

# **TELECOM.**

*anuário / 2021*

**AS 100 MAIORES EMPRESAS**

**AS MAIS EFICIENTES**

**A EMPRESA DO ANO**

**AS 10 MAIS RENTÁVEIS**

**AS 10 QUE MAIS CRESCERAM**

**O MERCADO BRASILEIRO**

# NA CLARO É TUDO JUNTO E CONECTADO & MUITO MAIS.

E agora estamos conectados a três reconhecimentos do Anuário Telecom: **Empresa do Ano, Destaque do Ano e 10 mais Rentáveis.**

Trouxemos até outro trio para comemorar, **Tatá&Titi&Anitta**, e também agradecer aos nossos milhões de clientes de dentro, fora de casa e convergentes por essas nossas novas conquistas.

Isso mostra o quanto estamos no caminho certo para levar aos nossos clientes a melhor conexão de internet e entretenimento, em todas as telas.

## TUDO JUNTO & CONECTADO



SIGA @CLAROBRASIL



SAIBA MAIS EM **CLARO.COM.BR**

Destaque do Ano - Serviços Móveis, 10 mais Rentáveis e Empresa do Ano.  
Fonte: site <https://www.forumeditorial.com.br/anuariotelecom> em agosto/2021.

TALENT MARCEL



Você merece o novo.



## Uso de dados para vantagem competitiva

Empresas data driven utilizam dados como base para inovação, agilidade e na tomada de decisões críticas para o negócio por meio de inteligência e análise para melhorar a eficiência, redução de riscos e para direcionar novas fontes de receitas.

Para se tornarem verdadeiramente orientadas a dados, as empresas devem vincular uma estratégia baseada em dados para resultados claros e criar uma estratégia de “dados na nuvem”.

LIVE DATA



Premier  
Consulting  
Partner

MSP Partner  
Migration Competency  
Well Architected  
Solution Provider  
Public Sector Partner

Gold  
Microsoft Partner  
Azure Expert MSP



# Serviços de Dados Dedalus:

O desenvolvimento da criação de um ambiente de dados é de curta duração, porém, a gestão e manutenção desses dados é contínua e exige expertise em governança, qualidade e integridade dos dados.

Dados



## Serviços Profissionais

Possibilitam organizações a se tornarem mais ágeis na forma como acessam e compartilham dados e incorporam fontes de dados externas.

## Serviços Gerenciados de Dados

Sustentam ambientes de dados garantindo a integridade, disponibilidade e segurança dos dados mantendo também o controle de custos.

## Serviços Gerenciados de Infra Cloud

Os serviços gerenciados suportam a adoção de tecnologias de nuvem e sustentam de forma contínua os ambientes de infraestrutura e dados.

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

[www.dedalus.com.br](http://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 - Claro
  - 38 | As 10 mais rentáveis
  - 42 | As 10 que mais cresceram
  - 89 | Guia de empresas
- >> empresas destaques do ano
  - 47 | produtos
  - 48 | Componentes, partes e peças – Furukawa
  - 50 | Fios e cabos – Prysmian Group
  - 52 | Infraestrutura – Seccional
  - 54 | Redes Corporativas – Intelbras
  - 56 | Software – Cellere
  - 58 | Terminais – Positivo
  - 61 | serviços
  - 62 | Canais de comercialização – Solutions
  - 64 | Consultoria, projeto e desenvolv. de aplicativos – Via\W
  - 66 | Gerenciamento de redes – Telemont
  - 68 | Serviços convergentes – Telmex
  - 70 | Serviços corporativos – Algar Telecom
  - 72 | Serviços de call center – AeC
  - 74 | Serviços de cloud computing - Tivit
  - 76 | Serviços de hosting – Equinix
  - 78 | Serviços de infraestrutura de rede – Globenet
  - 82 | Serviços de integração – Go2NeXt
  - 86 | Serviços Digitais e de telefonia fixa - Vivo



**A** tragédia sanitária e humanitária que se abateu sobre o mundo a partir do final de 2019, e provocou milhões de mortes ao longo destes quase dois anos, paradoxalmente acabou por poupar a indústria de tecnologia – e particularmente a de telecomunicações. Ao impor o distanciamento social e reduzir drasticamente a mobilidade urbana, criou novos hábitos e comportamentos: o home office e o home schooling se tornaram mandatórios; o comércio eletrônico tomou com sobras o lugar das lojas físicas; as reuniões presenciais e as viagens foram substituídas pelos encontros virtuais. As relações humanas perderam o calor da proximidade, mas aproximações antes impensadas aconteceram. Tudo isso junto exigiu a oferta de conexões tecnológicas, com a explosão da demanda por dispositivos móveis, infraestrutura de redes de comunicação, software, novos serviços, soluções inovadoras. Em resumo, tudo o que a indústria de telecomunicações tem para oferecer.

Não fosse o rebaixamento inevitável da capacidade de consumo de pessoas e empresas, esse seria o cenário ideal para o crescimento exponencial do mercado. Não foi propriamente o que aconteceu, embora o setor de telecom tenha sido um dos poucos a preservar sua vitalidade neste período dramático.

Atento ao comportamento do setor nos últimos 31 anos, o Anuário Telecom revela, nesta edição, que o que se imaginava ser um cenário de terra arrasada ficou muito próximo da estabilidade. De fato, enquanto o PIB – a soma de todos os bens e serviços produzidos no país – desabou 4,1%, o mercado brasileiro de telecomunicações cresceu em 2020 mirrado, mas ainda assim relevante, 0,9% em termos reais. Nominalmente, houve queda de 5,4% (redução de R\$ 169,7 bilhões para R\$ 160,5 bilhões), mas é preciso descontar desse índice os 4,52% de inflação do período, a mais alta, aliás, desde 2016. A impiedosa desvalorização do real frente ao dólar, da ordem de 29,3% no ano, fez com que o mercado encolhesse de US\$ 43 bilhões para US\$ 32,4 bilhões, o que quer dizer -24,6%.

Ainda assim, das 106 empresas analisadas pelo Anuário, 65% registraram lucro em seus balanços no ano passado. Nada tão distante dos 74% de 2019.

O crescente, embora ainda lento, processo de vacinação da população contra a Covid 19, e a gradual retomada das atividades econômicas dão algum alento às projeções dos analistas para este e o próximo ano. A média das previsões para 2021 aponta na direção de um PIB positivo próximo dos 4,1% perdidos em 2020.

Para o setor de telecomunicações, a iminente realização do leilão da quinta geração de redes móveis, a 5G, abre a perspectiva de um volume expressivo de negócios, com a oferta de soluções capazes de entregar mais recursos tecnológicos para as pessoas e maior produtividade para as empresas.

A equipe que produz o Anuário Telecom renova aqui sua esperança de que o salto qualitativo propiciado pela tecnologia 5G se some aos esforços da ciência pela superação da pandemia e recoloque não só o setor de telecom, mas o país, no caminho do crescimento e da justiça social.

**Wilson Moherdau**  
**Publisher**

#### publisher

Wilson Moherdau  
 (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](http://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 Moherdau (MT 10.821)

#### Impressão

Gráfica Cocktail

# 2020

## A pandemia poupa os negócios do setor

Em um ano profundamente afetado pela pandemia de Coronavírus e pela consequente expansão exponencial do trabalho remoto, do comércio eletrônico e do ensino a distância, redes confiáveis de telecomunicações nunca foram tão necessárias. Em 2020, o Brasil registrou um aumento sem precedentes do tráfego de dados, nas redes fixas e móveis. A preocupação com o desempenho no início da quarentena foi superada e a infraestrutura, afinal, deu conta da demanda.

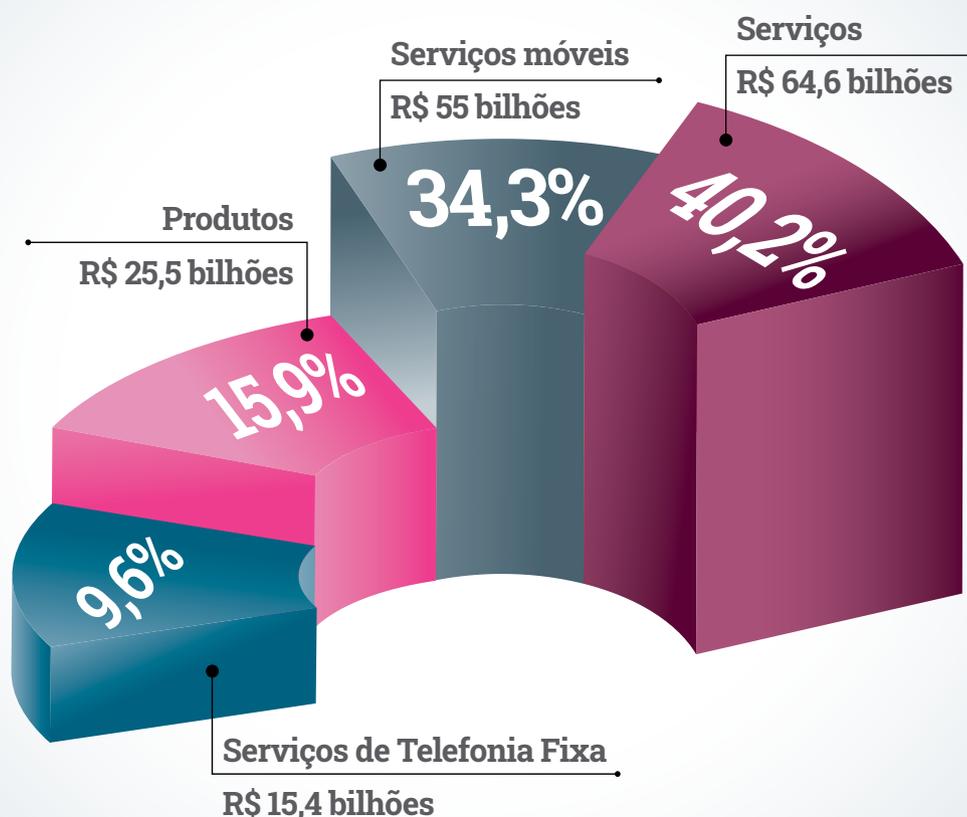
Enquanto o PIB teve queda de 4,1% o setor encolheu, em termos nominais, 5,42%, saindo de R\$ 169,7 bilhões em 2019, para R\$ 160,5 bilhões em 2020. Descontada a inflação de 4,52% no ano, porém, houve crescimento real de 0,9%. Em dólares, a redução foi bem maior: -24,6%, passando de US\$ 43 bilhões para US\$ 32,4 bilhões, segundo o levantamento do Anuário Telecom. A diferença se deve à forte valorização do dólar frente ao real, de 29,3% no período. A preocupação com os gargalos de tráfego, que pairou sobre os eventos da Copa do Mundo em 2014, e das Olimpíadas de 2016, não se confirmou. “Mesmo com o crescimento de streamings de vídeo, trabalho e estudo remotos, a demanda foi atendida”, diz Luciano Saboia, gerente de pesquisa e consultoria de telecomunicações da IDC. Houve, segundo ele, uma transferência de tráfego dos eixos comerciais das metrópoles, áreas universitárias e locais de eventos para as residências espalhadas nos bairros de diversas cidades, estimulando a implantação de fibra óptica nos últimos 24 meses: “O serviço de conectividade se mostrou mais uma vez essencial na vida das pessoas e das empresas”.

