)
E-SAFER (99)
EZENTIS BRASIL (39)

F

FURUKAWA (18)

G

GLOBENET (17)
GO2NEXT CYNET (78)
GUIATEL (94)

H

HIGHLINE DO BRASIL (95)
HISPAMAR SATÉLITES (34)
HUAWEI DO BRASIL (9)

I

ÍCARO TECHNOLOGIES (82)
IMEDIADATA (97)
INSTITUTO DE PESQUISAS
ELDORADO (56)
INTEL (49)
INTELBRAS (28)
INTERNEXA (60)

J

JUNIPER (58)

L

LEUCOTRON TELECOM (76)
LG ELECTRONICS (29)
LINKTEL CORPORATE (75)
LINX (65)
LOCAWEB (43)
LOGICALIS (13)

M

MOTOROLA SOLUTIONS (45)
MTel (92)

N

NAVITA (77)
NEC (41)
NEGER TELECOM (93)
NEOVIA SOLUTIONS (81)
NESIC (70)
NETSERVICE (84)
NEWCORP (86)
NEXANS (66)
NOKIA DO BRASIL (11)
NOKIA SOLUTIONS (21)

O

OI (3)
OLITEL (73)
ONDA (96)
OPEN LABS (67)

P

PADTEC (44)
POSITIVO TECNOLOGIA (38)
PRIMESYS (16)
PRYSMIAN GROUP (31)

R

RADIANTE ENG TELECOM (59)

S

SAMSUNG (7)
SECCIONAL (85)
SERCOMTEL (48)
SERCOMTEL
CONTACT CENTER (83)
SERPRO (36)
SIEMENS (6)
SISPRO (98)
SOLUTIONS (64)
STEFANINI (54)

T

TATA CONSULTANCY
SERVICES (42)
TECHDEC (100)
TECNOSET IT SOLUTIONS (90)
TELEBRAS (46)
TELEMONT' (19)
TELEPERFORMANCE
BRASIL (23)
TELESPAZIO BRASIL (61)
TELSIGN CONSULTORIA (79)
TERRA (32)
3CORP TECHNOLOGY (68)
TIM (4)
TRIAD SYSTEMS (72)
TRÓPICO (69)

U

UNITELCO (80)
UOL (27)

V

VIAW (87)
VIVO (1)
VOXAGE - SERVIÇOS
INTERATIVOS (91)

W

WECOM (74)

Z

ZATIX (53)



A empresa destaque em tecnologia apresenta soluções de Comunicação Corporativa, Networking & Segurança, Infraestrutura de TI, Omnichannel e Call Center para todo o Brasil.

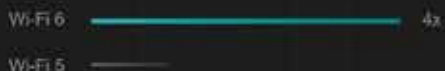
Em nosso portfólio, destaca-se o Wi-Fi 6 que impulsiona a sua empresa com grande aumento de banda reduzindo o atraso na rede sem fio. A nova geração de Wi-Fi possui velocidade e capacidade de acessos simultâneos até quatro vezes maior quando comparado com o Wi-Fi 5, além de permitir latência 60% menor. Estamos falando de uma tecnologia de rede sem fio realmente rápida e responsiva. Isso é um Wi-Fi para uma grande quantidade de usuários com necessidade de banda ultra larga e com uma ótima experiência de usuário.



Largura de banda ultra larga

Videoconferência 4K (ultra-HD) em qualquer hora e lugar

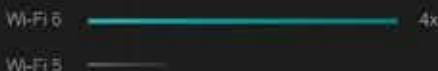
Cada participante de uma videoconferência em 4k precisa de 40 Mbit/s de largura de banda. O Wi-Fi 6 1.024-QAM (802.11ax) oferece uma experiência de vídeo ultra-HD estável para mais de uma dúzia de locais.



Alta densidade de acessos simultâneos

Ideal para aplicações em manufatura por possuir roaming rápido e contínuo

Conectando centenas de terminais por fatia de tempo com coordenação sobreposta que multiplica as conexões para muitos milhares, o Wi-Fi 6 é ideal para empresas que precisam de conexões estáveis para muitos locais. Em particular, as empresas de manufatura se beneficiam das tecnologias padrão da indústria usadas pelo Wi-Fi 6 para garantir alta capacidade simultânea, eficiência de transmissão e operação contínua.



Resposta ultra rápida

Menor delay com latência de 10ms, ideal para RV

Para que a Realidade Virtual (RV) pareça real, ela precisa responder muito rápido. O novo protocolo de transmissão Wi-Fi 6 com tecnologia OFDMA reduz o atraso em 60% em comparação com o Wi-Fi 5, garantindo uma experiência de RV imersiva para todos os usuários.



Obter Preços / Informações >

SP: +55 11 3056-7734
RJ: +55 21 2018-2400
DF: +55 61 3533-6701



www.3CORP.com.br



AS 100 MAIORES

Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
1	1	VIVO	Serviços Móveis ^(15,13,17,18)	43.462.740	43.462.740	11.881.233	-12,03	0,59	71.607.027
2	2	CLARO	Serviços Móveis ^(15,13,20,18)	31.616.619	32.261.856	8.819.293	-11,85	0,80	16.379.837
3	3	OI	Serviços de Telefonia Fixa ⁽¹⁵⁾	22.060.014	22.060.014	6.030.457	-18,90	-7,27	22.652.320
4	4	TIM	Serviços Móveis ⁽¹⁵⁾	16.981.329	16.981.329	4.642.117	-5,97	7,51	19.794.837
5	10	ERICSSON	Infraestrutura ^(11,12,6)	3.332.649	3.332.649	911.033	15,61	32,20	620.943
6	8	SIEMENS ^{1,2}	Serviços de Integração	2.737.140	2.737.140	748.241	-16,92	-5,00	NI
7	9	SAMSUNG ^{1,2}	Terminais	2.569.818	6.945.455	1.898.651	-11,01	1,75	NI
8	13	ALLIED	Terminais ⁽¹⁾	2.524.187	2.549.684	696.997	-14,76	-2,54	922.383
9	11	HUAWEI DO BRASIL ^{1,2}	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados ^(8,9)	2.499.500	2.499.500	683.278	-11,86	0,79	NI
10	15	ATENTO	Serviços de Call Center	2.230.359	3.186.227	871.006	-7,58	5,68	300.481
11	5	NOKIA DO BRASIL ^{1,2}	Infraestrutura	1.517.400	5.550.801	1.517.400	8,00	23,49	NI
12	6	APPLE ^{1,2}	Terminais	1.485.960	7.765.415	2.122.800	16,00	32,64	NI
13	18	LOGICALIS	Serviços de Integração ^(12,6,10,19)	1.482.000	1.482.000	405.128	18,57	35,58	NI
14	-	ALCATEL-LUCENT ²	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados ^(12,5,11,6)	1.331.320	1.331.320	363.938	52,75	74,66	259.587
15	21	ACCENTURE	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos ⁽¹³⁾	1.202.711	3.644.578	996.304	2,27	16,94	1.519.166
16	31	PRIMESYS ²	Serviços Corporativos	1.199.415	1.199.415	327.879	75,77	100,98	663.692
17	-	GLOBENET	Serviços de Infraestrutura de Rede	1.083.870	1.094.818	299.286	-	-	440.898
18	26	FURUKAWA	Fios e Cabos ⁽¹⁾	1.022.348	1.022.348	279.475	19,28	36,39	419.088
19	20	TELEMONT	Gerenciamento de Redes	1.003.837	1.034.884	282.902	-9,48	3,50	44.056
20	22	ALMAVIVA ²	Serviços de Call Center	965.147	965.147	263.838	-7,77	5,46	81.951
21	-	NOKIA SOLUTIONS ²	Serviços de Integração ^(5,6)	959.347	959.347	262.253	14,73	31,19	222.019
22	29	ALGAR TELECOM	Serviços Corporativos ^(13,15,14)	913.466	1.246.202	340.669	20,17	37,41	1.436.928
23	19	TELEPERFORMANCE BRASIL ²	Serviços Digitais	907.124	907.124	247.977	-9,73	3,22	182.275
24	24	CENTURYLINK	Serviços Corporativos ^(12,13,18,19)	850.477	850.477	232.491	-8,31	4,84	394.194
25	12	CISCO DO BRASIL ^{1,2}	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados	750.750	2.746.319	750.750	10,00	25,78	NI
26	25	AeC CONTACT CENTER	Serviços de Call Center	719.277	719.277	196.626	-16,87	-4,94	151.522
27	30	UOL ²	Serviços Convergentes	694.154	694.154	189.758	-6,52	6,89	8.373.639
28	23	INTELBRAS	Equipamentos para telefonia ^(8,5,2,7)	671.951	1.548.274	423.245	-15,24	-3,08	645.049
29	14	LG ELECTRONICS ^{1,2}	Terminais	618.206	7.538.192	2.060.685	-1,00	13,20	NI
30	32	ALGAR MULTIMÍDIA ²	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	612.055	612.055	167.315	-0,03	14,31	834.986
31	34	PRYSMIAN GROUP	Fios e Cabos	604.990	1.423.505	389.138	3,41	18,24	510.542
32	43	TERRA ²	Serviços Convergentes	600.928	600.928	164.273	78,98	104,66	316.911
33	37	EQUINIX DO BRASIL ²	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	538.653	538.653	147.249	10,57	26,43	727.897

1 - Dados Estimados

2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 8) Terminais; 9) Outros produtos.

Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ vendas (%)	Rent. s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (R\$ mil)
76.437.969	22.436.973	11.277.490	8.928.258	12,47	20,54	1,07	43,23	5,99	-4,20	8,71	0,42	-
44.983.058	12.312.336	1.745.574	1.051.824	6,42	3,26	0,66	335,80	9,30	8,80	1,47	0,45	-
35.491.849	6.475.364	21.340.608	24.615.555	108,67	111,58	1,99	187,80	25,14	-120,62	37,62	0,34	-
21.885.626	9.279.911	1.880.190	2.544.959	12,86	14,99	0,85	61,45	5,20	3,16	7,96	0,53	-
128.771	452.935	218.124	128.448	20,69	3,85	1,03	441,52	22,67	8,77	3,82	0,99	41,25
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
778.205	371.165	67.851	64.582	7,00	2,53	1,35	205,26	16,55	2,68	2,29	0,91	62,76
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
645.666	430.119	45.254	28.639	9,53	0,90	1,01	545,84	10,64	4,95	1,45	1,61	0,36
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	16,32	4,73	1,31	2,31	30,47	5,56	4,93	1,04	67,92
2.682	328.783	214.501	173.001	66,64	12,99	1,23	593,54	0,00	-1,35	9,61	0,74	-
352.643	998.892	241.629	177.432	11,68	4,87	1,74	58,84	0,00	-0,73	7,35	1,51	13,39
0	280.773	203.765	134.809	20,31	11,24	1,31	89,39	0,00	-0,06	10,72	0,95	-
2.326.392	945.716	606.406	485.062	110,02	44,31	0,96	612,94	45,25	10,45	15,43	0,35	-
269.831	294.670	69.085	67.179	16,03	6,57	1,80	95,82	19,67	0,63	8,19	1,25	34,93
67.736	147.144	6.066	12.752	28,94	1,23	0,80	546,15	15,68	0,58	4,48	3,64	0,81
163.599	192.447	-25.000	-31.835	-38,85	-3,30	1,81	736,56	4,33	12,58	-4,64	1,41	-
50.820	367.609	-57.302	-57.302	-25,81	-5,97	1,12	516,92	0,00	4,50	-4,18	0,70	-
2.976.480	573.502	364.751	316.037	21,99	25,36	0,86	149,32	45,12	9,96	8,82	0,35	-
110.177	220.324	54.207	35.860	19,67	3,95	1,28	132,70	1,26	0,57	8,45	2,14	-
854.581	351.740	36.328	25.346	6,43	2,98	1,25	192,40	0,00	4,71	2,20	0,74	40,81
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
146.068	109.267	67.900	43.666	28,82	6,07	1,59	127,15	0,00	-0,37	12,69	2,09	2,10
4.418.177	324.027	1.350.429	1.075.676	12,85	154,96	13,69	7,88	0,79	-120,84	11,91	0,08	-
216.087	605.073	179.574	176.785	27,41	11,42	2,11	107,99	14,99	2,46	13,18	1,15	59,28
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
742.993	390.921	236.141	159.123	19,06	26,00	1,70	27,49	0,00	-0,30	14,95	0,57	-
324.985	329.938	43.176	36.602	7,17	2,57	1,63	94,90	0,72	1,24	3,62	1,41	26,26
4.894	510.392	353.534	218.042	68,80	36,28	1,48	107,59	0,00	-0,83	33,14	0,91	-
1.120.187	162.143	-25.200	10.333	1,42	1,92	3,10	110,08	0,35	17,07	0,68	0,35	-

SERVIÇOS: 10) Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia Fixa; 14) Serviços Móveis; 15) Serviços Convergentes; 16) Serviços Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center; 20) Serviços de Call Center; 21) Holdings (não operacionais).

Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
34	35	HISPAMAR SATÉLITES	Serviços Digitais	502.607	502.607	137.396	-4,60	9,09	238.692
35	38	ALGAR TECH ²	Gerenciamento de Redes ^(11,10)	426.329	426.329	116.544	-10,57	2,25	150.390
36	-	SERPRO	Gerenciamento de Redes ⁽¹⁵⁾	420.386	2.715.673	742.373	-0,33	13,97	978.451
37	40	COPEL TELECOM	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center ^(16,18)	418.207	432.926	118.347	-0,51	13,76	646.544
38	28	POSITIVO TECNOLOGIA	Terminais ⁽⁹⁾	409.000	1.951.337	533.429	-10,82	1,97	508.990
39	46	EZENTIS BRASIL	Gerenciamento de Redes	359.326	359.326	98.227	9,10	24,75	69.813
40	42	BRQ DIGITAL SOLUTIONS	Serviços de Integração ⁽¹⁰⁾	357.715	357.715	97.787	1,37	15,91	89.686
41	45	NEC	Equipamentos de comunicação	349.443	459.794	125.692	9,15	24,80	74.135
42	41	TATA CONSULTANCY SERVICES ^{1,2}	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	346.840	693.680	189.628	-9,05	4,00	NI
43	44	LOCAWEB ²	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center ⁽¹⁵⁾	314.666	314.666	86.019	-6,13	7,33	75.076
44	48	PADTEC	Infraestrutura	229.384	229.384	62.706	-20,97	-9,63	95.897
45	16	MOTOROLA SOLUTIONS ²	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos ^(6,7)	222.120	222.120	60.720	7,73	23,19	15.644
46	62	TELEBRAS ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	199.652	199.652	54.578	-	-	370.434
47	50	AUTOTRAC	Serviços Digitais ⁽²⁾	192.393	243.535	66.574	-13,61	-1,22	125.626
48	49	SERCOMTEL	Serviços de Telefonia Fixa ^(14,19)	187.690	187.709	51.313	-18,37	-6,66	73.251
49	33	INTEL ^{1,2}	Componentes, Partes e Peças	186.418	3.409.678	932.090	12,30	28,41	NI
50	53	CABLETECH	Fios e Cabos ⁽⁹⁾	163.979	163.979	44.826	-18,07	-6,32	94.471
51	-	AGORA TELECOM	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados ⁽⁹⁾	146.910	153.031	41.833	19,05	36,13	8.957
52	-	Brt MULTIMÍDIA ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	141.523	141.523	38.688	-22,33	-11,18	242.518
53	56	ZATIX ²	Serviços Digitais	126.729	126.729	34.643	-4,12	9,63	96.205
54	51	STEFANINI	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos ⁽¹¹⁾	122.142	872.442	238.496	-25,27	-14,55	87.956
55	59	CLEMAR ENGENHARIA	Serviços de Integração ^(5,19,12,10)	117.594	170.426	46.589	3,71	18,59	NI
56	58	INSTITUTO DE PESQ. EL DORADO	Serviços de Integração ⁽¹⁰⁾	110.992	181.954	49.740	-8,52	4,60	NI
57	57	CPqD	Software ⁽¹⁰⁾	105.736	271.815	74.305	-12,67	-0,14	240.820
58	39	JUNIPER ^{1,2}	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados ^(5,6)	103.100	377.150	103.100	-7,53	5,73	NI
59	60	RADIANTE ENG TELECOM	Gerenciamento de Redes ⁽¹⁰⁾	91.902	91.902	25.123	-12,25	0,33	17.753
60	-	INTERNEXA ²	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center ⁽¹⁸⁾	91.806	91.806	25.097	-17,91	-6,13	77.807
61	61	TELESPAZIO BRASIL	Serviços de Infraestrutura de Rede	90.868	98.770	27.000	7,62	23,06	63.907
62	63	BRASILSAT	Infraestrutura ^(1,4)	86.954	86.954	23.770	4,68	19,70	174.429
63	-	2S ²	Serviços de Integração	77.572	77.572	21.206	21,53	38,96	12.566
64	67	SOLUTIONS	Infraestrutura ^(4,1,2)	72.508	72.508	19.821	25,91	43,97	32.447
65	65	LINX	Software	68.556	685.559	187.408	4,89	19,94	1.057.209
66	64	NEXANS ²	Fios e Cabos	66.078	660.782	180.635	-3,10	10,79	27.724

1 - Dados Estimados

2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 8) Terminais; 9) Outros produtos.

Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ vendas (%)	Rent. s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (R\$ mil)
270.666	65.371	28.058	18.457	7,73	3,67	0,83	110,61	0,00	1,30	3,67	1,00	312,83
173.181	90.027	48.694	34.669	23,05	8,13	1,21	102,50	21,67	-0,35	11,38	1,40	-
554.138	1.670.239	605.415	459.702	46,98	16,93	1,51	203,64	0,00	0,04	15,47	0,91	56,62
1.087.711	213.193	38.819	32.120	4,97	7,42	0,67	96,87	0,83	5,75	2,52	0,34	67,20
178.249	514.388	10.233	-461	-0,09	-0,02	1,28	251,40	34,10	3,32	-0,03	1,09	-0,27
14.235	50.332	4.108	2.570	3,68	0,72	1,02	281,75	13,42	3,17	0,96	1,35	0,90
14.389	95.779	35.600	24.028	26,79	6,72	2,15	106,18	9,66	0,54	12,95	1,93	12,11
52.687	111.517	-12.545	-27.234	-36,74	-5,92	1,05	527,07	44,53	2,99	-5,86	0,99	-55,02
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
189.423	146.132	24.086	8.938	11,91	2,84	0,67	291,48	27,64	5,58	2,91	1,03	-
59.817	72.432	33.386	33.383	34,81	14,55	1,78	214,05	29,42	3,83	11,08	0,76	56,11
15.607	85.830	-11.179	-11.179	-71,46	-5,03	3,29	1.648,29	0,00	21,91	-4,09	0,81	-
2.900.577	-118.234	-224.851	-224.851	-60,70	-	1,81	867,86	7,14	17,71	-6,27	0,06	-593,27
44.343	126.615	68.115	50.952	40,56	20,92	3,10	31,49	0,04	0,14	30,79	1,47	178,78
174.957	63.439	2.910	1.766	2,41	0,94	0,68	294,62	1,46	-3,11	0,61	0,65	1,52
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15.990	42.752	30.445	20.598	21,80	12,56	5,54	18,21	7,13	-0,06	18,45	1,47	91,55
16.915	37.274	11.133	8.605	96,07	5,62	0,99	1.745,81	32,57	8,59	5,20	0,93	-
143.335	49.656	27.685	10.704	4,41	7,56	2,42	120,70	0,00	15,55	2,00	0,26	-
145.871	50.492	-9.494	-9.494	-9,87	-7,49	0,41	121,52	34,75	10,75	-4,45	0,59	-
28.889	197.984	27.951	28.489	32,39	3,27	1,54	200,90	3,10	-0,40	10,76	3,30	2,21
NI	NI	NI	NI	4,51	1,70	2,16	68,46	10,33	0,36	2,68	1,57	2,59
NI	NI	NI	NI	6,20	3,20	2,74	35,60	0,00	-0,30	4,60	1,44	4,65
235.136	54.686	-10.929	-12.969	-5,39	-4,77	1,82	73,58	12,75	1,05	-3,10	0,65	-14,33
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
8.788	8.577	901	616	3,47	0,67	1,29	161,92	28,00	3,20	1,32	1,98	0,70
241.406	6.275	-115.220	-123.838	-159,16	-134,89	0,42	290,39	38,54	25,06	-40,77	0,30	-
20.215	28.260	12.048	6.542	10,24	6,62	1,91	73,85	11,32	1,97	5,89	0,89	99,12
20.880	16.938	-5.555	-5.555	-3,18	-6,39	31,24	10,16	2,62	-2,41	-2,89	0,45	-24,05
2.755	19.841	5.513	3.787	30,14	4,88	1,62	158,30	7,40	0,41	11,67	2,39	-
2.571	16.732	14.628	10.453	32,22	14,42	3,01	45,59	9,32	-2,30	22,13	1,53	124,44
923.907	489.711	92.144	71.055	6,72	10,36	3,21	55,85	15,17	5,31	4,31	0,42	21,02
179.419	72.600	-150.627	-150.627	-543,31	-22,80	0,95	1.869,18	58,36	4,76	-27,59	1,21	-

SERVIÇOS: 10) Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia Fixa; 14) Serviços Móveis; 15) Serviços Convergentes; 16) Serviços Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center; 20) Serviços de Call Center; 21) Holdings (não operacionais).

Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
67	-	OPEN LABS	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos ^(11,1,12)	64.446	64.446	17.617	-	-	77.893
68	69	3CORP TECHNOLOGY	Serviços Corporativos ^(8,12,7)	52.412	52.412	14.328	34,85	54,19	10.283
69	68	TRÓPICO ²	Gerenciamento de Redes ^(6,11,2,1)	42.244	52.153	14.257	6,40	21,66	31.266
70	70	NESIC	Serviços de Integração ⁽¹⁾	40.274	40.274	11.010	8,78	24,38	8.836
71	-	ADVANTA	Serviços de Integração	33.914	33.914	9.271	-31,24	-21,37	12.375
72	75	TRIAD SYSTEMS	Software	33.561	54.131	14.798	12,63	28,78	4.502
73	71	OLITEL	Serviços de Integração	28.900	28.900	7.900	-12,63	-0,09	NI
74	-	WECOM	Serviços de Integração	27.782	27.782	7.595	88,51	115,55	5.387
75	74	LINKTEL CORPORATE	Serviços Convergentes	26.700	26.700	7.299	-13,16	-0,70	NI
76	72	LEUCOTRON TELECOM	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados	26.311	26.311	7.193	-20,09	-8,63	NI
77	76	NAVITA ²	Serviços Corporativos	24.272	24.272	6.635	-11,39	1,32	15.279
78	82	GO2NEXT CYNET	Serviços de Integração ^(12,10,18,17)	23.601	23.601	6.452	8,56	24,14	14.826
79	89	TELSIGN CONSULTORIA	Serviços de Integração ^(5,10,6,2,7,3,8)	21.686	22.827	6.240	68,23	92,36	5.879
80	77	UNITELCO	Serviços Corporativos	21.144	21.144	5.780	-20,61	-9,22	272
81	80	NEOVIA SOLUTIONS	Serviços de Infraestrutura de Rede ⁽¹⁵⁾	20.778	20.778	5.680	-15,79	-3,71	NI
82	83	ICARO TECHNOLOGIES	Serviços de Integração ^(10,6)	18.170	28.390	7.761	-1,12	13,06	12.654
83	84	SERCOMTEL CONTACT CENTER	Serviços de Call Center	17.414	17.414	4.760	-12,10	0,51	3.144
84	73	NETSERVICE ²	Serviços de Integração	16.970	21.213	5.799	-48,05	-40,59	46.804
85	85	SECCIONAL	Infraestrutura	16.851	33.701	9.213	5,82	21,00	36.591
86	-	NEWCORP ²	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	16.544	16.544	4.523	26,13	44,22	5.032
87	79	VIAW	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	16.375	16.375	4.476	-34,51	-25,12	1.102
88	-	ALTAREDE	Serviços de Infraestrutura de Rede	16.253	16.253	4.443	124,02	156,15	4.960
89	-	DIGISTAR	Equipamentos de comunicação ^(3,6,7)	15.701	15.701	4.292	40,36	60,49	8.438
90	-	TECNOSET IT SOLUTIONS ²	Software	15.637	111.696	30.534	-	-	15.637
91	87	VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados ^(6,10,11,9)	14.060	14.060	3.844	-8,21	4,96	3.653
92	81	MTEL ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	14.006	70.028	19.143	-32,57	-22,90	-31.945
93	86	NEGER TELECOM	Infraestrutura	13.577	14.292	3.907	-13,32	-0,89	2.547
94	88	GUIATEL	Serviços Digitais	13.000	13.000	3.554	-12,54	0,00	NI
95	-	HIGHLINE DO BRASIL ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	7.193	7.193	1.966	-	-	74.189
96	93	ONDA	Serviços Convergentes	6.473	6.473	1.769	-12,54	0,00	NI
97	-	IMEDIADATA ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	5.006	5.006	1.368	-	-	1.495
98	97	SISPRO ²	Software	3.458	17.288	4.726	-4,66	9,02	8.532
99	-	E-SAFER	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos ^(8,11,7)	3.135	20.898	5.713	-24,33	-13,48	2.800
100	-	TECHDEC ²	Gerenciamento de Redes	2.657	8.855	2.421	-5,58	7,96	17.124

1 - Dados Estimados

2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 8) Terminais; 9) Outros produtos.

Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ vendas (%)	Rent. s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (R\$ mil)
14.283	48.775	35.095	24.490	31,44	38,00	3,65	23,87	0,00	-0,75	25,38	0,67	189,84
6.289	24.343	5.130	4.376	42,56	8,35	1,93	206,72	13,96	6,70	13,87	1,66	36,77
2.044	17.726	1.564	2.219	7,10	4,25	2,55	86,22	24,89	0,29	3,81	0,90	-
741	7.204	2.511	2.042	23,11	5,07	2,59	154,19	0,00	0,74	9,09	1,79	14,48
11.418	10.506	687	403	3,26	1,19	1,85	318,82	42,50	5,71	0,78	0,65	-
11.179	18.811	3.838	3.073	68,26	5,68	1,01	856,75	18,69	6,85	7,13	1,26	14,03
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.243	11.550	3.063	2.471	45,87	8,89	1,51	123,82	19,01	4,68	20,49	2,30	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	2,88	3,06	6,90	13,40	1,30	0,54	2,54	0,83	5,47
11.571	8.105	-102	-102	-0,67	-0,42	2,06	26,01	2,14	-0,37	-0,53	1,26	-
12.366	15.699	1.374	1.331	8,98	5,64	3,96	5,61	0,00	3,57	8,50	1,51	17,75
1	10.019	2.480	1.513	25,74	6,63	3,81	35,53	13,44	1,49	18,99	2,86	7,57
14.736	13.359	-3.548	-3.271	-1.202,57	-15,47	1,26	10.045,22	9,89	4,71	-11,85	0,77	-33,72
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.421	9.372	3.200	2.460	19,44	8,67	2,09	68,25	0,00	-0,47	11,55	1,33	16,73
4.964	4.191	1.439	1.172	37,28	6,73	1,37	245,13	0,00	-1,56	10,80	1,60	2,85
45.782	17.581	-229	-229	-0,49	-1,08	1,37	161,84	5,00	4,43	-0,19	0,17	-
29.483	11.912	8.708	6.877	18,79	20,41	1,99	42,14	0,00	-0,31	13,22	0,65	-
1.182	10.973	2.715	1.820	36,17	11,00	3,43	59,40	17,35	1,03	22,69	2,06	-
330	14.616	10.632	8.706	790,02	53,17	1,38	67,70	0,00	0,06	471,10	8,86	348,24
6.623	2.417	504	355	7,16	2,18	0,57	193,89	0,00	1,38	2,44	1,11	4,49
2.510	2.970	117	421	4,99	2,68	2,08	98,09	22,02	1,71	2,52	0,94	8,25
43.950	41.047	4.063	3.415	21,84	3,06	0,92	405,90	60,54	3,91	4,32	1,41	-
1.699	14.058	383	383	10,48	2,72	2,03	166,47	27,61	12,73	3,93	1,44	4,73
48.713	5.228	-36.062	-23.473	0,00	-33,52	0,80	0,00	89,38	27,42	-15,52	0,46	-
139	12.359	4.275	2.688	105,54	18,81	3,60	36,32	0,00	-0,38	77,42	4,12	86,71
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
74.194	370	-18.969	-19.513	-26,30	-271,28	1,14	25,82	10,74	26,21	-20,90	0,08	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	4.330	1.194	908	60,74	18,14	4,41	130,03	0,00	-0,90	26,40	1,46	-
7.216	1.954	-1.815	-737	-8,64	-4,26	0,83	41,85	3,35	-1,86	-6,09	1,43	-
774	7.602	3.232	2.316	82,71	11,08	1,52	172,68	15,83	-1,95	30,33	2,74	72,38
7.216	8.202	754	696	4,06	7,86	1,36	140,17	9,77	1,47	1,69	0,22	-

SERVIÇOS: 10) Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia Fixa; 14) Serviços Móveis; 15) Serviços Convergentes; 16) Serviços Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center; 20) Serviços de Call Center; 21) Holdings (não operacionais).

maiores e destaques

produtos

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
INTEL	Componentes, Partes e Peças	FURUKAWA
NEC	Equipamentos de Comunicação	DIGISTAR
INTELBRAS	Equipamentos para Telefonia Corporativa	INTELBRAS
FURUKAWA	Fios e Cabos	PRYSMIAN GROUP
NOKIA DO BRASIL	Infraestrutura	SECCIONAL/PADTEC
CISCO DO BRASIL	Redes Corporativas	LEUCOTRON TELECOM
ERICSSON	Software	TRIAD SYSTEM

serviços

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
ALLIED	Canais de Comercialização	3CORP TECHNOLOGY
ACCENTURE	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	VIAW
TELEMONT	Gerenciamento de Redes	LOGICALIS
VIVO	Serviços Convergentes	TIM
VIVO	Serviços Corporativos	ALGAR TELECOM
CLARO	Serviços de Call Center	AeC CONTACT CENTER
ALGAR MULTIMÍDIA	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	COPEL TELECOM
CLARO	Serviços de Infraestrutura de Rede	ALTAREDE
LOGICALIS	Serviços de Integração	BRQ DIGITAL SOLUTIONS
VIVO	Serviços de Telefonia Fixa	VIVO
VIVO	Serviços Digitais	HISPAMAR SATÉLITES
VIVO	Serviços Móveis	CLARO



**SOMOS A EMPRESA
DESTAQUE DO ANO NO
SEGMENTO DE SERVIÇOS
DE CALL CENTER E
ESTAMOS NA 27ª POSIÇÃO
DO RANKING DAS 100
MAIORES EMPRESAS DE
TELECOM, PELO ANUÁRIO
TELECOM 2019.**

AeC. Pode ser tudo o que a sua empresa precisa.

Estes são reconhecimentos que mostram que a AeC é uma empresa de serviços diferente, que investe em inovação e tecnologia para valorizar cada vez mais as pessoas.

aec
aec.com.br

A Claro

é a empresa do ano

Inovação nos serviços móveis, diferenciação na

infraestrutura de redes, investimentos em pesquisa e novas tecnologias, aliados aos bons números do balanço, levaram a Claro a conquistar o prêmio de Empresa do Ano do Anuário Telecom 2019. A receita líquida total da empresa atingiu R\$ 32,2 bilhões, lucro líquido de R\$ 1 bilhão e rentabilidade de 3,2% sobre as vendas.

“Já somos a operadora que mais cresce no mercado móvel brasileiro e continuamos líderes em TV por assinatura e banda larga residencial”, orgulha-se o presidente da Claro, José Antonio Félix.

Recentemente, a empresa deu um salto decisivo: os serviços residenciais de TV por assinatura, telefonia fixa e banda larga da NET foram incorporados ao portfólio da Claro, consolidando a oferta multisserviço da marca. Ao concentrar os investimentos e atuação mercadológica, a Claro reforça seu portfólio de serviços e presença global.

A estratégia, segundo Félix, é conectar clientes dentro ou fora de casa e em suas empresas com fibra, 4.5G, Wi-Fi ou via satélite com serviços digitais de última geração: “Nos modernizamos para chegar à frente nesse mercado tão concorrido e os resultados mostram que estamos no caminho certo”. O foco no cliente, diz, é um dos pilares da estratégia: “Entregamos as melhores soluções em fibra, no satélite ou no 4.5G para o cliente final ou corporativo”.

As soluções tradicionais de telecomunicações da Claro foram hospedadas em nuvem, com um portfólio que inclui produtos de comunicação unificada, telepresença, PABX virtual e Hosted Contact Center. Soluções de segurança digital e IoT para o segmento corporativo são atribuição da Embratel, marca da Claro para os mercados B2B e B2B2C.

A empresa tem fortalecido sua linha de serviços corporativos B2B, por meio da Embratel, com o lançamento da Banda Ka – produtos INFOsat (redes privadas de dados), IPsat (Internet banda larga) e multicloud em diferentes fornecedores, com ferramentas de gerenciamento e governança centralizadas, públicas ou privadas, através de um painel único (dashboard) para o gerenciamento dos ambientes. A empresa também aposta em sistemas de segurança cuja receita teve crescimento de 56% no acumulado do ano de 2019 em relação ao mesmo período do ano anterior e soluções de rede SD-WAN, que garantem maior disponibilidade de sites com tecnologias híbridas.

A Claro completou a cobertura da rede óptica nas cidades em que já opera com a tecnologia HFC, e está investindo na implantação de novas cidades inteiramente baseadas em fibra óptica, ou FTTH. “Da mesma forma, estamos investindo em nossa rede móvel e acelerando a implantação do 4.5G”, afirma Félix.

A empresa foi uma das primeiras a adotar o 4.5G e inovou com os lançamentos dos Passaportes Américas, Europa e Mundo, que permitem ao assinante usar seu plano móvel pós-pago contratado também no exterior, como se estivesse no Brasil. Outra inovação foi a oferta do eSIM, que substitui o chip físico pelo virtual.

Para aumentar presença no segmento pós-pago, a Claro investiu na qualidade da rede. “Aumentamos a capacidade no backbone de longa distância que atende os clientes corporativos e toda a demanda de tráfego gerada nas redes”, diz Félix.

Em 2019, a empresa apostou na conectividade para o mercado doméstico e pequenas e médias empresas, expandindo seu portfólio de soluções Wi-Fi sob as marcas

Wi-Fi Plus e Wi-Fi Plus 360°. Também está ampliando a rede externa Wi-Fi com cobertura em 13 dos principais aeroportos que concentram mais de 70% do volume de passageiros das companhias aéreas, além da presença em estádios como o Maracanã (RJ) e a Arena do Grêmio (RS). O número de usuários dessa rede aumentou mais de 70% em relação ao ano anterior.

Em 2018, aumentou sua participação no segmento pós-pago e tem crescido no pré-pago, mesmo em um cenário de redução do número total de linhas ativas. “Em 2018, lideramos o saldo de portabilidade com uma grande margem, com recordes nos volumes no mercado móvel”, afirma.

A empresa foi reconhecida como a rede móvel mais rápida por diversos estudos, refletindo a modernização da infraestrutura, com expansão da cobertura 4G + (LTE Advanced) e 4.5G (LTE Advanced Pro), combinada com a banda de 700 Mhz com ativação nas principais regiões geográficas.

Nos serviços residenciais, a banda larga fixa continua a crescer de forma constante. Na ultra-broadband ou banda ultralarga (conexões acima de 100 Mbit/s), tem mais da metade de participação de mercado.

“Seguimos líderes na TV por assinatura, ampliando nossa biblioteca de conteúdo e adicionando novos recursos focados em melhorar a experiência do cliente, com conteúdo HD e 4K e o NOW, maior plataforma de entretenimento e conteúdo da América Latina”, afirma o presidente. Com a Embratel, ganhou market share em grandes clientes corporativos em voz, dados, Internet, redes gerenciadas e mobilidade.

Em setembro de 2019, a Claro foi reconhecida como a Internet móvel e a banda larga fixa mais rápida do



divulgação

José Antonio Félix

Presidente

“Entregamos as melhores soluções em fibra, no satélite ou no 4.5G para o cliente final ou corporativo”.

país pelo instituto global Speedtest Award. O resultado foi atestado pelo Speedtest by Ookla, especializado em aplicações de testes de banda larga fixa e móvel, dados e análises. A partir da análise dos testes de conexão móvel e fixa realizados pelos brasileiros via aplicativo ou site do Speedtest, a Ookla considerou os critérios de velocidade e latência das principais operadoras do mercado. O desempenho obtido nas mensurações, no primeiro semestre deste ano, premiou a Claro como a operadora móvel mais rápida do país, com média de velocidade de download de 31,05 Mbps – índice muito acima da segunda colocada, que alcançou 22,87 Mbps. Já nas medições realizadas em banda larga fixa, a média de velocidade de download da Claro foi de 49,49 Mbps, a maior entre as principais operadoras do país.

Os segmentos de computação em nuvem, segurança cibernética e Internet das Coisas (IoT) tiveram também boa participação na receita da Claro em 2018. “Essas tecnologias fazem parte de projetos de diversos mercados, desde indústrias e agronegócio até cidades inteligentes, e seguirão sendo indispensáveis para as novas iniciativas”, garante Félix. Em IoT, a empresa aposta em duas tecnologias de rede NB-IoT e CAT-M na faixa de 700 MHz. A operadora está desenvolvendo um projeto em uma fazenda de silvicultura e monitoramento de florestas, com 13 torres celulares, cada uma delas se conectando a milhares de sensores, para prever riscos de in-

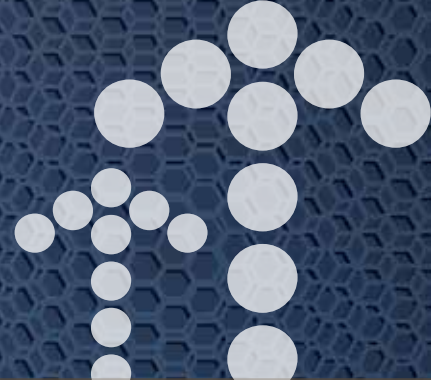
cêndio. Outro projeto é a gestão de ativos em caminhões e colheitadeiras em um sistema de nuvem da Embratel.

Para 2020, a empresa aposta em serviços financeiros, incluindo seguros e financiamentos por meio de parcerias, games e carros conectados. Em agosto de 2019, lançou o Claro Gaming, uma plataforma de serviços com benefícios dentro e fora dos jogos, atendimento especializado em linguagem gamer 24 horas e conectividade, com uma solução que reduz a latência durante os jogos, otimizando o tempo de resposta entre a máquina e o servidor do jogo, para uma melhor performance.

Todos os clientes da banda larga fixa da operadora

Os números vencedores (2018)

Receita Líquida (R\$ mil)	32.261.856
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	16.379.837
Ativo Permanente (R\$ mil)	44.983.058
Lucro Bruto (R\$ mil)	12.312.336
Lucro Operacional (R\$ mil)	1.745.574
Lucro Líquido (R\$ mil)	1.051.824
Crescimento Receita Líquida (%)	-11,85
Rentabilidade sobre patrimônio (%)	6,42
Rentabilidade sobre vendas (%)	3,26
Liquidez Corrente	0,66
Endividamento s/ Patrimônio	335,80
Endividamento s/ Ativo	9,30
Desp. Financeiras s/ Vendas	8,80
Retorno sobre investimentos (%)	1,47
Giro dos Ativos	0,45



poderão assinar e a expectativa é que o produto atraia parte dos assinantes com planos mais rápidos de banda larga, acima de 100 Mbps. Para reduzir a latência nos jogos eletrônicos, instalou elementos na rede para direcionar o tráfego de games para as rotas mais curtas até o servidor. Cinco data centers distribuídos, satélites e cabos submarinos dão suporte para melhorar o desempenho do serviço.

Carro conectado

Em parceria com a GM, a Claro apresentou o carro conectado do modelo Chevrolet Cruze Premier, que oferece o Wi-Fi Powered by Claro. Com a tecnologia, é possível navegar na rede de Internet móvel 4.5G da operadora, utilizando uma solução embarcada no carro. A novidade permite que os passageiros conectem dispositivos ao Wi-Fi, permanentemente conectado à rede da Claro, sem gastar a franquia do celular. O módulo automotivo tem um eSIM, que permite acessar os serviços móveis da operadora, enviar informações de telemetria para a GM e emitir o sinal de Wi-Fi para o carro. O roteador permite a conexão de até sete dispositivos simultâneos e dá acesso a aplicativos na tela da central multimídia. A antena externa do carro se conecta à rede celular com uma intensidade de sinal até 12 vezes maior em deslocamento. O motorista ainda pode ser informado sobre a pressão dos pneus, se é hora de trocar o óleo, ligar o motor a distância. “Neste momento em que bilhões de dispositivos estão conectados e são gerados milhões de dados, a Inteligência Artificial permitirá muita automação e modelos de manutenção preventiva”, lembra Félix. A Embratel foi a responsável por conduzir o projeto com a GM no Brasil. A Claro será a fornecedora dessa solução em diversos países onde o Cruze Premier está sendo lançado.

Os serviços de rede da Claro se completam com a operação satelital. A empresa programou a operação de

um novo satélite comercial para 2020, o Star One D2 com Banda Ka para atender às demandas de backhaul de telefonia celular, e também será equipado com as bandas C e Ku, complementando as ofertas de capacidade para demandas de dados, vídeo e Internet de clientes corporativos.

O 5G já é uma realidade para a Claro. Em outubro de 2018, instalou uma antena na Ilha do Fundão, no Rio de Janeiro. “O teste faz parte de um pesado investimento em infraestrutura e quando a quinta geração chegar ao Brasil já estaremos preparados para recebê-la”, afirma Félix.

Além de maior capacidade de transmissão, a tecnologia 5G permite menor latência. O tempo de resposta da rede diminui a um décimo do tempo atingido em uma rede LTE –, o que significa que haverá também mais banda, melhorando a experiência do usuário e permitindo aplicações críticas, como telecirurgias, veículos autônomos, realidade virtual e aumentada, entre outras. Por sua vez, a operadora ganha em escala, pois nessa rede é possível conectar um número muito maior de dispositivos e assinantes.

Félix lembra, porém que ainda há muito a ser explorado na rede 4G, com o 4.5G, tecnologia LTE Advanced Pro, que permite navegar em velocidades até dez vezes mais rápidas do que o 4G convencional”.

Até a ativação comercial da nova rede, há um longo caminho a ser percorrido. Para ele, é necessário avaliar a demanda e quanto a nova rede vai adicionar em novas receitas, além de não haver dispositivos em escala no mercado brasileiro compatíveis com o 5G: “Todo o investimento na nova tecnologia faz parte do processo de aprendizagem, homologação e planejamento para essa futura infraestrutura”.

Félix conta que 2018 foi um ano de ajustes e de otimização da estrutura convergente da Claro: “Nosso crescimento foi resultado da união de muitos fatores, como investimentos em produtos, tecnologia e infraestrutura, e de mais opções dadas ao consumidor que está cada vez mais conectado, juntando conteúdo, fibra óptica e mobilidade para continuar inovando”.

As 10 empresas mais rentáveis

Manter a rentabilidade sobre as vendas em um cenário de esfriamento dos investimentos, alta do desemprego e baixo crescimento do PIB não é tarefa fácil. Para alcançar bons resultados, as empresas que figuram na lista das dez mais rentáveis do Anuário Telecom 2019 se empenharam em buscar novos mercados, focaram em serviços especializados e fizeram parcerias para ampliar seus escopos de atuação.

