

TELECOM. 30 anos

anuário / 2020

AS 100 MAIORES EMPRESAS

AS MAIS EFICIENTES

A EMPRESA DO ANO

AS 10 MAIS RENTÁVEIS

AS 10 QUE MAIS CRESCERAM

O MERCADO BRASILEIRO

BUSCAR SEMPRE O NOVO DÁ NISTO: CLARO, DESTAQUE DO ANO EM TELEFONIA MÓVEL.

QUE ORGULHO! AINDA MAIS NUM ANO EM QUE AS
PESSOAS PRECISARAM ESTAR TÃO CONECTADAS.

A Claro foi a primeira operadora a trazer para o Brasil a tecnologia 5G DSS, que permite conexões até 12 vezes mais rápidas que o 4G convencional. Um trabalho que foi reconhecido por essa premiação tão importante. Parabéns a todo o time Claro! E parabéns também ao Anuário Telecom, que está completando 30 anos de muita parceria e sucesso!

SIGA @CLAROBRASIL



SAIBA MAIS EM [CLARO.COM.BR/5G](https://claro.com.br/5g)

5G



Você merece o novo.



Serviços profissionais de Cloud Computing e Dados.

A sua empresa está pronta para migrar ou dar o próximo passo no uso da tecnologia de nuvem? Estamos presentes no Brasil e Argentina e nos destacamos como uma das empresas que mais entende de cloud computing na América Latina. Desde o planejamento à efetiva migração e posterior sustentação do ambiente, nossos especialistas sempre têm a melhor solução para transformar sua empresa com o melhor que a tecnologia oferece.



Gold
Microsoft Partner
Azure Expert MSP



A Dedalus em números:



150
colaboradores



+50
profissionais
certificados



+1000
clientes em toda
a América Latina

Usando a tecnologia a favor da estratégia, sua empresa se transforma.

Os Serviços Profissionais da Dedalus proporcionam uma experiência completa e segura em cloud computing:

Serviços Profissionais de IaaS/PaaS

Apoiam empresas nos mais diversos estágios de adoção da nuvem. Da migração à transformação e otimização de ambientes, garantem ambientes seguros e eficientes em performance e custos.

Serviços Profissionais de Dados

Suportam as organizações a se tornarem mais ágeis na forma como acessam e compartilham dados e incorporam fontes de dados externas. Garantem que altos níveis de governança, segurança, qualidade e gestão de custos sejam aplicados.

Serviços Profissionais de Produtividade e Colaboração

Suportam empresas na adoção completa de soluções de Produtividade e Colaboração. Garantem excelência desde a implementação, migração à adoção de workloads de segurança e compliance.



Serviços Gerenciados

Suportam a adoção de tecnologias de nuvem e sustentam de forma contínua os ambientes de infraestrutura, dados, produtividade e colaboração em nuvem.

Utilize todo o potencial de cloud computing com quem mais entende do assunto na América Latina. **Fale com a Dedalus.**

www.dedalus.com.br



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

>> empresas destaques do ano

47 | produtos

48 Componentes, partes e peças – Furukawa
50 Equipamentos de comunicação – Trópico
52 Equipamentos para Telefonia Corporativa - Intelbras
54 Fios e cabos – Prysmian Group
56 Infraestrutura – Seccional
58 Redes Corporativas – Leucotron
60 Software – Linx

63 | serviços

64 Canais de comercialização – Solutions
66 Consultoria, projeto e desenvolv. de aplicativos – Via\W
68 Gerenciamento de redes – Logicalis
70 Serviços convergentes – TIM
72 Serviços corporativos – Alga Telecom
74 Serviços de call center – AeC
76 Serviços de hosting e data center – Equinix
78 Serviços de infraestrutura de rede – Globenet
80 Serviços de integração – Icaro Tech
82 Serviços móveis – Claro



30 ANOS

editorial



Há 30 anos ininterruptos, o Anuário Telecom traça o perfil do mercado brasileiro de telecomunicações. Ao fazer a análise criteriosa dos balanços das empresas do setor, e escolher aquelas com o melhor desempenho econômico-financeiro, entrega todos os anos aos leitores um panorama acurado do mercado. Durante essa trajetória, o Anuário Telecom se consolidou como uma referência séria e confiável, construindo uma série histórica única no país. E, se 30 anos já são uma enormidade quando se trata de publicações jornalísticas, mais ainda quando se trata de uma publicação especializada.

Ao longo desses 30 anos, o Anuário – como de resto as telecomunicações e o país – atravessou crises econômicas, turbulências políticas, e sobreviveu, sem nunca recuar um milímetro da isenção com que apresenta suas análises e escolhas. Temos consciência de que a credibilidade de um veículo jornalístico se nutre da independência. O reconhecimento dos nossos leitores e o apoio dos nossos anunciantes demonstram a cada ano que estamos no caminho certo.

Nesta 30ª edição, a equipe que produz o Anuário se debruçou sobre números que revelaram um quadro pouco alentador para 2019, mas nada muito diferente de anos recentes: o PIB do país registrou crescimento de irrisório 1,1%, aliás o mesmo índice de 2018. Ainda que tenha sido a terceira alta anual consecutiva, após dois anos de retração, a recuperação lenta ainda manteve a economia do país abaixo do patamar pré-recessão.

Enquanto isso, o mercado brasileiro de telecomunicações encolheu 4,24%, de R\$ 169,9 bilhões para R\$ 169,7 bilhões. Descontada a inflação de 4,31%, a queda foi de 0,1%, algo que se pode considerar um empate técnico. Já em dólares, a queda foi mais acentuada: - 7,35%, caindo de US\$ 46,4 bilhões em 2018 para US\$ 43 bilhões em 2019. E esse descompasso, é preciso sempre lembrar, deve-se à forte valorização do dólar frente ao real no período, de 7,84%.

São números medíocres, mas que, diante do cataclisma que atingiria o Brasil e o mundo em 2020, poderiam ser efusivamente comemorados. De fato, a pandemia do novo coronavírus, surgida nos últimos dias de 2019, não só iria ceifar impiedosamente milhões de vidas, como transformaria a economia mundial em terra arrasada. Estimativas dos economistas apontam para quedas dramáticas do PIB do Brasil em 2020, em taxas que variam de 4,5 a 6,5%.

Não seria razoável supor que o mercado de telecomunicações passará incólume por esse abalo. Mas é lícito nutrir a esperança de que a competência e a resiliência de empresas e profissionais conseguirão amenizar o estrago.

De nossa parte, renovamos o compromisso de manter o trabalho sério e isento que tem caracterizado a história do Anuário Telecom. No que depender do nosso esforço, o mercado brasileiro de telecomunicações vai poder contar sempre com a visão equilibrada e apurada da equipe de profissionais que o produzem.

Wilson Moherdaui
Publisher



publisher

Wilson Moherdaui

(wilson@forumeditorial.com.br)

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)

Sonia Lopes

(sonia@forumeditorial.com.br)

representação comercial

SM Eventos SP

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



2019

A calma que precedeu a tempestade

Com pouco espaço para crescer na base de assinantes em 2019, o setor de telecomunicações teve resultados abaixo do esperado. O mercado total em reais encolheu em termos nominais 0,1%: caiu de R\$ 169,9 bilhões para R\$ 169,7 bilhões. Descontada a inflação de 4,31%, a queda real foi de 4,24%. Em dólares, o encolhimento foi de 7,35%, saindo de US\$ 46,4 bilhões para US\$ 43 bilhões em 2019, de acordo com o levantamento do Anuário Telecom.

Com a perda de relevância dos serviços de voz – tanto na telefonia fixa quanto na móvel –, a banda larga e o acesso aos dados continuaram ganhando importância e peso nas receitas. “Todo o setor sentiu o baque do crescimento discreto de 1,1% do PIB e o consequente impacto negativo nos serviços”, diz Luciano Saboia, gerente de pesquisa e consultoria de TIC da IDC. A receita somada das cinco grandes operadoras – Oi, Vivo, Algar, TIM e Claro – teve um crescimento de 2,5% em 2019. Apenas a Oi registrou queda, em decorrência do processo de recuperação judicial. Os fornecedores de equipamentos e infraestrutura, de modo geral, também cresceram com a diversificação do portfólio e a oferta de soluções de ponta a ponta.

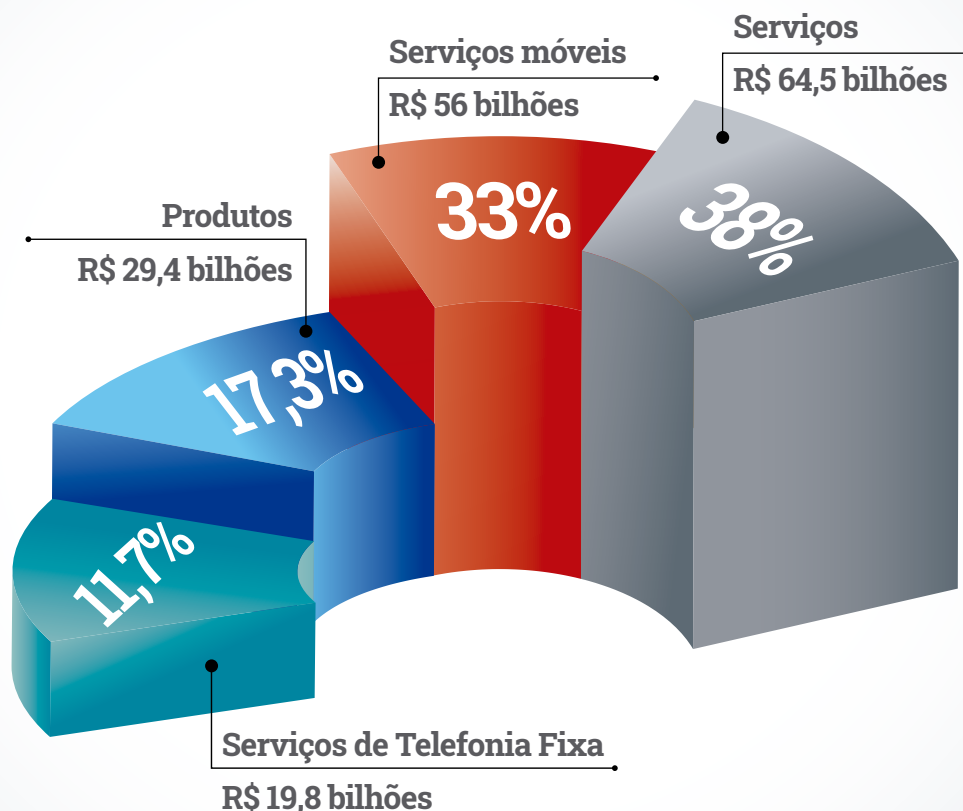
Segundo Humberto Barbato, presidente da Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee), o faturamento do segmento de infraestrutura cresceu 7% em relação a 2018 e, em termos reais, descontada a inflação, esses resultados representaram um crescimento de 2%.

Em 2019 se deram os primeiros ensaios de compartilhamento de rede entre a Vivo e a TIM, movimento que deve se aprofundar entre outros players nos próximos anos, com a 5ª geração e o lançamento de redes neutras, além da oferta conjunta pela rede móvel da Oi. “O compartilhamento da infraestrutura vai ganhar escala com as operadoras se unindo para competir pelo cliente. Pelo volume de investimento, todas as iniciativas de compartilhamento são bem-vindas”, afirma Marcia Ogawa, sócia líder de mídia e telecomunicações da Deloitte.

Os números de cobertura e acessos de banda larga, segundo a Anatel, continuam crescentes, com a perda de relevância dos serviços de voz. As operadoras ampliaram cobertura, reinventando serviços de dados para compensar a queda da

voz fixa e móvel. O pós-pago ficou estável, assim como a banda larga. Segundo dados da Anatel, o Brasil alcançou 32,56 milhões de domicílios com acesso à banda larga fixa em dezembro de 2019. De cada 100 domicílios, 46,8 são conectados por linhas fixas. No total, o serviço teve crescimento de 4,3% no ano. A telefonia móvel perdeu clientes, sentindo os efeitos das promoções de ligações ilimitadas, com queda da taxa de interconexão (VUM), além de assinantes com mais de um chip agora escolhendo uma só operadora. “Ainda existe espaço de queda na base de assinantes de telefonia móvel, pois o mercado está bem atendido”, diz Luciano, da IDC. A telefonia móvel, com 226,67 milhões de números ativos, e a telefonia fixa, com 33,5 milhões de linhas, apresentaram redução de 1,1% e 10,6%, respectivamente,

O mercado em 2019 • R\$ 169,7 bilhões (receita líquida)





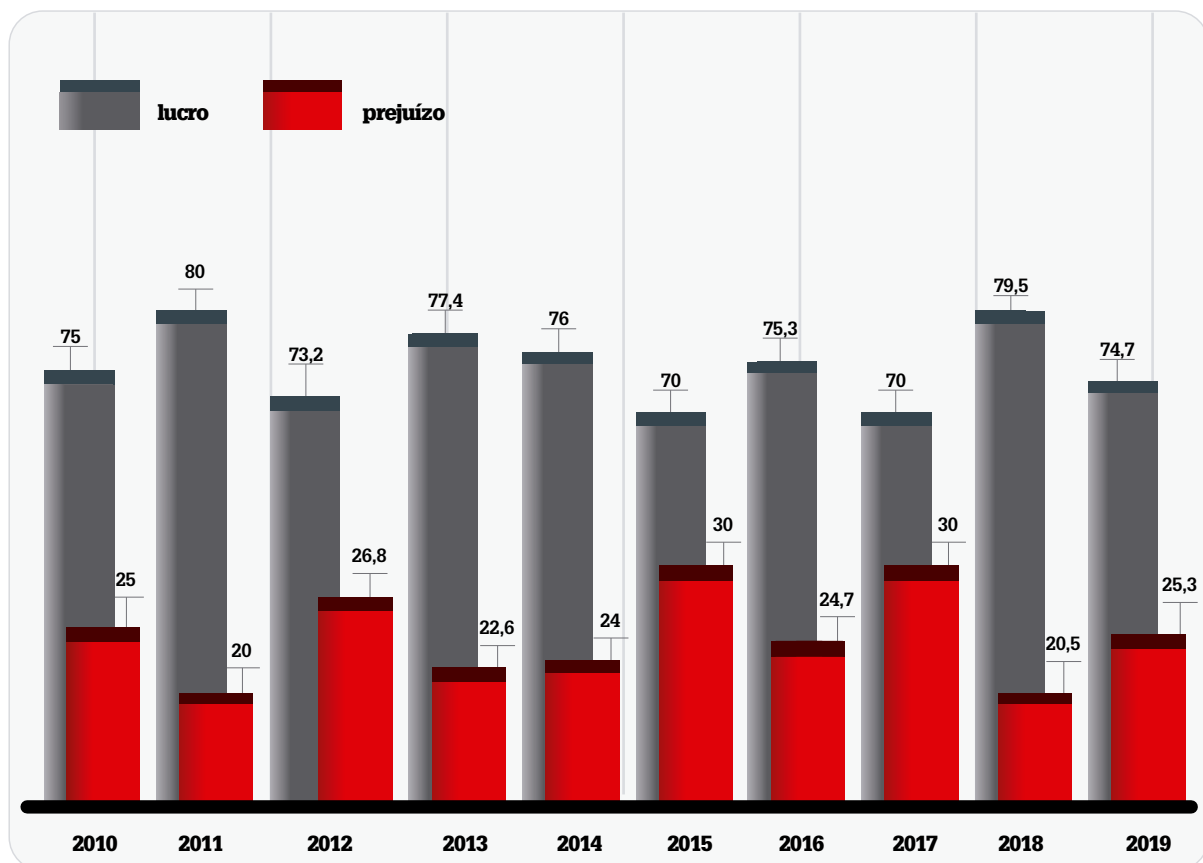
Luciano, da IDC Brasil:

“Todo o setor sentiu o baque do crescimento discreto de 1,1% do PIB”

em 2019. A TV por assinatura, com 15,79 milhões de domicílios atendidos, registrou diminuição de 9,9%. No B2B, a conexão entre máquinas (machine to machine ou M2M na sigla em inglês) cresceu 27% no período, embora a receita média por usuário (ARPU) seja baixa.

Os grandes grupos permanecem investindo pesado no Brasil. O Capex (investimento em bens de capital) das cinco maiores operadoras somou R\$ 29,9 bilhões, com um crescimento de 1,8% ante 2018, segundo a IDC. “Além de o PIB não ter deslanchado, as empresas sentiram de perto a concorrência com empresas Over the Top (OTTs) e provedores regionais de Internet (Internet Service Providers ou ISPs), que atenderam condomínios, loteamentos, e locais fora dos

O desempenho das 100 maiores • (% de empresas)



grandes centros, chegando à casa do cliente com fibra óptica”, diz Luciano. Apesar de estar em recuperação judicial, a Oi investiu 28,3% a mais em 2019, seguida pela Algar (+11,4%) e Vivo (+7,9%).

A participação da fibra óptica nos acessos passou de 31,1% em 2018 para 38,6% em 2019 e o crescimento se mantém principalmente nas capitais. No final de 2019, a fibra óptica garantiu acesso a 10 milhões de domicílios, com um crescimento de 71,82% no uso da tecnologia em 2019. A principal alavanca é a demanda por banda larga e serviços de dados, alta disponibilidade, nuvem, streaming de vídeo, colaboração e datacenters, que dependem da boa cobertura das cidades. As conexões acima de 34 megabits estavam presentes em 6,11 milhões de domicílios brasileiros – evolução de 36,69%. O conjunto das Prestadoras de Pequeno Porte (PPPs) encerrou 2019 conectando 9,88 milhões de domicílios à Internet fixa, com um crescimento de 32,44% em 12 meses, passando a participação de mercado das grandes operadoras.

A transformação do negócio para oferecer mais do que infraestrutura de redes, aumentando a receita no mercado B2B, é, segundo Luciano, o atual desafio das operadoras que ainda não são reconhecidas como fornecedores de TI e serviços de maior valor agregado – como nuvem, segurança e datacenter –, estratégia para sair da comoditização do B2C: “Esse movimento, feito de forma bem-sucedida pela Embratel, ainda patina nas outras empresas”.

Marcello Miguel, diretor executivo de marketing e negócios da Embratel, destaca a adoção de redes híbridas como motor de negócios em 2019: “A integração entre redes legadas com SD-WAN, que permite a ampliação de pontos de maneira mais rápida, os serviços de segurança cibernética e as soluções orientadas à mitigação de ataques tiveram excelente performance”. Ele destaca ainda as soluções de automação, analytics, inteligência artificial e serviços gerenciados.

“Em 2019, as operadoras focaram em melhorar os resultados e menos em promoções”, explica Ricardo Distler, diretor-executivo da Accenture Strategy. De acordo com ele, também foi o ano em que as operadoras competitivas despontaram com mais força. Os ISPs foram bem-sucedidos em encontrar seu espaço de crescimento em mercados pouco visados pelos grandes provedores, terminando 2019 com um market share de banda larga, somado, igual às cinco grandes teles. No início, os provedores que ofereciam acessos de rádio wireless acabaram fazendo cobertura com fibra e hoje já têm 60% de sua rede coberta por acessos FTTH.

Outro fato que marcou o ano, segundo Distler, foi o aprofundamento dos laços com as OTTs: “O desafio foi reinventar produtos para cativar o cliente com pacotes de serviços over the top com banda larga”.

As operadoras reconfiguraram seu portfólio, oferecendo uma dimensão de conteúdo, com soluções empacotadas para fidelizar o assinante. Para dar conta do alto volume de atendimentos,



Marcia, da Deloitte:
“Todas as iniciativas de compartilhamento são bem-vindas”



as empresas investiram em aplicativos de autosserviço, whatsapp e bots com Inteligência Artificial – como a Aura da Vivo, a Joice da Oi e o sistema Watson, da IBM, na TIM. “Agora falta consolidar os canais para que as os clientes dependam menos das lojas”, afirma Distler.

Marcos Ferrari, presidente executivo do Sindicato Nacional das Empresas de Telefonia e de Serviço Móvel Celular e Pessoal

(SindiTeleBrasil), aponta a expansão da banda larga como destaque de 2019 e a manutenção dos investimentos em 2020. No primeiro trimestre, as operadoras investiram juntas R\$ 6,9 bilhões com um aumento de 6,2% ante o mesmo período de 2019 para a cobertura das redes 3G e 4G. Além da concorrência com as OTTs, Ferrari aponta a carga tributária como responsável pela perda de receita. No Brasil, tributos impactam 46,7% da receita das operadoras, enquanto a média de 15 países é de 10%. Com a unificação dos tributos, o setor espera uma queda de 25% na carga.

Um marco de 2019 foi a aprovação do PLC 79, que se tornou a lei 7879, e renovou o modelo de telecomunicações. A lei estabelece que as concessionárias de telefonia fixa podem migrar para o regime de autorização, mediante cálculo do ganho obtido com o novo regime e bens reversíveis, aplicado em projetos de banda larga a serem definidos. No caso de não optarem pela migração, as concessionárias poderão ter seus contratos renovados para além de 2025. E permite às empresas com autorização de uso de espectro a renovação sem limites da outorga, desde que cumpridas exigências e contrapartidas apresentadas pela Anatel. No antigo modelo, a renovação só podia acontecer uma única vez. Além disso, fica aberta a possibilidade de um mercado de frequências entre as empresas autorizadas, o chamado mercado secundário, em que a negociação por espectro se dá diretamente entre elas. As empresas detentoras de posições orbitais brasileiras poderão ainda ter

suas autorizações renovadas sem limitação.

Outra boa notícia foi o avanço da Lei de Antenas, adotada por alguns municípios, que garante o direito de passagem e o mecanismo de autorização tácita (silêncio positivo) para instalação dos equipamentos. O silêncio positivo será de 60 dias: após esse prazo, sem retorno da administração municipal, a operadora poderá instalar a antena. Já é aplicada em Porto Alegre (RS), Rio de Janeiro (RJ), Goiânia (GO), João Pessoa (PB) e no Distrito Federal. O decreto também vai regular as licenças para “small cells” usadas na rede 5G. O texto reforça o direito de passagem conforme o decreto do Departamento Nacional de Infraestrutura de Transportes (DNIT) que adota a política de dig once – ou seja, de cavar apenas uma vez para implantar dutos de todo tipo de infraestrutura nas rodovias, incluindo a de telecomunicações.

Além de investir na 5G, as empresas têm que prover a manutenção da telefonia fixa e melhorar a experiência do cliente, diz José Ronaldo Rocha, gerente sênior de consultoria para o setor de telecomunicações da EY: “A maior dificul-



Marcello, da Embratel:

destaque para soluções de automação, analytics, IA e serviços gerenciados.

vivo

AFRICA

Só quem tem a melhor rede móvel do país é destaque no Anuário Telecom 2020.