Entre 2020 e 2021 houve um aumento no **tráfego de voz e dados** na ordem de 40%, em média, segundo a Conexis Brasil Digital (ex-SindiTelebrasil), entidade que reúne as operadoras de telecomunicações. “Os investimentos se mantiveram no patamar de R\$ 30 bilhões por ano nos últimos cinco anos, colocando o setor como um dos que mais investem no segmento de infraestrutura, permitindo uma resposta robusta ao aumento de tráfego, sem prejuízo para os consumidores”, afirma o presidente executivo da entidade, Marcos Ferrari. Os pagamentos digitais, com a chegada do PIX, também tiveram impacto e foram viabilizados pela capilaridade das redes.

Os níveis de tráfego de dados internacionais foram os maiores já registrados, em função das aplicações que utilizam conexões de cabos submarinos e o acesso por fibra óptica também cresceu em resposta à essa demanda. “Esse novo cenário obrigou as operadoras a adequar suas capacidades, implementando novos equipamentos e ampliando as redes de transmissão”, afirma José Ronaldo Rocha, sócio de consultoria para o setor de telecomunicações da EY.

As comunicações celulares tiveram um papel importante nestes novos tempos, com o uso intensivo de aplicativos de entrega de comida, supermercado e farmácia. A expansão da rede 4G permitiu mais conexões simultâ-

## O mercado em 2020 · R\$ 160,5 bilhões (receita líquida)





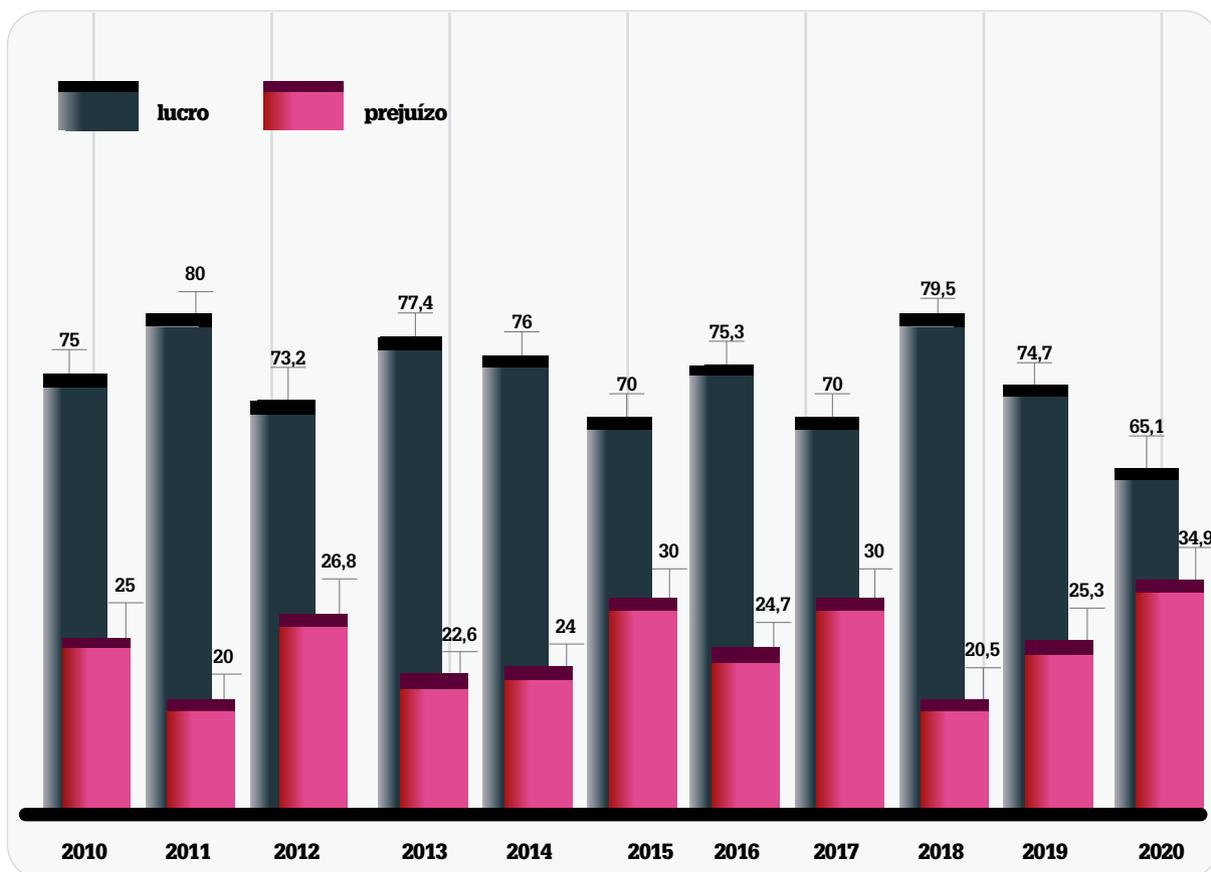
**Luciano, da IDC:**

“Mesmo com o crescimento de streamings de vídeo, trabalho e estudo remotos, a demanda foi atendida”.

neas, maior taxa de dados e mais confiabilidade que as tecnologias anteriores. Os terminais móveis foram muito utilizados para diversas funções, substituindo por vezes dispositivos maiores como computadores e tablets, e tiveram papel fundamental entre famílias mais humildes para conectarem seus filhos com o ensino remoto, para a realização de compras e busca de renda, mostrando o seu potencial de inclusão digital.

Aumentou a demanda por quantidade e capacidade de links móveis e fixos nas áreas residenciais, e links de maior capacidade nas áreas empresariais com aumento de vendas nos primeiros meses de 2020, até chegar à estabilidade,

### O desempenho das 100 maiores · (% de empresas)



vivo

# A marca que conecta mais pessoas no Brasil é também destaque no Anuário Telecom 2021.

A Vivo acredita no poder da digitalização para transformar a sociedade e aproximar as pessoas de tudo o que importa, por isso leva a melhor rede móvel e a ultravelocidade da fibra a mais casas e empresas no Brasil. É com orgulho e seguindo este compromisso que somos **Destaque do Ano no Anuário Telecom 2021.**

5G+ FIBRA

#temvivoprattutto



lembra Saulo Bonizzato, líder de comunicações, mídia e tecnologia da Accenture na América Latina. Apesar da redução de recargas de celulares pré-pagos no primeiro semestre de 2020, a implantação e venda da banda larga sobre fibra continuou aumentando em 2021. “O principal desafio das operadoras foi dar condições de trabalho em casa para seus trabalhadores de forma simultânea ao aumento da demanda de banda larga residencial, e elas venceram esse desafio em período bem curto, cerca de um ou dois meses”, diz Saulo.

A preocupação é que essa onda ascendente não dure, com o consumidor priorizando outras despesas essenciais, pois a capacidade de geração de receita, seja para clientes B2B (negócio para negócio) ou B2C (negócio para cliente), depende do desempenho econômico do país e de quando efetivamente sairá da crise, avalia Marcio Kanamaru, sócio líder de tecnologia, mídia e telecomunicações da KPMG.

As prestadoras de pequeno porte (PPPs) ganharam em participação de mercado com o uso de redes próprias ou neutras. Segundo André Felipe Rodrigues, presidente do Conselho da Associação Brasileira de Provedores de Internet e Telecomunicações (Abrint) – com 1,1 mil associados entre os provedores, distribuídos em todos os estados brasileiros –, o conjunto das PPPs atende 3,47 mil cidades brasileiras com banda larga fixa. Dos 70,6 milhões de domicílios, 48,6 milhões (68,9%) estavam em municípios atendidos por 12 ou mais prestadoras de banda larga fixa. São mais de 15 mil operadoras presentes em 80% dos municípios.

O compartilhamento de redes com a locação de torres, edifícios de estações, fibra-apagada, swap, Mobile Virtual Network Operator (MVNO) e serviços comercializados por atacado já representa uma receita expressiva das operadoras.

Em paralelo, as redes neutras – infraestrutura terceirizada -- começam a ganhar fôlego. “Veremos a consolidação desses modelos nos próximos anos até o ponto do provimento de serviços de conectividade ao cliente final investindo o mínimo possível”, completa Luciano da IDC.

Para Marcia Ogawa, sócia líder de tecnologia da Deloitte, o lançamento de redes neutras de fibra óptica vai dinamizar o setor com novos players, que completarão ofertas das incumbentes, numa relação de parceria em que todos ganham: “Esse movimento também irá permitir que o 5G seja escalado numa velocidade maior, atendendo várias regiões do país”.

Essa nova organização é possível com o desmembramento da infraestrutura de fibras e criação de uma nova empresa, tipicamente uma joint venture com um investidor capitalizado. “Essa nova empresa é chamada de *neutral host*, com um modelo de negócio dedicado ao atacado de infraestrutura de fibra, que agrega a demanda de diversos provedores de serviços com ganhos de escala na conectividade”, diz Gustavo Massuia, sócio líder para o segmento de telecomunicação da KPMG.



**Ferrari, da Conexis:**

o setor ainda é um dos que mais investem no segmento de infraestrutura

# 5G

Fomos pioneiros no lançamento do 5G em 5 continentes

Atualmente são +90 redes comerciais ativas em 45 países usando nossa tecnologia 5G

Somos o principal impulsionador da padronização global para o 5G



**ERICSSON**

1ª rede Comercial 5G da América Latina com tecnologia Ericsson Spectrum Sharing

+57 mil patentes registradas e líderes em patentes essenciais 5G

+170 famílias de patentes já desenvolvidas no Brasil

**P&D**

Quase 100 anos de atuação no Brasil

+65 anos da fábrica de SJC (1 das 4 que mantemos no mundo)

Lançamento no Brasil da 1ª linha de produção de 5G do hemisfério sul

Liderança nacional no 4G e prontos para liderar também no 5G

5G

A evolução ao 5G feita de forma simples

A venda da infraestrutura de fibra óptica da Oi com a InfraCo dará origem à maior rede neutra do país, com mais de 400 mil km de extensão. A Telefônica também prepara sua rede neutra FiBrasil por meio de um spin-off de sua rede de fibra, que começará com um período de exclusividade para a Vivo. A TIM planeja a FiberCo em parceria com a IHS Fiber Brasil, que terá o controle da operação e a operadora como cliente-âncora. “Há grande apetite dos investidores por estas novas empresas, apontando a participação de novos players no leilão de frequências do 5G”, afirma Saulo, da Accenture.

Pela natureza do negócio de telecomunicações, que é de Capex intensivo, os próximos anos seguirão desafiadores. Joga a favor o fato de que a conectividade passou ser fundamental para as pessoas e empresas. Aquelas que amadureceram digitalmente, colocaram a conectividade num grau estratégico, para garantir o sucesso e a eficiência de sua operação. “O mercado terá crescimento discreto em 2021 e resultados melhores em 2022 com o efeito rebote de algumas verticais como turismo, transporte aéreo e eventos”, diz Luciano, da IDC.

Continua em alta o avanço da fibra óptica, indispensável para a expansão do atendimento de serviços de banda larga fixa e para os futuros sistemas móveis com 5G. “Além do desenvolvimento das redes neutras, com investidores parceiros entre as grandes operadoras, as PPPs planejam participar do leilão de 5G investindo em fibra, rede virtualizada e na digitalização de suas operações”, diz Eduardo Moreno, diretor executivo de consultoria para o setor de telecomunicações da EY. Com a pandemia, as empresas anteciparam em um ou dois anos seus projetos de digitalização de call centers, atendimento ao cliente e manutenção remota de serviços e equipamentos.