Foi essa a receita da UOL Diveo para alcançar o impressionante índice de 154% de rentabilidade sobre as vendas. A empresa focou em serviços gerenciados, desenvolvimento ágil e transformação digital, firmando parcerias com a CloudHealth, empresa da VMware, e AWS. Especializada em serviços de computação em nuvem relacionados ao gerenciamento de custos, governança, automação, segurança e desempenho, a parceria com a CloudHealth habilitou a UOL a oferecer nuvens públicas e desenvolver práticas ágeis DevOps e implantação contínua. Já a AWS reconheceu a UOL Diveo por seus serviços, premiando a empresa como parceiro Rising Star durante o Partner Summit 2019. Selou também um acordo com a Alibaba Cloud, braço de computação em nuvem e inteligência de dados, tornando-se parceiro de canal do Grupo Alibaba no Brasil. O foco é criar uma ponte para que companhias provenientes do Brasil e da China possam desenvolver e ampliar seus negócios digitais.

Outra campeã do Anuário Telecom, com 53,1% de rentabilidade sobre as vendas é a ViaW, também premiada como Destaque do Ano no segmento de Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos. Seus serviços ajudam as empresas na redução de custos de telecomunicações e tecnologia. Em um cenário de estagnação econômica, existe ainda mais demanda por esse tipo de serviço, lembra o sócio diretor, Nelson Patrício Reis. Ele atribui os bons resultados à aceleração das atividades comerciais e investimento na captação de novos clientes: “Segmentamos nosso time de vendas em função do perfil dos clientes e construímos uma rede de parceiros para atrair novas oportunidades”.

O negócio da ViaW tem um comportamento anticíclico: em momentos de mais turbulência e estagnação econômica, as empresas buscam mais eficiência operacional. Seus serviços ajudam na redução de custos com efeito no curto prazo. Com a massificação do acesso à banda larga pela rede 4G, o aumento da base instalada de celulares e os investimentos em links de dados, as empresas precisam ainda mais de soluções que proporcionem a melhor relação entre o custo e o benefício. Nesse sentido, a ViaW atua como um trust advisor, auxiliando na escolha agnóstica dos melhores fornecedores e na busca de alternativas que otimizem os custos ao contratar as soluções de mercado.

As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS MAIS RENTÁVEIS	RENTABILIDADE S/ VENDAS US\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
28	UOL	154,96	189.758	694.154
87	VIAW	53,17	4.476	16.375
19	GLOBENET	44,31	299.286	1.094.818
67	OPEN LABS	38,00	17.617	64.446
24	ALGAR TELECOM	25,36	340.669	1.246.202
49	AUTOTRAC	20,92	66.574	243.535
1	VIVO	20,54	11.881.233	43.462.740
85	SECCIONAL	20,41	9.213	33.701
93	NEGER TELECOM	18,81	3.907	14.292
97	IMEDIADATA	18,14	1.368	5.006

Na Algar Telecom, também Destaque do Ano no segmento de Serviços Corporativos, a rentabilidade de 25,3% sobre as vendas não surpreendeu. Nos últimos anos, a empresa se preparou para obter mais eficiência e expandir negócios na prestação de serviços para clientes B2B além do B2C. Essa meta bem definida ajudou-a a manter o crescimento baseado em uma operação sustentável, com negócios rentáveis, ressalta o diretor presidente da Algar Telecom, Jean Borges. Outra estratégia foi o investimento na expansão geográfica. Presente em 16 estados brasileiros e no Distrito Federal, ampliou atuação em outros segmentos de mercado, crescendo também junto às pequenas e médias empresas não atendidas pelas grandes operadoras. A Algar está presente em 100% de sua área de concessão com redes 3G, 4G e 4,5G com um market share de 75% em banda larga na região.

Em 2018 a Algar ampliou atuação no Sul e no Sudeste e deu início às operações no Nordeste do país, viabilizadas após a implantação do cabo submarino Monet, que liga São Paulo à Flórida, tocando a costa brasileira em Fortaleza (CE).

Em 2018, o número de clientes B2B da companhia teve um crescimento de 10% em relação a 2017, impulsionado tanto pelos clientes corporativos quanto pelas pequenas e médias empresas que cresceram 24% e 8%, respectivamente. Segundo Jean, a Algar deve investir acima de R\$ 700 milhões em 2019 para continuar expandindo as operações no mercado B2B com a meta de tomar sua atuação cada vez mais nacional.

A rentabilidade de 20,9% sobre as vendas da Autotrak é resultado de um aumento expressivo dos negócios em 2018, segundo o diretor de marketing,

comercial e pós-vendas, Márcio Toscano. No período, segundo ele, a empresa aumentou em cerca de 54% o número de equipamentos vendidos em comparação a 2017: “Esse resultado vem da expansão da nossa rede de concessionárias autorizadas para ampliar a capilaridade do atendimento comercial e de pós-vendas, além de um amplo programa de incentivo para clientes migrarem de produtos concorrentes para a nossa tecnologia com condições comerciais subsidiadas para aqueles que desejassem ampliar o seu parque instalado conosco”. A estratégia contemplou também manter uma disciplina rígida na gestão dos custos: revisitando os orçamentos de cada área e os contratos mantidos com fornecedores, com o objetivo de reduzir o custo de desenvolvimento e produção, além das despesas gerais da operação. “Trabalhando a qualidade da receita e controlando os custos, preservamos bastante a margem do negócio o que se traduziu nessa rentabilidade bastante expressiva”, avalia Márcio.

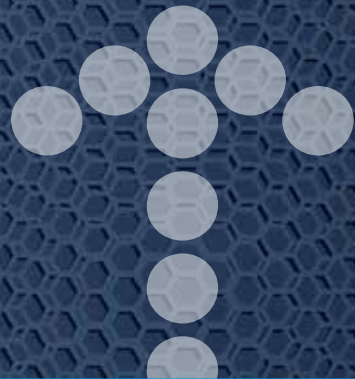
Entre as novidades da Autotrak, segundo ele, está a implantação de uma nova estação terrena de comunicações (hub) em outro estado além do Distrito Federal, o que ampliou a redundância do sistema e garantiu melhores níveis de serviço: “Estamos prestes a inaugurar também uma nova sede corporativa que vai trazer mais praticidade e conforto para nossa equipe e deve se traduzir em níveis maiores de produtividade. Estamos prevendo o aumento da rede de concessionárias autorizadas das atuais 45 para pelo menos 50 até o final de 2020, com a meta de chegar em 70 unidades nos próximos três anos”.

Expansão da banda larga

O crescente uso de dados móveis e serviços digitais foi o principal impulsionador dos resultados da Vivo em 2018. No ano passado, a receita líquida móvel teve incremento de 3,3%, atingindo R\$ 27,3 bilhões. Além disso, o crescimento da banda larga também contribuiu para o aumento da receita. No ano passado, a empresa registrou um aumento significativo na base de banda larga de alta velocidade (UBL) por meio da migração de clientes e da expansão de rede de fibra óptica para novas cidades. Em 2018, a Vivo, Destaque do Ano do Anuário Telecom, ampliou a cobertura de fibra para 30 novos municípios. Os investimentos previstos até 2020 (triênio 2018/2020) são de cerca de R\$ 26,5 bilhões, sendo R\$ 7 bilhões exclusivos à expansão da fibra óptica, destaca Christian Gebara, presidente da Vivo.

Em 2019, com o bom desempenho das receitas com pós-pago, aparelhos e fibra, a empresa espera um crescimento consistente transformando a composição das receitas fixas e melhorando sua tendência. Christian reforça que a gestão financeira, aliada aos esforços de digitalização com foco na oferta de serviços em fibra e aumento da base pós-paga, garantiu a evolução da margem e lucro recorrente: “A base de clientes pós-pagos já representa 56,6% dos acessos móveis e seguimos líder com 40% de participação de mercado em junho de 2019”.

Em 2019 a empresa mantém o ritmo de expansão das redes 4G e 4G+ e aposta na inovação. “Nesse sentido, seguiremos avançando com a Aura, nossa solução de Inteligência Artificial, e nos serviços inovadores para nossos clientes, por meio de parcerias com grandes



players do mercado”, afirma Christian. A empresa tem investido em serviços B2B em pequenas e médias empresas, ampliando o menu de opções para esse mercado.

Eduardo Neger, diretor de engenharia da Neger, empresa mais rentável pelo terceiro ano consecutivo no Anuário Telecom, atribui o aumento de 18,1% à capacidade de sua equipe de desenvolver novas ofertas adequadas a diversos segmentos de mercado: “Em torno de 80% do nosso faturamento continua vindo de produtos e serviços desenvolvidos nos últimos cinco anos”. Entre os projetos de 2018, cita o desenvolvimento do SAFAR (Sistema de Alerta Fixo para Áreas Remotas), um serviço de alerta para zonas de autossalvamento de barragens projetado para operar em áreas críticas, sem telefonia, internet ou energia elétrica. Em 2019, a empresa exportou serviços especializados de engenharia de radiofrequência, levando sua expertise para a Costa Rica e Panamá. Neger também destaca os sistemas de rastreamento pessoal para áreas remotas como responsáveis pelo aumento da receita. A empresa forneceu sistemas para as equipes de resgate dos bombeiros que atuaram na tragédia de Brumadinho (MG), expandindo esses sistemas posteriormente para outras áreas da mineradora Vale. Outro mercado importante foi o ambiental: por meio de serviços especializados de análise radiométrica para emissoras de rádio e TV, a Neger prestou serviços de segurança quanto aos limites de exposição à radiação não ionizante para o setor de radiodifusão. Na área de defesa e segurança atuou ainda nos mercados de bloqueio de sinais celulares em presídios, expandindo também a aplicação para bloqueio de drones hostis em áreas críticas.

A ImediaData Tecnologia, outra campeã de rentabi-

lidade, com 18,8%, precisou se reinventar para manter o bom desempenho: “Foi necessário o envolvimento de toda a companhia para que a transformação pudesse ser realizada de forma otimizada e com a visão estratégica de nossos negócios”, afirma o CEO Antonelli Nardini.

Foram adotados princípios básicos de gestão cooperativa, de trabalho em equipe, governança e compliance para aumentar a produtividade e qualidade da entrega de serviços chegando a 2017 e 2018 com a visão estratégica de uma empresa que ele classifica como “simples e essencial” para os clientes. A empresa adotou conceitos de load balance sedimentados no conceito de governança. Em 2018, se consolidou como prestadora de serviços de conectividade com resultados sustentáveis. “Assim passamos a transformar ideias e padrões complexos em ações simples, com soluções e resultados de forma clara e transparente, formando e capacitando profissionais, buscamos nos estruturar para levar ao cliente os melhores serviços”, aponta. Outra estratégia importante foi a atualização dos produtos com o desenvolvimento da quarta geração de roteadores e o lançamento da versão 6.1 do software próprio. Além disso a empresa desenvolveu métricas dos resultados.

A ImediaData atua nacionalmente atendendo clientes que precisam de segurança e conectividade em suas comunicações, como as que trafegam pacotes de meios de pagamento, por exemplo operações de cartão de crédito e débito.

A ImediaData se prepara para o lançamento de uma linha de produtos e novos recursos de hardware, a versão 7 de seu software e iniciou a oferta de tecnologia SD-WAN para repetir o crescimento da receita e rentabilidade. A empresa conta com uma carteira de mais de mil clientes e a gestão on-line de 7 mil pontos.

As 10 empresas que mais cresceram

O cenário político e econômico não ajudou, mas alguns fornecedores de produtos e serviços e integradores de sistemas conseguiram obter índices positivos de crescimento. As estratégias das dez empresas que mais cresceram do Anuário Telecom 2019 se apoiaram principalmente na prestação de serviços recorrentes e imprescindíveis para que seus clientes se mantivessem competitivos.

No topo da lista, a carioca Altarede mais que dobrou sua receita líquida, registrando o índice de crescimento de 124% 2018. O CEO, Mauricio Iezzi, não esconde as dificuldades para que a empresa, também premiada como Destaque do Ano, continuasse inovando em um estado falido: “Nossa estratégia para enfrentar o momento foi internalizar esforços, atuando de forma mais regional no Rio, São Paulo e Espírito Santo, reduzindo os investimentos em expansão de backbone e aumentando a oferta de serviços em novas áreas”.

Os serviços de Internet representaram a maior fatia nos resultados da Altarede em 2018, e em 2019 não deverá ser diferente. “Diversificamos nosso portfólio com mais oferta de serviços de valor agregado”, afirma. Isso incluiu desde soluções simples de transmissão de dados, redes MPLS e conexões ponto a ponto, até os mais complexos com data center, hosting, nuvem e voz para o segmento B2B a partir da obtenção de uma licença para Serviço Telefônico Fixo Comutado (STFC) junto à Anatel em 2019.

Atuando em projetos de comunicação integrada como integradora de soluções, a Wecom, segundo

seu CEO Cesar Correa, atribui o crescimento de 88,5% na receita líquida ao fato de representar a Ericsson-LG no Brasil, além da sua capacidade de entrega qualificada de serviços de suporte e manutenção: “Isso nos deu capilaridade e nos permitiu entregar ao mercado projetos competitivos”. A empresa também atuou em projetos em ambientes de missão crítica com a solução ControlONE. Em 2019, realinhou as ofertas em um portfólio que contempla colaboração, mobilidade, conectividade, otimização de tempo e integrações com recursos existentes. “Estrutura em nuvem para os sistemas, seja ela exclusiva, compartilhada ou privada compartilhada, UX-Cloud e nossa solução amigável de videoconferência, o WeMeet, são destaques dos projetos em andamento em 2019”, completa o CEO.

A Embratel Primesys – especializada em outsourcing de telecomunicações e TI –, que fornece serviços de valor adicionado e infraestrutura de TI, comemora um crescimento de 75,7% na receita líquida em 2018. O diretor executivo de soluções digitais da Embratel, Mário Rachid, destaca a diversificação do portfólio de produtos como a responsável pelos bons resultados: “Optamos por soluções com maior aceitação no mercado, como nuvem e segurança cibernética, ampliamos nosso time comercial e negociamos com fornecedores nos tornando mais competitivos; tudo isso se refletiu no nosso resultado comercial”.

Segundo Rachid, a amplitude do portfólio da Primesys dá flexibilidade à empresa para atuar em diferentes conjunturas: “O mercado busca soluções

As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA US\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
88	ALTAREDE	124,02	4.443	16.253
74	WECOM	88,51	7.595	27.782
18	PRIMESYS	75,77	327.879	1.199.415
79	TELSIGN CONSULTORIA	68,23	6.240	22.827
16	ALCATEL-LUCENT	52,75	363.938	1.331.320
89	DIGISTAR	40,36	4.292	15.701
68	3CORP TECHNOLOGY	34,85	14.328	52.412
86	NEWCORP	26,13	4.523	16.544
64	SOLUTIONS	25,91	19.821	72.508
63	2S	21,53	21.206	77.572

digitais, segurança e nuvem, segmentos que foram importantes para o fechamento de 2018". A empresa já vinha apresentando bons resultados nos últimos anos em serviços de data center, segurança e plataformas de atendimento omnichannel. Para manter o crescimento, aprimorou o portfólio e investiu em novas soluções de segurança e computação em nuvem. Mesmo com a instabilidade econômica, a Primesys manteve o foco no lançamento de soluções que se adequassem aos negócios cada vez mais enxutos dos clientes, atendendo empresas de todos os tamanhos e segmentos nas áreas de indústria, varejo, finanças e telecomunicações, com foco em redução de custos e reestruturação de operações.

Os planos para 2018 e 2019 incluem evoluir internamente o processo de transformação digital e atuar cada vez mais como integradora de soluções e de serviços por meio de parcerias, mantendo o aumento de receita e melhores margens.

Identificar oportunidades em um mercado em desaceleração valeu um crescimento de 68,2% na receita líquida de Telsign, consultoria de telecomunicações e TI. Segundo Flavio Levi Moreira, diretor financeiro da Telsign, mesmo antes de 2018, com a redução das atividades no setor, muitos profissionais bem qualificados ficaram disponíveis no mercado: "Tomamos a iniciativa de trazê-los para o time da Telsign e fortalecer a área de engenharia, mesmo com a demanda ainda tímida". Isso deu fôlego à empresa na conquista de novos clientes e permitiu ampliar o leque de serviços com mão de obra altamente capacitada.

A perspectiva para 2019, segundo Flavio, é dar sequência ao trabalho iniciado em 2018, deixando a empresa mais robusta do ponto de vista financeiro e consistente no portfólio de produtos e serviços: "Reforçamos a estratégia de atuação em serviços end-to-end, ou seja, atendendo escopo completo dos clientes, nas áreas de acesso e de redes de transporte

para as tecnologias 2G, 3G e 4G". Além disso, explica, a Telsign se especializou ainda mais em plataformas multivendors para apoiar as operadoras diretamente: "Nestes últimos meses, estamos fazendo um importante trabalho de estruturação administrativa e operacional para ampliar o apoio aos projetos de campo, com a implementação de um sistema de gestão empresarial (ERP) robusto e expandindo nossas capacidades técnicas, investindo em equipamentos, softwares e mantendo custos muito controlados para sermos competitivos em preço".

Outra estratégia da Telsign foi expansão geográfica. Além da abertura de uma filial no Chile, a empresa deve abrir escritórios em outros países da América Latina.

O crescimento do mercado de provedores de Internet ou ISPs alavancou os resultados da Digistar, com um aumento de 40,3% na receita líquida em 2018. Oldemar Plantikow Brahm, diretor superintendente, destaca que as boas vendas de sistemas GPON (Gigabit Passive Optical Network) para esse mercado. Uma das estratégias de sucesso foi ampliar escopo de negócios para não depender de segmentos específicos, e investir pesado em suporte técnico e treinamento. "Temos um portfólio completo, capaz de atender a área pública e privada, incluindo empresas de todos os portes e segmentos além dos ISPs", destaca Oldemar.

De olho na escalabilidade das redes

Atenta à necessidade de escalabilidade das redes, a Digistar, também premiada como Destaque

do Ano do Anuário Telecom, incluiu em sua linha o sistema Dolt 1288, com oito interfaces GPON, duas portas de 10 Gigabit Ethernet e 8 portas de 1 Gigabit Ethernet, o que permite 28 Gbps de uplink. Ao enfrentar dificuldades pelo alto custo de importação, há alguns anos partiu para o desenvolvimento próprio. A opção foi pelo padrão aberto, em que os equipamentos são compatíveis com outros fornecedores. Entre os diferenciais da linha GPON da Digistar, segundo o diretor superintendente, está a facilidade de configuração. O recurso é particularmente importante para os provedores regionais que não têm estruturas complexas internas. Outro destaque dessa linha é o sistema de gerenciamento DS StarView, gratuito, para o controle de até cinco concentradores. A empresa oferece suporte direto e em português.

Os provedores regionais de Internet também foram importantes para os resultados da 3Corp que cresceu 34,5% e também é Destaque do Ano do Anuário. Segundo o presidente, Giuseppe Forestiero, o resultado foi impulsionado pela oferta de preço justo, trabalhando com margens mais apertadas, sem agregar risco para o negócio. A empresa entrou em vários projetos importantes como a implantação de redes core IP para ISPs e redes DWDM, além de participar da construção da primeira rede wi-fi em estradas, no projeto da Rodovia dos Tamoios, no Estado de São Paulo. No final de 2018 fechou um novo contrato com a Entrevias em um projeto ainda maior de rede sem fio que substitui os antigos call boxes nas rodovias por serviços mais modernos. Para manter o crescimento em 2019, a 3Corp deve entrar em novos



mercados como o de health care, e de infraestrutura, principalmente em rodovias, portos e aeroportos, acompanhando a retomada dos investimentos.

A Solutions, empresa da Cabletech, que teve um crescimento de 25,9% na receita líquida, fortaleceu seu portfólio de produtos para atender as novas demandas das operadoras. A empresa nasceu em 2015, para sustentar o negócio de importação e distribuição de equipamentos e dispositivos de telecom da Cabletech. Além de cabos, oferece uma linha de antenas parabólicas banda KU para o mercado de TV por assinatura.

A Cabletech investe em pesquisa e desenvolvimento e na expansão da produção. Inaugurou uma nova unidade fabril em 2018 para cabos coaxiais e em 2019 uma planta de cabos ópticos. “Esse movimento deve nos garantir ainda maior crescimento em 2019”, diz João Arantes, diretor geral do grupo. Os planos para 2019 e 2020 incluem a manutenção do investimento em pesquisa e desenvolvimento e a diversificação da linha de produtos. “Entendemos que as novas plantas de cabos ópticos e cabos coaxiais nos posiciona de forma estratégica para atender novos mercados como os provedores regionais de Internet”, afirma João. Outra estratégia é ampliar as exportações, se consolidando em mercados onde atua e abrindo novas frentes.

A estratégia de expansão geográfica e prestação regional de serviços em todo o país rendeu um crescimento de 21,5% na receita líquida da integradora 2S em 2018. “Começamos essa jornada há três anos e hoje, além de São Paulo, onde se localiza a matriz, e Serra, no Espírito Santo, por onde chegam os produ-

tos importados, a empresa tem escritórios em Belo Horizonte (MG), Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR), Porto Alegre (RS), Campinas e São José dos Campos (SP)”, afirma o presidente da 2S, Renato Carneiro.