A Vivo acredita que digitalizar para aproximar é o melhor caminho para conectar todo o país. O resultado desse esforço é o destaque como Empresa do Ano em Telefonia Fixa e Serviços Digitais.



4.5G + FIBRA

#temvivoprattutto



Telefônica

vivo.com.br



Distler, da Accenture Strategy:

“As operadoras focaram mais em melhorar os resultados e menos em promoções”

dade é acompanhar as mudanças no consumo, daí o movimento da oferta de infraestrutura no atacado, incluindo para os ISPs, foco na fibra e novos modelos de negócio como as franquias”, aponta Ronaldo. Com o marco regulatório resolvido em 2020, o atraso do edital para 5G dará mais fôlego aos investimentos de expansão da fibra e na busca do equilíbrio nas receitas.

Equipamentos de infraestrutura de redes ópticas GPON, com alta demanda por parte das operadoras e do mercado corporativo, garantiram bons negócios para a Huawei, destaca o diretor de soluções integradas, Carlos Roseiro. A companhia também iniciou o fornecimento para redes 5G na tecnologia DSS, que usa a mesma frequência do 4G e entrou no mercado de nuvem pública. Outra aposta foi em um laboratório de inovação para a oferta de novos serviços como segurança, Inteligência Artificial e um sistema de rede sem fio residencial para locais sem fibra.

“Os clientes têm investido na preparação das redes e na virtualização de parte das funções para aumentar o nível de automação nas

operações”, indica Luiz Tonisi, diretor-geral da Nokia. Em 2019, os serviços de FTTH (Fiber to the Home), a continuidade da modernização dos backbones, além de investimentos em automação de sistemas e virtualização foram negócios importantes. “O mercado de redes privadas de LTE superou as expectativas, uma vez que grandes empresas estão investindo em conectividade 4G para aumentar a produtividade”, afirma.

O agronegócio, segundo Tonisi, também surpreendeu positivamente, com a formalização da Associação ConectarAGRO, da qual a Nokia faz parte, alcançando 5,5 milhões de hectares conectados: “A fibra será o carro-chefe de qualquer estratégia, seja para implementar o 5G ou para ter mais velocidade da banda larga fixa e redes neutras.

A modernização das redes 4G, que agora têm 40% dos sites com fibra, contribui para os bons resultados. “Estamos olhando novos mercados, como o 5G fixed wireless access (FWA) para os ISPs, que são um motor de crescimento da banda larga no país”, diz. Além do agro, ele cita outros mercados como o financeiro, mineração, setor



Ferrari, do SindiTelebrasil:

A expansão da banda larga foi o destaque de 2019



Ronaldo, da EY:

“A maior dificuldade é acompanhar as mudanças no consumo”

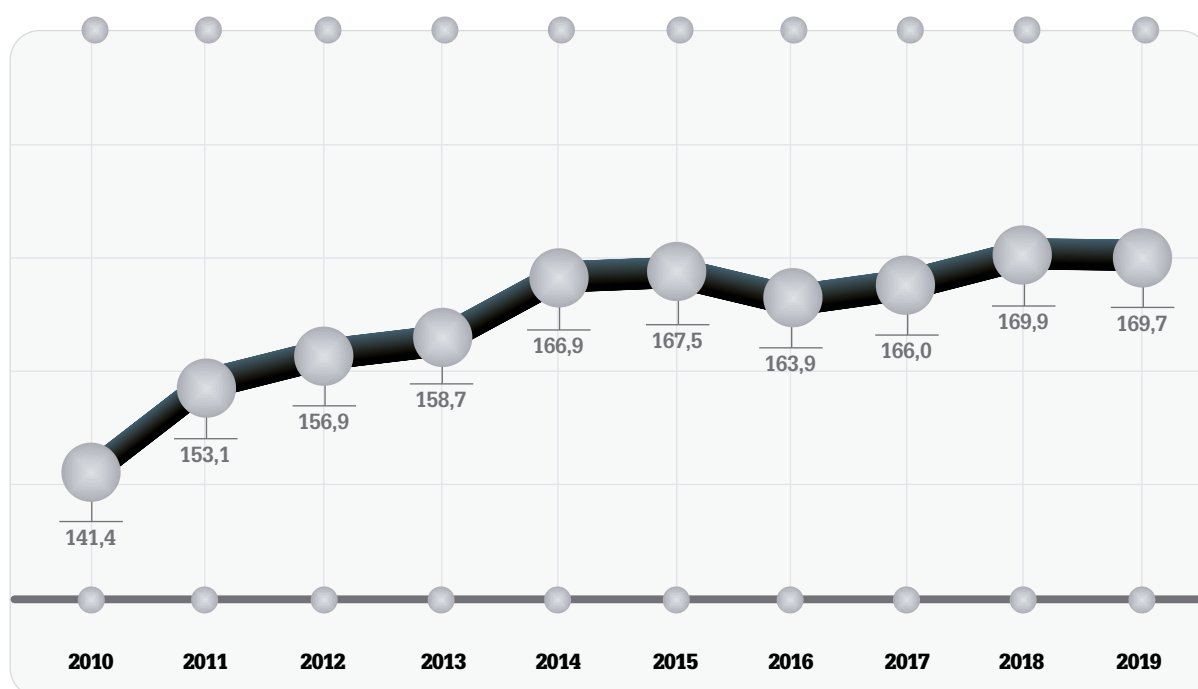
elétrico e de transporte como nichos interessante.

A digitalização de sistemas de rádio, trazendo novas possibilidades de transmissão de

dados, abriu caminho para o mercado de IIoT (Internet das coisas Industrial). “Atendemos projetos de integração de sensores para a coleta de informações e análises inteligentes, reduzindo custos e impactos ambientais, elevando a segurança e otimizando a operação”, explica Elton Borgonovo, presidente da Motorola Solutions. A empresa atuou também em soluções de gerenciamento para Centros de Comando e Controle, tanto para o setor público quanto para o privado. “Com uso de Inteligência Artificial (IA), é possível extrair mais informações e obter alertas em tempo real sobre desvio de comportamento, como por exemplo um rádio que sai de uma área determinada ou imagens de câmera que detectam movimentações atípicas”, diz.

O mercado de celulares registrou a venda de 48,6 milhões de aparelhos, alta de 3,3% em relação a 2018, segundo o estudo IDC Brazil Mobile Phone Tracker Q4/2019, da IDC Brasil. No

Evolução do Mercado • (em R\$ bilhões)





período, foram comercializados 45,5 milhões de smartphones e 3,1 milhões de feature phones, respectivamente 2,2% e 23,5% a mais do que em 2018. A receita também cresceu 5,6% em comparação com 2018, chegando a R\$ 56,7 bilhões, sendo R\$ 56,3 bilhões pela venda de smartphones e R\$ 376,8 milhões de feature phones.

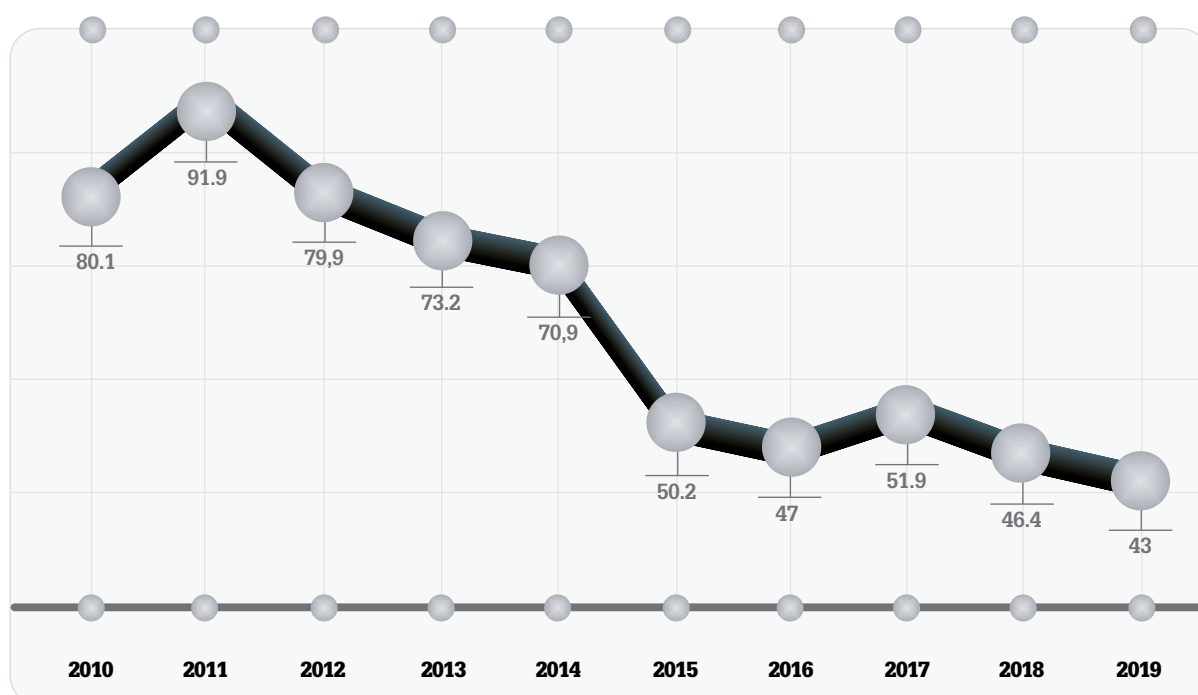
Novas marcas chegaram ao mercado brasileiro com aparelhos mais sofisticados. Segundo Roman Cepeda, vice-presidente de marketing da divisão de dispositivos móveis da Samsung, a empresa ampliou as famílias de produtos e introduziu uma nova categoria, a dos smartphones dobráveis. "Expandimos o ecossistema de aparelhos com dispositivos como o fone de ouvido sem fio, reforçando a integração entre as diferentes categorias", diz Roman. Em 2020, a empresa investiu em dispositivos para ambientes automatizados, com o conceito de Connected Living, que integra equipamentos



Roseiro, da Huawei:
aposta em laboratório de inovação para a oferta de novos serviços

eletrônicos em um sistema único e iniciou a produção local de smart watches nas fábricas de Campinas (SP) e Manaus (AM).

Evolução do Mercado • (em US\$ bilhões)





Prysmian
Group

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

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 ópticas 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 General Cable Draka



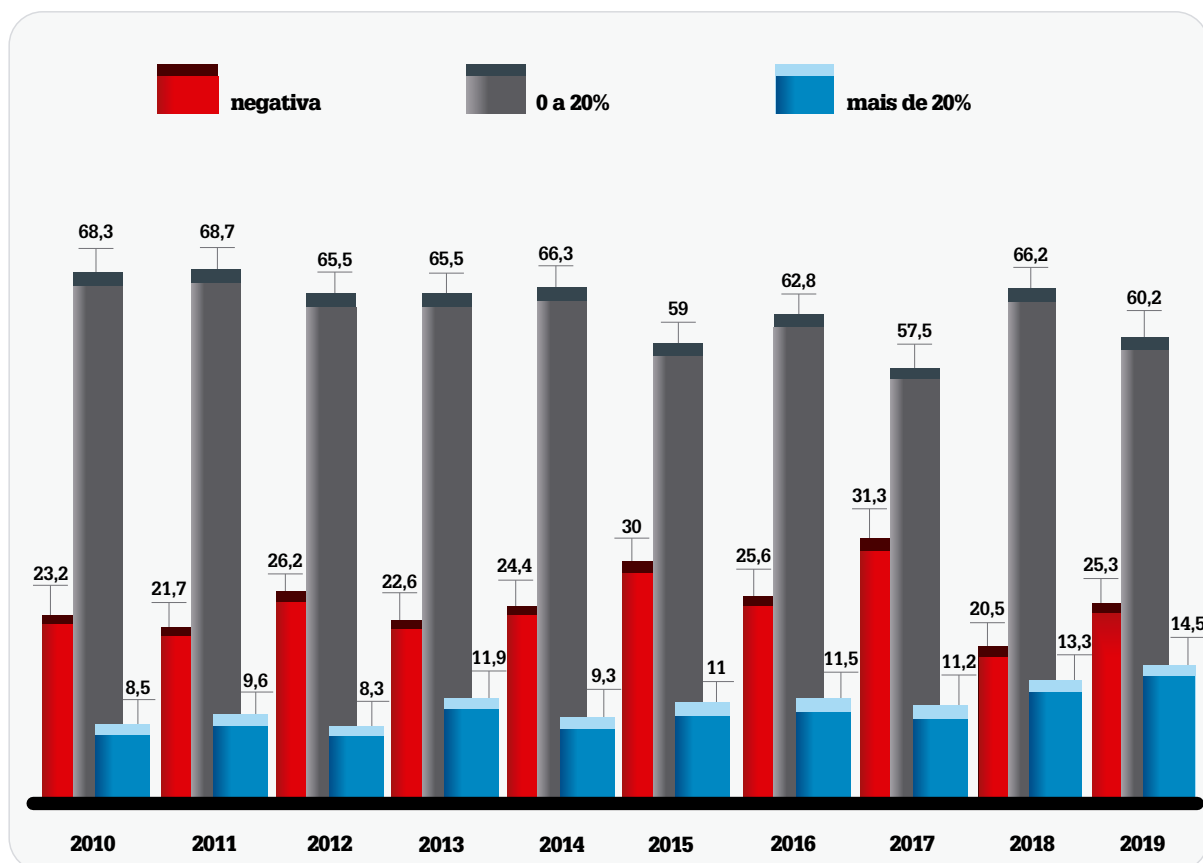
Tonisi, da Nokia:

“O mercado de redes privadas de LTE superou as expectativas”

As primeiras redes 5G com tecnologia DSS da Vivo e da Claro sinalizaram o interesse do mercado antes do leilão. Helio Oyama, diretor de product management da Qualcomm para a América Latina, aponta os impactos positivos da nova geração de redes. “O Brasil tem dois recursos escassos, o monetário e as frequências, por isso esperamos um leilão não arrecadatório”, diz Helio. A 5G trará novos modelos de negócio como a oferta de redes privadas de banda ultralarga, com velocidades de mais de 1 gigabit por segundo, viabilizando novos negócios em transportes, saúde e serviços.

“É uma evolução natural das redes móveis e da arquitetura, todos estão nessa estrada, mas o ritmo da economia de cada país é diferente. Em

Rentabilidade sobre venda líquidas • (% de empresas)





Elton, da Motorola Solutions:

“Com IA, é possível obter alertas em tempo real sobre desvio de comportamento”.

2020 e 2021, as operadoras vão ter mais conhecimento e estarão mais empenhadas em tornar disponível, mas de forma ainda embrionária”, prevê Luciano, da IDC. Ainda não se sabe se o leilão será exploratório ou arrecadatário, se haverá conversão em massa do mercado para a nova tecnologia, quem serão os participantes, e se os provedores regionais terão espaço. “Será necessário avaliar a capacidade das empresas em uma tecnologia que requer investimentos bilionários. Está na mesa a questão do compartilhamento de infraestrutura e as redes neutras”, diz ele.

Enquanto as redes 4G são mais voltadas ao cliente final, a 5G é mais corporativa, com mais aplicações em IoT em segmentos como transportes, saúde, mineração, aeroportos e agronegócio. Como o tráfego de dados será muito maior, a arquitetura da rede terá novos elementos de transmissão como as microcélulas, microantenas, torres e fibras interligando tudo isso. A estimativa é que o lançamento da 5G impacte 5% da atividade econômica global. “O timing é bom para atrair investidores para os mercados de games e entretenimento, saúde

e veículos autônomos. O Brasil precisa mover essa peça, endereçar esse mercado e fazer parte desse ecossistema, começando pela formação de mão de obra”, aponta Marcia, da Deloitte.

Segundo Distler, da Accenture, a 5G impulsiona a modernização das redes fixas e a expansão da fibra: “Veremos mais movimentos de separação de infraestrutura das operadoras para prestação de serviços para o atacado, incluindo os ISPs”. Provedores independentes continuarão a oferecer serviços de nicho, e, a exemplo da Oi, deverá haver mais empresas só de infraestrutura como veículo de captação integrado a um financiador de projetos, viabilizando aportes de sócios em redes neutras, já que o setor é intensivo em investimentos.

A transformação digital foi acelerada em 2020, impulsionada pela pandemia e evidenciou a essencialidade dos serviços de telecomunicações. “Antes, o consumidor levava mais em conta o preço para tomada de decisão, agora é a qualidade, pois se a rede parar ele pode perder o emprego”, afirma Ronaldo, da EY. Além da expansão do home office, o smartphone se tornou indispensável também como ponto de contato para receber o benefício do governo.

Para Marcia, da Deloitte, a resolução dos problemas da Oi e os movimentos para a criação de uma rede neutra, que fornece a infraestrutura por atacado, estão entre os avanços do ano, preparando o cenário para a 5G: “A pandemia mostrou um setor resiliente, que suporta os negócios, mas revelou também um problema na universalização das comunicações, como o fato de alunos em cantões do Brasil não conseguirem ter aulas on-line ou se conectarem a plataformas digitais”.

O mercado de home office, entretenimento, jogos e streaming fortalece as OTTs e o mercado de games e esportes em um cenário mais competitivo e atraente para os investidores.

A fatia de cada um.

Participação dos segmentos nas áreas de atividades

Produtos

	Receita Líquida (R\$ mil)	Participação (%)
Terminais	13.293.523,36	45,22
Infraestrutura	6.145.957,27	20,91
Equipamentos para Redes Corporativas	5.274.630,01	17,94
Software	1.733.705,48	5,90
Fios e Cabos	1.429.233,11	4,86
Componentes, Partes e Peças	1.239.854,11	4,22
Equipamentos de Comunicação	269.974,86	0,92
Outros Produtos	8.604,94	0,03
Total	29.395.483,14	100,00

Serviços

	Receita Líquida (R\$ mil)	Participação (%)
Serviços Móveis	56.061.377,62	39,95
Serviços Convergentes	31.056.286,38	22,13
Serviços de Telefonia Fixa	19.790.011,86	14,10
Serviços de Call Center	9.050.933,03	6,45
Serviços Digitais	6.230.056,67	4,44
Serviços Corporativos	4.245.669,61	3,03
Gerenciamento de Redes	3.493.067,74	2,49
Serviços de Integração	3.483.812,02	2,48
Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	2.386.889,21	1,70
Serviços de Infraestrutura de rede	2.323.321,76	1,66
Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	2.212.935,70	1,58
Total	140.334.361,60	100,00

Total Geral

169.729.844,74

hispamar

SATELLITE COMMUNICATIONS

Banda Ka Hispamar: a pioneira no Brasil

- Agrobusiness
- Backhaul
- Consumer
- IoT
- 5G

Nossos satélites
com banda Ka
AMAZONAS 3
e **AMAZONAS 5**

Contrate Mbps com a
HISPAMAR e posicione a
SUA MARCA com **serviços**
de alta performance e
maior velocidade.



Fale com a gente!

T +55 21 2555-4800
contato@hispamar.com.br
www.hispamar.com.br

Critérios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de telecomunicações, no ano fiscal de 2019, 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 2019, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 3,9450). 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 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.

A escolha dos destaques de 2019

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)

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 2019, 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

ABILITY (40)
ACCENTURE (16)
ADVANTA (74)
AeC CONTACT CENTER (27)
AGORA SOLUÇÕES (49)
ALGAR MULTIMÍDIA (29)
ALGAR TELECOM (17)
ALGAR TI (55)
ALLIED (10)
ALMAVIVA (21)
AMERICA NET (50)
AMERICAN TOWER DO BRASIL (59)
APPLE (5)
AT&T (41)
ATENTO (13)
AUTOTRAC (48)
AXOON (92)

B

BRASILSAT (76)
BRQ DIGITAL SOLUTIONS (34)
BrT MULTIMÍDIA (56)

C

CABLETECH (68)
CELLERE (98)
CISCO DO BRASIL (8)
CLARO (2)
CLEMAR ENGENHARIA (53)
CONTAX (23)
COPEL TELECOM (36)
CPQD (65)

D

DATAKOM (51)
DELPHOS (93)
DIGISTAR (89)
DRAKA COMTEQ (62)

E

EQUINIX (28)
ERICSSON (7)
EZENTIS BRASIL (57)

F

FURUKAWA (18)

G

GLOBENET (19)
GUIATEL (90)

H

HISPAMAR (32)
HUAWEI DO BRASIL (9)

I

ÍCARO TECHNOLOGIES (79)
IMEDIADATA (95)
INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO (71)
INTEL (25)
INTELBRAS (43)
INTERNEXA (63))

J

JUNIPER (37)

L

LEUCOTRON (78)
LG ELECTRONICS (11)
LINX (64)
LOCAWEB (38)
LOGICALIS (15)
LOGICTEL (58)

M

MAPRA (97)
MOTOROLA SOLUTIONS (44)

N

NAVITA (81)
NEC (42)
NEGER TELECOM (86)
NEOVIA SOLUTIONS (82)
NESIC (75)
NEXANS (67)
NOKIA DO BRASIL (6)
NOKIA SOLUTIONS (14)

O

OI (3)
OLITEL (77)
ONDA (94)
OPEN LABS (70)

P

PADTEC (45)
POSITIVO TECNOLOGIA (31)
PRYSMIAN GROUP (30)

R

RADIANTE (60)

S

SAMSUNG (12)
SECCIONAL (91)
SERCOMTEL (52)
SERCOMTEL CONTACT CENTER (83)
SERPRO (33)
SET TELEINFORMÁTICA (100)
SISPRO (96)
SOLUTIONS (61)
STEFANINI (46))

T

TATA CONSULTANCY SERVICES (39)
TELEBRAS (47)
TELEMONT (20)
TELEPERFORMANCE BRASIL (22)
TELESPAZIO BRASIL (72)
TELSIGN CONSULTORIA (80)
TELXIUS CABLE (35)
TERRA (26)
3CORP TECHNOLOGY (66)
TIM (4)
TOPMIND (99)
TRIAD SYSTEMS (73)
TRÓPICO (69)

U

UOL (24)

V

VIAW (84)
VIVO (1)
VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS (87)

W

WECOM (88)

Y

YSSY (85)

Z

ZATIX (54)

CRESCIMENTO BASEADO EM INOVAÇÃO TECNOLÓGICA E EFICIÊNCIA LOGÍSTICA



Severino Sanches
Presidente da AGORA Telecom

A Agora Telecom está entre as dez empresas de telecomunicação que mais cresceram em 2019 de acordo com o conceituado Anuário Telecom 2020.