Nesse cenário, a tecnologia de computação em nuvem teve destaque, permitindo a flexibilização e elasticidade dos sistemas conforme a demanda com redução de custos. “Setores de maior consumo como o de delivery e marketplaces de comércio eletrônico tiveram, de uma hora para a outra, de dar conta de uma carga muito grande de acessos só possível com a cloud”, afirma Cleber Moraes, diretor geral da AWS. A AWS e a Claro firmaram um acordo para o desenvolvimento de aplicações em nuvem, incluindo o 5G no segmento B2B com a Embratel. As empresas vão compartilhar sinergias em forças de vendas, desenvolvimento e suporte para grandes empresas e governo. Outra iniciativa foi a criação do Centro de Excelência de Cloud (Cloud Center of Excellence, ou CCoE) para promoção da adoção de soluções de nuvem em diferentes segmentos com a capacitação de 350 profissionais.

A oferta de vagas foi muito maior do que o número de pessoas qualificadas para preenchê-



**Ronaldo, da EY:**

o novo cenário obrigou as operadoras a implementar novos equipamentos e ampliar as redes de transmissão



**Saulo, da Accenture:**

as operadoras venceram o desafio de dar condições de trabalho em casa para seus trabalhadores

-las, exigindo investimentos em treinamento de profissionais. Nos últimos cinco anos, a Huawei firmou parceria com 67 universidades brasileiras para a formação de mais de 36 mil alunos em todo país, e a expectativa é treinar mais 40 mil talentos nos próximos cinco anos. “Em abril de 2021, fechamos uma parceria com o Senai para oferecer cursos com certificação para o setor de Tecnologia da Informação e da Comunicação (TIC) e construir laboratórios nas unidades do Tocantins, Brasília (DF) e Bahia para capacitação de profissionais em instalação e manutenção de fibra óptica”, destaca Carlos Lauria, diretor de relações governamentais e assuntos regulatórios da Huawei. Nos últimos dois anos a empresa fez testes de rede 5G com as principais operadoras do país, em colaboração com a Anatel. “Assim que ocorrer o leilão esperamos implementar essa tecnologia de forma rápida, simples e de forma eficiente”, diz.

A Ericsson se prepara para os novos serviços, participando de provas de conceito junto a operadoras e outras indústrias que vão se beneficiar das altas velocidades e baixa latência

do 5G. “Fornecemos equipamentos para 93 redes em 45 países, de um total de 169 redes comerciais, e somos parceiros tecnológicos de mais de 55% de todos os lançamentos de 5G no mundo até agora”, diz Marcos Scheffer, VP de redes da Ericsson para o Cone Sul da América Latina. Para atender o mercado brasileiro, a empresa adicionou uma linha de produção na fábrica em São José dos Campos, no interior de São Paulo, exclusiva para a produção de equipamentos para a rede 5G.

“Esperamos a adoção das novas tecnologias para tornar as operações de comunicação e segurança cada vez mais próximas do conceito de cidades inteligentes”, afirma Elton Borgonovo, presidente da Motorola Solutions. A empresa priorizou a integração de soluções e redes com tecnologias de vídeo voltadas para a segurança pública. “Nesse período reforçamos sistemas de gerenciamento de dados para tomadas de decisão mais precisas com inteligência artificial”, diz.

Os planos da Samsung para o 5G incluem aprofundar o conceito de Connected Living ou a inte-



**Marcio, da KPMG:**

a demanda aquecida depende do desempenho econômico do país e de quando efetivamente sairá da crise



**Marcia, da Deloitte:**

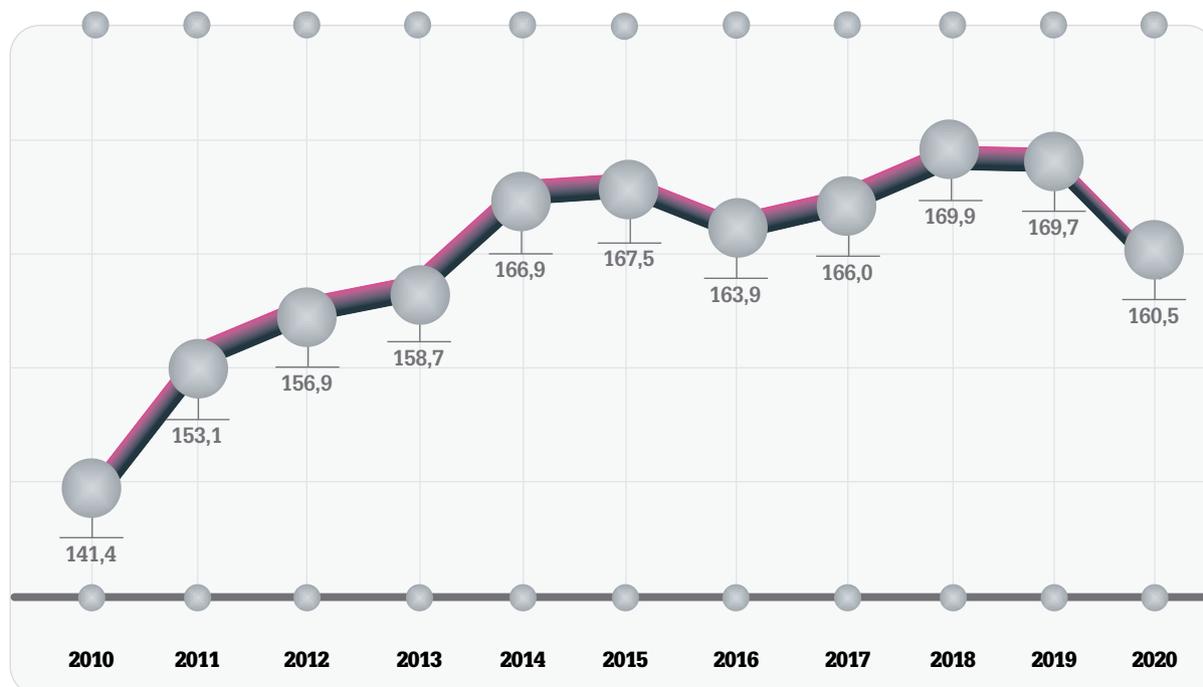
“O lançamento de redes neutras de fibra óptica vai dinamizar o setor com novos players”

gração entre os mais diferentes dispositivos, como smartwatches, notebooks, smartTVs, lavadoras e aparelhos de ar-condicionado com o smartphone

funcionando como um centro de comando, explica Mario Laffitte, vice-presidente de relações institucionais da Samsung América Latina.

Às portas do 5G, as operadoras têm se dedicado a planejar, testar e realizar exercícios de custos e novas receitas, com investimentos em fibra – tanto de acesso FTTC, backhaul e backbone, e virtualização da rede. O 5G vai mudar o cenário de competitividade com a entrada de novos players no ecossistema, prevê Marcia, da Deloitte. Tecnologias de SDN/NFV, Inteligência Artificial e computação em nuvem vão pavimentar o desenvolvimento de novos serviços. Segundo estudo da EY, serão três os principais grupos de serviços habilitados com a tecnologia 5G: o eMBB (extreme Mobile Broadband), mMTC (massive Machine Type Communications) e URLL MTC (Ultra Reliable Low Latency MTC). A eMBB permite a transmissão de vídeos em alta definição,

**Evolução do Mercado • (em R\$ bilhões)**



imagens 3D, videoconferências, transmissão de grandes arquivos com eficiência, demandadas por várias atividades profissionais, e até a substituição da internet fixa para várias aplicações. A mMTC, por sua vez, possibilita a implementação de serviços que demandem uma grande quantidade de sensores de baixo custo, como leitores para utilização em *smart grids*, monitoramento remoto e sensores para aplicações na agricultura. Já a URLL MTC viabilizará aplicações industriais críticas, controle de tráfego e carros autônomos, explica José Ronaldo, da EY.

Segundo Luciano, da IDC o B2C terá mais velocidade e conectividade no conceito always connected, combinando as redes fixas e móveis e combos com empresas over the top (OTT). No B2B, serviços gerenciados e de segurança permanecerão em alta. “As operadoras com boa penetração nesses segmentos vão aprimorar abordagens em Internet das Coisas (IoT), com-

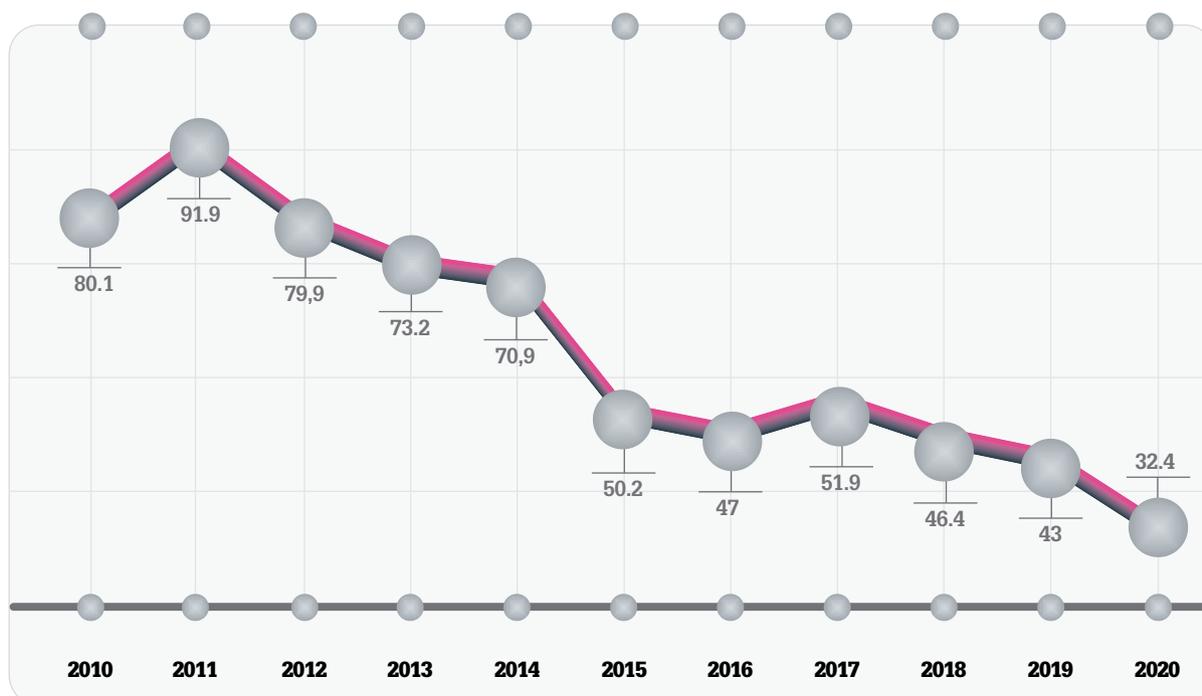


**Cleber, da AWS:**

“Setores de maior consumo como o de delivery e marketplaces de comércio eletrônico tiveram de dar conta de uma carga muito grande de acessos só possível com a cloud”

putação de borda (edge computing) e redes privadas”, antecipa.