A empresa atua como integradora de soluções de infraestrutura, sendo uma das principais parceiras Gold e 1st Tier Cisco no Brasil, com foco no aumento da produtividade e redução de custos para os clientes. Entre os serviços responsáveis pelo crescimento, está o alinhamento dos objetivos de negócio com os da área de TI, alta disponibilidade das redes, ações de segurança e adequação de processos de negócios às normas internacionais. A ideia de crescer em outras cidades além de São Paulo foi acontecendo de forma natural à medida que os clientes iam indicando os serviços da companhia. “Hoje temos uma marca de excelência, somos conhecidos pela qualidade, credibilidade, e compromisso com o cliente, e assim levamos essa confiança para outras regiões do país com sucesso”, avalia Carneiro. Especializada na implantação de sistemas da Cisco, a 2S encontrou em diversas regiões clientes sem atendimento especializado e precisando de um parceiro de confiança para ajudá-los na transformação de seus negócios. Como parceiro 1-tier da Cisco a 2S pode importar diretamente os produtos da marca e, assim, ter mais controle dos prazos de entrega e praticar preços mais competitivos, sejam eles nos modelos de CAPEX ou OPEX, diz Carneiro. Entre os projetos de destaque em 2018 estão a mina conectada, indústria 4.0, floresta conectada, frota conectada e realidade aumentada para o mercado manufatureiro.

**A Micro Focus conecta
o sistema legado às novas
tecnologias, permitindo
que as empresas
maximizem o valor
de suas aplicações
de missão crítica.**

**Ajudamos você
a inovar com mais rapidez
e menos risco na corrida
para transformação digital.**



Enterprise DevOps

Crie e forneça um software
melhor e mais rápido



Hybrid IT Management

Opere com agilidade



Security, Risk & Governance

Proteja o que é
de maior importância



Predictive Analytics

Analise a tempo de agir



<https://www.microfocus.com>

E-mail: vendas.brasil@microfocus.com

Telefone: 11 3627-0900

 Micro Focus Brasil

 Micro Focus Brasil



produtos

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DOS FABRICANTES CUJO DESEMPENHO LHES GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2019, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: FURUKAWA (COMPONENTES, PARTES E PEÇAS); DIGISTAR (EQUIPAMENTOS DE COMUNICAÇÃO); INTELBRAS (EQUIPAMENTOS PARA TELEFONIA CORPORATIVA); PRYSMIAN GROUP (FIOS E CABOS); PADTEC (INFRAESTRUTURA); LEUCOTRON (REDES CORPORATIVAS); E TRIAD SYSTEMS (SOFTWARE).

Os projetos de FTTx consolidam a liderança da Furukawa

A estratégia de se diferenciar de outros fornecedores, que focam apenas no preço, se

refletiu nos resultados da Furukawa, premiada como Destaque pelo sexto ano consecutivo. Para driblar a economia estagnada e a desaceleração em todos os segmentos, a empresa priorizou a demanda das operadoras que apostaram em negócios de maior retorno, como a expansão de banda larga com fibra óptica FTTx. “Ampliamos a capacidade de fornecimento dessa solução em nossas plantas, acompanhando também a tendência em outras regiões de atuação da empresa presente no Brasil, Argentina, Colômbia e México, além de escritórios regionais nos demais países da América Latina”, afirma Hiroyuki Doi, vice-presidente comercial da Furukawa Electric Latam.

Em 2018, a receita líquida em dólares cresceu 19,28%, com rentabilidade de 6,5% sobre as vendas. “Foi um resultado excepcional para o cenário que vivemos no Brasil, alavancado pela expansão de banda larga FTTx das operadoras e provedores de Internet (ISPs) cenário que deve permanecer até o final de 2019”, diz. Os bons resultados também se devem à diversificação de segmentos nos países onde atua, com a estratégia de negócios fundamentada no fornecimento de soluções adaptadas

às necessidades dos clientes.

A empresa, segundo Doi, se organizou em várias unidades para atender o segmento de operadoras, provedores de Internet (ISPs), utilities, grandes empresas e governo: “Com essa amplitude de atuação, não dependemos da situação de um país ou de um segmento da economia para crescer”.

Em 2018, a Furukawa apresentou o conceito que chama de “servitização”, como forma de inovar os relacionamentos entre fabricantes e clientes. O objetivo é a entrega de serviços integrados aos produtos, com suporte técnico pré e pós-venda, projeto e desenvolvimento de soluções completas, logística e transporte, treinamento e serviços financeiros.

Entre as novidades do segmento FTTx está a fibra óptica multimodo categoria OM5, destinada ao mercado de data centers. Baseada na tecnologia SWDM (Short Wavelength Division Multiplexing), a fibra OM5 permite usar até quatro comprimentos de onda em um único canal óptico multimodo – o que se reflete em redução da infraestrutura do datacenter e, ainda, viabiliza a utilização de equipamentos para aplicações de 200 Gbps e 400 Gbps.

A Furukawa também aposta no mercado de Internet das Coisas (IoT) e no 5G, preparando soluções

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	...
	FURUKAWA	531,80	19,28	36,39	6,57	16,03	1,80	



Hiroyuki Doi,

vice-presidente comercial

A entrega de serviços integrados aos produtos faz a diferença

de infraestrutura para atender esses segmentos com novas soluções de banda larga com tecnologia wireless, soluções ópticas e cabeamento. Para IoT, oferece as linhas FiberMesh, rádios da Intracom Telecom e os cabos e componentes ópticos. Já as soluções Furukawa Laserway, que se baseiam em tecnologia óptica GPON voltada para o mercado corporativo. Para redes de distribuição de operadoras, na planta externa, tem soluções pré-conectorizadas, que facilitam a expansão conforme o crescimento da demanda, dentro do conceito pay as you grow. O portfólio de soluções GPON da Furukawa para redes FTTx também inclui um software de gerenciamento e monitoramento dos equipamentos da rede – o Conscious Monitoring. A ferramenta tem interface gráfica que facilita a configuração, dando maior agilidade ao monitoramento dos elementos ativos da rede (OLTs e ONUs).

Apostando no mercado de ISPs, a empresa lançou um programa para viabilizar o crescimento dos negócios. Chamado FTTx Full Service, consiste no fornecimento da solução completa de infraestrutura de rede óptica, incluindo cabos, acessórios, equipamentos e serviços associados, com facilidades de crédito e de pagamento.

A vantagem para o cliente, segundo Doi, é contar

com um único fornecedor de todo o pacote necessário para a implantação da rede FTTx: pré-projeto com suporte da área de engenharia, portfólio de produtos para rede externa (cabos ópticos, caixas de emenda e terminação, splitters) e interna (gabinetes, patch cords ópticos, conectores, pigtails e rosetas), equipamentos ativos (OLTs e ONTs),

o Software Conscious Manager, para gestão de ativos e passivos, serviços de acompanhamento de ativação em campo, suporte pós-venda 24x7, treinamento e certificação profissional em projeto de redes e em configuração de equipamentos ativos: “Com isso, o ISP tem a garantia de que sua rede foi projetada de forma correta e construída com produtos de qualidade Furukawa”.

Outra vantagem importante do programa está nas facilidades de pagamento, que pode começar em 60 dias com o saldo parcelado em 22 meses. “O objetivo desse modelo é garantir fluxo de caixa ao provedor de serviços, que não precisa fazer um investimento inicial na rede apenas na medida em que ativa os clientes”, explica. Além disso, pelo programa FTTx Full Service, a Furukawa oferece garantia de dez anos para a parte passiva da rede e de dois anos para a parte ativa (equipamentos).



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
19,67	1.022.348	1.022.348	67.179	9,55	1,25

A Digistar cresce com a diversificação da oferta para ISPs

De olho no emergente segmento de provedores de Internet ou ISPs, a Digistar buscou novos mercados e produtos para crescer em 2018. Com rentabilidade de 2,6% sobre as vendas e de 4,9% sobre o patrimônio, registrou crescimento de 40,36% na receita líquida em dólares, o que a fez figurar também entre as dez empresas que mais cresceram, de acordo com o Anuário Telecom 2019.

Os campeões de vendas foram os sistemas GPON (Gigabit Passive Optical Network) voltados para operadoras e ISPs, com a massificação da banda larga e a demanda por redes ópticas de alta capacidade. A aposta nessa infraestrutura vem de longe. Em 2012, em conjunto com a Algar, a Digistar implantou a primeira cidade 100% GPON no país. Desde então, apostou fortemente na tecnologia que permite a transmissão e o recebimento de dados por meio de uma única fibra.

Em 2018, o mercado de ISPs teve um grande impulso. Segundo a Anatel, no fim de 2018 o Brasil contava 12.202 empresas habilitadas a prestar o Serviço de Comunicação Multimídia que oferecem banda larga fixa. Segundo a agência, no ano passado, os acessos dessas empresas representavam 26,4% do

total, ante 21,2% em 2017. Em 2018, esse grupo de empresas respondeu por mais de 90% dos 2,2 milhões de novos acessos. De acordo com a agência, de 2016 a 2017, 43,72% dos contratos de Internet banda larga assinados no Brasil tiveram um provedor local como fornecedor. Já em 2019, os provedores regionais deverão aumentar sua participação em 5%, superando a marca de 25% do total de conexões de banda larga fixa no país, segundo dados da IDC.

“Nos beneficiamos da ampliação do uso de fibra FTTx nas redes dos provedores regionais e operadoras e com isso ganhamos mercado”, afirma o diretor superintendente Oldemar Plantikow Brahm. No passado, a Digistar fornecia tecnologia GPON importada dos Estados Unidos. Em função do alto custo de importação, partiu para o desenvolvimento próprio. A opção foi pelo padrão aberto, em que os equipamentos são compatíveis com outros fornecedores. Entre os diferenciais da linha GPON da Digistar, segundo o diretor superintendente, está a facilidade de configuração. O recurso é particularmente importante para os provedores regionais que não têm estruturas complexas internas. Outro destaque dessa linha é o sistema de gerenciamento DS StarView, que é gra-

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	...
	DIGISTAR	384,40	40,36	60,49	2,68	4,99	2,08	



Oldemar Plantikow Brahm,

diretor superintendente

“O crescimento de banda larga fixa no Brasil se baseou na tecnologia GPON”

tuito, para o controle de até cinco concentradores. A empresa oferece suporte direto e em português. “O crescimento de banda larga fixa no Brasil se baseou na tecnologia GPON”, destaca Oldemar.

Atenta à necessidade de escalabilidade das redes, a Digistar incluiu em sua linha o sistema Dolt 1288, com oito interfaces GPON, duas portas de 10 Gigabit Ethernet e 8 portas de 1 Gigabit Ethernet, o que permite 28 Gbps de uplink.

Desde sua criação, segundo ele, a empresa busca ampliar o escopo de negócios para não depender de segmentos específicos, e investe pesado em suporte técnico e treinamento: “Temos um portfólio completo, capaz de atender as áreas pública e privada, incluindo empresas de todos os portes e segmentos”.

A linha GPON é formada por produtos que atendem redes FTTH (fiber to the home), com modelos de OLTs (Optical Line Terminal) e ONUs (Optical Network Unit), que permitem uma visão de todo o parque instalado. “Com produtos desenvolvidos localmente, podemos oferecer baixo custo de implantação e manutenção”, diz Oldemar. A empresa oferece também uma linha de voz e dados que inclui PABX, gateways, softswitch, roteadores e telefones.

Segundo Oldemar, a empresa está estudando entrar em novos mercados como o de Internet das Coisas (IoT) em 2020 com o lançamento de um sistema de segurança chamado Vigilante Inteligente.

O desempenho da economia preocupa e o executivo não prevê crescimento em 2019: “Em 2020, esperamos uma retomada do mercado de telecom, mas tudo vai depender da velocidade de implementação das novas reformas do governo federal”. Outra reforma necessária, segundo o executivo, é a tributária para simplificar a burocracia e liberar as empresas para se concentrarem em fazer melhores produtos.

A inovação está nas origens da Digistar, uma das primeiras a se instalarem no Polo de Informática em São Leopoldo (RS), junto à universidade Unisinos. É 100% nacional e atua desde 1999 no mercado de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC).

“Com investimentos em pesquisa e desenvolvimento, nossas soluções, componentes e processos de produção são constantemente atualizadas”, garante Oldemar.

A empresa tem o selo ISO 9001:2015 certificado pela ABS Quality Evaluations e seus equipamentos são certificados pela Anatel, FCC, Nom-Nyce e principais operadoras de telecomunicações.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
22,02	1.548.274	671.953	1.540	2,26	0,94

Redes e segurança eletrônica dão impulso à Intelbras

Destaque do Anuário Telecom de forma consecutiva desde 2013, a Intelbras teve uma rentabilidade de 11,4% sobre as vendas, apesar da queda de 15,2% na receita em dólares em 2018.

Com 43 anos de operação, está presente em todo o país por meio de 200 distribuidores e 200 mil revendedores. O presidente, Altair Silvestre, atribui os bons resultados à habilidade em inovar e diversificar a linha de produtos, acompanhando tendências de mercado e as mudanças no comportamento do consumidor: “Investimos 6% do nosso faturamento em pesquisa e desenvolvimento, apostamos em inovação para facilitar o dia a dia das pessoas em diferentes cenários, desde residências, condomínios, mercado corporativo e projetos complexos, como em cidades inteligentes”,

Os mercados de redes e segurança eletrônica foram responsáveis pelos melhores resultados da companhia em 2018.

A empresa renovou o portfólio para o mercado corporativo com terminais IP e centrais telefônicas com funcionalidades que facilitam e melhoram a comunicação e o atendimento com mais economia. Em redes, focou na demanda dos provedores de acesso à

Internet com a oferta de soluções OLT e ONU.

Outros mercados em destaque foram os de segurança eletrônica, controle de acesso, incêndio e energia. Em 2019, a Intelbras lançou uma unidade de energia solar com um portfólio de soluções fotovoltaicas que atendem desde residências, empresas até usinas, com as mais diversas aplicações e dimensões de projetos, explica Altair. Recentemente, adquiriu a catarinense Seventh, desenvolvedora de soluções para o gerenciamento e monitoramento de imagem através de software, para ampliar a oferta de soluções de controle de acesso e alarme a distância, por meio de um sistema aberto que se adapta a todos os fabricantes do mercado. Segundo Altair, o investimento irá gerar ainda mais retorno para sua rede de clientes, parceiros e fornecedores, e consolida a companhia como especialista em segurança eletrônica.

No final de 2018, a Intelbras adquiriu a Predio-tech, empresa de software para o mercado condominial que integra soluções de monitoramento e controle de acesso.

Em 2019, a previsão é de crescimento a partir da diversificação do portfólio com a aquisição de

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	...
	INTELBRAS	609,60	-15,24	-3,08	11,42	27,41	2,11	



divulgação

Altair Silvestri,
presidente
“Investimos 6% do nosso faturamento
em pesquisa e desenvolvimento”

empresas. Entre os projetos futuros, Altair destaca a expansão no mercado de energia solar: “Apesar de ocupar apenas 1% da capacidade instalada no Brasil, o uso de painéis solares por residências e pequenos negócios cresceram quase 70% no país somente neste ano; já os investimentos acumulados em geração distribuída fotovoltaica chegam a R\$ 4,8 bilhões, ou seja, existem ótimas oportunidades de negócios a serem alcançadas”.

A empresa temi quatro fábricas – duas em São José (SC) e as demais em Santa Rita do Sapucaí (MG) e Manaus (AM), exporta para a América Latina e mantém um escritório na China, tem mais de 300 profissionais dedicados a pesquisa e desenvolvimento e conta com 3,3 mil colaboradores. Para a manufatura, estão previstos investimentos de cerca de R\$ 100 milhões na construção e modernização do parque.

Nos últimos dois anos, a Intelbras diversificou o portfólio de produtos na linha de segurança com CFTV (Closed Circuit Television), centrais condominiais, switches e telefonia. Para reforçar atuação na área de segurança eletrônica, mercado que movimenta anualmente R\$ 6 bilhões, a chinesa Dahua

Technology, especializada em videomonitoramento, entrou com 10% de participação no capital da Intelbras, com a qual tem uma parceria comercial de 12 anos. O objetivo é impulsionar a inovação e a troca de tecnologia entre as duas empresas para o desenvolvimento de novos produtos. Com a consolidação dessa parceria, a empresa pretende reforçar atuação no mercado de segurança eletrônica no Brasil e expandir seu portfólio de negócios. De acordo com a ABESE (Associação brasileira de Empresas de Segurança Eletrônica), o mercado de segurança no Brasil alcançou R\$ 6,52 bilhões em 2018 e a expectativa para 2019 é ter um crescimento de 8%, puxado por vídeo monitoramento e portarias remotas.

Hoje a Intelbras conta com 17 categorias de produtos distribuídas em seis segmentos: Gerenciamento de Imagens (DVRs, CFTV Veicular, HDDs e Softwares), Captação de Imagens (Câmeras Analógicas e Acessórios), CFTV IP (NVRs e Câmeras IP), Alarmes (centrais, controle remoto, acessórios), Sensores para Alarmes (Movimento, barreira, abertura) e Segurança Home & Office (Câmeras, alarmes e sensores Wi-fi).

	Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
	14,99	1.548.274	671.953	176.785	16,21	1,15

A Prysmian equilibra as receitas entre operadoras e ISPs

A estratégia da Prysmian em 2018 foi priorizar a diversificação de mercados e o reforço nos investimentos em seu parque fabril. Fornecedora de fibra e cabos ópticos para grandes operadoras de telecomunicações, a Prysmian também abasteceu o mercado de provedores regionais de Internet (ISPs) e participou de projetos em rodovias e fazendas solares, o que garantiu uma rentabilidade de 2,5% sobre as vendas e de 7,1% sobre o patrimônio, segundo o Anuário Telecom 2019. Essa estratégia permitiu um equilíbrio na receita entre ISPs e operadoras de telecom. “O mercado de provedores regionais ainda tem muito para crescer em um país com as dimensões do Brasil”, diz Marcelo Andrade, diretor de negócios telecom de Latam. Ele atribui os bons resultados em 2018 e 2019 ao fornecimento de Fiber to the Home (FTTH) para o mercado de redes 4G e banda larga de última milha, que chega à casa do consumidor.

O grupo Prysmian investiu R\$ 150 milhões para ampliar em 25% a capacidade de produção de cabos ópticos em sua nova planta de Sorocaba, inaugurada neste ano, no interior de São Paulo. Com a expansão, a capacidade produtiva da fábrica brasileira aumentou de 2 milhões para 2,5 milhões de quilômetros de fibra

ótica por ano. Nos últimos três anos, o Grupo Prysmian investiu cerca de R\$ 30 milhões na planta de fibra óptica com novas tecnologias e aumento de capacidade.

Para reforçar presença no mercado de cabos ópticos, o grupo italiano Prysmian adquiriu, no final de 2017, a companhia norte-americana General Cable, em um negócio de US\$ 3 bilhões. Das vendas globais de 11,6 bilhões de euros em 2018, 54% vêm da região Emea; 28% da América do Norte; 9% da América Latina e 9% da Ásia-Pacífico, sendo que o Brasil responde por 40% dos resultados na América Latina. A maior parte dos negócios locais atende o mercado de geração e transmissão de energia. Mundialmente o grupo italiano atua nos segmentos de transmissão e distribuição de energia hidrelétrica, eólica, solar, fotovoltaica e nuclear além de outras indústrias como automobilística, defesa, militar, mineração, óleo & gás.

Na nova fábrica brasileira, a empresa ampliou e modernizou as linhas de produção destinadas a cabos de energia, cabos ópticos e metálicos para a transmissão de dados e cabos especiais para a indústria automotiva, além de investir no desenvolvimento de novo centro de distribuição. A unidade de Sorocaba também passou a ser o novo centro de excelência

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	...
	PRYSMIAN GROUP	263,70	3,41	18,24	2,57	7,17	1,63	



Marcelo Andrade,

diretor de negócios telecom Latam

“Reforçamos nossa oferta para novos segmentos que estão implantando redes para monitoramento e gestão”

para a América Latina, contando com um laboratório para pesquisa e desenvolvimento.

Os produtos brasileiros abastecem também outros países da América Latina. Além dos cabos, que também são produzidos no México, grande parte dos investimentos do grupo foi destinada à modernização da linha óptica. Só na América Latina o grupo conta com 13 unidades de fabricação de fibras, com forte presença nos mercados de energia, transportes, infraestrutura e óleo e gás, além das telecomunicações. “No Brasil focamos na produção de fibra óptica para atender o mercado de banda larga nos diversos segmentos, acompanhando a modernização tecnológica”, afirma Marcelo.

O crescimento do mercado de ISPs no interior dos estados, zonas rurais, pequenas cidades e bairros não atendidos pelas teles tem peso significativo nos negócios da Prysmian que tem buscado parceiros como bancos e financeiras para aportar recursos e incentivar esse mercado. Para facilitar a compra de infraestrutura desse segmento, a empresa oferece o cartão Prysmart, uma linha de financiamento que já responde por 40% das vendas.

Para 2020, segundo Marcelo, o plano é consolidar sua posição entre os provedores de Internet além

de desenvolver outros mercados onde a Prysmian já atua como cabos para energia: “Reforçamos nossa oferta como fabricantes de cabos para outras aplicações, abrindo para novos segmentos que estão implantando redes para monitoramento e gestão”.

Seguindo a tendência de densificação de fibras ópticas nos cabos, está otimizando o design, para ampliar os meios de passagem. “Os cabos foram evoluindo para passarem 144, depois 200 fibras e hoje já se fala em 1,7 mil”, explica.

Ele lembra que os data centers e a nova rede 5G exigem unidades de controle próximas dos assinantes: “Com o incremento do mercado de IoT e indústria 4.0, haverá um grande aumento da demanda por fibras que garantem velocidade no tempo de resposta e latência próxima de zero, prioridades nesses mercados ópticos”.

Ele acha fundamental o Brasil não se atrasar na implantação da tecnologia 5G, que trará mais desenvolvimento e deve incentivar a indústria de telecomunicações.

O grupo Prysmian está presente em mais de 50 países, conta com 90 unidades fabris, 18 centros de pesquisa e desenvolvimento e cerca de 21 mil funcionários.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
0,72	1.423.505	604.991	36.602	7,18	1,41

A Padtec investe nos ISPs e na expansão geográfica

A Padtec, fornecedora de soluções para transmissão óptica de alta capacidade baseadas na tecnologia DWDM, que permite otimizar o uso da rede de fibra óptica, lançou mão de algumas estratégias como expansão geográfica e venda de uma unidade de negócio para continuar competitiva, terminando 2018 com 80 novos clientes, principalmente entre os provedores de acesso à Internet (ISPs). A empresa apresentou bons índices de rentabilidade sobre as vendas, de 14,5%, e de rentabilidade sobre o patrimônio, de 34,8%. Tem fábrica em Campinas (SP), onde, além da produção de equipamentos, integra componentes e sistemas de outros fabricantes.