Com 27 anos de atuação no Brasil, a Agora Telecom é uma das mais inovadoras empresas deste setor além de ter sido uma das pioneiras em oferecer soluções digitais ao mercado nacional.

Além disso, a Agora Telecom é o maior distribuidor da América Latina de equipamentos da Huawei.

Sua eficiência logística aliada a maciços investimentos em alta engenharia para oferecer suporte técnico e operacional a seus clientes em todo o País levou a empresa, em 2014, a ser escolhida como a fornecedora oficial dos equipamentos e soluções tecnológicas para os Centros Integrados de Comando e Controle (CICC) da última Copa do Mundo realizada no Brasil.

Desde então a Agora Telecom segue em um processo de crescimento contínuo e

sustentável em função do aumento da demanda por soluções e equipamentos destinados aos provedores de acesso à internet (ISPs).

Esse aumento de demanda, segundo Severino Sanches, presidente da AGORA Telecom, se intensificou ainda mais neste ano por conta da descentralização das operações das empresas face à pandemia do COVID-19.

“Essa migração forçada para o trabalho remoto significa uma antecipação do processo de digitalização das companhias, além do maior aumento do comércio eletrônico e ampliação da demanda doméstica por acesso à internet de banda larga.”

ampliação da demanda doméstica por acesso à internet de banda larga”.

Outro importante fator de crescimento foi o significativo aumento de soluções de automação por parte das empresas de distribuição de Energia Elétrica, que na Agora Telecom, responderão por 15% da receita total da companhia em 2020.

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. Liq. US\$ (%)	Cresc Rec. Liq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
1	1	VIVO	Serviços Móveis ^(5,13,17,16)	44.268.171	44.268.171	11.221.336	-5,55	1,85	70.455.578
2	2	CLARO	Serviços Móveis ^(5,13,20,18)	35.186.046	35.186.046	8.919.150	1,13	9,06	16.336.484
3	3	OI	Serviços Móveis ^(13,15)	20.136.183	20.136.183	5.104.229	-15,36	-8,72	17.650.326
4	4	TIM	Serviços Móveis ^(5,13)	17.377.194	17.377.194	4.404.865	-5,11	2,33	22.431.818
5	6	APPLE ^{1,2}	Terminais	5.743.920	8.205.600	2.080.000	-2,02	5,67	NI
6	5	NOKIA DO BRASIL ^{1,2}	Infraestrutura	3.258.570	3.258.570	826.000	6,99	15,39	NI
7	7	ERICSSON	Infraestrutura ^(11,12,6)	3.098.579	3.098.579	785.445	-13,79	-7,02	640.007
8	8	CISCO DO BRASIL ^{1,2}	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados	2.931.135	2.931.135	743.000	-1,03	6,73	NI
9	12	HUAWEI DO BRASIL ^{1,2}	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados ^(8,6)	2.921.900	2.921.900	740.659	8,40	16,90	NI
10	11	ALLIED	Canal de Comercialização ⁽⁹⁾	2.535.407	3.619.424	917.471	31,63	41,96	984.178
11	13	LG ELECTRONICS ^{1,2}	Terminais	2.477.066	8.256.885	2.093.000	1,57	9,53	NI
12	10	SAMSUNG ^{1,2}	Terminais	2.428.478	6.563.455	1.663.740	-12,37	-5,50	NI
13	14	ATENTO	Serviços de Call Center	2.274.880	3.249.828	823.784	-5,42	2,00	294.900
14	23	NOKIA SOLUTIONS ²	Serviços de Integração ^(8,6)	2.132.487	2.132.487	540.554	106,12	122,29	710.959
15	15	LOGICALIS	Serviços de Integração ^(12,6,10)	1.508.000	1.508.000	382.256	-5,65	1,75	NI
16	17	ACCENTURE	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos ⁽¹¹⁾	1.362.521	4.007.414	1.015.821	1,96	9,96	1.574.799
17	24	ALGAR TELECOM	Serviços Corporativos ^(5,13,14)	1.350.027	1.350.027	342.212	0,45	8,33	1.323.227
18	20	FURUKAWA	Fios e Cabos (1)	1.149.897	1.149.897	291.482	4,30	12,48	412.148
19	19	GLOBENET	Serviços de Infraestrutura de Rede	1.123.885	1.135.237	287.766	-3,85	3,69	630.518
20	21	TELEMONT	Gerenciamento de Redes	1.111.362	1.169.855	296.541	4,82	13,04	66.750
21	22	ALMAVIVA ²	Serviços de Call Center	1.014.213	1.014.213	257.088	-2,56	5,08	92.827
22	25	TELEPERFORMANCE BRASIL ²	Serviços Digitais	1.001.551	1.001.551	253.879	2,38	10,41	196.699
23	-	LIQ PARTICIPAÇÕES - CONTAX	Serviços de Call Center	862.771	862.771	218.700	-41,19	-36,58	-165.543
24	28	UOL ²	Serviços Convergentes	766.523	766.523	194.302	2,39	10,43	10.709.016
25	29	INTEL ^{1,2}	Componentes, Partes e Peças	747.183	3.735.915	947.000	1,60	9,57	NI
26	33	TERRA2	Serviços Convergentes	728.797	728.797	184.739	12,46	21,28	334.602
27	27	AeC CONTACT CENTER	Serviços de Call Center	728.332	728.332	184.622	-6,11	1,26	148.838
28	34	EQUINIX	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	699.724	699.724	177.370	20,46	29,90	737.363
29	31	ALGAR MULTIMÍDIA ²	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	665.529	665.529	168.702	0,83	8,74	865.302
30	32	PRYSMIAN GROUP	Fios e Cabos	493.121	1.257.963	318.875	-18,06	-11,63	656.842
31	39	POSITIVO TECNOLOGIA	Terminais	470.591	1.915.308	485.503	-6,06	1,30	527.024
32	35	HISPAMAR	Serviços Digitais	449.941	449.941	114.053	-16,99	-10,48	254.669
33	37	SERPRO	Gerenciamento de Redes ⁽¹⁵⁾	443.157	2.859.075	724.734	-2,38	5,28	987.333
34	42	BRQ DIGITAL SOLUTIONS ²	Serviços de Integração ⁽¹⁰⁾	418.114	418.114	105.986	8,38	16,88	105.820

1 - Dados Estimados

2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonía; 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)
84.226.467	22.109.224	6.394.535	5.001.014	7,10	11,30	1,05	53,70	12,77	1,85	4,62	0,41	35,59
51.579.561	15.708.688	2.543.533	1.772.625	10,85	5,04	0,57	356,67	8,16	10,26	2,38	0,47	-
43.042.464	4.821.369	-9.087.088	-9.095.107	-51,53	-45,17	1,52	306,48	29,93	30,34	-12,65	0,28	2.470,83
27.280.490	9.943.463	4.536.067	3.622.127	16,15	20,84	1,04	79,87	5,03	-0,12	8,98	0,43	373,42
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
192.893	390.942	323.754	178.035	27,82	5,75	1,10	355,60	5,58	-2,13	6,09	1,06	66,58
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
883.154	512.054	118.845	107.953	10,97	2,98	1,41	220,52	15,92	1,87	3,42	1,15	74,25
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.082.592	429.376	-71.631	-59.962	-20,33	-1,85	1,02	772,00	3,62	5,74	-2,33	1,26	-0,84
62.042	219.105	-142.170	-142.170	-20,00	-6,67	1,69	330,54	-	4,07	-4,64	0,70	-
NI	NI	NI	NI	28,30	8,20	1,43	173,10	24,20	1,40	9,90	1,03	118,00
505.118	937.640	299.604	150.458	9,55	3,75	2,03	66,13	-	-0,31	5,74	1,53	10,97
3.227.368	583.085	373.907	302.716	22,88	22,42	1,76	233,63	56,80	5,40	6,86	0,31	67,03
319.423	301.991	49.066	12.009	2,91	1,04	1,25	106,53	13,95	1,29	1,41	1,35	8,80
2.386.181	1.002.875	641.181	457.420	72,55	40,29	0,78	385,37	40,67	8,65	14,95	0,37	4.084,11
94.255	227.853	60.175	35.233	52,78	3,01	1,06	467,93	20,40	1,77	9,29	3,09	2,22
258.410	219.415	25.251	11.088	11,94	1,09	1,69	863,44	22,34	5,78	1,24	1,13	-
312.847	285.510	49.917	33.388	16,97	3,33	1,04	229,51	0,63	2,16	5,15	1,55	-
646.390	-147.257	-390.090	-422.415	-	-48,96	0,49	-	34,50	15,42	-32,62	0,67	-
4.730.054	355.829	857.790	848.586	7,92	110,71	11,26	6,85	1,09	-14,93	7,42	0,07	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
15.066	652.775	445.747	291.840	87,22	40,04	1,76	101,42	-	-0,73	43,30	1,08	-
247.111	124.063	53.403	34.080	22,90	4,68	1,17	211,24	0,68	-0,05	7,36	1,57	1,60
1.267.801	201.661	-14.609	1.847	0,25	0,26	2,41	125,82	-	13,23	0,11	0,42	-
889.510	404.098	242.769	164.048	18,96	24,65	1,32	36,04	-	0,45	13,94	0,57	-
413.681	305.039	270.735	204.936	31,20	16,29	1,38	86,34	0,06	-1,98	16,37	1,00	105,69
267.289	480.108	28.280	20.848	3,96	1,09	1,25	267,64	36,61	3,68	1,07	0,98	10,97
263.902	29.711	20.394	13.061	5,13	2,90	1,19	90,07	-	-0,34	2,70	0,93	261,22
540.717	1.491.068	460.327	486.850	49,31	17,03	2,01	273,33	-	0,76	13,21	0,78	61,10
33.554	129.995	44.555	29.844	28,20	7,14	1,77	92,56	6,53	0,01	14,65	2,05	-

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.	Class.	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)
35	-	TELXIUS CABLE ²	Infraestrutur	413.481	413.481	104.811	0,00	0,00	500.898
36	38	COPEL TELECOM	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center ^(16,18)	409.613	409.664	103.841	-12,26	-5,38	710.129
37	40	JUNIPER ^{1,2}	Infraestrutura ^(7,6)	388.977	388.977	98.600	-4,36	3,14	NI
38	45	LOCAWEB2	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center ⁽¹⁵⁾	385.717	385.717	97.774	13,67	22,58	88.333
39	44	TATA CONSULTANCY SERVICES ^{1,2}	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	370.000	740.000	187.579	-1,08	6,68	NI
40	-	ABILITY ²	Gerenciamento de Redes	316.740	316.740	80.289	0,00	0,00	2.258
41	-	AT&T ²	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	316.109	316.109	80.129	0,00	0,00	167.168
42	43	NEC	Gerenciamento de Redes ^(2,6,18,57)	256.936	356.855	90.458	-28,03	-22,39	27.795
43	30	INTELBRAS	Terminais ^(3,5)	252.775	1.805.539	457.678	8,14	16,62	749.311
44	47	MOTOROLA SOLUTIONS ^{1,2}	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos ^(6,7)	238.000	238.000	60.330	-0,64	7,15	NI
45	46	PADTEC ²	Infraestrutura	220.804	220.804	55.971	-10,74	-3,74	103.966
46	55	STEFANINI	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	215.901	938.699	237.947	-0,23	7,59	125.573
47	48	TELEBRAS ²	Serviços de Infraestrutura de Rede ^{204.253}	204.253	51.775	-5,14	2,30	1.646.733	2.838.362
48	49	AUTOTRAC	Serviços Digitais ⁽²⁾	200.112	253.306	64.209	-3,55	4,01	129.507
49	52	AGORA SOLUÇÕES	Canal de Comercialização ^(7,9)	198.756	207.038	52.481	25,45	35,29	22.567
50	-	AMERICA NET ²	Serviços Convergentes	198.691	198.691	50.365	0,00	0,00	188.420
51	-	DATACOM ²	Equipamentos de comunicação	164.194	164.194	41.621	0,00	0,00	152.140
52	50	SERCOMTEL	Serviços de Telefonia Fixa ^(4,19)	159.587	159.603	40.457	-21,16	-14,97	60.159
53	56	CLEMAR ENGENHARIA	Gerenciamento de Redes ^(5,18)	156.066	195.082	49.450	6,14	14,47	NI
54	54	ZATIX ²	Serviços Digitais	149.309	149.309	37.848	9,25	17,82	120.371
55	-	ALGAR TI	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	146.872	222.533	56.409	0,00	0,00	291.201
56	53	BrT MULTIMÍDIA ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	145.289	145.289	36.829	-4,80	2,66	140.132
57	41	EZENTIS BRASIL	Gerenciamento de Redes	144.989	181.236	45.941	-53,23	-49,56	91.901
58	-	LOGICTEL ²	Gerenciamento de Redes	128.914	128.914	32.678	0,00	0,00	41.175
59	-	AMERICAN TOWER DO BRASIL ²	Infraestrutura	120.361	120.361	30.510	0,00	0,00	235.597
60	59	RADIANTE	Gerenciamento de Redes ⁽¹⁰⁾	111.967	111.967	28.382	12,97	21,83	17.803
61	64	SOLUTIONS	Canal de Comercialização ^(4,5,1)	93.574	93.574	23.720	19,67	29,05	46.346
62	-	DRAKA COMTEQ ²	Fios e Cabos	91.838	306.127	77.599	0,00	0,00	51.461
63	60	INTERNEXA ²	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center ⁽¹⁸⁾	84.626	84.626	21.451	-14,52	-7,82	54.416
64	65	LINX	Software	78.816	788.159	199.787	6,60	14,97	1.789.844
65	58	CPQD	Software ⁽¹⁰⁾	78.669	219.745	55.702	-25,04	-19,16	NI
66	68	3CORP TECHNOLOGY	Canal de Comercialização ^(16,7,8,6)	75.617	75.617	19.168	33,78	44,27	11.638
67	66	NEXANS ²	Fios e Cabos	70.773	707.732	179.400	-0,68	7,11	38.057
68	51	CABLETECH	Fios e Cabos ⁽¹⁾	70.650	70.650	17.909	-60,05	-56,92	87.162

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; 7) Terminais; 8) Outros produtos.

A Micro Focus oferece velocidade, agilidade, segurança e percepções necessárias para ter sucesso em um mercado em evolução.

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)
315.968	114.174	94.131	66.919	13,36	16,18	2,65	53,13	-	-1,29	8,72	0,54	-
860.574	74.154	-180.535	-120.426	-16,96	-29,40	5,99	115,05	0,31	8,08	-7,89	0,27	-292,30
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
324.697	161.321	24.277	18.071	20,46	4,69	0,74	481,90	22,67	7,43	3,52	0,75	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
49.268	31.974	-5.017	810	35,87	0,26	0,39	4.999,96	7,44	3,24	0,70	2,75	-
159.983	136.866	29.967	18.365	10,99	5,81	1,69	91,49	17,00	3,54	5,74	0,99	-
21.617	84.731	-396	-46.340	-166,72	-12,99	0,96	1.234,68	57,63	-3,58	-12,49	0,96	-113,02
318.172	680.130	198.056	194.403	25,94	10,77	2,00	122,09	16,03	0,25	11,68	1,08	59,61
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
40.879	67.036	-14.248	9.500	9,14	4,30	1,60	185,65	15,43	3,51	3,20	0,74	0,00
25.502	212.906	42.614	37.974	30,24	4,05	1,70	144,70	0,78	-0,24	12,36	3,05	3,66
-213.652	-237.526	-237.526	-14,42	-116,29	5,04	161,00	6,14	56,12	-5,53	0,05	-	-
86.114	124.675	65.500	50.526	39,01	19,95	2,01	36,67	4,31	-0,57	28,50	1,43	-
19.453	54.957	17.055	12.610	55,88	6,09	1,01	776,74	37,10	6,68	6,37	1,05	168,13
267.435	116.643	40.514	23.384	12,41	11,77	1,42	124,90	45,57	5,57	5,52	0,47	-
44.385	66.508	-5.520	12.304	8,09	7,49	2,92	43,36	8,15	-8,79	5,64	0,75	-
171.146	35.184	-21.095	-21.204	-35,25	-13,29	0,73	407,23	0,45	-8,47	-6,85	0,52	-18,03
NI	NI	NI	NI	5,63	1,99	2,48	72,00	10,55	1,18	3,17	1,59	3,57
161.861	56.832	5.836	6.002	4,99	4,02	0,83	119,52	18,69	7,21	2,27	0,57	-
422.848	38.860	9.292	14.036	4,82	6,31	0,84	82,52	8,70	6,66	2,64	0,42	1,20
164.838	48.966	66.057	45.300	32,33	31,18	2,07	221,26	-	26,26	10,06	0,32	-
85.666	8.009	-25.011	-14.685	-15,98	-8,10	0,83	443,06	6,50	8,64	-2,94	0,36	-2,92
13.752	38.918	26.134	17.129	41,60	13,29	2,32	65,78	0,51	-0,57	25,09	1,89	-
648.940	34.677	-37.363	-37.363	-15,86	-31,04	1,74	211,73	-	38,58	-5,09	0,16	-
9.365	8.996	938	638	3,58	0,57	1,57	146,90	19,97	2,29	1,45	2,55	0,75
6.395	24.979	24.966	18.615	40,17	19,89	3,62	32,86	6,62	-1,40	30,23	1,52	198,03
10.849	25.364	30.161	23.256	45,19	7,60	1,27	223,90	-	0,20	13,95	1,84	-
237.146	53	-60.945	-23.391	-42,99	-27,64	0,20	451,73	45,25	19,75	-7,79	0,28	-
1.215.554	516.044	63.933	38.876	2,17	4,93	3,51	43,25	8,20	2,18	1,52	0,31	14,63
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.154	31.569	11.356	7.469	64,18	9,88	2,44	156,88	30,53	3,70	24,98	2,53	51,87
176.711	61.379	-58.783	-58.783	-154,46	-8,31	0,87	1.228,61	24,31	5,50	-11,63	1,40	-
16.698	14.124	2.330	1.841	2,11	2,61	14,55	5,93	-	-1,18	1,99	0,77	13,95

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)
69	69	TRÓPICO	Equipamentos de Comunicação ^(11,6)	62.116	62.116	15.746	10,44	19,10	NI
70	67	OPEN LABS	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos ^(5,11,12)	45.422	45.422	11.514	-34,64	-29,52	87.650
71	57	INSTITUTO DE PESQ. ELDORADO	Serviços de Integração ⁽¹⁰⁾	41.019	46.612	11.815	-76,25	-74,38	106.966
72	61	TELESPAZIO BRASIL	Serviços de Infraestrutura de Rede	39.856	113.873	28.865	4,50	12,7	68.477
73	72	TRIAD SYSTEMS	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	37.438	50.592	12.824	-13,33	-6,54	3.722
74	71	ADVANTA	Serviços de Integração	35.320	35.320	8.953	-3,43	4,15	12.805
75	70	NESIC	Serviços de Integração ⁽¹⁾	33.147	33.482	8.487	-22,91	-16,86	10.046
76	62	BRASILSAT	Infraestrutura ⁽⁴⁾	33.040	33.040	8.375	-64,77	-62,00	168.486
77	73	OLITEL ¹²	Serviços de Integração	28.900	28.900	7.326	-7,27	0,00	NI
78	76	LEUCOTRON	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados	25.418	25.418	6.443	-10,42	-3,39	24.893
79	82	ICARO TECHNOLOGIES	Serviços de Integração ^(10,6)	24.902	33.203	8.416	8,45	16,95	NI
80	79	TELSIGN CONSULTORIA	Serviços de Integração	24.652	25.949	6.578	5,41	13,68	5.397
81	77	NAVITA ²	Serviços Corporativos	22.188	22.188	5.624	-15,23	-8,59	12.079
82	81	NEOVIA SOLUTIONS	Serviços de Infraestrutura de Rede ⁽¹⁵⁾	19.791	19.791	5.017	-11,68	-4,75	-933
83	83	SERCOMTEL CONTACT CENTER	Serviços de Call Center	18.784	18.784	4.761	0,02	7,87	5.333
84	87	VIAW	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	18.497	18.497	4.689	4,74	12,96	2.610
85	-	YSSY	Gerenciamento de Redes ^(3,6,10)	18.185	57.766	14.643	0,00	0,00	125.742
86	93	NEGER TELECOM	Infraestrutura ^(4,6)	17.351	18.264	4.630	18,50	27,79	7.864
87	91	VOXAGE - SERVIÇOS INTERATIVOS	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados ^(6,10,11,9)	16.367	16.367	4.149	7,94	16,41	3.053
88	74	WECOM	Serviços de Integração	15.973	15.973	4.049	-46,69	-42,51	4.253
89	89	DIGISTAR	Equipamentos de Comunicação ^(3,6,7)	14.727	14.727	3.733	-13,02	-6,20	8.255
90	94	GUIATEL ¹²	Serviços Digitais	13.000	13.000	3.295	-7,27	0,00	NI
91	85	SECCIONAL	Infraestrutura	12.859	29.904	7.580	-17,72	-11,27	36.684
92	-	AXOON ²	Serviços Digitais	9.338	9.338	2.367	0,00	0,00	1.833
93	-	DELPHOS	Software	9.163	9.163	2.323	0,00	0,00	6.848
94	96	ONDA ¹²	Serviços Convergentes	6.000	6.000	1.521	-14,05	-7,31	NI
95	97	IMEDIADATA	Serviços de Infraestrutura de Rede	4.941	4.941	1.252	-8,48	-1,30	2.331
96	98	SISPRO ²	Software	3.520	17.602	4.462	-5,59	1,82	7.513
97	100	MAPRA ¹²	Canal de Comercialização ^(12,7)	3.077	3.077	780	0,00	7,84	NI
98	-	CELLERE ²	Infraestrutura ⁽¹⁾	1.919	1.919	486	0,00	0,00	-1.534
99	104	TOPMIND	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	1.796	17.958	4.552	-17,90	-11,46	NI
100	103	SET TELEINFORMÁTICA ¹²	Canal de Comercialização ^(7,12)	1.600	1.600	406	-10,30	-3,26	NI

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; 7) Terminais; 8) Outros produtos.

A Micro Focus vem ajudando 40.000 empresas a se transformarem digitalmente, incluindo 98 que estão na Fortune 100 do mundo inteiro.