**Evolução do Mercado • (em US\$ bilhões)**



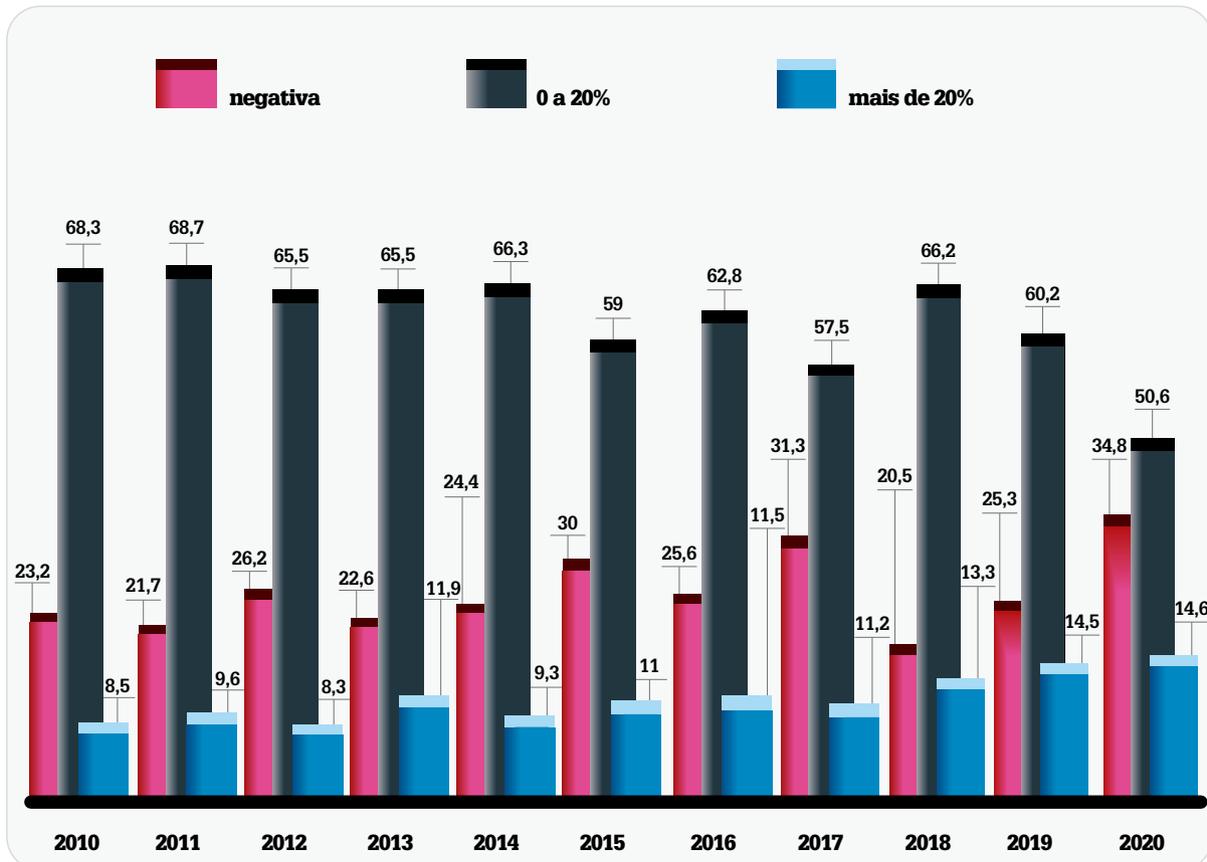


**Lauria, da Huawei:** testes de 5G com as principais operadoras do país, à espera do leilão.

O leilão de frequências para o 5G, previsto para o segundo semestre de 2021, vai disponibilizar os recursos de espectro necessários para a implantação dos novos sistemas e deve elevar a previsão de investimentos das operadoras. “Em um momento em que a moeda nacional está desvalorizada, há risco de redução das margens atuais praticadas ou incapacidade de aderir e oferecer novas tecnologias aos clientes, gerando perdas de receita”, alerta Eduardo Moreno, da EY.

Para mitigar esses riscos, serão necessárias parcerias estratégicas com fornecedores de hardware, alinhar com o governo a captação

### Rentabilidade sobre venda líquidas · (% de empresas)





**Marcos, da Ericsson:**  
linha exclusiva para a produção de equipamentos para 5G

de incentivos nas compras e buscar fontes de financiamento alternativas. “O movimento de trazer sócios externos para investir nas redes de fibra, com a criação de empresas separadas para esse fim, gera um alívio financeiro para as operadoras entrarem no leilão, além de maior capacidade de investimento nas redes de fibra para suportarem o tráfego gerado pelo 5G”, avalia Saulo, da Accenture. O mercado deve atrair mais players, que se alternarão entre competir e cooperar, seja entre as operadoras de redes ou provedores e parceiros comerciais necessários para criar, vender e operar novos serviços.

A tendência do mercado móvel, em todo o mundo, é de concentração, devido ao volume de investimentos necessários para o acesso ao espectro de frequência e obrigações associadas, cobertura para abranger a extensa área das licenças e equipamentos centralizados de grande porte. E esse cenário não é diferente no Brasil. A aquisição da área de infraestrutura da Oi pela Vivo, Claro e TIM mantém a concentração do mercado. “Podemos esperar uma reacomodação, ainda com bastante concorrência, e os grupos mais capitalizados continuarão disputando clientes,

mas as operações tendem a se tornar mais saudáveis, com menor risco de falta de recursos para investimentos”, avalia Ronaldo, da EY.

Um estudo encomendado pela NEO, associação que reúne cerca de 180 provedores regionais de acesso à Internet, que analisa as consequências de aquisições de operadoras pelas concorrentes no exterior, aponta um movimento de aumento de preços dos serviços e redução dos investimentos. O presidente da Associação Brasileira de Prestadoras de Serviços de Telecomunicações Competitivas (TelComp), Luiz Henrique Barbosa, afirma que a entidade não tem o objetivo de evitar a aquisição da Oi Móvel pelas concorrentes, mas vê um cenário negativo caso a operação seja aprovada pelo Conselho Administrativo do Direito Econômico (Cade) e Anatel sem restrições. Entre os remédios propostos pela associação está a venda de ativos móveis da Oi de forma fatiada para empresas menores para pulverizar o poder de mercado da operadora. Nessa proposta, Claro, TIM e Vivo poderiam adquirir uma fatia menor do negócio de telefonia celular da concorrente.



**Lafitte, da Samsung:**  
com 5G, planos de intensificar a integração entre os diferentes dispositivos, com o smartphone como centro de comando.

# A fatia de cada um.

Participação dos segmentos nas áreas de atividades

## Produtos

	Receita Líquida (R\$ mil)	Participação (%)
Terminais	12.191.630,83	47,70
Infraestrutura	2.254.194,55	8,82
Equipamentos para Redes Corporativas	5.787.380,39	22,64
Software	1.703.031,14	6,66
Fios e Cabos	1.383.504,05	5,41
Componentes, Partes e Peças	1.678.704,21	6,57
Equipamentos de Comunicação	560.512,01	2,19
<b>Total</b>	<b>25.558.957,18</b>	<b>100,00</b>

## Serviços

	Receita Líquida (R\$ mil)	Participação (%)
Serviços Móveis	54.997.494,34	40,75
Serviços Convergentes	28.990.555,19	21,48
Serviços de Telefonia Fixa	15.405.202,49	11,41
Serviços de Call Center	9.862.284,30	7,31
Serviços Digitais	6.390.117,48	4,73
Serviços Corporativos	4.308.444,09	3,19
Gerenciamento de Redes	3.302.147,81	2,45
Serviços de Integração	3.003.449,60	2,23
Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	2.913.140,69	2,16
Serviços de Infraestrutura de rede	2.488.889,58	1,84
Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	2.192.989,16	1,62
Provedores de Serviços de Cloud Computing	1.119.861,92	0,83
<b>Total</b>	<b>134.974.576,65</b>	<b>100,00</b>

# CONECTANDO UM MUNDO EM TRANSFORMAÇÃO CADA VEZ MAIS VELOZ.

Prysmian  
Group

flag



O futuro da transmissão de dados, imagem e voz tem infinitas possibilidades. E a Prysmian já está lá, liderando e colocando à disposição do mercado de telecom toda sua liderança mundial em tecnologia, inovação e cabos de fibra óptica, o componente principal das redes 5G, para que as conexões e troca de informações sejam cada vez mais rápidas, eficientes e seguras.

Central de vendas:  
15 3500-0530  
vendas@prysmiangroup.com  
br.prysmiangroup.com



Saiba mais sobre os cabos Prysmian em Telecom.

Prysmian

General Cable

Draka



# Critérios de avaliação

A **pesquisa e a comparação dos resultados financeiros** das empresas do mercado de telecomunicações, no ano fiscal de 2020, 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 2020, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 4,9520). 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 2020

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

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

No ano em que a variação do dólar for superior a 10% não será considerado o índice de crescimento da receita líquida na cesta de pontos.

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, prin-

cipalmente 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 2020, 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 (43)  
ACCENTURE (17)  
ADVANTA (86)  
AeC CONTACT CENTER (25)  
AGORA (47)  
ALGAR MULTIMÍDIA (29)  
ALGAR TECH (35)  
ALGAR TELECOM (18)  
ALGAR TI (58)  
ALLIED (7)  
ALMAVIVA (20)  
AMERICA NET (52)  
AMERICAN TOWER DO BRASIL (63)  
APPLE (5)  
ATENTO (13)  
ATMA (LIQ) (30)  
AUTOTRAC (54)

## B

BEMOBI (57)  
BINÁRIO (92)  
BRASILSAT (84)  
BRQ DIGITAL SOLUTIONS (32)  
BrT MULTIMÍDIA (40)

## C

CABLETECH (60)  
CALITÉIA RJ (79)  
CELLERE (100)  
CISCO DO BRASIL (6)  
CLARO NXT (11)  
CLARO TELECOM (2)  
CLEMAR ENGENHARIA (71)  
COPEL TELECOM (41)  
CPQD (76)

## D

DATACOM (51)  
DATORA TELECOM (80)  
DEDALUS PRIME (53)  
2S COM TECNOLOGICA (62)  
DRAKA COMTEQ (65) (62)

## E

EQUINIX (27)  
ERICSSON (9)  
EZENTIS BRASIL (36)

## F

FURUKAWA ELECTRIC LATAM (19)

## G

GLOBENET (15)  
GO2NEXT CYNET (82)

## H

HISPAMAR (31)  
HUAWEI DO BRASIL (12)

## I

ICARO TECHNOLOGIES (94)  
INTEL (23)  
INTELBRAS (28)  
INTERNEXA (70)

## J

JUNIPER (34)

## K

KOERICH TELECOM (81)

## L

LG ELECTRONICS (14)  
LINX (72)  
LOCAWEB (33)  
LOGICTEL (69)

## M

MANDIC (73)  
MOTOROLA SOLUTIONS (50)

## N

NAVITA (93)  
NEC (56)  
NEGER TELECOM (97)  
NEOVIA SOLUTIONS (95)  
NESIC (88)  
NEXANS (74)  
NOKIA SOLUTIONS (10)

## O

OI (4)  
OPEN LABS (83)

## P

PADTEC (49)  
PARKS (85)  
POSITIVO TECNOLOGIA (39)  
PRYSMIAN GROUP (45)

## Q

QMC TELECOM (64)

## R

RADIANTE (66)

## S

SAMSUNG (8)  
SECCIONAL (87)  
SERCOMTEL (61)  
SERPRO (37)  
SOLUTIONS (67)  
STEFANINI (44)

## T

TATA CONSULTANCY SERVICES (42)  
TELEBRAS (48)  
TELEMONT (22)  
TELEPERFORMANCE BRASIL (21)  
TELESPAZIO BRASIL (68)  
TELMEX SOLUTIONS (16)  
TELSIGN CONSULTORIA (99)  
3CORP TECHNOLOGY (75)  
TI SPARKLE (78)  
TIM (3)  
TIVIT (26)  
TRÓPICO (77)