Em janeiro de 2019, a Padtec vendeu sua divisão de sistemas submarinos para a IPG Photonics Corporate, multinacional americana especializada em amplificadores de alta potência. A operação faz parte da estratégia de concentrar esforços no mercado de transporte óptico de alta capacidade para redes terrestres. “Os recursos provenientes da venda foram direcionados para a área de pesquisa e desenvolvimento, redução de endividamento e para expansão da empresa no mercado externo”, afirma o CEO, Manuel Andrade. Além do repetidor óptico, a divisão de sistemas submarinos da Padtec adquirida pela IPG incluiu também a estrutura para serviços de implan-

tação, operação e manutenção da planta submersa.

Para crescer em 2019 a empresa está expandindo operações na América Latina e nos Estados Unidos, onde conta com um escritório na Flórida para o atendimento de carriers. Com mais de 40 escritórios em países da América Latina, atua principalmente na implantação, operação e manutenção de sistemas e no gerenciamento de redes ópticas.

Em maio de 2019, firmou um acordo com a multinacional francesa Ekinops, para a transferência de tecnologia da plataforma OTN Switch, potencializando esforços de pesquisa e desenvolvimento na tecnologia DWDM. A parceria prevê que a empresa francesa contribua na evolução dos produtos da Padtec, que também vai revender sistemas da Ekinops no Brasil. O foco é o lançamento de produtos com maior taxa de transmissão DWDM, com transponders chegando a 400 Gbps e 1,2 Tbps. A Padtec ainda trabalha com novos amplificadores ópticos e soluções voltadas para redes definidas por software (SDN).

Os negócios com provedores de acesso à Internet (ISPs) continuam promissores em 2019. Em parceria com a Silica Networks e a Ampernet, a Padtec ajudou a iluminar um trecho de 2 mil quilômetros de redes ópticas ligando a Argentina e os Estados de Santa Catarina e Paraná, em junho de 2019. O in-

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	...
	PADTEC	646,60	-20,97	-9,63	14,55	34,81	1,78	



Manuel Andrade,

CEO

Mais recursos para pesquisa e desenvolvimento

vestimento faz parte da chamada Rede Capricórnio, planejada pela Silica Networks. Após a conclusão da primeira fase – que conectou as cidades de Chaco, Formosa e Bernardo de Irigoyen, na Argentina, a municípios do interior de Santa Catarina e do Paraná –, o projeto está seguindo rumo ao norte do Chile, cruzando o oeste da Argentina para se conectar ao mar do Pacífico, passando pela Cordilheira dos Andes. Quando finalizada, a rota deve somar mais de 15 mil quilômetros de extensão. Para o projeto, a Padtec forneceu transponders e amplificadores óticos com VOA (Variable Optical Attenuator) que se adaptam às variações de atenuação das fibras, além de sistemas de proteção de rota, com trechos que garantem o tráfego de dados a 100 Gbps. Segundo Manuel, o negócio é resultado da estratégia de internacionalização da Padtec na última década com operações diretas em países latino-americanos.

A empresa também está participando da ampliação da cobertura de suas redes óticas DWDM na região Nordeste, com mais de 3 mil quilômetros de rede nos Estados de Alagoas, Ceará, Piauí, Pernambuco e Bahia com a Um Telecom, que inclui o fornecimento de transponders de 100 Gbps e os novos modelos compactos com canais de 200 Gbps, além de amplificadores óticos com VOA que se adaptam

às variações de atenuação das fibras.

A Padtec vai ainda fornecer soluções DWD para o consórcio de provedoras de telecom mineiras formado por Century Telecom, Corporativa e Starweb, para iluminar um trecho de mais de 750 quilômetros de redes óticas entre Belo Horizonte e a cidade de São Paulo. Juntas, as três empresas somam mais de 100 mil clientes. A empresa está fornecendo transponders, amplificadores óticos e sistemas de proteção de rota para o consórcio.

Uma das boas notícias em 2019, segundo o CEO, foi ter alcançado a marca de 54% no índice de lealdade de seus clientes medido pelo NPS (Net Promoter Score) – métrica utilizada por empresas de todos os tamanhos, no mundo todo, para avaliar a probabilidade de recomendação de seus clientes. O objetivo da pesquisa foi avaliar a posição da Padtec nos mercados brasileiro e latino-americano, sob a óptica de seus principais clientes distribuídos por toda a América Latina e de diferentes segmentos de atuação. No topo da lista dos quesitos mais bem avaliados pelos clientes que responderam à pesquisa estão o atendimento comercial (agilidade, conhecimento e poder de decisão dos executivos de negócios e a área de pré-vendas) e o centro de treinamento da fornecedora brasileira.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
29,42	229.384	229.384	33.383	-	0,76

Com a oferta de serviços no portfólio, a Leucotron obtém bons resultados.

A Leucotron priorizou em 2018 a oferta de serviços, enfrentando o período de turbulência econômica com a diversificação de receitas. A empresa registrou em 2018, 3% de rentabilidade sobre as vendas e 2,8% sobre o patrimônio. “2018 representou mais um ano dessa grave crise enfrentada pelo país e até agora pode-se dizer o mesmo com relação a 2019. Com a aprovação da reforma da previdência, esperamos que o último quadrimestre de 2019 seja menos ruim e que, em 2020, se inicie um período de recuperação efetiva da economia”, avalia o diretor geral, Marcos Goulart Vilela.

Em 2018, a fabricante de centrais telefônicas lançou um complemento de sua linha de produtos, com opções de instalações local, virtual ou na nuvem, conforme o desejo do cliente. Outro lançamento importante foi um serviço de comunicação ponto a ponto direto, pela Internet, denominado Cloud Phone. Também oferece uma série de aplicativos para complementar o seu ecossistema de comunicação nas plataformas de médio e grande portes. “Em 2020, vamos manter o desenvolvimento de soluções voltadas à transformação digital dos clientes nos diversos mercados em que atuamos”, afirma Marcos.

Entre 2018 e 2019, diz, a empresa manteve uma estrutura enxuta e priorizou a estabilidade financeira: “Sempre que ocorre uma crise, buscamos minimizar os riscos e focar nas oportunidades, de modo a nos prepararmos para o momento de retomada, estratégia que tem dado certo”.

O crescimento da base instalada de telefonia móvel e a disponibilidade da Internet móvel têm alavancado novos negócios além da demanda por serviços e aplicativos, que contribuem para a redução dos custos dos clientes. Produtos para a rede 5G também estão na agenda da Leucotron.

Em 2018, a Leucotron apresentou uma nova geração de centrais telefônicas PABX, com componentes eletrônicos desenvolvidos no Brasil – em um projeto conjunto com a Unidade Embrapii (Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial) / CPqD. O produto foi fruto da parceria firmada com o centro em 2015 e que teve como objetivo o desenvolvimento de uma solução nacional para substituir circuitos integrados importados, com risco de sofrer obsolescência ou descontinuidade de produção, afetando a linha de produtos da empresa. A ideia foi dominar a tecnologia de componentes,

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	...
	LEUCOTRON TELECOM	4,50	-20,09	-8,63	3,06	2,88	6,90	



Marcos Goulart Vilela,

diretor geral

**Estrutura enxuta e prioridade
para a estabilidade financeira**

para reduzir os riscos decorrentes da dependência de importação e, ao mesmo tempo, facilitar a evolução das soluções.

Como Unidade Embrapii, o CPqD desenvolveu para a Leucotron um sistema eletrônico embarcado, baseado em dispositivo de lógica programável (FPGA, do inglês Field Programmable Gate Array), destinado a substituir os circuitos integrados físicos utilizados em seus equipamentos. Por ser programável, o fabricante pode incorporar novas funções ao componente quando achar necessário, sem precisar alterar o hardware, o que dá flexibilidade para inovar. A linha escolhida pela Leucotron para iniciar essa modernização tecnológica foi a Ision IP, constituída de centrais telefônicas PABX com telefonia IP integrada, que possui versões de pequeno, médio e grande porte. O primeiro projeto com a Unidade Embrapii CPqD teve foco nos modelos de menor porte – Ision IP 1500 e 1600 – e a nova geração de centrais com componentes nacionais – Ision IP 4000 e 3000R são de maior porte.

Há 36 anos no mercado, a empresa do Vale da Eletrônica, em Santa Rita do Sapucaí (MG), se mantém inovadora. Atendendo grandes, médias e pe-

quenas empresas, como hotéis e condomínios, é, segundo Marcos, ágil para desenvolver soluções de acordo com as necessidades dos clientes, além de contar com 300 parceiros que funcionam como braços técnicos e comerciais, que atendem uma carteira de mais de 200 mil empresas em todo o país somando cerca de dois milhões de usuários. Nas verticais em que atua, a estratégia é integrar as soluções de PABX com softwares de gestão, apostando em sistemas de computação em nuvem. Para o mercado de hotéis, por exemplo, oferece o To.Do Hotel – sistema de Governança Hoteleira integrado ao software PMS para o gerenciamento das atividades do complexo como disponibilidade de quartos, informações sobre check-in e check out dos hóspedes e automação do trabalho da governança na distribuição das rotas de serviços das camareiras. Além da governança, a recepção também tem acesso a todo o histórico de informações, o que facilita o comando das atividades.

Para a área de saúde, oferece o Confirma, que monitora as consultas médicas que precisam ser confirmadas. Quando executado manualmente, esse processo onera a operação, já que exige a dedicação de um profissional.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
1,30	26.311	26.311	-	1,50	0,83

A Triad se reinventa com a busca de novos mercados

A Triad Systems, que atua como integradora e fábrica de software, comemora o crescimento de 12,63% na receita líquida, 68,2% de rentabilidade sobre o patrimônio e 5,6% de rentabilidade sobre as vendas em 2018, seguindo a estratégia de atuar em novos mercados.

Esse resultado se deve à consolidação da unidade de negócios inovadores, a i9Triad, que desenvolve projetos de Big Data, analytics e inteligência de dados. “O principal motivo dos nossos bons resultados foi a transformação digital das operadoras, explorando e se posicionando como organizações de dados e com projetos de monetização das informações”, reconhece o CEO, Silvio Rodrigues Junior.

No segmento industrial, a Triad participou da automação do chão de fábrica do Grupo Simões, da fábrica da Coca-Cola e do distribuidor dos produtos da Heineken Brasil, na região Norte. Outros projetos de destaque, segundo Silvio, foram o desenvolvimento de sistemas robóticos que auxiliam as indústrias na automação de seus processos tradicionais, acelerando o desenvolvimento da indústria 4.0.

A empresa também ampliou sua atuação na área de atacado da TIM, em que atua com BPO (Business Process Outsourcing) na digitalização dos

processos e rotinas das cadeias de serviços, resultando em mais agilidade nas tomadas de decisão, e permitindo análises mais precisas da operadora. O objetivo da parceria é atender à criticidade das demandas da área de atacado, com tempo de resposta mais curto e resultados mais satisfatórios. A Triad, segundo seu presidente, digitalizou processos e rotinas de cadeias de serviços da TIM, dando maior agilidade no processo de tomada de decisão, permitindo análises mais amplas e assertivas. O BPO utilizado dá capacidade de acompanhamento de processos e rotinas, com foco na análise das informações. O suporte da Triad incluiu os setores de roaming, interconexão, co-billing e transporte internacional e nacional. Esse projeto exigiu da Triad experiência em processos complexos com sistemas de geolocalização e analíticos.

Uma das apostas da Triad foi em projetos de reconhecimento facial para controle de acesso a prédios e condomínios. Para o setor de RH, a empresa desenvolveu um sistema de treinamento utilizando a realidade aumentada e virtual, com gamificação. Para o setor automotivo, especificamente para o polo de duas rodas, desenvolveu um sistema de inspeção e validação de chassi com visão computacional.

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	
	TRIAD SYSTEMS	196,70	12,63	28,78	5,68	68,26	1,01	



Silvio Rodrigues Jr.,

CEO

“O principal motivo dos nossos bons resultados foi a transformação digital das operadoras”

A abertura de uma unidade de negócios voltada para inovação teve, segundo Silvio, um papel importante no crescimento e no acesso a novos mercados: “Tudo isso foi resultado de investimentos feitos nos últimos três anos, quando nos transformamos digitalmente”. Saíram da nova unidade i9Triad, chamada de usina de inteligência de dados, as soluções e serviços de Analytics, Geomarketing (Location Intelligence), Dados e RPA/IA. Seguindo uma estratégia focada na governança corporativa, criou um Conselho Consultivo e um Comitê Executivo.

“Em 2019, os projetos digitais trouxeram mais resultados, aumento de receita e redução de custos para os nossos clientes. Em 2020 planejamos seguir com essa estratégia pois enxergamos resultados muito positivos com esses projetos”, diz. Em 2019, o executivo prevê um crescimento orgânico e a retomada dos investimentos.

Segundo Silvio, a empresa está preparada para expandir atuação no mercado financeiro com soluções digitais.

Outro mercado promissor para a Triad é o 5G, que vai alavancar aplicações em Internet das Coisas (IoT) e consequentemente o armazenamento de dados. “Dessa forma, nosso foco é na ampliação

do portfólio de produtos e serviços de Big Data e sistemas analíticos para atender essa demanda”, afirma.

A Triad aposta na necessidade de monetização de dados como um bom potencial de oportunidades de negócios, entre as empresas de todos os setores (privado e público). Sistemas analíticos em conjunto com a computação em nuvem, Inteligência Artificial (IA), algoritmos e machine learning viabilizam a transformação digital das operadoras com análises da evolução de consumo do cliente no portfólio de produtos oferecidos, cobranças efetuadas e reconciliações, atendimento ao cliente, predição da manutenção de rede, resolução de problemas e dados geográficos.

Outra boa oportunidade é a Internet das Coisas Industrial (IIoT). O 5G trará a nova geração de redes móveis mudando a maneira de fazer negócios com potencial de transformar setores inteiros. Gigantes de tecnologia vêm promovendo o conceito usando o termo Indústria 4.0 para descrever a evolução na fabricação que agora incorpora comunicações avançadas e automação. Mas, para que o potencial dessa revolução tecnológica seja cumprido, a rede desempenhará um papel importante, prevê Silvio.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
18,69	54.131	33.561	3.073	3,84	1,26

Embarque conosco na jornada de **Transformação Digital** do seu negócio



Sistemas Híbridos ou Puro IP

Sistemas em Cloud | Aplicações de UC&C | Contact Center
Integração com MCU | Gravação | Soluções para Projetos de
Videoconferência | Solução Exclusiva para Ambientes de Operação



Sua solução de comunicação
unificada e colaboração
na nuvem



Serviço de videoconferência
em nuvem privada
ou pública





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 2019, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: 3CORP TECHNOLOGY (CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO); VIA\W (CONSULTORIA E PROJETOS); LOGICALIS (GERENCIAMENTO DE REDES); TIM (SERVIÇOS CONVERGENTES); ALGAR TELECOM (SERVIÇOS CORPORATIVOS); AEC (SERVIÇOS DE CALL CENTER); COPEL TELECOM (SERVIÇOS DE HOSTING E DATA CENTER); ALTAREDE (SERVIÇOS DE INFRAESTRUTURA DE REDES); BRQ (SERVIÇOS DE INTEGRAÇÃO); VIVO (SERVIÇOS DE TELEFONIA FIXA); E HISPAMAR SATÉLITES (SERVIÇOS DIGITAIS). A CLARO,, DESTAQUE EM SERVIÇOS MÓVEIS, FOI TAMBÉM ESCOLHIDA A EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 32)

Em busca de sinergias, a 3Corp amplia seu mercado.

“Mesmo com a estagnação da economia, não diminuimos o volume de negócios, buscando novos segmentos em que temos sinergia e explorando outros mercados”, diz o presidente da 3Corp, Giuseppe Forestiero. Além de ser destaque em Canais de Comercialização, a 3Corp ficou entre as dez empresas que mais cresceram do Anuário Telecom 2019 com um aumento de 54,1% na receita líquida. Obteve ainda 8,3% de rentabilidade sobre as vendas e 42,5% de rentabilidade sobre o patrimônio. “Nossos resultados se basearam em ofertar preço justo e trabalhar com margem relativamente apertada, porém dentro das práticas normais e sem agregar risco para os negócios”, afirma.

Em 2019, segundo ele, a empresa entrou em vários projetos importantes como a implantação de redes core IP para provedores regionais de Internet (ISPs) e redes DWDM: “Obtivemos sucesso em iniciativas dentro do nosso portfólio e expandimos para outros mercados como as redes sem fio em rodovias”. Em 2018, a empresa participou da construção da primeira rede Wi-Fi em estradas, no projeto da Rodovia dos Tamoios, no estado de São Paulo.

No final do ano, fechou um novo contrato com a Entrevias, em um projeto ainda maior de rede sem fio. Segundo Giuseppe, as redes Wi-Fi das rodovias vão substituir, em pouco tempo, todos os call boxes hoje em uso, ofertando um serviço muito melhor para o usuário.

A rede Internet Wi-Fi na Rodovia dos Tamoios permite a comunicação entre os motoristas da rodovia e a concessionária, facilitando atendimentos e informações. Foram instaladas 612 antenas em 153 pontos de difusão de Wi-Fi ao longo da rodovia – o suficiente para garantir 100% de cobertura entre São José dos Campos e Caraguatatuba. O mesmo sistema deverá funcionar nos trechos da rodovia que estão atualmente em construção: a nova pista do trecho de serra da Rodovia dos Tamoios e os contornos de Caraguatatuba e São Sebastião. Há previsão de ser instalada a Wi-Fi em outros 1,2 mil quilômetros de rodovias paulistas ainda em 2019, além do trecho norte do Rodoanel.

Expandindo o horizonte, a empresa deve entrar em mercados como cuidados de saúde e infraestrutura, principalmente em rodovias, portos e aeroportos, acompanhando a retomada de investimentos.

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	3CORP TECHNOLOGY	679,70	34,85	54,19	8,35	1,93	13,96	



divulgação

Giuseppe Forestiero,

presidente

“As redes Wi-Fi das rodovias vão substituir, em pouco tempo, todos os call boxes hoje em uso”.

Atuando na construção de infraestrutura de redes voltada para o público corporativo, Giuseppe vê a ampliação dos acessos e aumento da disponibilidade de banda larga como alavancas de novos negócios, com o aumento da demanda por infraestrutura.

Os principais contratos de 2019 foram de redes DWDM, core IP, e Wi-Fi, seja em rodovias ou em empresas.

Outro mercado importante para a 3Corp são as redes em cidades, para as prefeituras. “Começamos a ensaiar os primeiros negócios para cidades inteligentes”, adianta Giuseppe.

No segmento de health care, a 3Corp já iniciou trabalhos com vários serviços como soluções de voz em nuvem e localização de arquivos em hospitais.

Na área de segurança pública, desenvolveu soluções de videomonitoramento com reconhecimento facial e quer oferecer esse portfólio para outros complexos, como os aeroportos.

Giuseppe reforça que os bons resultados da companhia resultam de ofertas de OPEX aos clientes: “Soluções de rede ou de voz agregadas aos serviços permite que os clientes possam continuar

investindo e mantêm nossas margens, apesar do esfriamento da economia”.

Com as mudanças estruturais previstas no país o executivo prevê um crescimento similar em 2019, e é otimista em relação a 2020: “Nosso crescimento é fruto, justamente, do fato de termos ampliado o portfólio de produtos e procurado novos mercados. Essa tem sido a tônica do nosso sucesso não só em 2018 e também se reflete em 2019 com previsão de superar o crescimento obtido no ano passado”.

Com 18 anos de mercado, a 3Corp atua como Value Added Partner da Huawei, Premium Business Partner da Alcatel-Lucent, Microsoft Gold Partner na competência Communications e é parceira da Lenovo e Vocale Solutions, com clientes nos segmentos financeiros, de governos, indústrias, hotéis, hospitais e serviços. Tem sede em Alphaville, em Barueri (SP), além de contar com unidades em Brasília (DF) e Rio de Janeiro. Com ofertas de soluções de comunicação corporativa, infraestrutura de TI, networking e segurança, omni-channel e call center, entre seus clientes estão a Artesp, Banco do Brasil, Sebrae, CREA-SP, Casa da Moeda, Ministério da Fazenda, Caixa, Finep, INSS, Nestlé e Makro.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
10,05	52.412	52.412	4.376	42,56	1,66

A crise econômica impulsiona os negócios da Via\W

Como a proposta de valor da Via\W é ajudar as empresas na

redução de custos de telecomunicações e tecnologia da informação, o cenário de estagnação econômica acaba gerando mais demanda para seus serviços. Por isso a companhia acelerou atividades comerciais e investiu na captação de novos clientes. “Com um modelo de negócio 100% baseado no sucesso e com um viés de redução de custos dos clientes, nossa proposta de valor teve ainda mais receptividade neste último ano”, avalia o sócio diretor, Nelson Patricio Reis. Além de destaque de forma consecutiva desde 2014 no segmento de Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos, a Via\W ficou entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Telecom 2019, com 53,1% de rentabilidade sobre as vendas em 2018.

Para ganhar novos projetos, investiu em automação de processos e inteligência da informação para entregar projetos com mais velocidade e qualidade. “Tudo isso proporciona ao cliente maior capacidade de decisão na gestão dos custos de telecom e TI”, diz Nelson. Um exemplo de novo projeto foi o desenvolvimento da solução de gestão de telefonia móvel corporativa (EMM), que foi homologada pela Google EMM Community.