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)
NI	NI	NI	NI	13,00	6,00	1,94	103,00	24,00	4,00	6,00	0,99	30,73
24.299	31.765	20.578	13.010	14,84	28,64	5,55	16,62	-	-2,97	12,73	0,44	100,08
27.295	24.668	13.747	13.747	12,85	29,49	2,94	36,88	-	1,39	9,39	0,32	17,60
27.885	27.159	11.556	7.070	10,32	6,21	1,66	74,75	7,67	0,47	5,91	0,95	105,52
11.359	15.704	3.156	2.220	59,65	4,39	1,00	1.212,84	26,04	3,54	4,54	1,04	10,28
12.563	9.809	1.482	1.119	8,74	3,17	1,91	323,45	48,20	7,27	2,06	0,65	9,99
531	4.696	1.219	1.210	12,04	3,61	3,60	107,63	-	-1,10	5,80	1,61	9,24
18.620	11.022	-5.943	-5.943	-3,53	-17,99	36,04	12,25	2,27	-14,95	-3,14	0,17	-44,68
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.476	11.303	354	354	1,42	1,39	6,76	12,75	-	-1,55	1,26	0,91	2,55
NI	NI	NI	NI	36,50	15,20	2,44	53,90	-	0,60	31,40	1,57	31,43
0	12.150	819	564	10,45	2,17	1,79	119,55	15,66	0,01	4,76	2,19	2,26
13.483	5.434	-1.953	-1.953	-16,17	-8,80	1,18	69,03	12,88	2,17	-9,57	1,09	-
12.780	7.738	-2.109	-2.143	-	-10,83	0,27	-	25,85	9,69	-13,00	1,20	-26,13
4.393	4.359	1.614	2.189	41,05	11,65	0,96	118,79	-	-4,04	18,76	1,61	5,70
555	15.410	11.571	9.393	359,89	50,78	2,96	39,31	-	0,07	258,33	5,09	347,89
83.680	20.072	-6.446	-1.084	-0,86	-1,88	1,35	30,54	9,07	9,15	-0,66	0,35	-7,58
207	17.642	8.487	6.636	84,38	36,33	5,43	21,96	6,50	0,34	69,19	1,90	245,78
1.486	16.367	1.619	1.325	43,40	8,10	1,93	204,03	32,44	15,78	14,27	1,76	16,77
1.138	7.246	-384	-384	-9,03	-2,40	1,49	150,79	24,24	4,30	-3,60	1,50	-5,65
2.536	2.416	-616	-696	-8,43	-4,73	3,24	85,72	26,51	-0,53	-4,54	0,96	-12,43
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
29.515	12.347	8.663	7.370	20,09	24,65	2,73	29,58	0,00	-0,98	15,50	0,63	122,83
811	8.210	1.158	789	43,04	8,45	1,13	248,45	1,86	-1,05	12,35	1,46	-
1.694	4.679	-1.934	-3.616	-52,80	-39,46	0,63	43,12	16,21	-19,12	-36,89	0,93	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.336	4.317	1.173	907	38,91	18,36	3,16	19,78	-	-1,05	32,49	1,77	43,19
5.197	3.141	-1.172	-1.019	-13,56	-5,79	1,17	42,74	-	-1,29	-9,50	1,64	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
26.576	-47	-4.175	-2.757	-	-143,67	0,24	-	49,64	17,25	-4,05	0,03	-
NI	NI	NI	NI	-	-	1,26	3,53	0,93	1,25	-	2,16	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-

AS 100 MAIORES

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).



www.microfocus.com

maiores e destaques

produtos

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
INTEL	Componentes, Partes e Peças	FURUKAWA
DATAKOM	Equipamentos de Comunicação	TRÓPICO
INTELBRAS	Equipamentos para Telefonia Corporativa	INTELBRAS
FURUKAWA	Fios e Cabos	PRYSMIAN GROUP
NOKIA DO BRASIL	Infraestrutura	SECCIONAL
CISCO DO BRASIL	Redes Corporativas	LEUCOTRON TELECOM
NOKIA SOLUTIONS	Software	LINX

serviços

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
ALLIED	Canais de Comercialização	SOLUTIONS
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	A&C CONTACT CENTER
EQUINIX	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	EQUINIX
GLOBENET	Serviços de Infraestrutura de Rede	GLOBENET
LOGICALIS	Serviços de Integração	ÍCARO TECHNOLOGIES
VIVO	Serviços de Telefonia Fixa	VIVO
VIVO	Serviços Digitais	VIVO
VIVO	Serviços Móveis	CLARO

MALBEC

Construindo uma conexão com o Futuro
Brasil e Argentina mais unidos do que nunca



Utilizando as melhores e mais modernas tecnologias de fibra óptica, a **GlobeNet** lança seu novo cabo submarino **MALBEC**. Com 2.600 km, conectará Rio de Janeiro e São Paulo a Buenos Aires, duplicando a capacidade de conectividade internacional da Argentina. Esse novo cabo também permitirá conexões com excelente SLA entre Rio de Janeiro e São Paulo.

Cumprindo nossos objetivos e projetos, queremos ajudar sua empresa a cumprir os seus.

Sua empresa está pronta para o futuro? Nós podemos te ajudar nisso!

+55 21 3987 0377 sales@globenet.net



www.globenet.com

A Vivo é a empresa do ano

No início de 2019, uma reunião com todos os diretores da Vivo definiu o propósito do ano: digitalizar para aproximar os clientes. O investimento em infraestrutura de banda larga com fibra – ainda mais essencial durante a pandemia, suportando trabalho remoto, entretenimento, educação e serviços financeiros – acelerou a estratégia.

Destaque nos segmentos de Telefonia Fixa e Serviços Digitais, a Empresa do Ano do Anuário Telecom 2020 expandiu a rede e apostou em novos negócios. “Em 2019, apresentamos um resultado financeiro consistente, combinando investimentos e crescimento em segmentos importantes, eficiência em custos e a maior geração de caixa de nossa história, com R\$ 8,2 bilhões no ano”, diz Christian Gebara, presidente da Vivo.

A receita líquida de R\$ 44,2 bilhões representou uma queda de 5,5% comparada a 2018, e o lucro líquido de R\$ 5 bilhões foi 41% inferior. Em 2018, a empresa teve o balanço acrescido em R\$ 3 bilhões em decorrência da vitória judicial que lhe rendeu créditos fiscais relativos à cobrança indevida de PIS/Cofins sobre o ICMS, enquanto em 2019 houve a venda de ativos de data center. O resultado de 2019 também sofreu o impacto da mudança do sistema de contabilidade para o padrão IFRS-16. Sem esses fatores, o lucro líquido recorrente seria de R\$ 5,3 bilhões, alta de 2,5% na comparação ano a ano.

A rentabilidade sobre as vendas alcançou 11,6%. Na telefonia móvel a receita cresceu 4,8%,

para R\$ 28,66 bilhões. As vendas de aparelhos voltaram a alavancar a estratégia da operadora, somando R\$ 2,7 bilhões, expansão de 40,7%. No fixo, a receita líquida foi de R\$ 15,6 bilhões, decréscimo de 3,2%, em função da perda de assinantes. O EBITDA (lucro antes de impostos, depreciação e amortização) chegou a R\$ 18,13 bilhões, alta de 1,7%. A margem EBITDA manteve-se em 41%. O EBITDA recorrente, excluídos os mesmos efeitos que impactam o lucro líquido, cresceu 15,3%, para R\$ 17,94 bilhões.

Em 2019, o investimento atingiu R\$ 8,84 bilhões, alta de 7,9%, voltado principalmente para a expansão da rede móvel LTE e LTE-Advanced (4G e 4,5G) e para o aumento da capilaridade da rede fixa de fibra óptica (FTTH).

“Na banda larga fixa, somos a maior empresa de rede do país: estamos presentes em 216 municípios, com potencial para atender 13 milhões de domicílios e empresas”, garante Christian. Para ampliar a capilaridade, a operadora adotou dois novos modelos de negócio: o projeto de franquias Terra Fibra, no qual provedores regionais adotam a marca Conectado por Vivo Fibra; e celebrou uma parceria com a American Tower para impulsionar a expansão da fibra no estado de Minas Gerais nos próximos três anos.

A Vivo ampliou em 1,9% os acessos móveis, passando a 74,58 milhões de assinantes. Destes, 43,17 milhões são assinantes do pós-pago, que teve expansão de 6,9%. No M2M, a compa-

nhia aumentou em 23% sua base, que agora tem 10 milhões de chips ativos. O pré-pago teve decréscimo, encerrando o ano com 31,4 milhões de clientes, 4,1% a menos que em 2018.

Em participação de mercado, a Vivo sentiu os efeitos do aumento da competição do pós-pago e da portabilidade, fechando o ano ainda líder nesse segmento, com 39,4%, mas com perda de 1,2% na comparação com 2018. No pré-pago, cresceu 1,6%, com 26,8% do market share.

Na telefonia fixa, o total de acessos caiu 13,5% no ano, para 19 milhões. Houve perda de 7,4% da base, totalizando 6,9 milhões de clientes na banda larga fixa, em função do desligamento de usuários da tecnologia ADSL. A empresa encerrou 2019 com 4,43 milhões de clientes no par de cobre. Já a base de FTTH, mais rentável, teve expansão de 30,8%, alcançando 2,47 milhões de contratos.

Na TV paga, perdeu 15,8% dos acessos, que ficaram em 1,32 milhão. Em paralelo, o IPTV, a modalidade de TV por assinatura entregue através da rede FTTH, cresceu 23,5%, para 715 mil usuários. Em outras tecnologias (DTH), conta com 605 mil usuários, queda de 38,7%. A operadora avisou, ainda em 2018, que estava encerrando as vendas de TV por satélite, desligando e migrando os clientes.

Além do pilar de digitalização, segundo Christian, a Vivo investiu no lema TemTudonaVivo, com a mudança no conceito das lojas, que se transformaram no que chama de “pontos tecnológicos e ambientes consultivos”: “No ano passado, as lojas acrescentaram itens como caixas de som, relógios conectados e sensores para as portas das casas”. A empresa adotou a estratégia de unificar as experiências dos pontos de venda, call center e



Carol Carquejeiro

Christian Gebara

presidente

“Estamos elaborando o índice de digitalização das empresas que trabalham com a Vivo, o que ajudará a incrementar o processo de transformação digital.”

canais digitais, com a criação de um marketplace que reúne casa conectada, soluções residenciais baseadas em Internet das Coisas, como câmeras, sensores, lâmpadas inteligentes, refrigeradores e aspiradores de pó conectados; TV e áudio, fones de ouvido, gravadores e smart TV com resolução 8K.

A mudança cultural também marcou 2019. Os 33 mil colaboradores diretos da Vivo passaram a atuar em modelos ágeis de trabalho, proporcionando, de acordo com Christian, maior eficiência aos negócios: “Somos uma empresa inclusiva, na qual a diferença enriquece e inspira a criatividade e o alcance de resultados sustentáveis”.

Entre as iniciativas sociais, destaca a Fundação Telefônica Vivo, uma das cinco maiores do país, que desenvolve um trabalho voltado à educação e conta com voluntários entre os

funcionários. Em 2020, para responder à pandemia, a fundação destinou cerca de R\$ 38 milhões para hospitais públicos de 12 estados, alimentação de 60 mil famílias em extrema pobreza e a compra de 200 respiradores em parceria com o banco Santander. Na educação, fornece cursos gratuitos durante o período de fechamento das escolas públicas para complementar a rotina de estudos em casa.

“Na questão ambiental, conscientizamos o cliente do uso e descarte responsável dos dispositivos, com iniciativas como o Programa Recicle, em que coletamos 5,5 toneladas lixo eletrônico somente em 2019”, aponta. A Vivo foi a primeira do grupo, na América Latina, a alcançar carbono neutro com 100% de compensação nas emissões diretas de CO2.

Além da expansão da fibra e da infraestrutura de rede, Christian destaca as parcerias com marcas de diferentes segmentos, como esportes, segurança digital e entretenimento.

Para equilibrar a receita, a entrada em novos negócios teve papel decisivo. Um exemplo foi o lançamento do Vivo Car, dispositivo Wi-Fi para a conexão de veículos, que dá alertas de segurança, prevê falhas e gera relatórios de manutenção. “Avançamos também em meios de pagamento digitais e serviços financeiros com o Vivo Money, serviço de crédito com contratação totalmente digital, além de outras iniciativas em andamento, como o pagamento via Pix”, diz Christian.

No segmento B2B, expandiu a rede de Internet das Coisas (IoT) para cerca de 400 cidades

Os números vencedores (2019)

Receita Líquida (R\$ mil)	44.268.171
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	70.455.578
Ativo Permanente (R\$ mil)	84.226.467
Lucro Bruto (R\$ mil)	22.109.224
Lucro Operacional (R\$ mil)	6.394.535
Lucro Líquido (R\$ mil)	5.001.014
Crescimento Receita Líquida (%)	-5,55
Rentabilidade sobre patrimônio (%)	7,10
Rentabilidade sobre vendas (%)	11,30
Liquidez Corrente	1,05
Endividamento s/ Patrimônio	53,70
Endividamento s/ Ativo	12,77
Desp. Financeiras s/ Vendas	1,85
Retorno sobre investimentos (%)	4,62
Giro dos Ativos	0,41



e lançou uma rede 4G privativa para diversos segmentos de mercado.

Em 2020, reuniu provedores de nuvem na Plataforma Digital, marketplace de prestação de serviços. “Estamos elaborando o ID do cliente, índice de digitalização das empresas que trabalham com a Vivo, cuja métrica ajudará a incrementar o processo de transformação digital”, afirma.

Atendimento digital

Além da rede, grande parte dos investimentos foi canalizada para o atendimento digital e relacionamento com o cliente. Hoje o aplicativo Meu Vivo soma mais de 75 milhões de acessos por mês, com 18 milhões de usuários únicos. Novas funcionalidades foram adicionadas, como o agendamento em loja, permitindo ao cliente marcar sua ida com 30 minutos de antecedência. A Aura, inteligência artificial da Vivo para interação com os assinantes, responde de forma personalizada sobre serviços, consumo de dados, conta, recarga e outras dúvidas, com mais de 90% de assertividade. A empresa também criou o atendimento por WhatsApp e o serviço de retirada via drive-thru.

Christian destaca a importância da diversidade da equipe e a valorização de profissionais de diferentes áreas de atuação e experiências de vida. O resultado desse trabalho tem aparecido. A empresa promoveu debates sobre temas relevantes, como o impacto da tecnologia na vida das pessoas e modernizou o ambiente de trabalho. “Desconstruímos o dress code, com o movimento #vemdevocê, que dá mais liberdade para que todos possam se vestir de forma mais alinhada à sua identidade, e assim apro-

ximamos os colaboradores do posicionamento da marca, aberta e inclusiva. Aplicamos o conceito de mindfulness para dentro e para fora, com uma sala de meditação no prédio da Vivo em São Paulo, e o lançamento do app Vivo Meditação”, diz Christian.

Os investimentos no primeiro trimestre de 2020 somaram R\$ 1,9 bilhão, com foco na expansão da rede de fibra óptica e na ampliação da cobertura móvel. A incerteza vinda com a pandemia influenciou a performance financeira. O isolamento social evidenciou a importância dos serviços de telecomunicações, principalmente pela oferta de internet de ultra velocidade.

A rede 5G chegou à plataforma da Vivo em 2020 com o lançamento do 5G DSS, tecnologia que permite oferecer capacidades de quinta geração na mesma frequência da 4G. “Anunciamos a tecnologia em oito cidades do País: São Paulo, Salvador, Brasília, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Goiânia Curitiba e Belo Horizonte, embora a real experiência virá com o leilão de 3.5Ghz previsto para 2021”, diz Christian. Em sua máxima potência, a tecnologia poderá entregar altíssimas velocidades de internet, latência ultrabaixa, maior confiabilidade e disponibilidade, além da capacidade para conectar massivamente um número significativo de aparelhos.

Ele prevê que a retomada da economia será lenta e gradual entre 2020 e 2021: “Alinhados com a nossa estratégia, temos dois caminhos a percorrer. O primeiro é seguir avançando na infraestrutura que possibilita a digitalização, levando acesso a quem ainda não tem, e o segundo é reforçar ainda mais nosso posicionamento como hub de serviços digitais, oferecendo mais serviços por meio de parcerias”.

As 10 empresas mais rentáveis

Fidelizar clientes, oferecer serviços com receita recorrente, conquistar novas contas e se destacar em um mercado altamente competitivo foram alguns desafios enfrentados pelo setor em 2019.

A Neger obteve 33,6% de rentabilidade sobre as vendas, principalmente com a exportação dos serviços especializados de engenharia de radiofrequência em projetos na Costa Rica e Panamá. Outro negócio importante no período foi o fornecimento de sistemas de rastreamento pessoal para equipes de logística, agropecuária e mineração. Em 2020, desenvolveu uma nova geração 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, que ganhou funcionalidades integradas para os segmentos de mineração, geração de energia e saneamento, explica Antônio Eduardo Ripari Neger, engenheiro de radiofrequência.

Segundo ele, as soluções para conectividade em áreas rurais e regiões remotas alavancaram os resultados, tanto de 2019 quanto 2020: “Fornecemos equipamentos portáteis de comunicação satelital para equipes médicas que atuaram junto a comunidades indígenas na Amazônia, no combate à Covid-19”. A empresa vai lançar o terminal Femtocell para a conectividade rural com maiores velocidades de conexão e menor

latência, uma das apostas para 2021. Na área de defesa e segurança, a empresa oferece serviços de bloqueio de sinais celulares em presídios, expandindo também a aplicação para bloqueio de drones hostis em áreas críticas. Em 2020, desenvolveu uma tecnologia que bloqueia sinais do 5G.

O alongamento dos contratos na base de clientes e a ampliação de vendas nos mercados de telecomunicações, finanças e varejo garantiram 20,2% de rentabilidade sobre as vendas à Icaro Tech, Destaque do Ano do Anuário em Serviços de Integração. O CEO, Laerte Sabino, destaca negócios em automação de processos, redes e atendimento que tiveram boa demanda em 2019 e continuam em alta em 2020. Outros negócios importantes foram as ofertas de DevOps, em especial para automação de redes, processos e atendimentos, e serviços gerenciados. Essa linha deve manter o crescimento, com destaque para digitalização de operações e customer services. A empresa também ampliou a atuação em serviços gerenciados, tendo como diferencial uma abordagem baseada em automação de atividades. Outra aposta são serviços de BPO, para capturar os ganhos de automação de customer services e backoffice.

Com 28,6% de rentabilidade sobre as vendas, a Open Labs consolidou a plataforma MediaHub, solução OTT para operadoras, ampliou presença em sistemas de suporte a operações

As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS MAIS RENTÁVEIS	RENTABILIDADE S/ VENDAS US\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
84	VIAW	50,78	4.689	18.497
86	NEGER TELECOM	36,33	4.630	18.264
70	OPEN LABS	28,64	11.514	45.422
17	ALGAR TELECOM	22,42	342.212	1.350.027
4	TIM	20,84	4.404.865	17.377.194
48	AUTOTRAC	19,95	64.209	253.306
61	SOLUTIONS	19,89	23.720	93.574
95	IMEDIADATA	18,36	1.252	4.941
79	ÍCARO TECHNOLOGIES	15,20	8.416	33.203
83	SERCOMTEL CONTACT CENTER	11,65	4.761	18.784

e reforçou ofertas de ACM (Active Campaign Manager), que aumentam o ticket médio dos clientes, com a criação de campanhas personalizadas e gestão em tempo real.

Em 2019, seus principais projetos foram campanhas de marketing digitais e em 2020 o lançamento da plataforma BOTSchool, para gestão de assistentes virtuais, que permite criar, treinar e gerenciar bots. “Consolidamos parcerias importantes com a NEC, Indra e Ericsson, além de atuar fortemente na área de XPON, com produtos de acesso de fibra”, ressalta João Pias, CEO da Open Labs.

Desde 2019, segundo ele, a empresa vem ampliando participação no mercado de soluções GPON, com tecnologias Smart Mesh, Home Devices Híbridos, ONT, Home Gateway e Android TV.

Como parte do Grupo Altice Labs, centro de pesquisas e catalisador de inovação, com sede em Portugal e escritórios em todo o mundo, a

Open Labs já desenvolve pesquisas em 6G, com foco na dimensão da velocidade de transmissão da próxima geração de comunicação móvel entre dispositivos, cidades inteligentes, fábricas, veículos autônomos, IoT, Inteligência Artificial em todos os níveis e interações.

Em decorrência da pandemia, expandiu a atuação no mercado de monitoramento remoto de pacientes crônicos ou com necessidades especiais e consultas a distância, investindo na automação da saúde. As soluções SmartAL e Medigraf ajudaram pacientes a manterem o isolamento social com atendimento médico. A aposta para 2021 é o Altaia um sistema customer centric, que apoia a gestão da qualidade dos serviços prestados, gerando indicadores sobre a experiência do cliente.

Com ofertas em TI e telecom, a Algar Telecom, destaque do ano no segmento de Serviços Corporativos, segue expandindo operações

nacionalmente e de forma diversificada, tendo obtido 22,4% de rentabilidade sobre as vendas em 2019. O alcance dos serviços em 23 novas localidades no Sul e no Sudeste e o aumento de 23,3% na base de clientes contribuíram para esse resultado.

A empresa ampliou a infraestrutura de fibra óptica e migrou clientes B2C para conexões de maior velocidade, ampliando em 34% o volume de homes passed ao longo do ano, comemora Osvaldo Carrijo, vice-presidente de negócios. Para alavancar vendas, lançou o projeto Algar Telecom Franquias, entrando no mercado de provedores regionais de Internet. Novos produtos são desenvolvidos nos centros de inovação Brain e Estação. As soluções do Brain – fundado pela Algar Telecom – são incorporadas pela Estação, estrutura interna responsável por absorver as novas ideias do Brain. Após um ano de crescimento e investimento na expansão geográfica, o foco de 2020 é a ampliação da base de clientes no segmento B2B, conectando-os às redes recém-construídas. Na rede fixa, a empresa segue na migração dos clientes do varejo para planos de banda ultralarga com tecnologia em fibra óptica; e na rede móvel ampliou o acesso às redes 3G, 4G e 4,5G, para serviços de dados de alta velocidade.

Carteira digital

Ofertas flexíveis e que antecipam as mudanças nos hábitos de consumo dos assinantes tiveram impacto na rentabilidade da TIM, que alcançou 20% sobre as vendas. Segundo o CFO, Adrian Calaza, a empresa, que é destaque do ano

do Anuário no segmento de Serviços Convergentes, investiu na extensão da cobertura 4G e ofertas de maior valor em novas linhas de negócio como banda larga em fibra óptica e soluções de analytics e Big Data. Ampliou o backhaul e as coberturas FTTCity, FTTH, em 700 MHz, investiu em sites unplugged e fez o refarming de frequências da 3G para uso na 4G. Outro destaque foi o lançamento comercial da rede 5G em três cidades e projetos de Internet das Coisas para o agronegócio. Uma parceria com o banco digital C6 combina serviços bancários e de telecomunicações e a empresa negocia com outras operadoras o lançamento conjunto de uma carteira digital para clientes não bancarizados, que terá conexão com o PIX, novo sistema de pagamento do Banco Central. Ao longo de 2020, a TIM acelerou investimentos em IoT, publicidade móvel e serviços financeiros.