## U

UNICOBRA (90)  
UNIFIQUE (46)  
UNITELCO (98)  
UOL (24)

## V

VIAW (91)  
VIVO (1)  
VOGEL TELECOM (55)  
VOXAGE SERVIÇOS  
INTERATIVOS (96)

## Y

YSSY (89)

## Z

ZATIX (59)  
ZENVIA MOBILE (38)

# SECCIONAL

TECNOLOGIA QUE TRANSMITE CONFIANÇA



**UFS** Ultra Fast Site

[seccional.com.br](http://seccional.com.br)



Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
1	1	VIVO	Serviços Móveis <sup>(5,13,17,16)</sup>	43.126.472	43.126.472	8.708.900	-22,39	-2,58	69.556.764
2	2	CLARO TELECOM	Serviços Móveis <sup>(5,21,13)</sup>	36.188.187	36.188.187	7.307.792	-18,07	2,85	19.714.489
3	4	TIM	Serviços Móveis <sup>(5,13)</sup>	17.267.812	17.267.812	3.487.038	-20,84	-0,63	23.182.745
4	3	OI	Serviços Móveis <sup>(4,13,15)</sup>	9.284.303	9.284.303	1.874.859	-29,51	-11,51	7.769.910
5	5	APPLE <sup>1,2</sup>	Terminais	5.040.641	9.693.540	1.957.500	-5,89	18,13	NI
6	8	CISCO DO BRASIL <sup>1,2</sup>	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados	3.496.112	3.496.112	706.000	-4,98	19,28	NI
7	10	ALLIED	Terminais	2.832.007	4.720.011	953.152	3,89	30,41	1.130.587
8	12	SAMSUNG <sup>1,2</sup>	Terminais	2.496.476	6.747.232	1.362.527	-18,10	2,80	NI
9	7	ERICSSON	Infraestrutura <sup>(11,12,6)</sup>	2.300.843	2.300.843	464.629	-40,85	-25,75	554.329
10	14	NOKIA SOLUTIONS <sup>2</sup>	Serviços de Integração <sup>(5,6)</sup>	2.270.382	2.270.382	458.478	-15,18	6,47	1.143.181
11	-	CLARO NXT <sup>2</sup>	Serviços Móveis	2.255.373	2.255.373	455.447	-	-	-11.101.879
12	9	HUAWEI DO BRASIL <sup>1,2</sup>	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados <sup>(6,6)</sup>	2.206.000	2.206.000	445.477	-39,85	-24,50	NI
13	13	ATENTO <sup>2</sup>	Serviços de Call Center	2.146.064	3.065.806	619.105	-24,85	-5,66	210.509
14	11	LG ELECTRONICS <sup>1,2</sup>	Terminais	2.126.803	7.089.343	1.431.612	-31,60	-14,14	NI
15	19	GLOBENET <sup>2</sup>	Serviços de Infraestrutura de Rede	1.606.362	1.622.588	327.663	13,86	42,93	1.600.036
16	-	TELMEX SOLUTIONS <sup>2</sup>	Serviços Convergentes	1.487.515	1.487.515	300.387	-	-	8.604.881
17	16	ACCENTURE	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos <sup>(11)</sup>	1.478.878	4.225.365	853.264	-16,00	5,44	1.644.893
18	17	ALGAR TELECOM	Serviços Convergentes <sup>(16,13,14,12,18,19,20)</sup>	1.456.305	1.456.305	294.084	-14,06	7,87	1.455.808
19	18	FURUKAWA ELECTRIC LATAM	Fios e Cabos <sup>(1)</sup>	1.347.395	1.347.395	272.091	-6,65	17,18	502.334
20	21	ALMAVIVA	Serviços de Call Center	1.192.052	1.192.052	240.721	-6,37	17,53	541.867
21	22	TELEPERFORMANCE BRASIL <sup>2</sup>	Serviços Digitais	1.143.960	1.143.960	231.010	-9,01	14,22	211.493
22	20	TELEMONT	Gerenciamento de Redes	1.122.758	1.188.104	239.924	-19,09	1,56	119.612
23	25	INTEL <sup>1,2</sup>	Componentes, Partes e Peças	1.015.160	5.075.800	1.025.000	8,24	35,86	NI
24	24	UOL <sup>2</sup>	Serviços Convergentes	816.165	816.165	164.815	-15,18	6,48	8.792.184
25	27	AeC CONTACT CENTER	Serviços de Call Center	813.980	813.980	164.374	-10,97	11,76	86.715
26	-	TIVIT	Serviços de Cloud Computing	804.541	1.787.868	361.040	-	-	1.269.848
27	28	EQUINIX	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	782.352	782.352	157.987	-10,93	11,81	1.024.927
28	43	INTELBRAS	Equipamentos para Telefonia Corporativa <sup>(2,6,7)</sup>	772.644	2.134.376	431.013	-5,83	18,21	976.230
29	29	ALGAR MULTIMÍDIA <sup>2</sup>	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	635.041	635.041	128.239	-23,98	-4,58	935.978
30	23	ATMA (LIQ) <sup>2</sup>	Serviços de Call Center	632.998	944.773	190.786	-12,76	9,50	167.176
31	32	HISPAMAR	Serviços Digitais	527.046	527.046	106.431	-6,68	17,14	266.797
32	34	BRQ DIGITAL SOLUTIONS <sup>2</sup>	Serviços de Integração <sup>(10)</sup>	513.712	513.712	103.738	-2,12	22,86	104.731
33	38	LOCAWEB <sup>2</sup>	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center <sup>(15)</sup>	488.210	488.210	98.588	0,83	26,57	673.973
34	37	JUNIPER <sup>1,2</sup>	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados <sup>(6,6)</sup>	486.782	486.782	98.300	-0,30	25,14	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.



Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. s/ 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)
85.079.143	20.433.389	6.008.234	4.770.527	6,86	11,06	1,07	56,33	12,18	1,33	4,39	0,40	35,61
51.533.204	15.640.042	2.926.333	3.421.278	17,35	9,45	0,63	282,41	9,50	10,70	4,54	0,48	-
27.127.773	9.271.197	2.007.640	1.843.690	7,95	10,68	1,25	79,68	5,63	4,68	4,43	0,41	-
27.956.458	2.012.968	-14.598.791	-10.528.499	-135,50	-113,40	1,88	850,33	42,48	137,73	-14,26	0,13	-2.404,87
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
921.460	738.270	192.260	167.645	14,83	3,55	1,35	226,90	11,46	1,65	4,54	1,28	91,21
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
241.307	62.154	-115.142	-102.644	-18,52	-4,46	1,07	393,28	6,75	0,59	-3,75	0,84	-
52.485	590.127	145.720	428.715	37,50	18,88	1,50	151,43	-	2,61	14,92	0,79	-
NI	-165.070	-1.431.822	-2.077.750	0,00	-92,12	0,13	-	-	88,30	-36,32	0,39	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
972.340	354.470	-114.805	-95.138	-45,19	-3,10	0,99	1.094,75	8,16	6,97	-3,78	1,22	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.905.222	1.458.725	1.177.332	954.159	59,63	58,80	1,00	142,97	27,92	5,79	24,54	0,42	-
9.476.710	546.611	1.673.431	1.663.769	19,34	111,85	2,43	11,46	-	1,61	14,39	0,13	-
587.327	1.109.779	296.346	226.343	13,76	5,36	1,72	71,56	1,33	1,25	8,02	1,50	15,51
3.488.338	615.719	205.083	202.376	13,90	13,90	1,05	234,11	58,53	16,12	4,16	0,30	46,95
355.484	338.974	82.534	82.554	16,43	6,13	1,91	107,06	21,41	1,83	7,94	1,30	42,93
249.678	326.229	-57.513	-49.910	-9,21	-4,19	2,10	81,87	13,31	16,56	-5,06	1,21	-
347.401	333.326	31.148	19.725	9,33	1,72	1,03	246,58	0,43	2,10	2,69	1,56	-
95.742	321.336	128.711	88.501	73,99	7,45	1,49	262,97	13,13	2,28	20,38	2,74	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.880.443	400.065	4.131.894	3.400.292	38,67	416,62	12,68	4,93	1,18	-254,09	36,86	0,09	-
298.133	141.726	79.952	51.195	59,04	6,29	1,00	526,54	10,32	0,81	9,42	1,50	2,08
2.489.692	459.406	213.027	162.646	12,81	9,10	1,05	158,36	21,61	3,63	4,96	0,54	-
1.662.822	326.880	86.433	89.564	8,74	11,45	2,15	99,38	-	11,26	4,38	0,38	-
348.206	700.834	316.726	327.956	33,59	15,37	1,89	150,16	20,54	3,26	13,43	0,87	76,04
935.776	305.740	168.825	112.582	12,03	17,73	1,37	36,67	-	-1,47	8,80	0,50	-
1.061.162	17.071	-226.392	-214.692	-128,42	-22,72	0,48	966,03	3,31	8,32	-12,05	0,53	-
259.262	32.968	-9.262	-8.887	-3,33	-1,69	1,11	134,47	21,41	5,05	-1,42	0,84	-148,12
21.984	168.461	66.295	44.569	42,56	8,68	2,06	163,48	4,79	0,48	16,15	1,86	-
619.256	205.325	29.709	19.740	2,93	4,04	1,79	115,49	5,82	2,97	1,36	0,34	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-

**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 de Dados Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center; 20) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 21) Serviços de Call Center.

Criamos um dos maiores ecossistemas de Internet do país

Venha fazer parte!