Segundo Nelson, o negócio da Via\W tem um comportamento anticíclico: em momentos de mais turbulência e estagnação econômica as empresas buscam mais eficiência operacional. Por isso, seus serviços são alternativas para ajudar no desafio de redução de custos com efeito no curto prazo. “Nós temos exatamente a solução que as empresas precisam e as ajudamos a serem mais eficientes na gestão dos custos de maneira bastante rápida”, explica. Como o cliente só paga mediante o sucesso do projeto, a proposta de valor da Via\W é bastante atraente.

Na opinião dele, com a massificação do acesso à banda larga pela rede 4G, o aumento da base instalada de celulares e os investimentos em links de dados, as empresas precisam ainda mais de soluções que proporcionem a melhor relação custo/benefício: “Nesse sentido, a Via\W atua como um trust advisor, auxiliando a escolher de maneira agnóstica os melhores fornecedores e a encontrar alternativas que otimizem os custos ao contratar as soluções de mercado”.

Com a indústria 4.0, diz, os ciclos tecnológicos estão cada vez mais curtos e novas tecnologias chegam de forma disruptiva, trazendo riscos e oportunidades para as empresas: “Mais uma razão

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	VIAW	3.167,80	-34,51	-25,12	53,17	1,38	0,00	



Nelson Patricio Reis,

sócio diretor

**Modelo de negócio 100%
baseado no sucesso**

para que tenham uma equipe de especialistas assessorando, acompanhando, avaliando e recomendando as tecnologias que realmente são necessárias e viáveis”.

A ViaW tem duas linhas principais de negócios: a renegociação de contratos e a recuperação de cobranças indevidas do passado. Ambas tiveram boa rentabilidade em 2018, porque geram ganhos efetivos a curto prazo para os clientes. Entre os novos projetos, Nelson destaca o sistema de gestão de telefonia móvel corporativa, plataforma homologada pela Google EMM Community. A solução proporciona uma visão 360° de telefonia móvel, faz a gestão financeira, do inventário e do comportamento de consumo, e permite que o gestor intervenha na resolução das inconsistências encontradas.

Ele vê boas perspectivas e novas oportunidades de negócio com a implantação do 5G no país: “A rede é fundamental para atender à crescente demanda de dispositivos conectados com a transformação digital”.

A nova infraestrutura vai permitir a conexão simultânea de um número muito maior de dispositivos, em velocidades de 10Gb/s, com segurança e

baixa latência. Novos serviços e produtos, que hoje ainda estão sendo testados ou em pequena escala de produção – como casa conectada, carros autônomos, cirurgias remotas –, poderão ser viabilizados a custos cada vez mais competitivos, dando mais eficiência às empresas.

Nelson atribui a alta rentabilidade da ViaW aos investimentos na equipe comercial e operacional. A empresa segmentou seu time de vendas em função do perfil do cliente e construiu uma rede de parceiros para captação de novas oportunidades.

Outra estratégia é a entrega rápida de projetos, otimizando os percentuais de redução de custos alcançados nas renegociações de contratos. “No nosso negócio, as perspectivas de crescimento são positivas e estamos cerca de 30% acima dos resultados obtidos no mesmo período de 2018”, indica.

Nelson não vê mudanças significativas no mercado em 2019, apostando ainda em um cenário de baixo crescimento da economia: “Já para 2020, a depender do êxito das reformas previstas para o segundo semestre como a tributária, privatizações, pacto federativo, e o comportamento do cenário internacional, vemos a retomada do crescimento”.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
95,20	16.375	16.375	8.706	790,02	8,86

A Logicalis se alinha à modernização das operadoras

Especializada na prestação de serviços para a indústria de telecomunicações, a Logicalis se beneficiou da massificação das redes de banda larga 3G e 4G e mais recentemente da preparação da infraestrutura para o 5G. “Atuamos na transformação digital das operadoras que investiram pesado em modernização nos últimos anos”, afirma Rodrigo Parreira, CEO da Logicalis Latin América. A empresa teve um aumento de 18,57% na receita líquida, que atingiu US\$ 1,4 bilhão, e 4,7% de rentabilidade sobre as vendas. “Em 2019, nosso principal foco são as unidades de segurança e de nuvem, assuntos cada vez mais estratégicos para o crescimento e competitividade das companhias”, afirma Rodrigo.

Em 2018, a Logicalis adquiriu a Coasin, integradora de sistemas de tecnologia que oferece soluções para setores como mineração, serviços financeiros, telecomunicações e varejo, com operações no Chile e no Peru. Com esse movimento, ampliou ainda mais sua presença na América Latina. Além do setor de telecom, contribuíram para os resulta-

dos da Logicalis os bancos, agronegócio e varejo.

Entre os serviços que tiveram destaque em 2018 e 2019 estão o redesenho de redes e infraestrutura das operadoras, virtualização, consolidação de camadas e implantação de redes IP sobre bases ópticas, otimização de redes de transporte e criação de uma camada para operação de sistemas analíticos com elementos de inteligência artificial para ajudar na gestão. “A indústria apostou fortemente na automação da operação das redes com demanda de projetos não só no Brasil como em toda a América Latina”, diz Rodrigo. Na região, a Logicalis conta com 2,5 mil profissionais distribuídos por suas operações em 11 países.

Rodrigo acredita que o esfriamento da economia não barrou investimentos das operadoras que, no entanto, foram mais criteriosas na hora de fechar negócios e buscaram soluções financeiras para viabilizar os projetos. Antes da chegada do 5G, as redes 4G e 4,5G continuam puxando investimentos na ampliação da cobertura em mais cidades.

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	LOGICALIS	407,40	18,57	35,58	4,73	1,31	30,47	



divulgação

Rodrigo Parreira,

CEO

“Em 2019, nosso principal foco são as unidades de segurança e de nuvem”.

Em 2020, a Logicalis deve ampliar seu escopo de serviços B2B para operadoras oferecerem aos clientes finais. Um exemplo é a plataforma própria de Internet das Coisas (IoT), que permite o desenvolvimento de aplicações para que as operadoras possam monetizar serviços.

Em 2019, recebeu o certificado ISO 37001 (Sistema de Gestão Antissuborno) pela excelência de suas políticas e processos internos para prevenir e reduzir práticas relacionadas a suborno e corrupção. A certificação é referência internacional e ressalta a eficácia das ações promovidas pela empresa para criar um ambiente ético e saudável, além de destacar seu compromisso com temas como integridade e transparência. Segundo Rodrigo, a Logicalis tem diversas diretrizes para incentivar a cultura anticorrupção, como um Código de Ética e uma Política de Combate à Corrupção que guiam as ações realizadas internamente, com clientes ou fornecedores. Desde 2013, também conta com um comitê dedicado a compliance e atualiza os

profissionais constantemente por meio de treinamentos sobre o tema. Para receber o certificado, passou por auditorias e mostrou que os processos desenvolvidos estão de acordo com as exigências da ISO 37001.

Segundo Rodrigo, receber essa certificação é importante porque comprova que as práticas são condizentes com as diretrizes propostas e podem levar a uma redução efetiva nos riscos de corrupção e suborno na empresa e em sua cadeia de valor: “Seguimos esses códigos há muito tempo e sempre salientamos internamente nosso compromisso com a ética e as boas práticas de mercado, incentivando essa cultura não somente entre os funcionários, mas também, indiretamente, em toda a sociedade”.

A empresa, de acordo com ele, investiu em um ambiente que estimula a inovação, a criatividade e as boas práticas, contribuindo para o crescimento dos profissionais, fortalecendo uma cultura organizacional e a sustentabilidade, refletindo nos resultados entregue aos clientes.



Lucro Líq p/
Func (US\$ mil)

18,57

Receita Líquida
Total (R\$ mil)

1.482.000

Receita Líq. Prop.
Telecom (R\$ mil)

1.482.000

Lucro Líquido
Total (R\$ mil)

-

Rent. s/
patrimônio (%)

16,32

Giro dos
Ativos

1,04

A TIM obtém bons resultados com a expansão da banda larga

A TIM teve uma queda da receita em dólares de 5,9%, mas obteve rentabilidade de 14,9% sobre as vendas de acordo com o levantamento do Anuário Telecom 2019. “Os resultados positivos do ano passado se deveram principalmente à aquisição de clientes móveis de maior valor, eficiência digital, evolução da infraestrutura de rede e sistemas e expansão da banda larga TIM Live”, afirma Vicente Ferreira, head de relações com investidores da TIM.

A operadora buscou clientes de maior valor reduzindo a oferta de planos pré-pagos sem comprometimento, nos quais o consumo é muito mais volátil. Incentivou a adoção de planos pós-pagos e pré-pagos com pacotes, focando na eficiência de suas operações para garantir a evolução da rentabilidade.

Segundo Vicente, em 2018 e 2019, a empresa trabalhou em cinco grandes frentes: investimentos em inovação, com o lançamento de novas ofertas no móvel como o TIM Black Família, nova abordagem de comercial e introdução de novas tecnologias, como os testes em rede real do 5G.

Internamente, se transformou digitalmente, ajustando processos e sistemas para maior eficiência das operações e queda de custos. Entre os

destaques do ano, Vicente aponta a expansão do TIM Live com serviços de banda larga residencial de alta velocidade, alcançando 19 cidades no país: “Também avançamos em novas oportunidades de negócios como iniciativas em Internet das Coisas (IoT) no agribusiness”.

Em 2020, a empresa planeja equilibrar as receitas do pré e pós-pago com pacotes, levando em consideração as condições de mercado e o cenário econômico. “Além disso, na frente de novas oportunidades, vamos adicionar projetos de mobile advertising e serviços financeiros, continuando nossa transformação com o objetivo de ir além da conexão básica”, destaca Vicente.

“Tomando por base os pilares estratégicos, a TIM vem conseguindo compensar o menor crescimento da receita com mais eficiência garantindo bons números de EBITDA, margem e geração de caixa”, garante.

No segmento móvel, após um início de 2019 bastante competitivo, com ofertas e promoções baseadas em preço, houve, segundo ele, um arrefecimento dessa “onda predatória”: “Fugimos da guerra de preços com atributos de diferenciação

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	TIM	603,70	-5,97	7,51	14,99	0,85	5,20	



divulgação

Vicente Ferreira,

head de relações com investidores

“Na frente de novas oportunidades, vamos adicionar projetos de mobile advertising e serviços financeiros”.

baseados na melhoria de qualidade e inovação, para que os clientes percebessem valor no que estava sendo cobrado”.

A rede 4G trouxe bons resultados. A TIM investiu em infraestrutura de rede para ampliar a cobertura, alcançando 3.321 municípios que representam 93% da população urbana. “Garantimos a maior disponibilidade de rede – tempo que os usuários passam no 4G – e a menor latência, indicador fundamental para os serviços de streaming”, diz Vicente. Os usuários dessa tecnologia já somam 36,3 milhões, uma expansão de 16% ano a ano.

A TIM, de acordo com ele, busca aumentar sua base de clientes no segmento pós-pago, onde estão os assinantes de maior valor: “Seguimos trabalhando também na migração de usuários para essas ofertas e incentivando upgrades dentro dos planos”.

Os clientes do pré-pago não foram deixados de lado. “A TIM é uma empresa sem legados, não estamos expostos à perda de linhas fixas e de assinaturas de TV”, afirma Vicente. No segmento fixo, a banda larga residencial segue crescendo, alcançando a marca de 500 mil clientes utilizando a TIM Live, o que representa um crescimento anual de 19,7%, im-

pulsionando a receita para um aumento de mais de 30% no segundo trimestre.

Em 2018, as receitas de serviços móvel, fixo e de aparelhos tiveram resultados positivos, com um crescimento da receita total líquida de mais de 5% ano a ano. O grande destaque ficou com os serviços de banda larga residencial da TIM Live e contribuição do serviço móvel com as migrações e upgrades de planos. “Em paralelo, temos buscado maior eficiência tanto por meio da digitalização quanto de ações mais tradicionais de controle de custos”, diz.

De olho no futuro, a TIM investe no 5G. Iniciou um projeto-piloto na Fundação CERTI, em Santa Catarina, com a primeira ativação de uma rede real de 5G, graças a uma licença especial da Anatel, alcançando velocidades superiores a 1Gbps na nova tecnologia. Outras etapas estão programadas para testar a tecnologia em vários serviços. Com o Inatel e a Ericsson, o projeto é voltado para o desenvolvimento de soluções inteligentes para iluminação, segurança e rastreamento de veículos; e em Campina Grande (PB), com o Núcleo Virtus, as aplicações são voltadas para cidades inteligentes, utilizando a plataforma NB-IoT.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	16.981.329	16.981.329	2.544.959	12,86	0,53

A Algar Telecom põe foco nos clientes corporativos. E se dá bem.

Nos últimos anos, a Algar Telecom se preparou para obter mais eficiência e expandir negócios na prestação de serviços para clientes B2B. “Essa meta bem definida e de conhecimento de toda a organização tem nos ajudado a manter o crescimento baseado em uma operação sustentável e na rentabilização do negócio”, diz o diretor presidente, Jean Borges. Além de se destacar em Serviços Corporativos por dois anos consecutivos, a Algar Telecom figura novamente entre as dez mais rentáveis do Anuário Telecom, com 25,3% de rentabilidade sobre as vendas e 21,9% de rentabilidade sobre o patrimônio e crescimento de 20,1% na receita líquida,.

Jean atribui esse desempenho ao relacionamento sólido com os acionistas e a processos eficazes de aprimoramento da eficiência na condução dos negócios: “Temos um índice de 94% de satisfação em clientes corporativos”.

Presente em 16 estados brasileiros e no Distrito Federal, a Algar Telecom investe continuamente nas oportunidades de expansão geográfica e na ampliação de segmentos de mercado, crescendo também junto às pequenas e médias empresas. “Enquanto operadoras concorrentes têm voltado seus esforços

para a atuação no mercado de varejo e de grandes empresas, as micro e pequenas acabam tendo que se adaptar a soluções que não foram pensadas para o seu universo”, afirma Jean.

Em sua área de concessão, a Algar é a única operadora com 100% de penetração nos municípios em que atua com 3G, além de fazer investimentos no 4G e no 4,5G com as frequências de 1800 e 700 MHz.

De janeiro a junho de 2019, os investimentos totais da companhia somaram R\$ 377 milhões, um aumento de 50% em relação ao 1º semestre de 2018. O maior volume foi direcionado à continuidade da expansão geográfica com foco no mercado B2B e na aceleração do projeto Algar Fibra, que leva banda larga de alta velocidade com fibra óptica até a casa dos clientes (FTTH).

Em 2018, a Algar Telecom ampliou a atuação no Sul e Sudeste, deu início às operações no Nordeste do país, viabilizadas após a implantação do cabo submarino Monet, que liga São Paulo à Flórida, tocando a costa brasileira em Fortaleza (CE). E investiu em 41 novas localidades. Teve uma pequena redução de receita em clientes B2C, reflexo principalmente da queda dos serviços de voz, uma tendência observada em todo o setor, mas que foi parcialmente com-

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	ALGAR TELECOM	519,90	20,17	37,41	25,36	0,86	45,12	



Jean Borges,

diretor presidente

Atenção para o universo das micro e pequenas empresas

pensada por maiores receitas de dados. Em banda larga, com os clientes de varejo, teve crescimento de 3%, impulsionado pela maior cobertura de fibra óptica na região de concessão. O serviço já representa quase 50% do total das receitas B2C. Em 2018, a empresa investiu R\$ 733,2 milhões, sendo 69% desse total utilizado na expansão de redes e ativação de novos clientes. Ao todo, foram construídos e ou adquiridos cerca de 11 mil quilômetros de redes.

Com foco em ainda mais crescimento no B2B, em 2020 a empresa deve consolidar os investimentos já realizados na expansão no Nordeste, conquistando presença em todas as capitais e expandindo a atuação para mais cidades do interior, além de ampliar a atuação em outras localidades do Sul e do Sudeste.

Ainda com o objetivo de acelerar a expansão, adquiriu, em leilão, ativos da Cemig Telecom nos Estados da Bahia, Ceará, Pernambuco e Goiás.

Em 2018, o número de clientes B2B da companhia teve um crescimento de 10% em relação a 2017, impulsionado tanto pelos clientes corporativos quanto pelas pequenas e médias empresas, que cresceram 24% e 8%, respectivamente. Ao final do ano, as receitas dos clientes B2B representaram 57%

da receita bruta de telecom, uma evolução de 8,4%, propiciada sobretudo pelo crescimento das soluções de dados que aumentaram 13%, ressalta Jean.

A Algar Telecom deve investir acima de R\$ 700 milhões em 2019, para continuar expandindo as operações no mercado B2B, com a meta de tornar sua atuação cada vez mais nacional. Nos segmentos de varejo e B2B, manterá projetos estratégicos de expansão da operação e oferta de serviços para ampliar a capacidade de rede dos clientes.

Jean reforça a importância do papel da inovação como parte da estratégia e cultura empresarial. A empresa trabalha com duas vertentes, uma mais focada em inovações incrementais, aquelas que trazem resultados financeiros e de eficiência operacional. A segunda, mais disruptiva, constitui-se no Brain, centro de inovação fundado pela empresa em 2017. “Em dois anos, o Brain já criou soluções como o SmartFi Pro, que surgiu de uma necessidade inicialmente proveniente do nosso serviço de amplificação do sinal Wi-Fi instalado em clientes corporativos”, explica Jean.

Outro foco do Brain, de acordo com ele, é o suporte estrutural para a mudança de cultura e capacitação para inovação.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	1.246.202	909.727	316.037	21,99	0,35

A estratégia da AeC é usar tecnologia para conquistar novos mercados

Atuando no desenvolvimento de projetos de relacionamento com clientes e outsourcing de processos de negócio (BPO), com mais de 25 anos de mercado, a mineira AeC está investindo na ampliação de seu mercado na região Sudeste para crescer no mesmo ritmo dos anos pré-crise econômica. A empresa registrou rentabilidade de 6% sobre as vendas em 2018.

O cenário de crescimento pífio do PIB não tirou o apetite das empresas em contratarem sistemas de atendimento, afirma Cássio Azevedo, sócio fundador da AeC: “Foi um ano difícil, mas, ainda assim, conquistamos novos clientes e mantivemos a qualidade da nossa entrega”.

Para Cassio, existem oportunidades e nichos a serem ocupados assim que as reformas que tramitam no Congresso melhorarem o ambiente de negócios: “Atuando no mercado de contact center, de mão de obra intensiva, somos um grande empregador, peça importante nesse momento de alta do desemprego”.

O plano da AeC para 2019 e 2020 é de diversificação da carteira de clientes, entrando em mercados mais segmentados, como o financeiro, seguros, serviços de saúde, startups de mobilidade e serviços on demand. “Para conquistar novos mercados desenvolvemos novos produtos e serviços”, diz. Apoiada

em novas tecnologias, a empresa conta com uma equipe de atendimento com bots, chatbots, whatsapp business e speech analytics.

Até o primeiro semestre de 2019, o mercado brasileiro contava com 17 mil bots, que trafegam uma média de 800 milhões de mensagens por mês. Segundo pesquisa da Opinion Box, houve uma pequena diminuição dos bots no Facebook Messenger e um leve aumento de outros canais, como o uso de sites, chegando a uma proporção de 41% e 38% respectivamente.

“Além de ser uma empresa que gera empregos, a AeC tem um forte compromisso com a transparência, governança e uma política de compliance”, garante Cassio. As redes 5G, na opinião do executivo, darão mais velocidade de atendimento e devem trazer novas oportunidades de negócio para o segmento de contact center. “Temos boas perspectivas para 2020 com a conquista de clientes de novos mercados. Além disso, acreditamos que o país voltará a crescer e teremos um novo ano positivo”, completa.

Entre os projetos de 2019, o executivo destaca um contrato com a Central Nacional Unimed, que inaugurou um Espaço SAC 2.0 na sede do Tatuapé, na capital paulista. Inspirado no conceito de co-working, o ambiente faz parte do projeto Co Digital

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	AeC CONTACT CENTER	40,70	-16,87	-4,94	6,07	1,59	0,00	



divulgação

Cássio Azevedo,

sócio fundador

“As empresas da nova economia demandam cada vez mais ferramentas inovadoras para se comunicar com seus clientes”.

By AeC, criado para inspirar a troca de ideias e experiências entre profissionais de desenvolvimento e digital da companhia, com parceiros estratégicos da Central Nacional Unimed. “Alinhado com o planejamento estratégico de colocar o cliente sempre em primeiro lugar, trazer inovação e excelência operacional, o espaço vai potencializar as soluções que a Central Nacional Unimed já vem desenvolvendo”, explica Cássio. A inauguração desse ambiente, em agosto de 2019, comemora os 21 anos da Central Nacional Unimed e a parceria com AeC que oferece 188 posições de atendimento em serviços de SAC (Serviço de Atendimento ao Consumidor) e backoffice, além de produtos digitais como WhatsApp Business com bots e Google Assistant. Em 2019, a empresa abriu uma nova unidade em São Paulo, na Chácara Santo Antônio. O novo site é o quarto em São Paulo e faz parte do projeto de expansão da companhia mineira, que tem conquistado novos clientes entre bancos, fintechs e empresas de mobilidade. “As empresas da nova economia demandam cada vez mais ferramentas inovadoras para se comunicar com seus clientes. Para atendê-las com maior eficiência, investimos em uma nova unidade específica para as companhias desse seg-

mento, multiplicando nossa capacidade de atendimento”, afirma Cássio. A nova unidade recebeu investimentos de R\$ 45 milhões e tem potencial para empregar mais de 2 mil profissionais, sendo que em uma primeira fase foram abertas 895 vagas, 800 de atendimento ao cliente e 90 da área administrativa.

Além de São Paulo, a AeC está presente em outras nove cidades brasileiras, por meio de 15 unidades, somando 25 mil colaboradores.

Com mais de 25 anos de mercado, a AeC também atua na área de consultoria e gestão, oferecendo serviços, soluções e produtos, gerenciamento de projetos, outsourcing e desenvolvimento de sistemas. Para 2020, além de ampliar o mercado na região Sudeste, onde está a maior concentração de empresas, aposta no crescimento em nichos específicos como os sistemas de backoffice.