Além do desempenho positivo do serviço móvel, Adrian cita bons negócios na banda larga residencial com fibra, que ganhou peso na receita a partir da expansão da cobertura e de um portfólio mais completo – com velocidades de conexão maiores e melhor estabilidade com a tecnologia FTTH – e oferta de conteúdo com parceiros. “Esperamos alavancar os resultados com a expansão da banda larga residencial e o gerenciamento do índice de evasão dos clientes entre serviços”, afirma Adrian.

A Autotrak, que obteve 19,9% de rentabilidade sobre as vendas, comemora o aumento comercialização de equipamentos com receita recorrente e a realização de reformas estruturais. “Do lado dos custos e despesas, mantivemos nossa disciplina fiscal, com queda supe-



rior a 2%", afirma Marcio Toscano, diretor de marketing, vendas e pós-vendas da Autotrac. Entre os projetos de destaque em 2019 ele cita a expansão da rede autorizada para atendimento aos clientes, que já supera 45 unidades no país, aumentando a capilaridade. Inaugurou um segundo data center e hub de telecomunicações em Anápolis (GO), além de Brasília (DF), que garante redundância técnica e maior disponibilidade dos serviços aos clientes. "Com indicadores macroeconômicos favoráveis, sentimos a forte retomada dos projetos de infraestrutura logística como portos, rodovias, ferrovias e aeroportos, com impacto direto nos negócios dos nossos clientes e, consequentemente, no nosso próprio negócio", diz Márcio. A Autotrac lançou produtos como o Sensor de Direção Segura (SDS) e a Smart Camera para aumentar a segurança dos transportes, contribuindo para a redução de acidentes e dos custos operacionais.

Transportes e logística continuam sendo o carro-chefe dos negócios, mas outros mercados também contribuíram para os resultados como o segmento de utilities e energia elétrica, indústria e agronegócio, tanto sistemas para auxílio no transporte de defensivos de produtores rurais como commodities nos trechos entre a produção e os portos. A empresa conta com mais de 100 mil linhas celulares de dados em operação e nos produtos híbridos (que combinam satélite com celular) aumentou o tráfego nas redes terrestres. Outros destaques são a ampliação dos canais de vendas, próprios e terceiros, e o lançamento de um modelo de negócio voltado para parceiros comerciais.

A Imediadata encerrou um ciclo de evolu-

ção em um cenário de retomada dos negócios e reformulou o contrato de parcerias focado em serviços de maior valor agregado. Entre os negócios de destaque em 2019 estão o desenvolvimento e implantação, para a Autopass, de um sistema de conectividade e suporte de comunicação para o Projeto de QRCode, na rede de Metrô e Trens Urbanos de São Paulo, que inclui a oferta da tecnologia 4G para conectividade de missão crítica. "Atualizamos a versão 7 do software embarcado em roteadores para mais de 70% do parque instalado e atualizamos a certificação PCI DSS para o nível de QSA", explica Antonelli Nardini, CEO da Imediadata, que obteve 18,3% de rentabilidade sobre as vendas. O data center migrou para a nuvem e em uma revisão estratégica priorizou a manutenção da base instalada e a evolução dos contratos.

A paranaense Sercomtel Contact Center, que passou a se chamar Companhia de Tecnologia e Desenvolvimento (CTD), adicionou novos clientes e manteve os custos, obtendo 11% de rentabilidade sobre as vendas. "Embora tenha ocorrido uma redução drástica nos preços que praticamos, diminuimos custos de mão de obra e ampliamos serviços e receitas", explica o presidente, Luciano Kühl. Com participação societária da Prefeitura de Londrina (PR), Sercomtel Iluminação e Sercomtel Telecom, a empresa reduziu a mão de obra direta com a automação de funções por meio de URA e chatbots, e fez adequações operacionais para obter maior sinergia. Criada como call-center, hoje presta serviços de atendimento em qualquer plataforma como telefone, celular e mídia social, além da gestão de data center.

As 10 empresas que mais cresceram

O ano de 2019 decepcionou quanto às aguardadas reformas estruturais que poderiam proporcionar um aumento mais expressivo do PIB, que estacionou em 1,1%. A economia não deslanchou e os impactos foram sentidos na queda da demanda por projetos e serviços de telecomunicações. Manter o crescimento nesse cenário exigiu das empresas analisadas pelo Anuário Telecom mais empenho em perseguir as metas definidas ao longo dos últimos anos, diversificar o portfólio para atender projetos de ponta a ponta e negociar com fornecedores e clientes para baixar custos.

Campeã de crescimento, com um aumento de 33,7% na receita líquida, a 3Corp ampliou a linha de produtos e focou em contratos de alto valor. Investiu na certificação dos profissionais e treinamentos e ampliou o portfólio de serviços de infraestrutura, segundo o CEO, Giuseppe Forestiero. A maior demanda de 2019 foi pela construção de redes externas de Wi-Fi, redes de dados e backbones IP. Um dos destaques foi a construção de uma rede de Wi-Fi na rodovia da Entrevias, no centro do estado de São Paulo. Foi contratada também para prover a infraestrutura de comunicação de dados (IP) do Ministério da Justiça e prover a ativação lógica e física da rede de fibra óptica da concessionária CCR Viasul, no Estado do Rio Grande do Sul.

O ritmo dos negócios não parou em 2020. A 3Corp está trabalhando em um projeto na rodovia do Cerrado para a Eixo que tem uma concessão de 1,3 mil quilômetros. A 3Corp será responsável pelo backbone IP, a rede de fibra

óptica, a malha de Wi-Fi e câmeras de segurança da rodovia. A companhia também foi contratada para projetos de infraestrutura de redes de dados, voz e imagem para a Presidência da República e para a EMAE (Empresa Metropolitana de Águas e Energia). “Estamos implantando um sistema de nuvem para a Alece (Assembleia Legislativa do estado do Ceará), um contact center para os Correios e para a Justiça Federal e para a Secretaria do Estado de Segurança Pública (SSP-SP)”, completa Giuseppe.

Com um crescimento de 31,6% na receita líquida, a Allied aumentou o portfólio de produtos distribuídos e o gerenciamento de lojas de fabricantes. Outra alavanca de vendas, segundo o CEO Silvio Stagni, foram os negócios no comércio eletrônico por meio de plataformas de marketplace: “Focamos no fortalecimento de novas categorias de produtos, na distribuição e na ampliação do número de lojas Samsung. Já em 2020 vimos o crescimento das categorias ligadas ao home office e ao home entertainment” – ou seja, uma grande demanda de computadores, impressoras, TVs e videogames.

A empresa foi flexível na adaptação às novas soluções de venda por meio do whatsapp, Rappi, drive thru e lojas de shoppings.

Para equilibrar custos em 2020, usou benefícios da MP-936, negociou pagamentos com fornecedores e recebimentos dos clientes. “Tivemos uma atuação bastante forte na redução de custos com shopping centers. Quando houve

As campeãs de crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA US\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
66	3CORP TECHNOLOGY	33,78	19.168	75.617
10	ALLIED	31,63	917.471	3.619.424
49	AGORA SOLUÇÕES	25,45	52.481	207.038
28	EQUINIX	20,46	177.370	699.724
61	SOLUTIONS	19,67	23.720	93.574
86	NEGER TELECOM	18,50	4.630	18.264
38	LOCAWEB	13,67	97.774	385.717
60	RADIANTE	12,97	28.382	111.967
69	TRÓPICO	10,44	15.746	62.116
54	ZATIX	9,25	37.848	149.309

a retomada das vendas no mês de junho, fomos desafiados a repor estoques para atender categorias como computadores para o home office, por exemplo”, diz Silvio.

A ebulição do mercado de provedores regionais de Internet (ISPs) foi responsável pelo crescimento de 25,4% na receita líquida da Agora Telecom, tanto em 2019 quanto 2020, que acelerou a demanda por redes. “Essa migração forçada significa de fato uma antecipação do processo de digitalização das empresas, que já vinha ocorrendo com a migração de forma parcial ou definitiva das equipes para o trabalho remoto, além do maior aumento do comércio eletrônico e ampliação da demanda doméstica por acesso à Internet de banda larga”, analisa o presidente da Agora Telecom, Severino Sanches.

Outra alavanca foi o aumento da demanda por automação das empresas de distribuição de

energia elétrica, que, segundo ele, vai responder por 15% da receita total da empresa em 2020: “Entre 2019 e 2020, conquistamos contratos importantes com as companhias de distribuição de energia elétrica do estado de São Paulo e outros estados, atendendo grandes projetos de expansão e modernização de suas infraestruturas tecnológicas”.

A empresa também forneceu soluções de segurança eletrônica (radiocomunicação, câmeras e câmeras termográficas) a diversos segmentos como varejo, mobilidade urbana e educação. Parceira da Huawei e Motorola Solutions, conta com quatro centros de distribuição localizados em Miami (EUA), Hong Kong e no Brasil, nos estados de São Paulo e Espírito Santo. No segmento de negócios de segurança eletrônica e videomonitoramento, atua com a unidade de negócios de Segurança Eletrônica,

com suporte das demais áreas da empresa, para uma oferta mais ampla, que inclui acessórios e serviços de assistência técnica e pós-venda.

Atendimento a pequenas e médias

A demanda por hosting, serviços de data center e computação em nuvem alimentou o crescimento de 13,6% da receita líquida da Locaweb, que ajustou seu portfólio para atender as pequenas e médias empresas. “Aperfeiçoamos nossas soluções e abrimos novos mercados e oportunidades por meio de aquisições de seis empresas, absorvendo suas respectivas equipes, processo fundamental para a evolução do grupo”, afirma Luiz Carlos dos Anjos, gerente executivo de marketing institucional.

Em 2019, para consolidar o portfólio de serviços digitais da divisão Be online/SaaS, adquiriu o Delivery Direto, aplicativo de delivery e solução de gestão on-line de pedidos para as pequenas e médias empresas operacionalizarem entregas. Adquiriu também a KingHos, de hospedagem de sites. O comércio eletrônico teve bom desempenho, assim como a receita do segmento BeOnline/SaaS. Todo esse movimento culminou com a abertura de capital, em fevereiro de 2020. “Um dos pontos importantes dessa estratégia foi a verba que levantamos para fazer aquisições”, diz Luiz Carlos. A Locaweb continua buscando empresas com receitas recorrentes e produtos consolidados de serviços digitais, para futuras aquisições.

Em junho de 2020, criou a marca Nextios, para serviços corporativos e gerenciamento de soluções. A nova unidade é fruto da aquisição da Clus-

ter2GO, focada em multicloud, soluções de ERP e desempenho de aplicativos, dando um passo além do fornecimento de infraestrutura de data center e nuvem. Reforçando seu papel de integradora de serviços, tem parcerias com a AWS e VMWare.

Além da abertura de capital que valorizou as ações da Locaweb, Luiz Carlos destaca o desafio de colocar 100% dos funcionários trabalhando em casa em um momento de alta demanda por serviços de apoio à transformação digital.

Na Radiante, do grupo Heliobras, a estratégia para garantir um crescimento sustentável foi diminuir as frentes de serviços e focar em tecnologia e telecomunicações, rendendo um aumento de 12,9% na receita líquida. “Com essa mudança, revisitamos todos os processos administrativos e incrementamos a governança corporativa para dar foco comercial a serviços específicos”, diz Hêlio Bampi, diretor presidente da Radiante.

Entre as principais demandas de 2019, Hêlio destaca os anéis ópticos metropolitanos e a capilarização de acessos para dar conta do aumento do tráfego: “Em 2020, o mercado se reposicionou no uso da Internet para teletrabalho e home-office, com um novo estilo de vida e de interação das pessoas popularizando tarefas a distância e intensificado o tráfego, resultando na necessidade de mais investimentos em infraestrutura de telecomunicações.

Um destaque em 2019 e 2020 foram as atividades de implantação de rede neutra e GPON, que começaram em 2018 e se intensificaram em 2020, face à maior demanda por Internet compartilhada entre as operadoras. A rede neutra permite que o Capex seja feito pelo investidor e o Opex fica para as operadoras que exploram o recurso. “Fizemos



bons negócios na implantação de infraestrutura para rede neutra com backbones e backhaul em fibras ópticas, mercado que se ampliou em 2019”, diz Hélio. Em outra frente, a empresa atendeu as operadoras que incrementaram as redes residenciais para dar conta do aumento do tráfego.

Em 2020, com a retração dos negócios, de acordo com ele, vários empreendimentos foram adiados: “Entendemos que neste ano o investimento não está tanto na rede externa, mas nos equipamentos indoor nas pontas, para desafogar o tráfego sem aumentar a infraestrutura física de cabos”.

A demanda por tecnologia DWDM, uma especialidade da Radiante, serviu para descongestionar rotas, sem a necessidade de novos investimentos na infraestrutura de cabos. O aumento de tráfego nesse período da pandemia foi em torno de 60%, exigindo essa tecnologia das operadoras para dar vazão ao volume.

Com a pandemia, os preços não puderam ser reajustados para repor a inflação passada nem o aumento de custo de insumos, demandando das prestadoras de serviço maior eficiência para rentabilizar e melhorar a performance. “Por meio de treinamento contínuo, investimento em ferramentas e simplificação de equipamentos na rede, com sistemas conectorizados, atualizamos processos para mitigar os danos provocados pelo congelamento de preços e a redução das margens de lucro”, diz Hélio.

Para ganhar eficiência, adotou a plataforma Esmeralda, da desenvolvedora Multilig, do grupo da Radiante, um software de ponto eletrônico e remoto que acompanha o percurso dos veículos, o controle de uso de combustível, rastreamento da frota, de equipamentos e ins-

trumentos de controle dos dispositivos, fazendo o cruzamento de dados de todas as áreas da empresa. “O monitoramento dos gastos de campo, por meio de uma central de monitoramento instalada na matriz da Radiante, permitiu o cruzamento da localização de veículo e de celulares corporativos, com o acompanhamento das equipes, com uma significativa redução de custos”, afirma Hélio. Ele prevê que 2021 trará bons negócios em redes externas, na preparação da infraestrutura óptica para absorver o gigantesco tráfego que será gerado pela tecnologia 5G.

A demanda por redes privadas 4G para o agronegócio e aplicações de software para as operadoras renderam à Trópico um crescimento de 10,4% na receita líquida. A empresa, que conquistou o prêmio de Destaque do Ano no segmento de Equipamentos de Comunicação, se reposicionou para fornecer soluções integradas de conectividade para áreas rurais e remotas. Outro mercado importante, segundo Paulo Cabestré, presidente da empresa, foi a demanda das operadoras de telecomunicações pela virtualização das funções de rede. Para isso, estruturou operações para fornecer infraestruturas baseadas no padrão NFV – Network Function Virtualization, fechando negócios com a Vivo e a Oi, além do fornecimento de terminais para a TIM, e a instalação de um roteador na rede da Oi. A empresa continua apostando em redes privadas 4G/LTE e reforçará sua atuação como integradora de sistemas para as novas redes celulares baseadas em interfaces abertas (Open RAN - Open Radio Access Network), tendência tecnológica que está sendo adotada pelas operadoras móveis em escala mundial.

PELA SEGUNDA VEZ CONSECUTIVA A  **ImediaData** ESTÁ ENTRE AS MELHORES

FAÇA PARTE DESSA HISTÓRIA!

CONECTIVIDADE EM CONSTANTE EVOLUÇÃO
EFICIÊNCIA EM TRANSMISSÃO DE DADOS



O Link caiu, e agora ?!

CHAME A IMEDIADATA
SÓ QUEM CONHECE
CONECTIVIDADE
PODE AJUDAR.

Tecnologia **Up to Date**,
equipe qualificada,
melhores práticas de
Governança e Compliance
são os diferenciais da
ImediaData.

CONTATO

 **11 4134-3300**

 contato@imediadata.com.br

 www.imediadata.com.br

ENDEREÇO

AV. CAUXI, 350 - 18º ANDAR
ALPHAVILLE INDUSTRIAL - BARUERI
SÃO PAULO
CEP 06454-020



produtos



NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DOS FABRICANTES CUJO DESEMPENHO LHESS GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2020, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: FURUKAWA (COMPONENTES, PARTES E PEÇAS); TRÓPICO (EQUIPAMENTOS DE COMUNICAÇÃO); INTELBRAS (EQUIPAMENTOS PARA TELEFONIA CORPORATIVA); PRYSMIAN GROUP (FIOS E CABOS); SECCIONAL (INFRAESTRUTURA); LEUCOTRON (REDES CORPORATIVAS); E LINX (SOFTWARE).

A Furukawa aposta na diversificação e oferece soluções completas

A diversificação dos segmentos de atuação e a oferta de soluções completas nos diversos países em que atua explicam o bom desempenho da Furukawa, destaque do ano do Anuário Telecom no segmento pelo sétimo ano consecutivo.

Os projetos de expansão da infraestrutura FTTH (fibra até o usuário) e de ampliação de banda larga das operadoras de telecomunicações e provedores regionais de Internet (ISPs) na América Latina tiveram grande peso nos resultados, indica Celso Motizuqui, diretor adjunto da área comercial da Furukawa. Outros mercados importantes foram a ampliação de grandes datacenters, automação das linhas de transmissão e distribuição de energia, além da implantação e ampliação da infraestrutura de redes corporativas.

Em 2020, ele lembra, o período de isolamento social e o mercado de teletrabalho aumentaram a demanda por banda larga das operadoras e provedores regionais de Internet: “Tivemos grandes expansões das redes FTTH e o time-to-

-market é um fator crítico para atender às necessidades dos clientes”.

O cenário das telecomunicações – de aquisições e fusões entre operadoras – gera demanda por novas redes que possam atender diversas empresas por meio do compartilhamento da infraestrutura, otimizando o investimento. Essas redes deverão ser flexíveis, para atender diversos serviços e clientes, mais seguras e confiáveis. “Estamos trabalhando também no desenvolvimento de soluções passivas e fazendo sua integração com sistemas de gerenciamento e com sensores da Internet das Coisas (IoT)”, diz Celso. Outro segmento importante são os datacenters, que exigem soluções de infraestrutura interna e externa de altíssima capacidade, cada vez mais compactas.

Para os provedores de Internet, a Furukawa oferece uma linha de equipamentos com tecnologia óptica passiva (GPON) para redes FTTx, que leva fibra óptica até as residências. “Com essa família, oferecemos solução de ponta-a-ponta, da central de equipamentos até a casa

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
	FURUKAWA	95,40	4,30	12,48	1,04	2,91	1,25



divulgação

Celso Motizuqui,
diretor comercial adjunto
**Oferta de soluções que permitem
ao cliente investir sob demanda**

do usuário, para provedores de todos os portes que estão expandindo infraestrutura com produtos FTTx homologados pela Anatel, podendo contar com o nosso suporte local”, diz Celso.

A necessidade de realizar as atividades em casa e o aumento do comércio eletrônico colocam mais pressão sobre a qualidade da Internet. “Estamos atentos à nova realidade trazida pela pandemia, levando soluções de infraestrutura cabeada e wireless às residências por meio de canais eletrônicos parceiros”, afirma Celso.

Para os ISPs, a Furukawa oferece o programa FTTx Full Service, que consiste no fornecimento da solução completa de infraestrutura de rede óptica – o que inclui cabos, acessórios, equipamentos e serviços associados –, com facilidades de crédito e de pagamento. Outra estratégia é a oferta de produtos por meio do site da empresa, que inclui a linha GPON, que permite aos provedores a aquisição e pagamento de produtos e serviços para a elaboração de projetos e montagem de redes.

Um dos focos da Furukawa é ajudar os clientes a construir suas redes de forma rápida. A empresa lançou um sistema em que permite ao usuário investir de acordo com a demanda, de fácil instalação e ativação, dando mais flexibilidade para expandir a rede óptica. A arquitetura FTTH inclui sistemas preconectorizados de fábrica, facilitando, segundo Celso, a expansão da rede de forma sustentável: “São soluções que permitem investir sob demanda, com otimização do Capex e redução de custos operacionais”.

A rede 5G trará novas oportunidades para a Furukawa expandir sua linha de produtos ópticos, porque precisa de infraestrutura óptica e sem fio para o backhaul, com uma rede multiserviços de alta confiabilidade e resiliência.

Celso prevê a manutenção da curva de crescimento da Furukawa em 2020, com a demanda por soluções de banda larga, a retomada de contratos de infraestrutura de TI, a reabertura gradativa do comércio e a reestruturação dos escritórios.



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
13,95	1.149.897	1.149.897	12.009	2,23	1,35

A Trópico dá ênfase às soluções para áreas remotas

O ano de 2019 foi especialmente desafiador para a Trópico, que adequou processos e capacitou suas equipes para atuar na entrega de soluções completas e integradas às redes sem fio. A venda de aplicações de software para as operadoras e a oferta de conectividade 4G/LTE em redes privadas para grandes empresas do agronegócio, que operam em áreas rurais deficitárias de cobertura celular pública, tiveram destaque nos negócios. “Nosso crescimento neste ano é fruto da estratégia que buscou posicionar a Trópico como fornecedora de soluções integradas de conectividade para áreas rurais e remotas”, afirma o presidente, Paulo Cabestré.

Com um aumento de 10,4% da receita líquida em dólares, a Trópico figura entre as dez empresas que mais cresceram do Anuário Telecom. Sua rentabilidade sobre as vendas foi de 6%.

Além da tradicional oferta para o mercado de operadoras, responsável ainda por uma parcela significativa da receita de 2019, as redes privadas para o agronegócio contribuíram bastante para

os bons resultados. “Os investimentos de grandes corporações desse setor em conectividade demonstraram a importância de nossas redes na produtividade agrícola”.

Em 2019, o carro-chefe da empresa foi a oferta de redes privadas 4G/LTE, com a implantação de conectividade para as fazendas do Grupo São Martinho, para um grupo sucroalcooleiro, para produtores de grãos e algodão. Iniciou ainda um projeto de cobrir uma área com mais de 1 milhão de hectares, no estado do Mato Grosso (MT), com a John Deere, parceira da Trópico para comercialização. Paulo também aponta o aumento da demanda de conectividade no setor de mineração.