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)
35	-	ALGAR TECH	Serviços de Integração <sup>(10)</sup>	473.763	473.763	95.671	-	-	122.367
36	57	EZENTIS BRASIL	Gerenciamento de Redes	445.603	557.004	112.481	144,84	207,34	NI
37	33	SERPRO	Gerenciamento de Redes <sup>(15)</sup>	437.843	2.736.517	552.608	-23,75	-4,29	1.739.371
38	-	ZENVIA MOBILE <sup>2</sup>	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	429.701	429.701	86.773	-	-	115.348
39	31	POSITIVO TECNOLOGIA	Terminais	402.264	2.192.173	442.684	-8,82	14,46	1.021.914
40	56	BrT MULTIMÍDIA <sup>2</sup>	Serviços de Infraestrutura de Rede	401.734	401.734	81.126	120,28	176,51	3.267.078
41	36	COPEL TELECOM <sup>2</sup>	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center <sup>(15,16)</sup>	386.634	386.634	78.076	-24,81	-5,62	710.180
42	39	TATA CONSULTANCY SERVICES <sup>1,2</sup>	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	381.100	762.200	153.918	-17,95	3,00	NI
43	40	ABILITY2	Gerenciamento de Redes	341.939	341.939	69.051	-14,00	7,96	5.241
44	46	STEFANINI	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	330.380	1.376.584	277.985	16,83	46,65	327.177
45	30	PRYSMIAN GROUP	Fios e Cabos	289.974	1.318.065	266.168	-16,53	4,78	771.117
46	-	UNIFIQUE <sup>2</sup>	Serviços Convergentes	286.048	286.048	57.764	-	-	117.479
47	49	AGORA	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados	271.552	271.552	54.837	4,49	31,16	NI
48	47	TELEBRAS <sup>2</sup>	Serviços de Infraestrutura de Rede	266.823	266.823	53.882	4,07	30,63	1.553.239
49	45	PADTEC <sup>2</sup>	Infraestrutura	247.712	247.712	50.023	-10,63	12,19	121.935
50	44	MOTOROLA SOLUTIONS <sup>2</sup>	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos <sup>(6,7)</sup>	243.700	243.700	49.212	-18,43	2,39	33.666
51	51	DATACOM <sup>2</sup>	Equipamentos de Comunicação	231.795	231.795	46.808	12,46	41,17	201.332
52	50	AMERICA NET <sup>2</sup>	Serviços Convergentes	215.616	215.616	43.541	-13,55	8,52	188.716
53	-	DEDALUS PRIME	Serviços de Cloud Computing	203.817	203.817	41.159	-	-	5.598
54	48	AUTOTRAC <sup>2</sup>	Serviços Digitais <sup>(3)</sup>	195.957	244.946	49.464	-22,96	-3,30	143.022
55	-	VOGEL TELECOM <sup>2</sup>	Serviços Corporativos	180.570	180.570	36.464	-	-	265.415
56	42	NEC	Gerenciamento de Redes <sup>(6,18,25,7)</sup>	172.588	269.669	54.457	-39,80	-24,43	-19.883
57	-	BEMOBIF <sup>2</sup>	Software	171.546	171.546	34.642	-	-	154.628
58	55	ALGAR TP <sup>2</sup>	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	163.832	248.230	50.127	-11,14	11,55	241.157
59	54	ZATIX <sup>2</sup>	Serviços Digitais	160.723	160.723	32.456	-14,25	7,64	95.740
60	68	CABLETECH	Fios e Cabos <sup>(1)</sup>	150.530	150.530	30.398	69,74	113,06	89.307
61	52	SERCOMTEL	Serviços de Telefonia Fixa <sup>(4,19)</sup>	140.998	141.196	28.513	-29,52	-11,53	63.604
62	-	2S COM TECNOLOGICA <sup>2</sup>	Serviços de Integração	137.819	137.819	27.831	-	-	17.480
63	59	AMERICAN TOWER DO BRASIL <sup>2</sup>	Infraestrutura	130.709	130.709	26.395	-13,49	8,60	408.974
64	-	QMC TELECOM <sup>2</sup>	Gerenciamento de Redes	123.665	123.665	24.973	-	-	240.739
65	62	DRAKA COMTEQ <sup>2</sup>	Fios e Cabos	111.845	372.816	75.286	-2,98	21,78	70.264
66	60	RADIANTE	Gerenciamento de Redes <sup>(10)</sup>	111.358	111.358	22.488	-20,77	-0,54	NI
67	61	SOLUTIONS	Fios e Cabos <sup>(5,1)</sup>	107.308	107.308	21.670	-8,64	14,68	56.018
68	72	TELESPAZIO BRASIL	Serviços Corporativos	102.475	124.062	25.053	-13,21	8,95	58.848

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.



## Edge Data Center

Edge Data Centers nos pontos mais importantes da Internet no continente



Conectividade



Segurança

Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. s/ 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)
154.200	109.561	26.113	18.266	14,93	3,86	1,31	161,11	1,64	-0,43	5,72	1,48	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
612.440	1.261.691	482.999	462.103	26,57	16,89	2,14	142,07	-	-2,33	10,97	0,65	-
293.970	103.831	-29.470	-21.431	-18,58	-4,99	0,68	292,60	21,86	1,71	-4,73	0,95	-
275.813	448.746	272.389	195.842	19,16	8,93	1,61	175,31	27,01	0,24	6,93	0,78	107,43
6.369.745	-20.416	-92.304	-140.719	-4,31	-35,03	0,11	109,80	-	6,07	-2,05	0,06	-
762.412	158.061	-10.388	-8.032	-1,13	-2,08	5,38	120,45	-	8,63	-0,51	0,25	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
48.283	45.736	17.315	5.388	102,80	1,58	0,43	2.181,49	-	2,48	4,51	2,86	-
188.728	326.109	160.018	134.501	41,11	9,77	1,53	109,23	3,89	-0,18	19,65	2,01	10,03
446.301	337.787	29.106	39.306	5,10	2,98	1,66	84,16	-	0,93	2,77	0,93	23,85
344.958	135.689	76.360	50.449	42,94	17,64	0,71	288,02	33,88	4,18	11,07	0,63	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.709.248	-191.684	-106.226	-106.226	-6,84	-39,81	4,37	173,24	5,91	12,93	-2,50	0,06	-
47.733	85.222	11.544	10.632	8,72	4,29	1,83	201,50	11,81	2,47	2,89	0,67	-
31.953	65.026	-31.218	-4.852	-14,41	-1,99	3,50	801,73	-	16,09	-1,60	0,80	-
40.484	110.929	59.364	58.482	29,05	25,23	3,33	38,59	4,93	-0,13	20,96	0,83	-
583.164	106.124	17.294	-1.237	-0,66	-0,57	0,29	270,89	48,39	-2,80	-0,18	0,31	-
2.314	12.361	6.141	-6.436	-114,97	-3,16	1,00	988,50	0,72	-0,46	-10,56	3,34	-44,39
88.907	128.998	83.815	61.794	43,21	25,23	2,18	35,08	3,18	-0,05	31,92	1,27	-
640.403	71.615	-56.715	-56.715	-21,37	-31,41	0,17	179,08	32,88	15,62	-7,66	0,24	-
29.748	63.253	-47.678	-47.678	0,00	-17,68	0,75	0,00	63,44	1,95	-14,69	0,83	-127,14
220.979	101.637	58.384	35.730	23,11	20,83	0,74	195,50	-	2,17	7,82	0,38	-
383.855	37.027	23.935	16.667	6,91	6,71	1,47	121,80	31,39	3,64	3,12	0,46	-
171.332	58.750	7.331	5.909	6,17	3,68	0,57	170,44	24,40	11,36	2,28	0,62	-
14.776	50.071	38.920	26.195	29,33	17,40	2,55	53,41	16,55	-5,09	19,12	1,10	122,41
165.030	45.219	-52.278	-52.208	-82,08	-36,98	1,40	412,07	0,09	6,15	-16,03	0,43	-44,21
4.186	29.725	9.803	6.579	37,64	4,77	1,60	170,22	13,68	1,66	13,93	2,92	-
849.347	28.499	-44.580	-44.580	-10,90	-34,11	1,15	131,87	-	37,24	-4,70	0,14	-
854.350	57.982	-22.412	-22.412	-9,31	-18,12	0,69	282,42	-	45,22	-2,43	0,13	-
10.281	25.370	22.845	17.417	24,79	4,67	1,27	303,12	-	0,08	6,15	1,32	-
NI	NI	NI	NI	7,87	1,26	1,28	163,28	30,88	1,82	2,99	2,19	1,79
5.658	14.824	14.254	11.972	21,37	11,16	3,25	40,00	11,48	-0,45	15,27	1,37	126,02
32.241	18.493	-6.330	-5.792	-9,84	-4,67	1,52	114,62	7,04	4,91	-4,59	0,98	-

**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 de Dados Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center; 20) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 21) Serviços de Call Center.



## Segurança

Proteção contra ataques DDoS com capacidade para defender as maiores redes do país



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	58	LOGICTEL <sup>2</sup>	Gerenciamento de Redes	101.420	101.420	20.481	-37,33	-21,33	49.066
70	63	INTERNEXA <sup>2</sup>	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center <sup>(18)</sup>	98.966	98.966	19.985	-6,84	16,95	44.897
71	53	CLEMAR ENGENHARIA	Gerenciamento de Redes <sup>(5,18)</sup>	90.921	175.253	35.390	-28,43	-10,16	73.278
72	64	LINX	Software	87.638	876.377	176.974	-11,42	11,19	1.620.064
73	-	MANDIC <sup>2</sup>	Serviços de Cloud Computing	78.584	78.584	15.869	-	-	39.707
74	67	NEXANS <sup>2</sup>	Fios e Cabos	76.730	767.296	154.947	-13,63	8,42	70.301
75	66	3CORP TECHNOLOGY	Serviços Corporativos <sup>(7,8,9)</sup>	75.903	75.903	15.328	-20,03	0,38	23.825
76	65	CPQD	Software <sup>(10)</sup>	75.778	216.510	43.722	-21,51	-1,47	NI
77	69	TRÓPICO	Equipamentos de Comunicação <sup>(6,11)</sup>	71.191	71.191	14.376	-8,70	14,61	36.116
78	-	TI SPARKLE <sup>2</sup>	Serviços Digitais	70.874	70.874	14.312	-	-	150.477
79	-	CALITÉIA RJ <sup>2</sup>	Serviços de Infraestrutura de Rede	69.571	69.571	14.049	-	-	53.246
80	-	DATORA TELECOM <sup>2</sup>	Serviços Móveis	50.702	50.702	10.239	-	-	41.573
81	-	KOERICH TELECOM <sup>2</sup>	Gerenciamento de Redes	44.998	44.998	9.087	-	-	129.970
82	-	GO2NEXT CYNET <sup>2</sup>	Serviços de Integração	42.861	42.861	8.655	-	-	19.622
83	70	OPEN LABS	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativo <sup>(5,11,12)</sup>	40.034	40.034	8.084	-29,79	-11,86	88.285
84	76	BRASILSAT	Infraestrutura <sup>(1,4)</sup>	37.989	37.989	7.671	-8,40	14,98	161.047
85	-	PARKS	Equipamentos para Telefonia Corporativa	37.388	53.411	10.786	-	-	556
86	74	ADVANTA	Serviços de Integração	28.330	28.330	5.721	-36,10	-19,79	13.003
87	91	SECCIONAL	Infraestrutura	27.346	34.182	6.903	-8,94	14,31	38.041
88	75	NESIC	Infraestrutura <sup>(1)</sup>	26.526	26.526	5.357	-36,89	-20,78	3.953
89	85	YSSY <sup>2</sup>	Gerenciamento de Redes <sup>(3,6)</sup>	26.175	81.796	16.518	12,80	41,60	121.394
90	-	UNICOBA	Componentes, Partes e Peças	25.953	129.767	26.205	-	-	12.553
91	84	VIAW	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	24.424	24.424	4.932	5,19	32,04	4.388
92	-	BINÁRIO <sup>2</sup>	Serviços de Integração	24.345	90.168	18.208	-	-	26.438
93	81	NAVITA <sup>2</sup>	Serviços Corporativos	22.658	22.658	4.576	-18,65	2,12	10.044
94	79	ICARO TECHNOLOGIES	Serviços de Integração <sup>(10,6)</sup>	19.698	30.778	6.215	-26,15	-7,30	14.347
95	82	NEOVIA SOLUTIONS	Serviços Corporativos <sup>(5)</sup>	18.553	18.553	3.747	-25,32	-6,25	NI
96	87	VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados <sup>(6,10,11)</sup>	17.688	17.688	3.572	-13,91	8,07	4.642
97	86	NEGER TELECOM	Infraestrutura <sup>(1,4,6)</sup>	17.674	18.604	3.757	-18,85	1,86	8.644
98	-	UNITELCO	Serviços Corporativos	17.262	17.262	3.486	-28,66	-10,45	NI
99	80	TELSIGN CONSULTORIA	Serviços de Integração	16.677	17.555	3.545	-46,11	-32,35	5.428
100	-	CELLERE	Software <sup>(10)</sup>	15.692	15.692	3.169	-	-	3.265

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.