A operação de BPO da AeC inclui consultoria em tecnologia da informação, licenciamento de software, gerenciamento de projetos, desenvolvimento sob medida, soluções verticais para segmentos de mercado e outsourcing, além de contact center abrangendo as áreas do relacionamento entre as empresas e seus consumidores, como televendas, pós-vendas, SAC e service desk.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
0,57	719.277	719.277	43.666	28,82	2,09

Valorizada, a Copel Telecom é colocada à venda.

A unidade de telecomunicações não é mais prioridade para o grupo

Copel – Companhia Paranaense de Energia. Em julho de 2019, a empresa avisou o mercado que contratou o Banco Rothschild para atuar como assessor financeiro na venda da subsidiária Copel Telecomunicações, parte de um programa de desinvestimento de ativos não-estratégicos da companhia elétrica, em que várias opções estão sendo analisadas para a venda do controle.

Fruto de investimentos em infraestrutura e aposta na banda larga de alta velocidade, os ativos estão valorizados. Nos últimos anos, a Copel Telecom otimizou custos e diversificou o portfólio de serviços, priorizando os ativos de redes, diz Wendell Alexandre Paes de Andrade de Oliveira, diretor de telecom. Destaque em Serviços de Hosting do Anuário Telecom desde 2014, a Copel Telecom alcançou rentabilidade de 7,4% sobre as vendas.

“Vemos o cenário econômico em recuperação e, com isso, enxergamos uma possibilidade de melhora nas expectativas gerais e para os negócios em 2019 e 2020”, afirma Wendell. Em 2018, a empresa registrou receita de R\$ 418,2 milhões, prevendo investimentos de R\$ 290 milhões em 2019.

Em 2018, reforçou sua rede de banda larga, com a adição de 60 mil circuitos na carteira. “Os resultados do nosso desempenho ficaram dentro do esperado. A força da marca Copel aliada à qualidade do produto e à capacidade da nossa rede foi fundamental para isso”, garante.

A Copel Telecom tem participação minoritária da operadora Sercomtel, que também é provedora de banda larga no estado do Paraná, com presença nas 399 cidades do Estado e rede óptica de mais de 34,2 mil quilômetros.

A rede de fibra óptica da Copel Telecom tem 34 mil quilômetros, praticamente toda no Paraná, com a fibra chegando a 399 municípios. Em 85 cidades, está ramificada também com redes metropolitanas, pelas quais oferece serviço de banda larga residencial a 181 mil assinantes com FTTH (Fiber to the Home) e redes GPON. A decisão de vender a infraestrutura se deu por não ser um ativo essencial ao negócio principal da companhia, que vai priorizar investimentos em sua rede de energia. Segundo dados da Anatel de maio de 2018, a Copel Telecom tinha 194.189 assinantes de banda larga fixa.

A empresa atua na prestação de serviços de tecnologia da informação e comunicação para o grupo. A

	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	
	COPEL TELECOM	583,30	-0,51	13,76	7,42	0,67	0,83	



divulgação

Wendell Alexandre Paes de Andrade de Oliveira,

diretor de telecom

Diversificação do portfólio de serviços e prioridade para os ativos de rede

infraestrutura de fibra óptica FTTH atende à demanda do segmento de varejo e pequenas e médias empresas, com pontos de presença em todos os municípios do Paraná que contam com subestações da Copel Energia.

Uma das razões do bom resultado em 2018 e nos anos anteriores foi a diversificação das ofertas não só no segmento de varejo como também o lançamento de novos serviços para pequenas e médias empresas. Entre os serviços prestados para a Copel Energia estão o desenvolvimento de redes inteligentes para coleta e medição de dados energéticos dos consumidores, em uma plataforma de comunicação com fibra. Essa automação permite ao setor elétrico o controle da rede de forma remota e detalhada por meio de um centro operacional.

A Copel Telecom não descuidou da governança corporativa, usando plataformas analíticas, integrando processos de negócio e acompanhando os principais indicadores com base em dados atualizados diariamente sobre as operações.

Com a modernização da infraestrutura, em 2018 a companhia expandiu o atendimento residencial na região noroeste do estado do Paraná, iniciando atendimento em 16 cidades. Para cobrir essas localidades, lan-

çou mais de 300 quilômetros de cabos de fibra óptica.

Para melhor atender o cliente residencial de banda larga, oferece um aplicativo para celulares que permite o acesso à conta na palma da mão. O consumidor pode conferir informações básicas sobre as tarifas, velocidade do plano contratado, endereço, meio de pagamento e data de vencimento. Faz atendimento por meio do Whatsapp para tirar dúvidas e pode enviar sugestões com o ícone do aplicativo. Pode também consultar faturas e o histórico, desde a contratação do plano para maior controle dos pagamentos realizados. Já as contas futuras são disponibilizadas em arquivo para visualização em PDF, com boleto para o pagamento on-line. O cliente pode também consultar o gráfico de consumo de banda.

A Internet da Copel Telecom não tem franquia, ou seja, o consumo de banda é ilimitado nos planos Copel Fibra. Mesmo assim, se o cliente quiser saber a quantidade de gigabytes de download e upload usados de acordo com o mês e o ano, basta consultar essa funcionalidade no aplicativo. Ele pode também alterar seus dados cadastrais e cancelar serviços. Outra funcionalidade é o diagnóstico de conexão e teste de velocidade, podendo saber se há algum problema na rede.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
18,37	432.926	418.207	32.120	4,97	0,34

A Altarede cresce com ênfase na atuação regional e em novos serviços

O grupo Altarede investiu na atuação regional e na valorização da marca, buscando novos clientes para crescer. “Sempre atendemos o mercado de provedores regionais de Internet (ISPs) com altíssimos investimentos em tecnologia e infraestrutura, porém, em 2019, direcionamos esses esforços para os mercados corporativo, governamental e de operadoras, sem deixar de atender os ISPs”, diz o CEO do grupo, Mauricio Iezzi. A empresa obteve 2,1% de rentabilidade sobre as vendas e registrou um excepcional aumento de 124% na receita líquida em dólares a qualificou a campeã do crescimento em todo o mercado

Com sede no Rio de Janeiro, estado que sofre uma grave crise financeira, a Altarede, segundo Maurício, deverá usufruir de uma retomada dos investimentos e da volta do crescimento nos dois próximos anos: “Nossa estratégia para enfrentar o momento foi internalizar esforços, atuando de forma mais regional no Rio, São Paulo e Espírito Santo, reduzir os investimentos em expansão de backbone e aumentar a oferta de serviços em novas áreas. Historicamente, temos uma excelente relação com as principais operadoras do país, provendo serviços de conectividade para seus clientes finais, infraestrutura de rede para suas ope-

rações de varejo e todo tipo de demanda que envolva transmissão de dados, e pretendemos continuar nesse ritmo com a vinda da tecnologia 5G”.

Os serviços de Internet representaram a maior fatia nos resultados da Altarede em 2018 e, segundo ele, em 2019 não será diferente: “Diversificamos nosso portfólio, com mais oferta de serviços de valor agregado”. A empresa está ampliando a oferta, incluindo desde soluções simples de transmissão de dados, redes MPLS e conexões ponto a ponto, até os mais complexos com data center, hosting, nuvem e voz para o segmento B2B, a partir de uma licença para Serviço Telefônico Fixo Comutado (STFC), obtida junto à Anatel em 2019.

Entre os diferenciais da Altarede, Maurício destaca o trabalho de expansão e aumento da infraestrutura aliado à inteligência de marketing e vendas: “Acima de tudo investimos em pessoas, aumentando nosso quadro de colaboradores de maneira exponencial nos últimos anos”.

Segundo o CEO, a empresa trabalhou para renovar a marca e reestruturar sua rede no segmento de varejo. Em 2019 o grupo incorporou a marca Altarede Fiber a todas as empresas B2C, unificando estratégias.

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	ALTAREDE	1.335,90	124,02	156,15	2,18	0,57	0,00	



divulgação

Mauricio Iezzi,

CEO

“Diversificamos nosso portfólio, com mais oferta de serviços de valor agregado”

A Frinet de Nova Friburgo, Altarede Bom Jardim, Altarede Imperial de Petrópolis, Altarede Oceânica de Rios das Ostras e Altarede Teresópolis passaram a ter a nova marca Altarede Fiber. Além da parte institucional, o grupo modernizou redes antigas para FTTH, renovou as sedes e frota de veículos.

Entre os projetos realizados em 2018, está o início da iluminação da rede de fibra óptica com tecnologia DWDM, em substituição aos switches MPLS usados até então. O primeiro trecho que recebeu a plataforma foi a rota Rio de Janeiro-Vitória, com investimentos de US\$ 1 milhão. A aposta na tecnologia DWDM e a implantação de sistemas de 100 Gbps permitem que a empresa ganhe capacidade com mais qualidade no tráfego de dados além de flexibilidade para crescer. Apesar de mais barata, a solução MPLS limita a capacidade e exige mais repetidores para cobrir distâncias.

Outro projeto importante foi a expansão da rota Rio-São Paulo, com a ativação do trecho do litoral que vai ligar as cidades de Mangaratiba, Jacuecanga, Angra dos Reis, Trindade, Paraty, Ubatuba, Caraguatatuba, Bertioga, São Sebastião, Guarujá e Praia Grande, em direção à capital paulista.

A Altarede também foi a primeira empresa a se

conectar com o PTT (ponto de troca de tráfego) implantado pelo NIC.br em Fortaleza (CE) baseado em infraestrutura da Globenet. O acordo faz parte da estratégia de crescer no Nordeste e no Norte do país. Em 2017, a empresa abriu oito pontos de presença nessas regiões e mais oito foram inaugurados.

A empresa firmou uma parceria com a TIM em 2018, com duração de 20 anos, que inclui um acordo de swap de 5 mil quilômetros de fibra óptica apagada no eixo Rio-São Paulo, permitindo fechar o anel de 103 quilômetros, aumentando sua participação no mercado paulista. Essa rede vai interligar os principais data centers em São Paulo com os backbones do Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo. Já a TIM vai usar as fibras apagadas da Altarede no interior do Rio de Janeiro, em especial na região serrana, iluminando a rede de acordo com a necessidade. O acordo permite à Altarede expandir a infraestrutura e modernizar seu backbone, além de prover com mais qualidade os serviços para os pequenos e médios provedores regionais. A empresa conta com uma infraestrutura de 10 mil quilômetros de rede óptica interligando São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo.



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
1,23	16.253	16.253	355	7,16	1,11

A automação de processos rende bons frutos à BRQ

A transformação digital dos provedores de serviços, com automação de processos, deu bons resultados para a BRQ em 2018. De acordo com o Anuário Telecom, a empresa teve um crescimento de 1,3% na receita líquida em dólares, com 6,7% de rentabilidade sobre as vendas. A BRQ é especializada em criação e migração de plataformas para novas soluções digitais; modernização de backoffice com design de serviços para estruturação de processos, implantação de RPA (Robotic Process Automation), além de soluções digitais orientadas a dados com metodologias e ferramentas de design thinking, UX, Lean Inception, Devops, Analytics e Lean/Agile.

“Nossos resultados de 2018 refletem um forte trabalho de mudança cultural, focando nas necessidades dos clientes para que possam atender melhor os consumidores finais”, diz Rodrigo Frizzi, vice-presidente de transformação digital da BRQ. Com essa estratégia, a empresa fez um planejamento estratégico que incluiu a implantação da filosofia Lean de gestão, que busca reduzir desperdícios enquanto aumenta a produtividade e a qualidade dos produtos. “Buscamos melhorar a eficiência e a qualidade focando em cadeia de valor”, explica Rodrigo.

Para trazer novas ideias e modelos eficientes, o braço de inovação da BRQ, o BRQ Labs, trabalha em conexão com diversas startups que possam trazer sinergias com seu ecossistema, estudando parcerias para alavancar suas operações. Fruto desse trabalho foi o aporte financeiro da BRQ na plataforma de empregos Jobecam, que otimiza processos de recrutamento e seleção por meio da ferramenta de vídeo e uso de algoritmos inteligentes. O investimento permitiu à BRQ aprimorar o recrutamento, conectando de forma eficiente candidatos e contratantes.

Outra iniciativa que alavanca a eficiência de seus processos é o treinamento do pessoal interno. A BRQ oferece a certificação de profissionais por meio de um curso de extensão em RPA com Automation Anywhere, com carga horária de 20 horas, para certificação de novos profissionais que podem atuar na BRQ ou fazerem o curso para crescimento pessoal. Preocupada em formar os estagiários que entram na empresa, oferece também um programa de aprendizado e acompanhamento.

Em 2019, segundo Rodrigo, a empresa concentrou esforços nos serviços de enriquecimento de dados, desenvolvimento de produtos para melhorar a experiência do consumidor (UX e design thinking), infraes-

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	BRQ DIGITAL SOLUTIONS	206,40	1,37	15,91	6,72	2,15	9,66	



divulgação

Rodrigo Frizzi,

VP de transformação digital

“Buscamos melhorar a eficiência e a qualidade, focando em cadeia de valor”.

estrutura e desenvolvimento de novas arquiteturas para plataformas digitais: “Vemos como horizonte mercados emergentes como blockchain e modernização de sistemas legados, com foco em microsserviços, automação de processos, RPA e monetização de dados”. A BRQ pretende aprofundar operações nas áreas de canais digitais e trabalhos de consultoria de design para concepção de produtos, e arquitetura de referência e aculturação de métodos ágeis.

O crescimento da rede 4G teve impacto positivo nos negócios da companhia, com mais provedores regionais buscando automação de seus processos. “Com redes mais velozes, a demanda é por melhorar a experiência do usuário e oferecer mais serviços nessa infraestrutura”, diz Rodrigo.

Entre as iniciativas da BRQ em 2028 e 2029 se destacam a transformação ágil para um grande banco, que obteve diminuição do tempo de projeto de um ano para três meses. Para uma empresa de crédito, fez análise e revisão de todo o processo de simulação de empréstimo para melhorar sua eficiência e simplificar o fluxo. Algumas etapas que eram feitas manualmente foram digitalizadas, as aprovações foram agilizadas e a oferta do produto e a usabilidade foram melhoradas. Por meio do design de serviços

da BRQ, as análises de empréstimo foram reduzidas de 29 dias para apenas dois.

Outro projeto para uma grande operadora de telefonia teve como objetivo unificar fornecedores por domínios tecnológicos com a adoção de metodologias ágeis na área de integração de sistemas. A empresa buscou um parceiro com presença física em seus dois sites, Curitiba (PR) e São Paulo (SP), e com experiência comprovada em transição de grandes equipes e sistemas. A BRQ absorveu mais de 53 sistemas em diferentes ambientes tecnológicos em três meses e estruturou uma operação de 85 profissionais, que resultou na entrega de mais de 50 projetos em seis meses.

Em computação em nuvem, prestou serviços para uma empresa de rede de fidelização de consumidores, ajudando na migração dos serviços para a nova plataforma. A meta foi ganhar agilidade na comunicação com seus clientes, aumentando o desempenho, flexibilidade e agilidade do e-commerce, além de baixar os custos operacionais e reduzir o tempo para o lançamento dos produtos.

Com sede em Alphaville, em Barueri (SP), a BRQ conta com escritórios no Rio de Janeiro (RJ), Curitiba (PR), Recife (PE) e Nova York (EUA).



Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
3,31	357.715	357.715	24.028	26,79	1,93

Com a banda larga, a **Vivo** compensa o encolhimento dos serviços de voz.

Os serviços de voz em telefonia fixa continuam em queda, mas as empresas reforçaram sua atuação na banda larga, compensando o decréscimo com outras ofertas. Essa estratégia garantiu à Vivo, apesar da queda na receita de 12.03%, uma rentabilidade sobre as vendas de 20,5%, o que a levou a figurar entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Telecom 2019. “Isso se deve, em grande parte, a um robusto processo de digitalização, que permeou todas as áreas da companhia, foco em qualidade e redução de custos”, afirma Christian Gebara, presidente da Vivo.

A empresa terminou 2018 com 3,1 mil cidades cobertas com a tecnologia 4G, além de mil cidades com a tecnologia 4,5G, que oferece mais velocidade. Na rede fixa, a expansão incluiu 30 novas cidades. Em 2019, a rede de fibra foi expandida para 21 municípios, devendo encerrar o ano com 30 cidades. Os investimentos previstos até 2020 (triênio 2018/2020) são de cerca de R\$ 26,5 bilhões, sendo R\$ 7 bilhões exclusivos para a expansão da fibra óptica.

O crescente uso de dados móveis e de serviços digitais foi o principal impulsionador dos resultados positivos registrados pela empresa em 2018. No total do ano passado, a receita líquida móvel teve in-

cremento de 3,3%, atingindo R\$ 27,3 bilhões. Além disso, o crescimento da banda larga também contribui para o aumento da receita. No ano passado, a empresa registrou um aumento significativo na base de banda ultralarga, com a migração de clientes para velocidades mais altas e a expansão de rede de fibra óptica para novas cidades.

Christian ressalta o desenvolvimento da cultura de trabalho digital, com a implementação de squads, ou seja, equipes multidisciplinares focadas na melhoria da experiência do cliente. Em abril de 2018, foi inaugurado o Vivo Digital Labs, que desempenhou papel importante em fomentar o trabalho colaborativo. A adoção do modelo de trabalho em squads com metodologias ágeis, lean e abordagem de design thinking se espalhou por diferentes áreas e hoje existem 100 squads em operação com cerca de 800 colaboradores.

Desde a sua inauguração, o Labs já entregou mais de 400 iniciativas para melhorar a experiência dos clientes em diferentes canais digitais, como os aplicativos Meu Vivo Móvel, Meu Vivo Fixo e o site da Vivo. Como exemplo das melhorias, Christian cita a funcionalidade de suporte técnico remoto disponível no aplicativo Meu Vivo Fixo. Com ele, 80% dos

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	...
	VIVO	696,10	-12,03	0,59	20,54	12,47	1,07	



divulgação

Christian Gebara,
presidente
**Ênfase no desenvolvimento
da cultura de trabalho digital**

atendimentos realizados pelo suporte técnico do Meu Vivo são resolvidos pelo próprio canal.

A empresa firmou parcerias para reforçar seu posicionamento no mercado de conteúdo. “Essa iniciativa permite aos clientes contratar os serviços dos parceiros com benefícios exclusivos, além de pagar direto na conta ou com créditos pré-pagos”, explica o Christian.

Ao longo de 2018 e 2019, a Vivo consolidou a operação da Aura, seu sistema de atendimento com inteligência artificial. Por mês, ela faz mais de 15 milhões de atendimentos nos mais de 20 canais da Vivo nos quais está presente.

Apostando em redes para Internet das coisas (IoT), a Vivo desenvolveu uma iniciativa para prover conectividade no agronegócio, em parceria com a Raízen, a Ericsson e a Escola de Agronomia Luiz de Queiroz (USP). As primeiras soluções de IoT foram desenvolvidas com apoio de startups que formaram o programa Agro IoT Lab, iniciado em janeiro de 2019, com a divulgação das seis iniciativas selecionadas para o desenvolvimento de soluções e aplicações em IoT no agronegócio e direcionadas para operar nas redes Narrow Band IoT (NB-IoT) e Long Term Evolution for Machines (LTE-M) lançadas oficialmente em março de 2019.

Por meio da Wayra – hub de inovação aberta da Vivo –, a empresa injetou cerca de R\$ 500 mil na startup IoTag, empresa de telemetria de maquinário e deu sequência à ampliação de seu portfólio de aplicações em IoT para o campo. No mercado de machine-to-machine (M2M), a base de acessos segue em expansão e atingiu 9,1 milhões de clientes em junho de 2019, representando um crescimento de 28,3% quando comparado ao ano anterior. “Algumas soluções foram apresentadas à Anatel em abril deste ano e permitiram a criação de um ecossistema de inovação aberta que vai além da conectividade, com soluções que de fato ajudam a resolver os desafios do campo. Todos os projetos apresentados são direcionados para que o agricultor melhore sua produtividade com menor custo operacional e otimização de recursos”, afirma Christian.

O presidente da Vivo reforça que a gestão financeira, aliada aos esforços de digitalização com foco na oferta de serviços em fibra e aumento da base pós-paga, garantiu a evolução da margem e lucro recorrente: “A base de clientes pós-pagos já representa 56,6% dos acessos móveis e seguimos líder, com 40% de participação de mercado em junho de 2019”.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
5,99	43.462.740	43.462.740	8.928.258	-	0,42

A Hispamar amplia a frota e decola com parcerias

Nos últimos anos, a Hispamar, filial brasileira da operadora espanhola de comunicação via satélite Hispasat, expandiu sua frota e atuação na América Latina, com a oferta de conexão em áreas remotas e o complemento da infraestrutura das operadoras. Em 2018, registrou rentabilidade de 3,2% sobre as vendas.

“Para expandir serviços, a estratégia foi fazer parcerias”, afirma Clovis Baptista Neto, presidente do conselho da Hispamar. Em 2018, a empresa apostou no mercado de provedores de Internet (ISPs), com um acordo com a Gilat para a oferta de solução de banda larga em banda Ka, usando os satélites Amazonas 3 e 5. O sistema oferece 17 Gbps de capacidade e permite um total de cerca de 208 mil terminais atendidos na cobertura dos satélites. A solução vem pronta para os ISPs e pode ser usada como complementação à cobertura de fibra, ampliação da rede para áreas sem acesso físico, atendimento de regiões remotas ou ainda em substituição a tecnologias de acesso a rádio. Outra opção também oferecida é o modelo de distribuição do sinal por Wi-Fi a partir de uma estação V-SAT, com a possibilidade de compra de acesso por voucher pré-pago para áreas de menor renda.