Outro mercado importante para a empresa, de acordo com Paulo, é o atendimento das operadoras de telecomunicações que virtualizaram as funções de rede: “Nos posicionamos rapidamente para atender as teles em novas infraestruturas baseadas no padrão NFV – Network Function Virtualization, com negócios na Vivo e Oi, além do fornecimento de terminais para a TIM, e a

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
	TRÓPICO	219,60	10,44	19,10	6,00	13,00	1,94



Paulo Cabestré,
presidente

Papel importante no aumento da produtividade do setor agrícola

instalação de um roteador de sessões de comunicação na rede da Oi”.

Em 2020, após a homologação pela Vale da rede privada 4G/LTE 250 MHz, assinou um contrato de implantação de conectividade para a Estrada de Ferro Vitória a Minas (EFVM) para o transporte de grande parte do minério exportado pelo país. “São quase mil quilômetros de ferrovia que serão cobertos por uma rede 4G/LTE privada em 250MHz da Vale”, diz Paulo. Essa infraestrutura, ele explica, permitirá a comunicação em banda larga entre suas locomotivas e veículos de apoio com os centros de controle da empresa, garantindo maior previsibilidade ao longo do trajeto em tempo real: “Esse mercado nos abre uma nova linha de atuação para a oferta de redes privadas 4G/LTE e esperamos ainda em 2020 a conclusão de outros negócios do mesmo tipo em outras ferrovias”.

A empresa continuará apostando em redes privadas 4G/LTE e reforçará atuação como integradora de sistemas para as novas redes celula-

res baseadas em interfaces abertas (Open RAN - Open Radio Access Network), tendência tecnológica que está sendo adotada pelas operadoras móveis em escala mundial.

Como fornecedora de redes wireless privadas para atendimento do mercado corporativo e de defesa, a Trópicos está investindo na evolução dos produtos para o 5G. “Adotamos a tecnologia baseada na arquitetura Open RAN como o caminho mais consistente para garantir a evolução para a 5G de forma suave e gradativa. Essa estratégia permite aproveitar o máximo da nossa tecnologia 4G/LTE atual e evoluir continuamente, com otimização dos investimentos”, afirma Paulo.

Além do mercado de logística ferroviária, a Trópicos pretende atuar em outros mercados que demandem conectividade como os modais logísticos (hidroviário e rodoviário), utilities, defesa e segurança pública. Também planeja aproveitar as competências em aplicações de software de missão crítica para o desenvolvimento de soluções para a indústria 4.0.



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
24,00	62.116	62.116	-	7,79	0,94

A Intelbras foca na diversificação e consolida a liderança

Diversificação e ampliação do portfólio, inovação e aquisição de empresas mantiveram o ritmo de crescimento da Intelbras, que alcançou um faturamento de R\$ 1,8 bilhão em 2019 e, segundo o CEO, Altair Silvestri, tem perspectivas promissoras para 2020.

Com 44 anos de história, investe 6% do faturamento no desenvolvimento de novos produtos, na melhoria dos processos e atendimento ao cliente. A empresa é destaque do Anuário Telecom pelo sétimo ano consecutivo, com um crescimento de 8,1% da receita líquida e 10,7% de rentabilidade sobre as vendas. "Um dos principais fatores que permitiram a conquista de tantos resultados relevantes para a Intelbras é a nossa habilidade de diversificar e inovar, acompanhando e se antecipando às tendências de mercado e, sobretudo, à evolução do comportamento e necessidades do consumidor", diz Altair.

Uma das inovações foi o desenvolvimento do Wide Cloud, PABX em nuvem para o mercado corporativo de fácil instalação e configuração de

ramais com integração em navegadores, aplicativos e dispositivos móveis. Acessa funções do ramal, além de call center e discador automático, podendo importar mailings para agilizar o atendimento de clientes.

Com foco na liquidez e diversificação de negócios, criou a unidade de Energia Solar, com um portfólio de soluções fotovoltaicas para o mercado residencial e corporativo, com diferentes aplicações e dimensões de projetos. Também adquiriu a empresa brasileira Seventh, especializada em tecnologia para monitoramento de imagens e acesso. "Ampliamos a linha de produtos abrangendo soluções completas em segurança eletrônica, controle de acesso, comunicação, redes, energia e energia solar com foco no atendimento especializado de ponta a ponta", explica.

No início de 2020, inaugurou a Filial São José, em Santa Catarina, com a instalação da maior usina fotovoltaica em telhado do sul do País. Anunciou ainda a entrada em novo segmento

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	
	INTELBRAS	783,00	8,14	16,62	10,77	25,94	2,00	



divulgação

Altair Silvestri,
CEO

“Em 2020, as demandas se voltaram para as soluções de serviços essenciais”.

de mercado, com lançamento da linha de racks e acessórios para armazenamento e organização de DVRs, NVRs, nobreaks, switches, OLTs, servidores, centrais telefônicas e gateways. A família é composta por mini-racks, racks de piso e acessórios, mais fáceis de montar e instalar.

A evolução dos produtos, segundo Altair, contempla o atendimento de clientes corporativos na tecnologia 5G: “Com o aumento da velocidade de acesso à rede acreditamos que serviços como o armazenamento em nuvem, reuniões, ensino a distância e videoconferência serão muito mais difundidos e incentivados nas empresas”.

Em 2019, diz ele, a receita se equilibrou em todas as soluções oferecidas, com destaque para produtos de energia solar e controle de acesso: “Em 2020, com um cenário completamente diferente devido à pandemia, as demandas se voltaram para as soluções de serviços essenciais e também de profissionais e famílias que passaram a trabalhar e estudar em casa, o que aumentou a procura por produ-

tos de redes, comunicação, segurança eletrônica e energia”.

Para se antecipar à demanda dos clientes, a empresa capacitou equipes em soluções de nuvem e aplicação em Internet das Coisas (IoT). “É essencial automatizar os processos por meio de softwares, ampliar e desmistificar o uso de Inteligência Artificial e ter a segurança de dados como primordial em todas as etapas. Em 2021, vamos continuar investindo em serviços e soluções que contemplem essas tecnologias por meio de nossos parceiros”, afirma.

O centro de pesquisa e desenvolvimento, com mais de 300 profissionais, entre engenheiros e designers, de acordo com Altair, centrou forças em soluções de prevenção e combate à Covid-19: “Nossas soluções de segurança eletrônica, controle de acesso, redes, comunicação e energia atendem a diferentes setores do mercado e são vitais para viabilizar o monitoramento e o funcionamento de hospitais, farmácias, bancos, órgãos públicos e serviços essenciais”.



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
16,03	1.805.539	-	194.403	15,11	1,08

A fibra óptica ilumina a trajetória da Prysmian

O aumento da demanda por fibra óptica garantiu à Prysmian o destaque no Anuário Telecom no segmento de Fios e Cabos pelo segundo ano consecutivo. Mesmo a queda de 18% na receita em 2019 não impediu que a empresa obtivesse boa rentabilidade sobre as vendas, de 16,2%, nem inibiu investimentos de R\$ 50 milhões na ampliação da capacidade produtiva da fábrica de Sorocaba, no interior de São Paulo.

Nos últimos anos, o Prysmian Group reestruturou suas sete unidades no país com o fechamento de uma fábrica em Santo André (SP), e a abertura de outra para o mercado de energia em Minas Gerais. A unidade de Sorocaba, que passou a ser a sede do grupo na América Latina, ampliou em 25% a capacidade de produção, para 2,5 milhões de quilômetros de fibra, fabricando também pré-formas para fibra e cabos ópticos. A reestruturação faz parte da consolidação do grupo, com a aquisição, em 2018, da General Cable, em um negócio de US\$ 3 bilhões, unindo as duas gigantes de cabos de telefonia e eletrici-

dade em todo o mundo, incluindo as operações no Brasil. A planta de Sorocaba também abriga o Centro de Excelência para a América Latina, que conta com um laboratório referência em pesquisa e desenvolvimento nas áreas de energia e telecomunicações. “O investimento em inovação resultou na miniaturização e densificação de fibras nos cabos ópticos, maior sustentabilidade e menor impacto ambiental, aumentando o portfólio de produtos”, afirma Marcelo Andrade, VP de Telecom Latam.

As telecomunicações representam entre 20% e 25% das receitas brasileiras da Prysmian que somaram R\$ 1,2 bilhão em 2019. As vendas foram puxadas pelo avanço dos provedores regionais de banda larga fixa, que consumiram 50% da produção de fibra, sendo que o restante continua com as grandes operadoras.

Para a tecnologia 5G, que vai demandar muita fibra, a Prysmian está desenvolvendo cabos ópticos cada vez menores, além de cabos híbridos de telecomunicações e energia, para reduzir o im-

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
	PRYSMIAN GROUP	945,30	-18,06	-11,63	16,29	31,20	1,38



divulgação

Marcelo Andrade,
VP de Telecom Latam

**O investimento em inovação permitiu
aumentar o portfólio de produtos**

pacto do cabeamento nas cidades muito adensadas. Além dos provedores regionais de Internet (ISP), outro grande cliente do grupo foram os datacenters, que ampliaram presença no país.

A Prysmian também prepara a entrada no mercado de Internet das Coisas (IoT), com a produção de sensores, principalmente para a agricultura, que exige produtos específicos conforme a aplicação.

Outro negócio importante para o grupo são cabos para energia solar. Firmou um contrato com o Parque Solar São Gonçalo, no Piauí, a 800 quilômetros de Teresina, para o fornecimento de 1,6 mil km de cabos de energia para a usina fotovoltaica projetada pela Enel Green Power (EGPB), subsidiária da concessionária italiana Enel, considerada a maior da América do Sul e prevista para funcionar até o final de 2020.

A chegada da Internet em regiões mais remotas ampliou o acesso à banda larga e promoveu a inclusão digital. Em 2020, segundo Marcelo, o mercado aproveitou os investimentos já

realizados para atender as demandas de home office e educação em casa, evidenciando a necessidade de contar com redes de fibras mais robustas: "Achamos que essa tendência deve se manter nos próximos anos, exigindo novos investimentos em infraestrutura".

No início da pandemia do novo coronavírus, o grupo Prysmian, em parceria com a Associação Expedicionários da Saúde (EDS), doou cabos elétricos para a implantação do hospital de campanha do Hospital das Clínicas da Universidade de Campinas (Unicamp), no interior de São Paulo, e também equipamentos de proteção individual (EPIs) para a Santa Casa e o Corpo de Bombeiros de Sorocaba. Em Poços de Caldas (MG), contribuiu com a Irmandade da Santa Casa da cidade, com a doação de 10 mil metros de cabos elétricos para a reforma de 12 quartos subutilizados e para a conclusão da UTI neonatal, adaptada para atendimento adulto, totalizando 17 novos leitos para atendimento médico do SUS e convênios.



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
0,06	1.257.963	493.121	204.936	26,79	1,00

A Seccional aperfeiçoa os processos para se consolidar na liderança

A Seccional, fabricante de torres e postes para telecomunicações e energia, manteve bons resultados nos últimos anos, aperfeiçoando processos industriais, administrativos, de suprimentos e logística, buscando melhorar a eficiência. Apesar de registrar queda de 11,2% na receita líquida, obteve o bom índice de 24,6% de rentabilidade sobre as vendas. Entre os negócios que foram destaque em 2019 está o desenvolvimento do Green Site, solução patenteada para atender o mercado urbano. “O produto atende as diferentes exigências dos municípios brasileiros de licenciamento para instalação de estruturas para suportar antenas de equipamentos celulares de telecomunicações, que estão expandindo continuamente sua cobertura”, explica o CEO, Paulo Abreu Junior.

A Seccional obteve melhor resultado no mercado de transmissão, aquecido pelas novas linhas em construção. Em 2020, em virtude da pandemia, o mercado de estruturas para tele-

comunicações caiu, mas o segmento de transmissão de energia permaneceu ativo. Para esse mercado, desenvolveu produtos para atender linhas de transmissão de até 800 kV (corrente contínua) e participar dos leilões da Agência Nacional de Energia Elétrica (Aneel).

“Os investidores estrangeiros, acionistas majoritários das operadoras de telecomunicações, e empresas de sharing se retraíram, a aquisição da Nextel pela Claro e sua reestruturação deixaram o mercado em compasso de espera, com poucas demandas”, diz Paulo.

Ele considera indefinida a movimentação em torno do leilão do 5G pela Anatel: “Diante desse cenário, optamos por nos concentrar no fornecimento de estruturas para o mercado de transmissão de energia, que está aquecido e com boas perspectivas para 2021”.

A ampliação da infraestrutura de sites de celular, segundo ele, também ficou abaixo do esperado: “As operadoras investiram menos, e

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
	SECCIONAL	991,40	-17,72	-11,27	24,65	20,09	2,73



Paulo Abreu Junior,
CEO

“As operadoras investiram menos, e muitas localidades e estradas continuam sem cobertura de sinal de celular.”

“muitas localidades e estradas continuam sem cobertura de sinal de celular”.

A empresa aguarda o leilão para a rede 5G para aquecer o mercado de sites que vão exigir torres e postes. A nova tecnologia trabalha com uma faixa de frequência maior e com alcance menor, necessitando de mais estruturas e antenas para sua operação. “O Green Site foi desenvolvido para atender essa demanda, pois sua característica principal é não necessitar de grandes áreas para a instalação, facilitando a implantação em centros urbanos. Além disso, seu design facilita o licenciamento e a integração com a vizinhança”, garante.

A Seccional está desenvolvendo produtos para a área de energia eólica e novas soluções para estruturas de telecomunicações. Em sua sede, em Curitiba (PR), atua ainda nas áreas de iluminação, projetos especiais, sistemas de emergência e aerogeradores. Para as telecomunicações, produz a Torre Monotubular,

Poste Treliçado, Torre Triangular e o UFS – Ultra Fast Site. O produto mais vendido para as operadoras é a Torre Monotubular para grandes dimensões, desenvolvida para atender o segmento após as restrições nas legislações municipais sobre tamanho máximo dos sites e exigências estéticas. Segundo Paulo, já foram produzidas torres com até 70 metros de altura, com grande capacidade para carregamentos de antenas para a telefonia celular, com centenas de sites de 20 a 60 metros erguidos em todo o território nacional. Outro carro-chefe é o poste treliçado para áreas urbanas e terrenos confinados, onde os sites para instalação de torres de telecomunicações têm um custo elevado ou sofrem restrições legais com relação às dimensões da base. A solução permite estruturas de até 80 metros de altura, ocupando uma base de somente 2,5 metros de lado, dimensões que atendem as necessidades de carregamento de antenas e índices de segurança.



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
0,00	29.904	12.859	7.370	31,14	0,63

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, para reduzir os riscos decorrentes

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
	LEUCOTRON TELECOM	33,50	-10,42	-3,39	1,39	1,42	6,76



divulgação

Marcos Goulart Vilela,
diretor geral
**Estrutura enxuta e prioridade
para a estabilidade financeira**

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 pequenas 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
0,00	25.418	25.418	354	0,65	0,91

A Linx domina o mercado e vira alvo de disputa

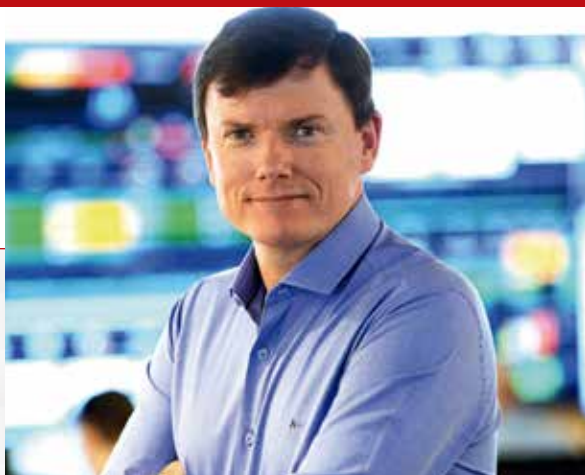
A Linx teve sucesso em manter sua estratégia de expansão em 2019. Primeira companhia brasileira de software para o varejo a abrir seu capital na Bolsa de Valores de Nova York (NYSE), se consolidou em um mercado cada vez mais competitivo e foi alvo de propostas de compra de grandes players como a Stone e a Totvs. Destaque em Software do Anuário em 2018, a Linx volta à liderança em 2020. Segundo a empresa de consultoria e pesquisa IDC, a Linx tem 45,6% do mercado de software de gestão no setor varejista, com uma carteira de 60 mil clientes.

2019 foi o ano da consolidação de sua terceira área de negócios, a Linx Digital, voltada para produtos relacionados ao e-commerce, omnichannel e marketplaces. A operação da Linx Pay Hub, fintech que oferece serviços financeiros ao varejo, completou um ano em 2019, período que marcou importantes aquisições em soluções SaaS. Uma delas foi a Hiper, que atua no mercado de software de gestão para micro e

pequenos varejos com módulos customizáveis e tem forte presença em lojas de roupas, calçados, cosméticos, brinquedos e presentes, com a integração de seu produto com o Linx Pay. Outra aquisição foi a Millennium, com boa penetração no varejo de moda com solução de ERP, backoffice e comércio eletrônico, conectando o varejo físico e on-line no conceito omnichannel. Os produtos da Seta Digital também se integraram ao portfólio com soluções de ERP e POS para o setor calçadista com grandes clientes como a Arezzo, Melissa, Anacarpi, Genko e Schutz.

A Linx também firmou parceria com a Napp, especializada em software de mineração e interpretação de dados com a ferramenta Esphera, uma plataforma de BI que conecta, extrai e processa as informações de vendas dos sites ERPs e POS, além da performance das lojas, apresentando insights para os gestores aplicarem em seu dia a dia. A ferramenta foi integrada ao ERP Linx, facilitando a automação de processos.

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	
	LINX	241,20	6,60	14,97	4,93	2,17	3,51	



divulgação

Gilsinei Hansen,
vice-presidente da Linx Core
“Investimos no fortalecimento de soluções completas, com destaque para plataformas de ponta a ponta para o varejo”

Segundo Gilsinei Hansen, vice-presidente da Linx Core, a empresa manteve a estratégia de expansão orgânica do negócio, por meio de aquisições e acesso direto a mercados internacionais: “Ampliamos o número de franquias, investimos na capacitação de equipes e fortalecimento de soluções completas, com destaque para plataformas de ponta a ponta para o varejo”.

Em janeiro de 2020, adquiriu a PinPag, para reforçar a unidade de negócios Linx Pay Hub, além de firmar uma parceria com o Rappi focada em omnicanalidade. Em fevereiro, comprou a Neemo para seguir crescendo no segmento de delivery de serviços alimentícios.

Os projetos continuaram ao longo do ano e, com a chegada da pandemia, ampliou parcerias com o Mercado Livre e B2W, ajudando os clientes a migrarem rapidamente para o varejo digital. A empresa conta com 3,5 mil colaboradores em 16 escritórios no Brasil e em mais cinco países da América Latina, e conta com um canal de

distribuição com 330 franquias.

“2021 será um ano de retomada das vendas, com os consumidores retornando às compras com maior segurança e menos temor pelo contágio do novo coronavírus, já que o cenário da pandemia está pautando 2020. Além disso, a omnicanalidade e os pagamentos à distância, consolidados neste ano, seguirão como o grande foco de negócio”, afirma Gilsinei.

A unidade Linx Core, que atende as necessidades tecnológicas do varejo físico, expandiu suas operações e ampliou o market share com o cross selling de produtos Linx Pay Hub, Linx Digital e Linx Bridge. A Linx Core teve um aumento nas vendas de franquias entre 2018 e 2019, com destaque para os setores farmacêuticos (36%), de shopping centers e alimentos (17%) e de postos de combustíveis (14%). A Linx Digital também se fortaleceu com as soluções de omnichannel, que superaram a marca de 9 mil lojas contratadas.



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
8,20	788.159	78.815	38.876	3,71	0,31

Conectando+ você

Projeto, Implantação e Manutenção nas Áreas de:

- Redes Ópticas e Metálicas
- Comunicação de Dados
- Radio-Enlaces, VSAT, TUP's e Equipamentos SDH/DWDM
- Infraestrutura da Telecom

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 2020, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: SOLUTIONS (CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO); VIAW (CONSULTORIA E PROJETOS); LOGICALIS (GERENCIAMENTO DE REDES); TIM (SERVIÇOS CONVERGENTES); ALGAR TELECOM (SERVIÇOS CORPORATIVOS); AEC (SERVIÇOS DE CALL CENTER); EQUINIX (SERVIÇOS DE HOSTING E DATA CENTER); GLOBENET (SERVIÇOS DE INFRAESTRUTURA DE REDES); ICARO TECH (SERVIÇOS DE INTEGRAÇÃO); E CLARO (SERVIÇOS MÓVEIS). A VIVO, DESTAQUE EM SERVIÇOS DE TELEFONIA FIXA E EM SERVIÇOS DIGITAIS, FOI TAMBÉM ESCOLHIDA A EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 34).

A Solutions dá ênfase para a exportação e a ampliação de canais

O foco na diversificação e na exportação de produtos, além do início da fabricação de cabos ópticos marcaram a trajetória da Solutions, empresa do Grupo Cabletech, que completou 25 anos em 2020. Além de conquistar o prêmio de Destaque do Ano, o crescimento de 19,6% na receita líquida e a rentabilidade sobre as vendas de 19,8% a colocaram entre as dez empresas que mais cresceram e entre as dez mais rentáveis do Anuário Telecom. “Essa performance foi fruto do aumento da produção de cabos coaxiais, das exportações, da agilidade nas entregas e da ampliação do canal de distribuição”, afirma o CEO, João Arantes da Silva Filho.

Apesar da pandemia da Covid-19, a diretoria da empresa foi manter investimentos em pesquisa e desenvolvimento. Além da abertura de

novos canais de distribuição, promoveu um amplo remanejamento logístico das operações.

Com o crescimento do mercado de banda larga fixa, investiu na fabricação local de cabos ópticos produzidos em Caçapava (SP), apoiada por um laboratório avançado para o desenvolvimento de produtos. A empresa também conta com fábricas em Minas Gerais e Santa Catarina. “Acreditamos que a construção de redes de comunicações, sejam elas por fibra, satélite ou radiofrequência, continuará crescendo, sobretudo com o advento da 5G”, diz João.

Como fabricante de cabos coaxiais, a Solutions exporta para vários países. Os investimentos em infraestrutura de rede tiveram papel fundamental no desempenho, alavancando a produção de cabos ópticos Drop para rede de

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	SOLUTIONS	1.767,40	19,67	29,65	19,89	3,62	6,62



divulgação

João Arantes da Silva Filho,
“A construção de redes de comunicações, sejam elas por fibra, satélite ou radiofrequência, continuará crescendo, sobretudo com o advento da 5G”.

acesso, e ASUs para construção de backbones e infraestrutura. “Os pedidos para nossa fábrica de cabos ópticos foram tantos que tivemos que adicionar um complemento de produção fora do Brasil e fazer importações para atender a demanda crescente”, diz João.