## Conectividade

Uma rede de cabos submarinos redundante, de baixa latência, escalável e de alta disponibilidade



Edge Data Center



Segurança

Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. s/ 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)
12.975	28.452	15.951	10.521	21,44	10,37	3,66	38,80	-	-0,47	15,45	1,49	-
224.766	22.791	-11.571	-9.519	-21,20	-9,62	0,30	627,30	52,87	17,94	-2,92	0,30	-
26.229	30.363	-3.748	7.073	9,66	4,04	2,11	91,94	15,70	2,52	5,03	1,25	7,59
1.420.660	593.115	-83.800	-80.074	-4,94	-9,14	2,03	65,32	11,05	4,23	-2,99	0,33	-2314
58.738	32.494	2.783	3.235	8,15	4,12	0,81	151,46	29,18	9,64	3,24	0,79	-
156.507	108.716	-36.083	-36.083	-51,33	-4,70	1,01	696,43	25,84	8,03	-6,44	1,37	-
17.725	34.685	8.574	6.093	25,57	8,03	1,02	333,99	29,91	3,27	5,89	0,73	24,57
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
13.276	24.548	2.715	2.715	7,52	3,81	1,81	103,11	28,86	2,77	3,70	0,97	17,08
202.680	21.375	8.142	4.485	2,98	6,33	0,98	74,14	-	4,57	1,71	0,27	-
163.053	40.214	31.854	23.988	45,05	34,48	0,72	282,96	-	9,12	11,76	0,34	-
35.493	26.789	9.830	12.930	31,10	25,50	1,12	52,37	-	1,31	20,41	0,80	-
113.012	9.085	-3.216	-3.216	-2,47	-7,15	1,37	20,56	3,30	1,58	-2,05	0,29	-
12.427	20.878	5.813	5.552	28,29	12,95	4,01	12,16	-	2,46	25,23	1,95	67,71
19.961	28.159	16.664	13.855	15,69	34,61	5,27	17,10	-	-3,67	13,40	0,39	106,58
16.598	12.167	-7.439	-7.439	-4,62	-19,58	35,03	10,86	1,99	-4,70	-4,17	0,21	-55,93
12.659	10.722	-6.364	-6.576	-1182,73	-12,31	1,25	10.030,58	37,22	-2,38	-11,67	0,95	-68,50
12.825	9.267	1.263	841	6,47	2,97	2,59	354,06	58,02	7,71	1,42	0,48	8,41
29.285	14.133	10.964	9.540	25,08	27,91	2,37	45,12	-	0,06	17,28	0,62	159,00
426	-2.248	-6.093	-6.093	-154,14	-22,97	1,84	352,72	16,76	-0,64	-34,05	1,48	-
80.963	11.049	-7.919	-4.349	-3,58	-5,32	1,06	61,48	7,04	5,93	-2,22	0,42	-
10.386	27.235	-25.359	-23.145	-184,38	-17,84	1,00	1.219,72	35,62	12,28	-13,97	0,78	-
573	20.464	17.055	14.144	322,33	57,91	4,09	28,14	-	0,02	251,54	4,34	392,89
7.266	41.608	4.705	3.405	12,88	3,78	1,55	116,23	2,08	4,52	5,96	1,58	17,73
11.392	4.588	-1.846	-2.035	-20,26	-8,98	1,05	81,36	8,99	3,29	-11,17	1,24	-
3.417	13.332	4.591	3.301	23,01	10,73	3,31	80,87	17,66	-0,39	12,72	1,19	20,89
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	9,27	-	136,88	-
1.833	17.688	4.275	4.149	89,38	23,46	3,27	99,98	10,91	4,28	44,69	1,91	47,69
156	16.056	7.335	5.255	60,79	28,25	6,44	17,62	4,92	0,25	51,69	1,83	175,17
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
0	8.918	1.014	460	8,47	2,62	2,27	78,91	-	0,01	4,74	1,81	5,05
287	10.255	1.942	1.858	56,91	11,84	1,38	242,70	17,20	-0,25	16,61	1,40	24,45

**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 de Dados Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center; 20) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 21) Serviços de Call Center.



Edge Data Center



Segurança



Conectividade

# maiores e destaques

## produtos

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
INTEL	Componentes, Partes e Peças	FURUKAWA
FURUKAWA	Fios e Cabos	PRYSMIAN GROUP
ERICSSON	Infraestrutura	SECCIONAL
CISCO DO BRASIL	Redes Corporativas	INTELBRAS
NOKIA SOLUTIONS	Software	CELLERE
APPLE	Terminais	POSITIVO

## serviços

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
ALLIED	Canais de Comercialização	SOLUTIONS
ACCENTURE	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	VIA\W
TELEMONT	Gerenciamento de Redes	TELEMONT
VIVO	Serviços Convergentes	TELMEX
VIVO	Serviços Corporativos	ALGAR TELECOM
CLARO TELECOM	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
NOKIA SOLUTIONS	Serviços de Integração	GO2NEXT
VIVO	Serviços de Telefonia Fixa	VIVO
VIVO	Serviços Digitais	VIVO
CLARO TELECOM	Serviços Móveis	CLARO
TIVIT	Serviços de Cloud Computing	TIVIT

# A HISPAMAR ESTÁ ENTRE AS 10 CAMPEÃS DO CRESCIMENTO EM 2020

Diante dos desafios de 2020, trabalhamos para manter nossos clientes conectados, com a qualidade e confiabilidade oferecidas pela Hispamar. Levar conectividade via satélite de forma ágil e eficiente às regiões carentes de infraestrutura de telecomunicações e reduzir a brecha digital foi uma prioridade. Mas fomos além. Nos transformamos em uma empresa de serviços e soluções para oferecer produtos completos, desde a conectividade até a instalação e manutenção de equipamentos. Hoje, seguimos trabalhando para, com a chegada do 5G, manter os sinais das TVs abertas em todo o Brasil e expandir as redes celulares em locais remotos, a banda larga rural e a mobilidade. E não paramos por aqui. Em 2022, lançaremos nosso novo satélite, o Amazonas Nexus, para oferecer ainda mais tecnologia para um mundo conectado.

## **HISPAMAR - CONECTIVIDADE VIA SATÉLITE E PRODUTOS COMPLETOS PARA:**

- **BACKHAUL CELULAR • BANDA LARGA • SERVIÇOS BROADCAST • ESCOLAS CONECTADAS**
- **MOBILIDADE AÉREA E MARÍTIMA**

[www.hispamar.com.br](http://www.hispamar.com.br)  
[contato@hispamar.com.br](mailto:contato@hispamar.com.br)  
+ 55 21 2555-4800





# A Claro é a empresa do ano

A transformação da economia em 2020 e 2021, quando quase todas as atividades e transações passaram a ser feitas de forma remota, elevou a banda larga ao patamar de serviço essencial. Seja o trabalho dos pais, a escola das crianças, entretenimento ou informação, com mais tempo em casa e cada um no seu computador ou smartphone, a demanda por redes fixas e móveis teve um crescimento da ordem de 40% comparada ao período pré-pandemia. O aumento das conexões e do tráfego, combinados, exigiu mais investimentos para escalar a capacidade da rede. A casa se transformou em um grande centro de produtividade e entretenimento, com plataformas de comunicação, videoconferência, educação a distância, transmissões ao vivo, streaming on demand e games.

“Logo na primeira semana de isolamento, tivemos um crescimento de consumo de dados equivalente ao observado em todo o ano de 2019, e isso nos obrigou a antecipar investimentos e a mobilizar fornecedores e parceiros e todo o ecossistema, para nos adaptarmos a esse novo padrão de consumo”, diz o presidente da Claro, José Antonio Félix.

A integração das redes que atendem as casas, as equipes do serviço móvel e do atendimento ao mercado corporativo se uniram para dar conta desse novo cenário. Com as pessoas em casa e circulando menos, houve a migração do uso do serviço móvel para o fixo. E como as empresas estavam fechadas, o tráfego que era

consumido de forma centralizada, se pulverizou a partir de casa. Como uma das principais fornecedoras de banda larga do país, a Claro esteve no epicentro desse furacão. “A casa virou o centro de conectividade usando a nossa banda larga”, afirma. Segundo a consultoria Opensignals, em 2020 a rede móvel da Claro alcançou as maiores taxas de download, upload, bem como melhores experiências de vídeo e de aplicativo de voz. Em 2021, obteve a maior pontuação em experiência em jogos, aplicativos de voz, e velocidade de upload e download.

O uso intensivo dos serviços ao longo de 24 horas também mudou. Se antes a maioria das pessoas estava fora durante o dia, estudando ou trabalhando, e voltava apenas durante a noite, na pandemia o padrão de uso se transformou, com o consumo mais linear ao longo de todo o dia, seja para estudar, trabalhar ou se divertir. “Algumas dessas transformações vieram para ficar e um novo padrão deve se estabelecer”, prevê Félix.

A Claro adotou o trabalho remoto, intensificou treinamentos e o uso de ferramentas de gestão interna e de atendimento ao cliente. Félix chama o processo de “operação de guerra”: 25 mil funcionários próprios foram trabalhar em casa. “Todo esse movimento foi feito em uma ou duas semanas, nos desafiando a acelerar a digitalização para a qual imaginávamos serem necessários anos de trabalho, e não semanas ou meses”.

Destaque em Serviços Móveis e Empresa do Ano do Anuário Telecom, a Claro obteve, em

2020, receita líquida de R\$ 36,18 bilhões, uma queda de 18% em comparação com 2019. O lucro líquido no período foi de R\$ 3,4 bilhões e a rentabilidade sobre as vendas de 9,4%.

A empresa terminou 2020 bem posicionada no segmento de celulares pós-pagos, com aumento de 29,6% na base em relação ao quarto trimestre de 2019. No pré-pago, fechou o 4º trimestre de 2020 com 27,5 milhões de assinantes. “Mesmo em um cenário de redução do número total de linhas, houve crescimento da base ativa e uma forte migração de clientes para o pós-pago”, diz Félix.

Em dezembro de 2020, a Claro totalizou 63,1 milhões de clientes móveis, liderando o saldo líquido de portabilidade com 1,7 milhão de linhas portadas em 2020, sendo a única operadora com saldo positivo nessa modalidade. Até julho de 2021, contabilizou 67,7 milhões de clientes móveis, com a cobertura de 33,5 milhões de domicílios em 313 cidades. Dando continuidade à estratégia de expansão da fibra, foram cobertas 26 novas cidades com a tecnologia FTTH (Fiber To The Home) no segundo trimestre de 2021, totalizando 108 que atendem 2,1 milhões de domicílios com fibra. Até o final de 2021, a previsão é alcançar 5 milhões de casas com a tecnologia.

A Claro detém 47,2% de participação no mercado de TV por assinatura e sua plataforma de vídeo on demand (VOD) oferece 81,7 mil títulos, com mais de 144 milhões de transmissões no segundo trimestre de 2021.

No mercado corporativo, com a Embratel, os resultados do quarto trimestre de 2020 se mantiveram positivos em comparação com o mesmo período do ano passado, com crescimento de



divulgação

### José Antonio Félix,

presidente

“A casa virou o centro de conectividade, usando a nossa banda larga”.

23,9% em serviços de TI, 197,9% em nuvem, 11,3% em voz avançada, e 29,7% em telemetria/IoT.

No segundo trimestre de 2021, Félix destaca a boa performance nas plataformas de TI com crescimento de 111,5% em nuvem, 9,7% em plataforma de conectividade com Internet, 180,8% em banda larga e 35,3% em M2M/IoT.