Outra parceria foi com o Facebook, para oferta de conectividade por meio da plataforma Express Wi-Fi da rede social combinada com a capacidade satelital da operadora. A ideia é proporcionar aos ISPs capacidade para oferecer pontos de acesso Wi-Fi em regiões remotas e com pouca infraestrutura. “A Hispamar fornece a capacidade em banda Ka do satélite Amazonas 5 para estações VSAT e soluções de serviços gerenciados, permitindo aos parceiros locais e ISPs comercializarem o acesso e fornecerem suporte ao usuário final”, explica Clovis. O Facebook fornece a plataforma Express Wi-Fi para ajudar os provedores e operadoras móveis a construir, operar e rentabilizar o negócio. A rede Wi-Fi é oferecida por meio de pacotes pré-pagos, com diferentes opções de produtos e preços.

Outro mercado estratégico para a Hispamar, segundo Clovis, é o de Internet das Coisas (IoT). A empresa firmou uma parceria com a PUC-Rio, que recebeu um financiamento do BNDES para o desenvolvimento de soluções para o agronegócio. O projeto resultou em soluções para três fazendas, em Mato Grosso e São Paulo, que ganharam conexão por meio de um teleporto da Hispamar, localizado no Rio de Janeiro.

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Rec. Líquida em US\$ (%)	Crescimento Rec. Líquida em R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	HISPAMAR SATÉLITES	1.782,80	-4,60	9,09	3,67	0,83	0,00	



divulgação

Clovis Baptista Neto,
presidente do conselho
**Ampliação da rede para áreas sem
acesso físico e soluções para
o atendimento de regiões remotas**

Para dar suporte ao aumento de sua frota de satélites, a empresa inaugurou um novo teleporto, centro de controle de satélites, em Serviente, no Rio de Janeiro, com investimentos de mais de R\$ 40 milhões. A nova unidade foi construída em uma área de 30 mil metros quadrados, conta com sete novas antenas de alto desempenho de 3,8 metros de diâmetro, cinco delas destinadas aos trabalhos de monitoração de portadoras e duas para telemetria e telecontrole da frota de satélites Amazonas. Além das novas antenas instaladas, foram migradas de Guaratiba duas antenas de 8,1 metros de diâmetro – uma de banda Ku e outra de banda C – e uma antena de banda Ku BSS de 4,8 metros. A operação dos serviços da Hispamar foi totalmente transferida para Serviente, que está conectada ao teleporto de Arganda del Rey, na Espanha. A antiga estação terrena de Guaratiba (RJ) atua agora como backup.

De Serviente, a Hispamar vai monitorar e operar os satélites localizados nas posições orbitais brasileiras de 74° Oeste e 61° Oeste – localização da frota Amazonas –, permitindo a oferta de uma ampla gama de serviços de telecomunicações, como transmissão de conteúdos audiovisuais para TV e ensino a distância, redes corporativas, backhaul para telefonia móvel e

conectividade de alto throughput disponível no satélite Amazonas 5. O satélite oferece capacidade em banda Ka HTS para a prestação de novos serviços de banda larga no Brasil e no restante da América Latina.

Segundo Clovis, a nova geração da telefonia celular 5G traz novas oportunidades de negócios à operadora de satélite. Além de locais remotos, onde o satélite vai completar a infraestrutura terrestre, o 5G exige operação na borda da rede (edge computing), onde é necessário atualizar os servidores que poderão ser alimentados de forma mais rápida por meio do satélite.

2019 é um ano de transição para a Hispamar. Em julho, a Anatel concedeu anuência prévia para aquisição do controle indireto da Hispamar Satélites e da Hispasat Brasil pela empresa alemã Hochtief Aktiengesellschaft. A companhia europeia assumirá o controle da prestadora de Serviço de Comunicação Multimídia (SCM) e detentora de Direito de Exploração de Satélite para Transporte de Sinais de Telecomunicações. A operação consiste na aquisição, pela empresa Atlantia S.P.A, de ações ordinárias da Abertis Infraestructuras, controladora indireta da Hispasat. Segundo Clovis, a mudança de controle traz sinergias para a atuação da Hispamar no mercado de IoT para empresas de energia.

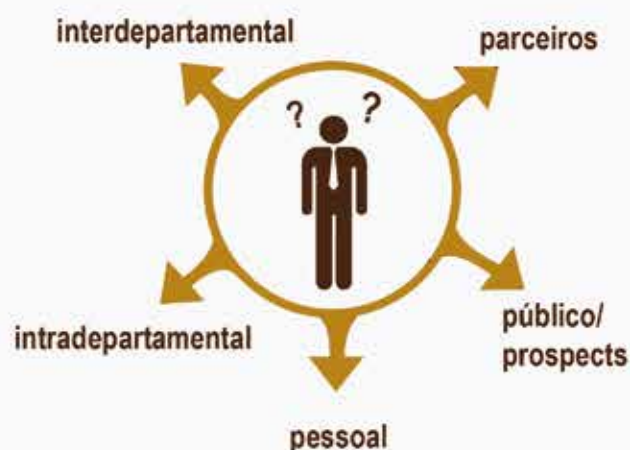


Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
85,52	502.607	502.607	18.457	7,73	1,00



QUAL O NÍVEL DE **RELACIONAMENTO** COM SEU PÚBLICO?

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



NOSSOS SERVIÇOS

TEAM BUILDING



EVENTOS CORPORATIVOS



GOURMET EXPERIENCE



ALMOÇO DE NEGÓCIOS



FILMAGENS



EVENTOS DE INCENTIVO



VENHA E ENCANTE-SE.

RUA ANTÔNIO COMPARATO, 130
CAMPO BELO - SP - 04606-004
WWW.EXPERIENCELOUNGE.COM.BR
11 5095.1314



EXPERIENCE
Lounge



... guia de empresas

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÁ A RELAÇÃO DAS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DO ANUÁRIO TELECOM 2019.

. ACCENTURE

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

. ADVANTA

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

. AeC CONTACT CENTER

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

. AGORA TELECOM

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

. ALCATEL-LUCENT

1. Alcatel-Lucent Brasil S/A;
2. 11 2947-8133;
3. São Paulo;
4. SP;

. ALGAR MULTIMÍDIA

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

. ALGAR TECH

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



. ALGAR TELECOM

A Algar Telecom, empresa do grupo Algar, possui um amplo portfólio com soluções de telecomunicações e tecnologia. Com 65 anos de mercado, possui infraestrutura suportada por uma rede de mais de 65 mil km de fibra ótica que serve, atualmente, mais de 350 cidades, em dezesseis Estados do Brasil e no Distrito Federal.

1. Algar Telecom S/A;
3. Uberlândia; 4. MG;
6. www.algartelecom.com.br

. ALLIED

1. Allied Tecnologia S/A;
2. 11 5503-9943;
3. Jundiaí;
4. SP;
5. rjmartins@alliedbrasil.com.br;
6. www.alliedbrasil.com.br

. ALMAVIVA

1. Almoviva do Brasil Telemarketing e Informática S/A;
2. 11 3004-8345;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.almavivadobrasil.com.br

. ALTAREDE

1. Alta Rede Corporate Ltda;
2. 22 2524-2800;
3. Nova Friburgo;
4. RJ;
5. contato@altarede.com.br;
6. www.altarede.com.br

. APPLE

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

. ATENTO

1. Atento Brasil S/A;
2. 11 3779-0947;
3. São Paulo;
4. SP;
5. imprensa@atento.com.br;
6. www.atento.com

. AUTOTRAC

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

. BRASILSAT

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

. BRQ DIGITAL SOLUTIONS

1. BRQ Soluções em Informática S/A.;
2. 11 2126-7020;
3. São Paulo;
4. SP;
5. ri@brq.com;
6. www.brq.com

. CABLETECH

1. Cabletech Cabos Ltda;
2. 12 3221-1359;
3. Caçapava;
4. SP;
5. contabilidade@cabletech.com.br;
6. www.cabletech.com.br

. CENTURYLINK

1. CenturyLink Comunicações do Brasil Ltda;
2. 11 3957-2200;
3. Cotia;
4. SP;
5. contato.br@centurylink.com;
6. www.centurylink.com.br

. CISCO DO BRASIL

1. Cisco do Brasil Ltda;
2. 11 5508-9999;
3. São Paulo;
4. SP;
5. cisco-responde@cisco.com;
6. www.cisco.com.br

. CLARO

1. Claro S/A;
2. 11 4313-4454;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.claro.com.br

. CLEMAR ENGENHARIA

1. Clemar Engenharia Ltda;
2. 48 3331-3036;
3. Florianópolis;
4. SC;
5. pmartins@clemar.com.br;
6. www.clema.com.br

. COPEL TELECOM

1. Copel Telecomunicações S/A;
2. 41 3331-4706;
3. Curitiba;
4. PR

. CPQD

1. Fundação Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações;
2. 19 3705-6200;
3. Campinas;
4. SP;
5. contactcenter@cpqd.com.br;
6. www.cpqd.com.br



. DIGISTAR

Contando com um portfólio completo, a Digistar oferece soluções inovadoras, desenvolvidas com avançadas tecnologias, como GPON (Gigabit Passive Optical LAN), POL (Passive Optical LAN), Roteadores, Gateways, Softswitch, IAD, PABX, Telefones, Software de Gestão, Gerenciamento e Análise, entre outros.

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

. 2S

1. 2S Inovações Tecnológicas Ltda;
2. 11 3305-1200;
3. São Paulo;
4. SP;
5. atendimento@2s.com.br;
6. www.2s.com.br

. EQUINIX DO BRASIL

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

. ERICSSON

1. Ericsson Telecomunicações S/A;
2. 11 2224-2000;
3. São Paulo;
4. SP

. E-SAFER

1. E-Safer Consultoria em Tec da Informação Ltda;
2. 11 4133-5260;
3. Barueri;
4. SP;
5. wbergamo@e-safer.com.br;
6. www.e-safer.com.br

. EZENTIS BRASIL

1. Ezentis - Serv. Eng. Inst. de Comunicações S/A;
2. 11 3181-8980;
3. Barueri;
4. SP;
5. comercial@ezentis.com.br;
6. www.ezentis.com

. FURUKAWA

1. Furukawa Electric Latam S/A;
2. 41 3341-4140;
3. Curitiba;
4. PR;
5. karla.pacheco@furukawaelectric.com;
6. www.furukawalatam.com

. GLOBENET

1. Globenet Cabos Submarinos S/A;
2. 11 3247-8402;
3. São Paulo;
4. SP;
5. nathalia.fontenelle@globenet.net;
6. https://globenet.com

. GO2NEXT CYNET

1. Go2next Cynet Teleinformática Ltda;
2. 11 5051-3200;
3. São Paulo;
4. SP;
5. gregorut@go2next.com.br;
6. www.go2next.com.br

. GUIATEL

1. Guiatel S/A Editores de Guias Telefônicos;
2. 31 3379-7100;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. guiatel@guiatel.com.br;
6. www.guiatel.com.br

. HIGHLINE DO BRASIL

1. Highline do Brasil II Infra. Telecomunicações S/A;
2. 11 3192-5200;
3. São Paulo;
4. SP;
5. cdomingos@highlinedobrasil.com
6. www.highlinedobrasil.com

. HISPAMAR SATÉLITES

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

. HUAWEI DO BRASIL

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

. ÍCARO TECHNOLOGIES

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



. IMEDIADATA

Apresentação: As soluções ofertadas pela Imediata são baseadas em Tecnologias Up to Date de conectividade utilizando conceitos avançados de SDWan, equipe qualificada e em constante evolução, tomando a empresa sólida com utilização das melhores práticas de governança e Compliance.

1. Imediata Tecnologia S/A;
2. 11 41343300; 3. Barueri; 4. SP;
5. comercial@imediata.com.br
6. www.imediata.com.br



. INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO

O ELDORADO, com mais de 20 anos de experiência em PD&I e Capacitação, presente em Brasília, Campinas, Manaus e Porto Alegre, oferece soluções tecnológicas no conceito open innovation para empresas de diversos segmentos, além de serviços de ensaios e testes em seu complexo laboratorial, que conta com o que há de mais moderno e inovador na área.

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

. INTEGRAVOX

1. Integravox Soluções em Comunicações Ltda;
2. 62 3997-1010;
3. Goiania;
4. GO;
5. integravox@integravox.com.br;
6. www.integravox.com.br

. INTEL

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

. INTELBRAS

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

. INTERNEXA

1. Internexa Brasil Operadora de Telecomunicações S/A;
2. 11 2664-3150;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.internexa.com

. JUNIPER

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

. LEUCOTRON TELECOM

1. Leucotron Equipamentos Ltda;
2. 35 3471-9622;
3. Santa Rita do Sapucaí;
4. MG;
5. mktleucotron@leucotron.com.br;
6. www.leucotron.com.br

. LG ELECTRONICS

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

. LINKTEL CORPORATE

1. Linktel Telecomunicações do Brasil Ltda;
2. 11 2197-7000;
3. Barueri;
4. SP;
6. www.linktelcorp.com.br

. LINX

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

. LOCAWEB

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

. LOGICALIS

1. PromonLogicalis Tecnologia e Participações Ltda;
2. 11 3573-7300;
3. São Paulo;
4. SP;
5. thais.cerioni@la.logicalis.com;
6. www.la.logicalis.com

. MAPRA

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

. MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions Ltda;
2. 0800 552 277;
3. Barueri;
4. SP;
5. motorola@itpower.com.br;
6. www.motorolasolutions.com.br

. MTEL

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

. NAVITA

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

. NEC

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



. NEGER TELECOM

A NEGER Telecom é uma empresa brasileira de base tecnológica com atuação nos mercados de Telecomunicações, Internet e Sistemas de Defesa e Segurança. Há mais de 31 anos desenvolve equipamentos destinados a comunicação em áreas rurais e regiões remotas, além de prestar serviços especializados de engenharia.

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

. NEOVIA SOLUTIONS

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

. NESIC

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

. NETSERVICE

1. Net Service Ltda;
2. 31 2123-9999;
3. Nova Lima;
4. MG;
6. www.netservice.com

. NEWCORP

1. Newcorp Serviços e Telecomunicações S/A;
2. 31 3324-5810;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. gerenciaadm@getrack.com.br

. NEXANS

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

. NOKIA DO BRASIL

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

. NOKIA SOLUTIONS

1. Nokia Solutions and Networks do Brasil Telecom Ltda;
2. 11 4833-9079;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.nokiasiemensnetworks.com

. OI

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

. OLITEL

1. Oritel Brasil Telecomunicações Ltda;
2. 11 3111-3800;
3. São Paulo;
4. SP;
5. olitel@olitel.com.br;
6. www.olitel.com.br

. ONDA

1. Onda Provedor de Serviços S/A;
2. 47 3025-3000;
3. 3025-3058;
3. Curitiba;
4. PR;
6. www.onda.com.br

. OPEN LABS

1. Open Labs S/A;
2. 11 3888-2644;
3. São Paulo;
4. SP;
5. marketing@openlabs.com.br;
6. www.openlabs.com.br

Padtec

. PADTEC

A Padtec é uma fornecedora global de soluções para transmissão óptica, flexíveis e de alta capacidade, baseadas na tecnologia DWDM. Resultado de uma forte vocação para pesquisa e desenvolvimento, a tecnologia pioneira da Padtec percorre grandes distâncias e desafia limites para conectar o mundo de forma inteligente de sistemas e no gerenciamento de redes ópticas.

1. Padtec S/A; 2. 19 2104-9700;
3. Campinas; 4. SP;
5. padtec@padtec.com.br;
6. www.padtec.com.br

. POSITIVO TECNOLOGIA

1. Positivo Tecnologia S/A;
2. 41 3239-7733;
3. Curitiba;
4. PR;
5. fabiof@positivo.com.br;
6. www.positivotecnologia.com.br

. PRIMESYS

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

Prysmian Group

. PRYSMIAN GROUP

O Grupo Prysmian é uma empresa multinacional com mais de 140 anos de experiência, sendo 90 deles aqui no Brasil. Sua atuação global conta com 112 plantas, 25 Centros de Pesquisa & Desenvolvimento, situados em mais de 50 países e com aproximadamente 30 mil funcionários. Grupo Prysmian, conectando cada vez mais o mundo ao futuro da tecnologia de cabos

1. Prysmian Cabos e Sistema do Brasil S/A;
2. 15 3500-0530; 3. Sorocaba; 4. SP;
5. marketing.brasil@prysmiangroup.com;
6. www.prysmiangroup.com.br

. RADIANTE ENG TELECOM

1. Radiante Eng de Telecomunicações Ltda;
2. 41 3311-9466;
3. CURITIBA;
4. PR;
5. comercial@radiante.com.br;
6. www.radiante.com.br

. SAMSUNG

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

. SECCIONAL

1. Seccional Brasil S/A;
2. 41 3318-2300;
3. Curitiba;
4. PR;
5. seccional@seccional.com.br;
6. www.seccional.com.br

. SERCOMTEL

1. Sercomtel S/A - Telecomunicações;
2. 43 3375-1100;
3. Londrina;
4. PR;
5. sac@sercomtel.net.br;
6. www.sercomtel.com.br

. SERCOMTEL CONTACT CENTER

1. Sercomtel Contact Center S/A;
2. 43 3379-3300;
3. Londrina;
4. PR;
5. miriam.vallim@sercomtel.net.br;
6. www.sercomtelcontactcenter.com.br

. SERPRO

1. Serviço Federal de Processamento de Dados;
2. 61 2021-8531;
3. Brasília;
4. DF;
5. comunicacao@serpro.gov.br;
6. www.serpro.gov.br

. SET TELEINFORMÁTICA

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

. SIEMENS

1. Siemens Ltda;
2. 11 3908-2211;
3. São Paulo;
4. SP;
5. atendimento.br@siemens.com;
6. www.siemens.com.br

. SISGRAPH

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

. SISPRO

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

. SOLUTIONS

1. Solutions Comércio, Ind, Imp e Exportação Ltda;
2. 12 3221-1359;
3. São José dos Campos;
4. SP;
5. contabilidade@cabletech.com.br;
6. www.cabletech.com.br

. STEFANINI

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

. TATA CONSULTANCY SERVICES

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

. TECHDEC

1. Techdec Informática S/A;
2. 51 3381-7600;
3. Porto Alegre;
4. RS;
5. techdec@techdec.com.br;
6. www.techdec.com.br

. TECNOSET IT SOLUTIONS

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

. TELEBRAS

1. Telecomunicações Brasileiras S/A;
2. 61 2027-1000;
3. Brasília;
4. DF;
5. www.telebras.com.br

. TELEMONT

1. Telemont Engenharia de Telecomunicações S/A;
2. 31 3448-8736;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. comunicacao@telemont.com.br;
6. www.telemont.com.br

. TELEPERFORMANCE BRASIL

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

. TELESPIAZIO BRASIL

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

. TELSIGN CONSULTORIA

1. Telsign Consultoria em Telecom Ltda;
2. 11 3031-7619;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.telsign.com.br

. TERRA

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



. 3CORP Technology

3CORP é uma empresa voltada para comunicação corporativa com expertise em Comunicação Unificada, Networking & Segurança, Infraestrutura de TI e Call Center. Com atuação nacional e mais de 18 anos no mercado, a empresa está em Barueri, SP, e conta com unidades em Brasília, Resende e Rio de Janeiro.

1. 3CORP Technology S/A Infraestrutura de Telecom;
2. 11 4118-2715;
3. Barueri;
4. SP;
5. marketing@3corp.com.br;
6. www.3corp.com.br

. TIM

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

. TOPMIND

1. Top of Mind IT Service Ltda;
2. 11 3103-7600;
3. São Paulo;
4. SP;
5. sergio.lucas@topmind.com.br;
6. www.topmind.com.br

. TRIAD SYSTEMS

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

. TRÓPICO

1. Trópico Sistemas e Telecoms da Amazônia Ltda;
2. 19 3707-3495;
3. Campinas;
4. SP;
5. tropico@tropiconet.com;
6. www.tropiconet.com

. UNITELCO

1. Universal Telecom S/A;
2. 11 2710-0100;
3. São Paulo;
4. SP;
5. comercial@unitelco.com.br;
6. www.unitelco.com.br

. UNIVOX

1. Univox Comércio e Locação de Equipamentos Eireli;
2. 11 2808-6808;
3. Cotia;
4. SP;
5. administrativo@univoxtalk.com.br

. UOL

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

. VIAW

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

. VIVO

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

. VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS

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

. WECOM

1. Wecom Com e Serviços em Tec da Informação S/A;
2. 51 3079-5000;
3. Porto Alegre;
4. RS;
5. comercial@wecom.com.br;
6. www.wecom.com.br

. ZATIX

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

Furukawa. Soluções inovadoras em redes de comunicação.



Um mundo cada vez mais digital exige velocidade e eficiência.

Em um cenário cada vez mais competitivo e convergente, as organizações necessitam de uma rede de comunicação eficiente.

Para impulsionar a produtividade e agilizar o resultado dos seus negócios, conte com a tecnologia e segurança da Furukawa, uma empresa que investe continuamente em pesquisa e desenvolvimento e possui as principais certificações nacionais e internacionais.

Somos inovação.

Safe City
Smart Grid
FTTx
Data Center
Enterprise e
Laserway
Industrial



Para mais
informações,
escaneie.



**FURUKAWA
ELECTRIC**

0800 412100
www.furukawatam.com

PRYSMIAN. LÍDER MUNDIAL EM SISTEMAS DE CONECTIVIDADE PARA TRANSMISSÃO DE DADOS, IMAGEM E VOZ.

flag

Para atender esse mundo de alta conectividade e em permanente desenvolvimento, a Prysmian oferece soluções completas de telecomunicações tendo sempre em mente a demanda do futuro. Por isso, somos líderes mundiais no desenvolvimento de cabos, fibras óticas e sistemas para transmissão de dados, imagem e voz, criando novas conexões e oportunidades para nossos clientes em todo o mundo, como só a excelência e alta capacidade técnica da Prysmian podem oferecer.

www.prysmiangroup.com.br



Prysmian
Group

 **PRYSMIAN**

 **Draka**

 **General Cable**