Ele vê oportunidades no mercado de redes 5G com o desenvolvimento de soluções integradas, e em 2021 vai entrar em novos mercados, com a oferta de uma linha de cabos passivos e ativos de redes, e uma nova antena parabólica. A produção de cabos coaxiais continua acelerada, alcançando 25 milhões de metros e já está vendida.

A pandemia, segundo João, não deve atrapalhar os resultados da Solutions em 2020: “Contratamos mais gente, desenvolvemos no-

vos produtos e serviços, ajustamos as operações e seguimos investindo”.

A empresa adotou um conjunto de ações e programas frente aos desafios enfrentados nesse período, como a orientação e reeducação dos colaboradores e prestadores de serviço para o ambiente industrial, com palestras, formação, treinamentos e investimentos em prevenção e adequações sanitárias em todas as operações do grupo. Ampliou o quadro de empregados em 60% para dar conta principalmente da exportação e da alta demanda de cabos ópticos.

“Vimos o cenário econômico de 2019 como uma janela de oportunidade para sairmos da crise que assolava o país desde 2015 e nos preparamos para um crescimento duradouro nos próximos anos”, garante João.



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
50,20	93.574	93.574	18.615	40,17	1,52



A renegociação de contratos fortalece a estratégia da **Via\W**

Destaque do Anuário Telecom pelo sétimo ano consecutivo, a Via\W também coleciona menções entre as dez mais rentáveis: obteve a expressiva marca de 50,7% de rentabilidade sobre as vendas. “Começamos o ano de 2019 com grande preocupação em relação ao cumprimento do orçamento que planejamos, uma vez que a cada dia as previsões da economia eram revistas para um resultado pior”, diz o sócio diretor, Nelson Reis.

A estratégia escolhida, segundo ele, foi concentrar esforços em ajudar os clientes a maximizar sua eficiência em telecom com redução de custos, melhoria dos níveis de serviços (SLA) e melhores práticas dos contratos e gestão: “Para isso, investimos em profissionais mais experientes, reforçando nosso quadro de especialistas, e colocamos em prática um ciclo intenso de treinamento para todos da equipe”.

A plataforma Sig, da Via\W, recebeu novas aplicações e mais serviços que envolvem a re-

negociação de contratos de telecom, gestão das contas e recuperação de perdas de contratos passados. O sistema avalia a topologia da rede, faz o balanceamento e dimensionamento da demanda, além de checar as redundâncias e os níveis de serviço, aponta ineficiências operacionais e sugere um plano de ação baseado em resultados. “Nosso modelo de remuneração é o de success fee, ou seja, definido a partir de uma série de variáveis que incluem a complexidade do projeto e duração, e a economia proporcionada, geralmente bastante expressiva no caso de grandes empresas”, garante Nelson.

Para ganhar eficiência operacional, a Via\W fez mudanças internas na gestão de todas as áreas, com a criação de um ambiente mais fluido, com mais transparência e planos de carreira. Novas diretorias, de qualidade e operações, aprofundaram a governança, controle de processos e gestão dos clientes. Para ganhar abrangência nacional, de acordo com Nelson, ampliou parce-

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	
	VIAW	3.364,00	4,74	12,96	50,78	2,96	0,00	



Nelson Reis,
sócio diretor

“Devemos crescer de forma consistente nos serviços recorrentes”

rias com canais de vendas: “Com essa aposta, os resultados foram positivos, com crescimento muito superior à economia e prevemos manter esse patamar nos próximos anos”.

Foram mais de 2 mil projetos concluídos em clientes de segmentos e portes variados. Entre eles estão os projetos na Piracanjuba, Vigor, MRV, Cielo e Ezentis. Para a Azul a consultoria obteve uma redução de 38% na conta de serviços de rede de dados dedicados. Na Rodobens, os benefícios foram a redução de preços nas telefonias fixa e móvel, e dados. Para a Dasa, além da queda de custos com telefonia e rede de dados, recuperou valores pagos de forma indevida sobre contas já pagas. A consultoria para a construtora MRV reduziu em 52% as despesas mensais com os serviços de telecomunicações, obtendo uma economia de mais de R\$ 4 milhões anuais. O projeto também aumentou a velocidade de transmissão de dados entre as localidades atendidas em até cinco vezes nos sites considerados críticos.

Em 2019, a Via\W desenvolveu novos processos para apoiar companhias de porte menor, muitas vezes desassistidas pelas operadoras, seja na qualidade dos serviços ou melhores práticas e condições comerciais.

Com um modelo de negócio anticíclico, a empresa cresce também em períodos de crise, alcançando novas regiões e portes de companhias. As novas tecnologias de redes SD WAN aumentaram a necessidade dos clientes de contar com o apoio de consultoria especializada sem viés comercial.

O serviço que mais contribuiu para o resultado da Via\W foi a renegociação de contratos, que permite reduções acima de 30% nos custos de telecom. “Em 2020, essa demanda se intensificou, por isso ampliamos nossos serviços de datacenter e iniciamos a oferta de uma ferramenta de gestão de linhas móveis voltada para empresas de qualquer porte”, explica Nelson.

Os planos para 2021 incluem ampliar a cobertura geográfica e os serviços de TI.



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
88,18	18.497	18.497	9.393	359,89	5,09

A Logicalis avança com projetos de digitalização de infraestrutura

O aumento da demanda por serviços no Brasil e na América Latina, e os investimentos em transformação digital das operadoras de telecomunicações e grandes empresas garantiram o destaque da Logicalis, que obteve rentabilidade de 8% sobre as vendas.

“Ficou mais clara a percepção do mercado sobre a relevância da tecnologia e para isso a infraestrutura precisa estar organizada”, diz Rodrigo Parreira, CEO da Logicalis Latin America.

Além de grandes projetos de digitalização da infraestrutura, de acordo com ele, houve uma maior demanda por segurança da informação, com contratos de SOCs (Security Operations Center) na Colômbia e no Brasil: “Além de reportar incidentes, a plataforma identifica proativamente as ameaças antes que se manifestem. A tendência é que projetos de segurança cibernética alcancem todos os portes de empresa e segmentos de mercado”.

Outros contratos importantes para a Logicalis foram nas áreas de data lake e data intelligence.

Um deles foi com uma operadora na consolidação de dados da infraestrutura e plataformas de relacionamento com o cliente, para identificar tendências, perfis e modelos de uso. “Hoje percebemos um aumento de projetos que buscam monetizar dados e usá-los de maneira mais inteligente”, diz Rodrigo.

Ele avalia que, se por um lado os investimentos demoraram para acontecer, 2020 foi rico em conversas com os clientes sobre as possibilidades de uso da tecnologia, tornando a agenda de transformação digital mais presente na lista de prioridades dos tomadores de decisão. Ao longo de 2019, e mais fortemente em 2020, o mercado mudou seu eixo da venda de hardware e software para focar em serviços. Os clientes chamaram os provedores de serviços para desenvolver soluções gerenciadas e viabilizar um go to market mais eficiente. Essa tendência, diz, já era forte em 2019 e veio com mais força em 2020: “Se olharmos para a Logicalis há dez anos, apenas 15% de nossa receita vinha de serviços. Hoje, esse número é

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	LOGICALIS	560,00	-5,65	1,75	8,20	1,43	24,20





divulgação

Rodrigo Parreira, CEO

“Ficou mais clara a percepção do mercado sobre a relevância da tecnologia e para isso a infraestrutura precisa estar organizada”

de 60%, com o restante (40%) vindo de produtos”.

A mudança no mercado de telecomunicações da telefonia fixa para a móvel e a demanda, nas linhas fixas, por serviços de vídeo, também alavancaram os negócios da Logicalis. Com a chegada do 5G mais oportunidades são abertas em aumento de capacidade e infraestrutura.

“Será um novo ciclo para as operadoras, com o desenvolvimento de um conjunto de novas plataformas de serviços que serão ainda mais importantes no processo de transformação digital”, afirma Rodrigo.

Nesse cenário, ele prevê bons negócios como parceiro de serviços das operadoras e de clientes corporativos, com a adoção de sistemas autônomos e modelos produtivos baseados na conectividade.

A Logicalis tem trabalhado em projetos de migração das arquiteturas de aplicações das empresas para a nuvem, oferta que ganhou relevo com a aquisição de 30% da Kumulus, especializada em serviços de cloud e gerenciamento

de dados. Em 2017, já havia adquirido 51% da participação acionária da NubeliU, especializada em projetos de computação em nuvem baseados em OpenStack. A aposta é intensificar projetos de migração de dados de sistemas como ERP, CRM e legados para acelerar a transformação digital dos clientes.

A empresa adotou o trabalho em regime de home office para todos os mais de 3 mil funcionários na América Latina, assim que a pandemia de Covid-19 chegou à região. No Brasil, são 1,5 mil pessoas trabalhando de maneira remota. Essa agilidade foi possível devido a um plano de continuidade de negócios (PCN), que teve início há cerca de dois anos e abrange a totalidade dos processos e tecnologias da empresa. O primeiro passo incluiu o planejamento detalhado de todas as mudanças necessárias em infraestrutura e cultura organizacional, para garantir que a operação continuasse funcionando sem nenhum impacto, independentemente do cenário externo.



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
29,91	1.508.000	1.508.000	-	28,30	1,03

A TIM se adapta aos novos hábitos de consumo e consegue bons resultados

A TIM conseguiu se adaptar rapidamente às transformações e antecipar mudanças nos hábitos de consumo dos assinantes. De acordo com o CFO, Adrian Calaza, os ajustes na estratégia responderam à demanda por inovação e eficiência. Destaque em Serviços Convergentes pelo segundo ano consecutivo, a TIM também ficou entre as dez empresas mais rentáveis, registrando 20,8% de rentabilidade sobre as vendas.

A melhoria contínua na experiência do cliente, o foco na qualidade dos serviços e no atendimento foram, segundo Adrian, as marcas de 2019: “Evoluímos no programa de transformação digital, focado nas áreas de atendimento, cobrança e pagamento, aquisição de clientes e recargas do pré-pago”. A empresa investiu no autosserviço, com a adoção de uma URA cognitiva e programas de eficiência, transformando os processos e a forma como a empresa gerencia os negócios, contribuindo para a economia de custos.

Além da extensão da cobertura 4G, focou em produtos de maior valor como o TIM Black Família e o TIM Pré TOP, e na melhoria da infraestrutura com o Capex sobre a receita líquida próximo a 25%. “Investimos em novas linhas de negócios com a TIM Live, a banda larga em fibra óptica, e soluções de analytics e Big Data para aumentar nossa competitividade”, diz Adrian. Ampliou o backhaul e as coberturas FTTCity, FTTH, em 700 MHz e investiu em sites unplugged, além da evolução do re-farming de frequências do 3G para uso no 4G.

Entre os projetos inovadores, Adrian destaca o compartilhamento de infraestrutura com a Vivo, a assinatura do termo de ajustamento de conduta (TAC) com a Anatel e a implantação do massive MIMO, que aumenta a velocidade de transmissão de dados e a quantidade de usuários conectados simultaneamente. Outro destaque, segundo ele, foi o lançamento comer-

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	
	TIM	2.427,40	-5,11	2,33	20,84	1,04	5,03	



divulgação

Adrian Calaza,

CFO

“A ideia é cooperar com nossos concorrentes e criar uma carteira digital única para todos os players de telecom”

cial da rede 5G em três cidades: “A 5ª geração vai permitir a expansão da banda larga móvel e residencial, trazendo mais produtividade em setores como automotivo, saúde e agronegócio”.

Em julho de 2020, a TIM anunciou uma oferta com o banco digital C6, combinando serviços bancários e de telecomunicações. “A abordagem tem grande potencial de geração de valor para ambas as empresas, com o crescimento da base de usuários e fidelização dos clientes”, diz Adrian.

Além dessa oferta, diz ele, a TIM negocia parceria para o lançamento de uma carteira digital para clientes não bancarizados, que terá conexão com o PIX, novo sistema de pagamento do Banco Central: “A ideia é cooperar com nossos concorrentes e criar uma carteira digital única para todos os players de telecom”.

Além do desempenho positivo do serviço móvel, ele cita bons negócios na banda larga

residencial com fibra, que ganhou peso na receita a partir da expansão da cobertura, e de um portfólio mais completo – com velocidades de conexão maiores e melhor estabilidade com a tecnologia FTTH –, além da oferta de conteúdo com parceiros: “Esperamos alavancar os resultados com a expansão da banda larga residencial e o gerenciamento do índice de evasão dos clientes entre serviços”.

Ao longo de 2020, a TIM acelerou investimentos em IoT, publicidade móvel e serviços financeiros. A empresa participa do ConectarAgro, com mais de 5 milhões de acres cobertos com 4G e 3 mil cidades com tecnologia NB-IoT. Em carros conectados, fechou contrato com uma grande montadora.

Apesar dos desafios fiscais, Adrian vê uma gradual retomada do crescimento econômico suportado pelo cenário de baixa inflação e taxa Selic na mínima histórica.



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
94,66	17.377.194	17.377.194	3.622.127	16,15	0,43

A Algar Telecom amplia os investimentos e mantém o desempenho

Mesmo aumentando o volume de investimentos, a Algar Telecom obteve boa performance nos principais indicadores de desempenho, segundo Osvaldo Carrijo, vice-presidente de negócios. Obteve um crescimento de 8,33% comparado a 2018, e a expressiva marca de 22,4% de rentabilidade sobre as vendas, o que a colocou entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Telecom.

A melhoria da eficiência operacional, novos produtos e serviços, expansão geográfica, aumento da base de clientes e qualificação dos funcionários influenciaram nos resultados.

O segmento B2B, que responde por aproximadamente 60% dos negócios da Algar, alavancou o crescimento. Em 2019, a receita de produtos TIC cresceu 50,1% em relação a 2018, e, no B2C, a receita de banda larga com FTTH aumentou 9,7% em 2019.

A Algar Telecom investiu R\$ 754,6 milhões em 2019, volume 11,4% maior que o de 2018 –

principalmente na expansão das redes do B2B, no aumento da cobertura de fibra óptica e na aquisição da Smart Telecomunicações.

Apesar das dificuldades surgidas com a pandemia, segundo Carrijo, a empresa se preparou para atravessar essa fase reforçando o capital de giro com a 10ª emissão pública de debêntures, no valor de R\$ 150 milhões: “Desse modo, garantimos robustez para continuar executando o plano de negócios e arcar com eventuais necessidades adicionais futuras”.

Com ofertas em TI e telecom, a Algar segue expandindo operações nacionalmente e de forma diversificada. Chegou a 23 novas localidades no Sul e no Sudeste e a base de clientes teve ampliação de 23,3%. Com a aquisição da Smart, com 5,5 mil km de redes na cidade de Recife (PE) e suas proximidades, expandiu operações no Nordeste. Adicionalmente, com o lançamento de um programa de franquias, chegou a 65 novos municípios.

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	ALGAR TELECOM	466,50	0,45	8,33	22,42	1,76	56,80



divulgação

Osvaldo Carrijo,
vice-presidente de negócios
Foco na ampliação da base de clientes,
especialmente no segmento B2B

“Demos continuidade à expansão das redes de fibra óptica e à migração dos clientes B2C para conexões com fibra. O número de homes passed aumentou 34% ao longo do ano e, ao final de 2019, mais da metade dos planos de banda larga da Algar Telecom tinha velocidades acima de 40 Mbps”, explica Carrijo.

Após um ano de crescimento e investimento na expansão geográfica, o foco de 2020 é a ampliação da base de clientes, sobretudo no segmento B2B, conectando-os às redes recém-construídas.

Na rede fixa, a empresa segue na migração dos clientes do varejo para planos de banda utralarga com tecnologia em fibra óptica; e na rede móvel, ampliou as ofertas de 3G, 4G e 4,5G, para serviços de dados de alta velocidade.

O projeto Algar Telecom Franquias vendeu 13 clusters que vão atender 74 localidades na primeira fase, e iniciou uma oferta com foco exclusivo no varejo na cidade de Sorocaba (SP).

Novos produtos são desenvolvidos nos centros de inovação Brain e Estação. As soluções do Brain – fundado pela Algar Telecom –, são incorporadas pela Estação, estrutura interna responsável por absorver novas ideias do Brain. “As vendas dessas soluções foram 75% maiores que no ano anterior”, diz Carrijo.

A receita bruta dos clientes B2C, com a oferta de pacotes convergentes de banda larga de alta velocidade, telefonia fixa e móvel e TV por assinatura, teve queda de 2% em 2019, impactada pela perda de clientes de voz e TV por assinatura, parcialmente compensadas pela evolução positiva das receitas de banda larga com FTTH.

Para 2021, além do crescimento da base de clientes, o objetivo é ampliar a oferta de produtos e serviços para atender às necessidades integradas em telecom e TI com serviços cada vez mais digitais. Nos últimos dois anos, 2018 e 2019, a Algar priorizou a expansão de redes para atender o mercado B2B em novas áreas geográficas.



Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Liq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
16,99	1.350.027	1.350.027	302.716	22,88	0,31

A AeC amplia investimentos e dá ênfase ao mercado financeiro

A AeC cresceu em recursos, rentabilidade e diversificou os tipos de negócios, atraindo 14 novas marcas dos setores financeiro, seguros e empresas nascidas digitais, ganhando o prêmio de destaque em Serviços de Call Center pelo segundo ano consecutivo.

Em 2019, aumentou em 80% os investimentos e consolidou operações no Rio de Janeiro e São Paulo onde inaugurou na capital um site próprio, voltado ao atendimento do mercado financeiro, fintechs e startups, conta o CEO Raphael Duailibi. O executivo assumiu a empresa em janeiro de 2020, com a missão de ampliar a integração entre o atendimento humano e digital, e os negócios em BPO e automatização de processos em sete estados.

Após consolidar presença no atendimento do setor financeiro, avançou para operações mais complexas, acelerando a automação em serviços como backoffice e cobrança, e ampliando o uso de robôs de atendimento por texto

e voz. “Em 2020, reforçamos a gestão, a integração entre as áreas e investimos em segurança e cuidados com as pessoas, nos tornando referência na proteção à saúde dos funcionários em nossas unidades no período de pandemia e colocando cerca de 80% deles em trabalho remoto. A qualidade da entrega foi mantida e, em alguns indicadores, apresentou maior eficiência”, garante Raphael.

A chegada da pandemia, segundo ele, acelerou processos que já estavam em curso, incluindo o home office, a utilização de plataformas de gestão e o uso de canais digitais: “Todas as tecnologias que nos permitiram migrar para o trabalho em casa e manter a qualidade do atendimento são legados de um desenvolvimento iniciado em 2019 e em anos anteriores”.

Essa experiência serviu para criar a vice-presidência de operações e transformação digital, que unifica a infraestrutura de tecnologia, produtos digitais, planejamento e operações com

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	AeC CONTACT CENTER	92,20	-6,11	1,26	4,68	1,17	0,68



divulgação

Raphael Duailibi,

CEO

“O fato de o serviço de call center ter sido considerado essencial durante a pandemia valorizou o setor”

papel estratégico em novas soluções de atendimento e relacionamento. A migração para o trabalho em casa evidenciou a sinergia entre as diretorias na oferta de soluções customizadas, de acordo com o setor de atuação de cada cliente. “O fato de o serviço de call center ter sido considerado essencial durante a pandemia valorizou o setor e gerou maior reconhecimento dos colaboradores, que ganharam autonomia ao trabalhar de suas casas com impacto duradouro nos negócios daqui para frente”, analisa Raphael.

A empresa espera um aumento no volume de interações tanto dos clientes já digitais quanto dos que estão no processo de transformação. Esse cenário ampliou a necessidade de atendimento em todas as suas formas – via canais digitais, Inteligência Artificial e pessoas, seja nos escritórios da AeC ou em home office. Os colaboradores, em regime de teletrabalho ou nos escritórios físicos da AeC, contam, de acordo com Raphael, com uma estrutura segura no que diz respeito à saúde.

A empresa tem respondido à demanda por soluções híbridas de atendimento humano e digital, tanto in company quanto em home office por meio da nova vice-presidência e no planejamento dos negócios para 2021. “Queremos dar à tecnologia a importância estratégica que ela sempre teve na AeC e ampliar o desenvolvimento de soluções customizadas guiados pelas necessidades dos clientes finais nessa jornada de transformação”, diz Raphael.

Com a evolução do atendimento e a necessidade de estar presente nos diferentes canais, o contact center evoluiu com tecnologias de reconhecimento de voz, uso de linguagem natural, compreensão das ações, intenções das conversas e análise preditiva por meio de Inteligência Artificial, sistemas que hoje estão integrados ao CRM e RPA. O atendimento automatizado é uma alavanca da transformação digital em uma área sensível que é o contato com o cliente, vitrine do relacionamento com os consumidores.



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
0,40	728.332	728.332	34.080	22,90	1,57



A Equinix surfa na onda da transformação digital

O ritmo acelerado da transformação digital, com o crescimento dos serviços de interconexão híbridos e multicloud, incrementaram os negócios da plataforma global de data center da Equinix. A empresa registrou um aumento de 20,4% na receita líquida, entrando para o grupo das dez que mais cresceram do Anuário Telecom. “Seguimos evoluindo os serviços oferecidos e ampliando o alcance global, tanto em 2019 quanto no primeiro semestre de 2020, apesar das incertezas decorrentes da pandemia”, afirma o presidente, Eduardo Carvalho.

Em 2019, foram abertos dez novos data centers, com investimentos em duas unidades xScale, ampliando a capacidade disponível para 22 mercados, além de inaugurar operações no México e no Canadá.

No México, adquiriu três unidades, com investimentos de US\$ 175 milhões. Essa expansão, quando combinada às aquisições anteriores de polos regionais estratégicos de tráfego em Dal-

las (Infomart) e em Miami (NAP das Américas), aumentará a interconexão entre as Américas do Norte, Central e do Sul. A expansão contribuirá para apoiar a conexão de empresas na América do Norte e América Latina. Incluindo os atuais projetos de expansão, a Equinix já investiu mais de US\$ 500 milhões em suas operações no Brasil, Colômbia e México.

No Brasil, as obras de expansão em andamento nos data centers SP3 e SP4, com investimentos de US\$ 84 milhões, serão entregues até o final de 2020. O SP5, nova unidade com entrega estimada para 2022, vai consumir US\$52 milhões na 1ª fase e oferecer serviços gerenciados.

Com a explosão de dados cada vez mais distribuídos geograficamente em edge, as empresas estão aproveitando a interconexão para competir na economia digital. Não é possível fazer isso com data centers isolados on-premises, segundo Eduardo. O Global Interconnection Index (GXI) 2019, estudo de mercado anual

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	
	EQUINIX	236,50	20,46	29,90	0,26	2,41	0,00	



divulgação

Eduardo Carvalho,
presidente

“Os serviços de streaming, videoconferência, home office e acessos corporativos à nuvem foram os principais responsáveis pelo crescimento”.

publicado pela Equinix, apontou que, até 2022, a América Latina irá atingir uma taxa composta de crescimento anual de 63% na velocidade de interconexão.

Segundo a IDC, a nuvem híbrida será a tendência mais importante na América Latina, especialmente em cargas de trabalho críticas. “A Equinix está bem posicionada para atender à demanda por essas infraestruturas abrigando 52% dos nós de rede de provedores de cloud como Google, Azure, AWS e IBM globalmente”, garante Eduardo.

O segundo trimestre de 2020 registrou um dos períodos mais fortes de atividade e aumento de interconexões da história da Equinix, sendo um recorde nas Américas. “Foram criadas 8 mil novas interconexões físicas e virtuais, elevando o número total para mais de 378 mil. Os serviços de streaming, videoconferência, home office e acessos corporativos à nuvem foram os principais responsáveis pelo crescimento”, diz.

Segundo Eduardo, com a aquisição da plataforma Packet, a Equinix incluiu no portfólio o bare metal, que permite aos clientes a transformação digital em escala global integrado à nuvem pública: “É possível implementar infraestruturas de TI por meio do modelo físico ou virtual, permitindo que alcancem mais facilmente todos os lugares, se interconectem e integrem tudo que seja relevante para seus negócios”.

A interconexão nos vários data centers respondeu por 87% do faturamento da empresa. A oferta da Equinix Cloud Exchange Fabric permite a interconexão direta e privada entre empresas, com as principais nuvens públicas como AWS, Microsoft Azure, Google Cloud, IBM Cloud, Alibaba, Oracle Cloud, entre outras.

A Equinix atua em 26 países. Recentemente, abriu operações em Mumbai, na Índia e em 2021 deve concluir a aquisição de dois data centers da GPX Global Systems, que conecta 200 clientes em rede no mundo.



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
-	699.724	699.724	1.847	0,25	0,42

A GlobeNet cresce com a ampliação da cobertura na América Latina

A provedora de infraestrutura de atacado GlobeNet oferece serviços de conectividade, IP (Internet Protocol), IaaS (Internet as a Service) e segurança para a América Latina, por meio de uma rede de cabos submarinos de ultrabaixa latência e alta disponibilidade de 26 mil quilômetros, e com espaços de colocation, pontos de troca de tráfego e data centers no Brasil, Estados Unidos, Colômbia, Venezuela, Argentina e Bermudas. Segundo levantamento do Anuário Telecom, a empresa obteve em 2019 receita líquida de R\$ 1,1 bilhão, com um crescimento de 3,3% em reais em relação a 2018.

Em 2019, expandiu operações de suas instalações para atender demandas de grandes empresas com serviços escaláveis em aplicações como nuvem, streaming e games. A GlobeNet é parceira do Núcleo de Informação e

Coordenação do Ponto BR (NIC.br) no Ponto de Troca de Tráfego Internet de Fortaleza (IXP), hospedando a infraestrutura da Internet nacional, para o intercâmbio de tráfego na região Norte e Nordeste do Brasil. Esse IXP é o segundo ponto de interconexão mais importante do país, logo atrás do Ponto de Troca de Tráfego de São Paulo.

Em 2020, a GlobeNet registrou aumento de 100% no tráfego em sua rede no Brasil e na América Latina. A empresa avalia que esse volume é resultado do trabalho remoto e entretenimento, com o aumento de aplicações de streaming e conteúdo de jogos.

Somente durante o mês de março, o uso de videogames conectados aumentou em 60%, enquanto o consumo de conteúdo por streaming de vídeo cresceu 120%. O tráfego devido ao uso

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	
	GLOBENET	21.476,50	-3,85	3,69	40,29	0,78	40,67	

de redes sociais alcançou um crescimento de quase 100%.

A empresa conta com o Malbec, um novo cabo submarino de 2,6 mil quilômetros, projetado para fornecer a menor latência para Argentina, e conecta o Rio de Janeiro a São Paulo, por meio de um ponto de aterragem em Praia Grande, e Buenos Aires, através de um ponto em Las Toninas, cidade litorânea a sudeste da capital da Argentina. O Malbec completa a interconexão submarina própria do Cone Sul até os Estados Unidos. Além disso, proporciona uma nova rota alternativa entre Rio de Janeiro e São Paulo, e uma nova rota própria entre Fortaleza e São Paulo.

Em decorrência da pandemia do novo coronavírus, operadoras e ISPs têm buscado aumento de capacidade para atender à crescente demanda por dados, que tem sido suportada

pela GlobeNet.

Serviços virtualizados

Entre as ofertas da Globenet, está a venda de rede serviços virtualizados no atacado, que permite multiplicar a capacidade de rede das operadoras contratantes, sem necessidade de investimentos em infraestrutura própria, nas regiões onde tem pontos de presença como São Paulo e Rio de Janeiro, no Brasil; Nova York e Miami, nos Estados Unidos; Bogotá, na Colômbia; e Caracas, na Venezuela. O serviço oferece infraestrutura de rede e roteamento virtualizados a partir de Miami e Nova York. A operadora pode contratar gerenciamento de arquitetura de rede e ampliação de capacidade, serviços de engenharia, gerenciamento de conexões e monitoramento de redes.

	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
	1.035,26	1.135.237	1.123.885	457.420	72,55	0,37

A Icaro Tech prioriza a base de clientes e obtém bons resultados

Desde 2017, a Icaro Tech tem obtido bons resultados no crescimento da receita e margem de lucro, trabalhando no alongamento dos contratos da base de clientes e ampliando presença nos mercados de telecomunicações, finanças e varejo.

Em 2019, a receita líquida aumentou em 8,4% e a empresa obteve 20,2% de rentabilidade sobre as vendas, o que a colocou entre as dez mais rentáveis do Anuário Telecom.

Os principais negócios foram em automação de processos, redes e atendimento. “Um dos projetos mais importantes foi o desenvolvimento de um assistente virtual baseado no aplicativo de mensagens Telegram, que auxilia a equipe de backoffice e de campo a tratar os chamados de nível 1. Esse projeto trouxe resultados significativos de ganhos de eficiência operacional, com mais de 3 milhões de mensagens trocadas no período de um ano, reduzindo em mais de 50% a demanda de atendimento pelo backoffice”, explica Laerte Sabino, CEO da

Icaro Tech.

Outro destaque foi a criação de um aplicativo para propostas em negociações de ações de conciliação entre a operadora e o cliente, aumentando a taxa de fechamento e diminuindo o custo dos processos. O aplicativo recebeu menção honrosa na 10ª Edição do Prêmio Conciliar é Legal, na categoria Demandas Complexas e Coletivas, concedido pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ), em 2019. “Foi um grande desafio e uma honra ser a única solução tecnológica a figurar numa premiação como essa, justamente dentro de uma frente tão cheia de restrições como é o mundo jurídico”, afirma Laerte.

A automação continua em destaque nos serviços da Icaro em 2020, com customer services e digitalização das operações, demandas que se tornaram mais relevantes frente às condições impostas pela pandemia. A empresa, segundo ele, também está desenvolvendo um projeto de omnicanalidade para programas de

...	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	...
	ÍCARO TECHNOLOGIES	724,30	8,45	16,95	15,20	2,44	0,00	



divulgação

Laerte Sabino,

CEO

“A 5G trará oportunidades de otimização das operações, com a virtualização e novas aplicações e serviços”

milhagens: “Com isso, o cliente praticamente inverteu o percentual de atendimento da URA e de seus canais digitais, que passaram a representar cerca de 70% de todos os atendimentos em 2020, frente aos cerca de 80% apenas da URA em 2019. A automação da força de vendas também tem peso significativo nas receitas.

“Com a pandemia, teremos um impacto importante no PIB refletindo na economia em geral, não só pelo adiamento de projetos, mas também pela maior pressão por descontos”, diz Laerte. Ele destaca ainda que a demanda por digitalização das operações e automação continua crescendo, abrindo oportunidades em nichos específicos.

Ele avalia que o impacto da 5G será mais significativo na infraestrutura das redes do que a 4G nos últimos anos: “Acreditamos que o rollout da 5G será um pouco mais lento, mas irá ocorrer de forma expressiva ao longo dos próximos dois anos. Além dos investimentos em infraestrutura, trará oportunidades de oti-

mização das operações com a virtualização e novas aplicações e serviços.

Entre os negócios em alta em 2019, estão as ofertas de DevOps, em especial para automação de redes, processos e atendimentos, e serviços gerenciados. “Acredito que a linha de DevOps continuará crescendo, com destaque para digitalização de operações e customer services, e estamos ampliando a oferta de serviços gerenciados em perímetros já existentes nos clientes, tendo como diferencial uma abordagem baseada em automação de atividades”, explica Laerte.

Para 2021, a empresa estrutura uma oferta de BPO para capturar melhor os ganhos de automação de customer services e backoffice.

“A pandemia gerou muitas incertezas e riscos, porém, forçou as empresas a tomarem medidas que levariam anos para serem testadas e aprovadas. O mercado mudou, e a capacidade de adaptação das empresas será o divisor de águas”, diz.



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
7,97	33.203	24.902	-	36,50	1,57

A Claro amplia a base de clientes e sustenta o crescimento

A Claro manteve o crescimento sustentável nos serviços, com destaque para a rede 4,5G, que alcança 71% da população brasileira. O presidente, José Antonio Félix, destaca como principais responsáveis pelos resultados os serviços móveis e a banda larga residencial, que avançaram 17,6% e 10% respectivamente. Nos serviços móveis, terminou o ano com 54,5 milhões de clientes e participação de 25% no mercado. “Com uma gestão cuidadosa e aquisição de clientes de um poder de compra maior, nosso ARPU (receita média por usuário) cresceu 20,5%, o que é muito bom para um ano complexo como foi 2019”, diz.

Além da expansão da base de clientes no segmento de banda larga residencial e empresarial, aumentou os assinantes de banda ultra-larga, fechando o ano com 1,7 milhão de assinantes, um aumento de 35,8% nos últimos 12 meses, atingindo um market share de 47%. Na fibra óptica, expandiu operações residenciais para 68 novas cidades, ampliando a participa-

ção de mercado nessas localidades, considerando o pouco tempo de operação.

“Seguimos na liderança em TV por assinatura, com 49,2% de participação de mercado e com uma ampla oferta de conteúdo; nossa plataforma de vídeo on demand (VOD), o NOW, alcançou 60 mil títulos e mais de 1 bilhão de streamings em 2019”, diz Félix.

A Claro investiu na ampliação e modernização da infraestrutura de rede, na digitalização de processos e na qualificação dos serviços e de atendimento e manutenção de clientes. Finalizou a aquisição da Nextel Telecomunicações e reforçou a atuação do grupo América Móvil no País, principalmente nos dois principais centros urbanos, as cidades de São Paulo e Rio de Janeiro. “Além de contribuir para o crescimento da base de assinantes e para maior geração de receita, a aquisição potencializa os diferenciais de nossa rede móvel, ao aliar ainda mais capacidade, cobertura e qualidade”, avalia Félix. Os serviços residenciais

	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
	CLARO	303,60	1,13	9,06	5,04	10,85	0,57



divulgação

José Antonio Félix, presidente

“A 5G será veículo de uma grande transformação, conectando pessoas e sensores por meio de uma rede móvel de altíssima capacidade e baixa latência”

de TV por assinatura, telefonia fixa e banda larga da NET foram incorporados ao portfólio da Claro, consolidando a oferta multisserviço da marca.

Entre os novos produtos, Félix destaca os Passaporte 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 substituiu o chip físico pelo virtual. Em parceria com a GM, apresentou o carro conectado do modelo Chevrolet Cruze Premier, permitindo ao motorista navegar na rede de Internet móvel 4.5G da operadora.

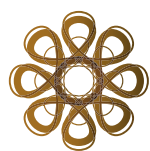
Em julho de 2020, iniciou a migração para a 5G antes de as novas frequências dedicadas a essa nova tecnologia terem sido outorgadas. “Isso foi possível com o recurso de compartilhamento de frequências (tecnologia DSS), que permite a utilização do espectro atual”, afirma Félix. Ele explica que clientes que adquirirem smartphones compatíveis poderão ter as primeiras experiências com

a tecnologia 5G, com conexões até 12 vezes mais velozes que o 4G convencional: “Com isso, demos mais um passo para uma experiência superior na utilização de serviços de vídeo streaming e cloud gaming em redes móveis”. Segundo Félix, a jornada rumo à solução definitiva e esperada do 5G requer investimento, trabalho e tempo para implantação em todo o país: “No futuro, com mais espectro, mais antenas e uma nova topologia de rede, a 5G será veículo de uma grande transformação, conectando pessoas e sensores por meio de uma rede móvel de altíssima capacidade e baixa latência, capaz de automatizar e controlar as mais diversas atividades da sociedade”.

Outro projeto de destaque foi A Energia da Claro, lançado em 2017, que prevê o uso de fontes renováveis e ações de proteção ao meio ambiente em todas as operações e instalações da empresa no Brasil. Até 2021, o programa vai gerar 80% da energia consumida pela empresa, mais de 600.000 MWh/ano.



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
8,16	35.186.046	35.186.046	1.772.625	-	0,47



EXPERIENCE
Lounge

NÃO FIQUE LONGE DO SEU **CLIENTE**

NOVAS EXPERIÊNCIAS PARA
NOVOS TEMPOS

Em tempos de Isolamento social,
não podemos nos afastar da mesma
forma de nossos clientes.

Pensando nisso o Experience
Lounge criou o EXPERIENCE LIVE
com diversos produtos exclusivos.
São 12 opções que com certeza vão
surpreender seus convidados.



NOSSOS PRODUTOS

BBQ
EXPERIENCE LIVE



Rua Antônio Comparato, 130 - Campo Belo/SP - 04606-004
www.expericelounge.com.br
(11) 5095-1314

ExperienceLounge



@experience.lounge



Experience-Lounge



guia de empresas



**NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÁ A RELAÇÃO DAS EMPRESAS QUE
PARTICIPAM DO ANUÁRIO TELECOM 2020.**

. ABILITY

1. Ability Tecnologia e Serviços S/A; 2. 11 3039-6400;
3. São Paulo; 4. SP;
5. ability@abilitytecnologia.com.br;
6. www.abilitytecnologia.com.br;

. 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. Barueri;
4. SP;
5. contato@oakmontgroup.com.br;
6. www.oakmontgroup.com.br;



. AeC CONTACT CENTER

1. AeC Centro de Contatos S/A;
2. 31 99304-5931;
3. Belo Horizonte;
4. MG;
5. dadoscadastrais@aec.com.br;
6. www.aec.com.br;



. AGORA SOLUÇÕES

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

. ALGAR MULTIMÍDIA

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

. ALGAR TELECOM

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

. ALGAR TI

1. Algar TI Consultoria S/A;
3. Belo Horizonte;
4. MG;



. 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. Al maviva do Brasil Telemarketing e Informática S/A;
2. 0800-941-8482;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.almavivadobrasil.com.br;

. AMERICA NET

1. America Net Ltda;
2. 0800-123-8585;
6. www.americanet.com.br;

. AMERICAN TOWER DO BRASIL

1. American Tower do Brasil Com Multimidia Ltda;
2. 11 4766-4100;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.americanetower.com.br;

. APPLE

1. Apple Computer Brasil Ltda;
2. 11 5503-0000;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.apple.com/br;

. AT&T

1. AT&T Global Network Services Brasil Ltda;
2. 11 3022-4031;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.att.com;

. ATENTO

1. Atento Brasil S/A;
2. 11 976134622;
3. São Paulo;
4. SP;
5. lais.sanson@atento.com.br;
6. www.atento.com;

. AUTOTRAC

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

. AXCON

1. Axcon Comércio, Consultoria e Serv em Telec S/A;
2. 11 3003-7884;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.axcon.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;

. B-T MULTIMÍDIA

1. Brasil Telecom Comunicação Multimídia Ltda;
3. São Paulo;
4. SP;

. CABLETECH

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

. CELLERE

1. Asga S/A;
2. 19 35176410;
3. Paulínia;
4. SP;

. 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 4313-4620;
3. São Paulo;
4. SP;
5. atendimento.fiscalizacoes@claro.com.br;
6. www.claro.com.br;



. CLEMAR Engenharia

Empresa catarinense que se diferencia por oferecer soluções completas de engenharia em todo território nacional. Através de sua vertical de negócios Telecomunicações, fabrica e fornece abrigos para equipamentos, opera e gerencia todas as fases relativas à implantação de sites, desde a busca do local ideal, até a entrega final.

1. Cleomar Engenharia Ltda
2. +55 (48) 3331-3000
3. Florianópolis [Matriz]
4. SC 5. tel@clemar.com.br
6. https://clemar.com.br/

. CONTAX

1. Liq Participações S/A;
2. 11 3131-5136;
3. São Paulo;
4. SP;
5. ri@liq.com.br;
6. www.liq.com.br;

. COPEL TELECOM

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

. CPQD

1. Fund Centro de Pesq e Desenv em Telecoms.;
2. 19 3705-6200;
3. Campinas;
4. SP;
5. contactcenter@cpqd.com.br;
6. www.cpqd.com.br;

. DATACOM

1. Teracom Telemática S/A;
2. 51 3933-3000;
3. Eldorado do Sul;
4. RS;
6. www.datacom.com.br;

. DELPHOS

1. Delphos Serviços Técnicos S/A;
2. 21 4009-1857;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
6. www.delphos.com.br;

. DIGISTAR

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

. DRAKA COMTEQ

1. Draka Comteq Cabos Brasil S/A;
2. 47 3801-5100;
3. Joinville;
4. SC;

. EQUINIX

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

. ERICSSON

1. Ericsson Telecomunicações S/A;
2. 11 2224-2000;
3. São Paulo;
4. SP;
5. luciana.leite@ericsson.com;
6. www.ericsson.com;

. EZENTIS BRASIL

1. Ezentis Brasil 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. furukawa@furukawalatam.com;
6. www.furukawaelectric.com;



. GLOBENET

1. Globenet Cabos Submarinos S/A;
2. 11 324-8402;
3. São Paulo;
4. SP;
5. nathalia.fotenelle@globenet.net;
6. www.globenet.com;

. 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;



. HISPAMAR

1. Hispamar Satélites S/A;
2. 21 2555-4800;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
5. contato@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

1. Imediadata Tecnologia S/A;
2. 11 41343300;
3. Barueri; 4. SP;
5. antonelli.nardini@imediadata.com.br;
6. www.imediadata.com.br;

. INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO

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

. INTEGRAVOX

1. Integravox Soluções em Comunicações Ltda;
2. 62 3997-1010;
3. Goiânia;
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

1. Leucotron Tecnologia da Informação Ltda;
2. 35 3471-9500;
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;

. 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;

. LOGICTEL

1. Logictel S/A;
2. 11 3933-7800;
3. São Paulo;
4. SP;
5. logictel@logictel.com.br;
6. www.logictel.com.br;

. 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;

. NAVITA

1. Mobi All Tecnologia S/A;
2. 11 3045-5903;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.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 3305-1669;
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. Nesic Brasil S/A;
2. 11 2065-2214;
3. São Paulo;
4. SP;
5. edson.aguena@nesic.com.br;
6. www.nesic.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. Olitel 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. 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

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;

Prysmian
Group

. PRYSMIAN GROUP

1. Prysmian Cabos e Sistema do Brasil SA; 2. 11 3235-9000; 3. Sorocaba; 4. SP; 5. marcelo.braz@prysmiangroup.com;



. RADIANTE

1. Radiante Eng de Telecomunicações Ltda; 2. 41 3311-9466; 3. Curitiba; 4. PR; 5. hilario@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; 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;

. 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;

. 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. Glorinha; 4. RS; 5. techdec@techdec.com.br; 6. www.techdec.com.br;

. TELEBRAS

1. Telecomunicações Brasileiras S/A; 2. 61 2027-1000; 3. Brasília; 4. DF; 6. 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. tpz.br.marketing@telespazio.com;
6. www.telespazio.com;

. TELSIGN CONSULTORIA

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

. TELXIUS CABLE

1. Telxius Cable Brasil Ltda;
2. 27 99984-0508;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.telxius.com;

. TERRA

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



. 3CORP

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 há 20 anos no mercado, a empresa está em Santana de Parnaíba, SP, e conta com unidades em Brasília e Resende, RJ.

- 3CORP Technology S/A Infraestrutura de Telecom;
2. 11 4450-6010; 3. Tamboré; 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. Indaiatuba; 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;

. 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. alfalm@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;
6. www.telefonica.com;

. 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 Tecnologia da Informação S/A;
2. 51 3079-5000;
3. Porto Alegre;
4. RS;
5. comercial@wecom.com.br;
6. www.wecom.com.br;



. YSSY

A Yssy entrega estratégias inteligentes de negócio, através de expertise e de tecnologias transformadoras para empresas mais ágeis, adaptáveis e seguras. Conheça nossas soluções em tecnologia, gestão, telecom e ensino.

1. YSSY Holding S/A;
2. 11 4134-8000;
3. Barueri; 4. SP;
5. contato@yssy.com.br;
6. www.yssy.com.br;

. ZATIX

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

A ALLIED ESTÁ ENTRE AS 10 EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM EM 2019!



É com muita dedicação que alcançamos esse resultado com um time unido e focado na missão de **levar o universo digital ao alcance de todos.**

Nos **orgulhamos** em oferecer a maior diversidade de serviços e o melhor portfólio de produtos tecnológicos e este prêmio alimenta ainda mais a paixão que temos **pelo nosso negócio, parceiros e clientes.**



 /@alliedbrasil

 /alliedbrasil

 /alliedbrasil

www.alliedbrasil.com.br





TECNO LOGIA **aec** CALOR HUMANO

Estamos celebrando mais uma evolução.

**Fomos eleitos, pela 2ª vez consecutiva,
Empresa Destaque do Ano em Serviços de Call Center.
E a comemoração não para por aí:
estamos entre as 100 Maiores Empresas de Telecom.**

Conquistas assim reafirmam o nosso compromisso com a constante transformação:
buscamos o novo para garantir o melhor aos nossos clientes, levando-os sempre além.

Temos as soluções em BPO ideais para a sua empresa. Venha transformar o seu negócio.

**Soluções Digitais e Humanas em Atendimento // Backoffice // Vendas
// Negociação de Dívidas // Customer Journey // Customer Experience**



aec

Evolução que
Transforma

www.aec.com.br