No segmento móvel, a Claro seguiu investindo em qualidade e ampliação dos serviços da rede 4,5G, com 79,3% da população beneficiada pela rede. No início de julho de 2020, lançou serviços de rede 5G DSS (Dynamic Spectrum Sharing) em 15 cidades. Isso foi possível com o recurso de compartilhamento de frequência, que permite o uso do espectro atual já alocado para o Serviço Móvel Pessoal (SMP). A rede da Claro passou a distribuir dinamicamente recursos entre os smartphones que operam até a 4ª geração e para os novos, compatíveis com a nova rede 5G DSS, como já é feito em países como Alemanha e Austrália. “Os clientes que



compram smartphones compatíveis já podem ter suas primeiras experiências em 5G com conexões mais rápidas que o 4G convencional, semelhantes à da rede fixa”, explica Félix.

Para testar a 5ª geração, a Claro transmitiu uma corrida de stock car com câmera VR usando a rede 5G em Interlagos, em São Paulo. Foram instaladas câmeras 360° em pontos estratégicos do autódromo, para que o espectador pudesse ter a experiência de realidade virtual no Youtube.

Simultaneamente ao lançamento do PIX pelo Banco Central, e aderente ao novo meio de pagamentos e transferências pelo celular, a Claro lançou o Claro Pay, plataforma de carteira digital que oferece bônus para assinantes e ofertas e vantagens exclusivas aos clientes.

No segmento residencial, a novidade foi o Claro Box TV, serviço prestado a partir de apa-

relho de streaming que vem com controle com comando de voz, autoinstalável pelos clientes e com menor custo operacional, uma alternativa de conteúdo e entretenimento. A recepção foi positiva, alcançando 122 mil de assinantes no segundo trimestre de 2021, quase 3,5 vezes mais do que o trimestre anterior (35,4 mil assinantes no 1T21) e já representa 30% das vendas do serviço de TV. Lançou ainda um produto de vídeo over the top (OTT), o Top Streaming, com mais de 100 canais e que não está atrelado a um equipamento específico, com assinatura feita no Now.

#### Suporte ao home office

A Claro expandiu sua oferta de 500 Mbps de banda larga em todo o país, inclusive com alternativas de serviços de valor adicionado como an-

## Os números vencedores (2020)

Receita Líquida (R\$ mil)	<b>36.188.187</b>
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	<b>19.714.489</b>
Ativo Permanente (R\$ mil)	<b>51.533.204</b>
Lucro Bruto (R\$ mil)	<b>15.640.042</b>
Lucro Operacional (R\$ mil)	<b>2.926.333</b>
Lucro Líquido (R\$ mil)	<b>3.421.278</b>
Crescimento Receita Líquida (%)	<b>-18,07</b>
Rentabilidade sobre patrimônio (%)	<b>17,35</b>
Rentabilidade sobre vendas (%)	<b>9,45</b>
Liquidez Corrente	<b>0,63</b>
Endividamento s/ Patrimônio	<b>282,41</b>
Endividamento s/ Ativo	<b>9,50</b>
Desp. Financeiras s/ Vendas	<b>10,70</b>
Retorno sobre investimentos (%)	<b>4,54</b>
Giro dos Ativos	<b>0,48</b>

tivírus e audiolivros, conforme o plano contratado.

No mercado corporativo, representado pela Embratel, investiu no suporte ao home office, com o Conecta HO, que une conectividade, mobilidade e ferramentas de colaboração, redes privadas virtuais (VPNs) e segurança.

“Mesmo neste período atípico de pandemia e isolamento social, garantimos atendimento aos clientes, mantendo a rotina de desenvolvimento de projetos e a interação contínua, ainda que de forma virtual, buscando apoiá-los em suas necessidades imediatas e na continuidade de seus negócios, e em muitos casos com entregas de soluções abaixo do tempo convencional e com soluções de atendimento emergencial (tridígito/0800), comunicação colaborativa com segurança (VDI) e smart office de funcionários para empresas dos setores público e privado”, garante Félix.

No quarto trimestre de 2020 foi a vez das ofertas Multicloud Solutions, Office@Home (solução modular para o home office), Claro Valida, Claro Alerta, Claro Score e Claro Mobility. “No segmento de grandes empresas alcançamos uma participação superior a 40% em telefonia fixa, dados, internet e mobilidade”.

A sustentabilidade é outro eixo importante na operação. O programa Energia da Claro, lançado em 2017, prevê o uso de fontes renováveis e ações de eficiência energética em linha com a proteção ao meio ambiente em diversas instalações da empresa no Brasil.

Em 2020, 18 usinas entraram em operação e até o final de 2022 entram mais 18, quando o projeto, que já diminui 143,8 toneladas de CO2 por ano de emissão de gases de efeito estufa na atmosfera, deve atingir a meta de gerar mais de 600 mil MWh/ano provenientes de fontes reno-

váveis, o que equivale a 80% da energia consumida pela Claro.

Entre os novos negócios trazidos pela rede 5G está a conectividade nas áreas rurais. Para esse mercado, a Claro e a Embratel se uniram à SLC Agrícola, que será um laboratório no desenvolvimento de produtos e serviços criados em conjunto pelas equipes de inovação das empresas envolvidas, explorando todo o potencial que a 5ª geração traz para o negócio. Por meio de parcerias com startups, a ideia é fomentar projetos baseados em softwares que contribuam para otimizar o processo de cultivo e a qualidade da produção, e aproveitar as características de conectividade e latência de diversos tipos de redes aliadas ao poder de computação de borda, acoplando sensores, novos terminais e dispositivos.

Graças à baixa latência e alta velocidade características da tecnologia 5G, é possível melhorar o uso dos recursos naturais, com a integração de novos sensores e drones ao maquinário, ampliando a capacidade analítica para tomadas mais rápidas de decisão. “O leilão da rede 5G e sua implantação trarão um mundo de oportunidades ainda inexploradas e vamos investir para proporcionar a melhor experiência para o consumidor, reforçando nosso compromisso com a inovação; a Claro participará da cadeia de valor de diversas indústrias para aumentar a eficiência e produtividade”, diz Félix. Ainda na vertical agro, a Claro é parceira da John Deere para o projeto Campo Conectado, lançado em dezembro de 2020. Nele, os produtores parceiros não precisam fazer investimentos próprios em infraestrutura de telecomunicações.

# As 10 empresas mais rentáveis

**Não foi um ano fácil para a maioria das empresas** que precisaram adaptar seus serviços a novas demandas. As mais ágeis, tanto nos ajustes internos na migração para o trabalho remoto, quanto na adequação de suas ofertas, alcançaram sucesso. Isso aconteceu com as campeãs de rentabilidade do Anuário Telecom, que nesse período reforçaram o foco no cliente e aproveitaram as oportunidades trazidas pela pandemia que elevou o status das telecomunicações à condição de serviço essencial.

O maior desafio da Telmex, controladora da Embratel, em 2020, foi entender o comportamento das empresas e do mercado na condução e controle da pandemia em diferentes setores, adaptando o atendimento para a alta na demanda de soluções de conectividade, automação de escritório e integrações com sistemas corporativos. O acerto na estratégia foi responsável pela excepcional rentabilidade de 111,8% sobre as vendas. “Empresas que antes demorariam anos para se digitalizar fizeram isso em meses e enxergaram o potencial das soluções tecnológicas para expandir negócios”, afirma Marcello Miguel, diretor executivo de marketing e negócios da Embratel.

Já a Globenet, fornecedora de infraestrutura de cabos submarinos e data center, garantiu a rentabilidade de 58,8% com a venda de produtos de conectividade e colocation. Entre os destaques do ano, segundo o diretor de vendas,

Carlos Agripino, está o Malbec, sistema de cabos submarinos que conecta as cidades do Rio de Janeiro (RJ), São Paulo (SP) e Buenos Aires, na Argentina, com opção de conexão com Porto Alegre (RS). O Malbec conta com uma extensão de 2,6 mil quilômetros, que se junta à atual rede da Globenet, totalizando 26 mil quilômetros ligando cidades dos Estados Unidos, Colômbia, Venezuela, Bermudas, Brasil e Argentina, e os principais pontos de interconexão de Internet do continente, onde se destacam São Paulo e Fortaleza (CE), no Brasil. Nessa cidade a Globenet criou um ecossistema de Internet integrado com geradores de conteúdo, provedores de acesso e infraestrutura neutra de edge data center para serviços de colocation e troca de tráfego.

A VIA/W atribui à capacidade de entender rapidamente a nova realidade trazida pela pandemia, antecipar oportunidades e atuar como parceiro estratégico dos clientes a rentabilidade de 32% obtida em 2020. A empresa ficou também entre as dez que mais cresceram. Nesse período, ampliou sua equipe comercial, parceiros e time de projetos, reforçou o treinamento e modernizou seu Sistema Integrado de Gestão, destaca o sócio-diretor, Nelson Reis. A VIA\W acompanhou a transformação dos clientes que foram para o home office, fecharam lojas, escritórios e fábricas. E mesmo com a própria equipe trabalhando de forma remota foi possível operar com eficiência igual ou até, em certas situações,

## As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS MAIS RENTÁVEIS	RENTABILIDADE S/ VENDAS US\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
16	TELMEX SOLUTIONS	<b>111,85</b>	300.387	1.487.515
15	GLOBENET	<b>58,80</b>	327.663	1.622.588
91	VIA\W	<b>57,91</b>	4.932	24.424
97	NEGER TELECOM	<b>28,25</b>	3.757	18.604
87	SECCIONAL	<b>27,91</b>	6.903	34.182
54	AUTOTRAC	<b>25,23</b>	49.464	244.946
96	VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS	<b>23,46</b>	3.572	17.688
46	UNIFIQUE	<b>17,64</b>	57.764	286.048
60	CABLETECH	<b>17,40</b>	30.398	150.530
18	ALGAR TELECOM	<b>13,9</b>	294.084	1.456.305

melhores que antes da pandemia. “Trabalhamos de forma ágil com vídeo-reuniões, principalmente na locação dos especialistas em projetos, aproveitando o tempo que antes era usado para deslocamentos”, diz Nelson. A criação de uma força-arefa foi fundamental para rever as necessidades de telecomunicações dos clientes e prospects, buscando as melhores soluções e redução de custos na gestão dos contratos.

A implantação de sistemas em áreas rurais e regiões remotas trouxe bons resultados para a Neger que aparece entre as mais rentáveis do Anuário Telecom pelo quinto ano consecutivo. “Os números mostram que, longe de um resultado esporádico ou de uma operação pontual, conseguimos seguir de forma perene a estratégia de desenvolvimento e inovação em nichos de mercado”, diz Eduardo Neger, diretor de engenharia. Além do desenvolvimento de novos produtos, a empresa focou na expansão para novos

mercados, principalmente na América Latina, atendendo nichos bastante semelhantes aos do Brasil, especialmente no agronegócio e mineração. A plataforma de conectividade RuralMAX tem sido a base de crescimento da companhia e deve continuar nos próximos anos com a maior adoção de soluções da Internet no campo. Além da América Latina e do mercado rural, Eduardo aponta a África, e menciona os segmentos de defesa e segurança como as próximas fronteiras de crescimento da Neger, além de ampliar penetração no nicho rural doméstico. A manutenção do crescimento, segundo ele, se apoia em novos produtos de conectividade, que derivam da linha RuralMAX: “Pensamos que a constância da Neger entre as de maior rentabilidade consolida a estratégia do investimento contínuo em pesquisa e desenvolvimento e novos produtos e serviços para nichos específicos de mercado, que geram maiores

margens operacionais e contribuem para a maior rentabilidade nos resultados”.

### **Diversificação recompensada**

Outra empresa que surpreendeu em rentabilidade, obtendo 27,9% apesar da alta do dólar e da escassez de matéria-prima, foi a Seccional que atua no mercado de infraestrutura passiva com a oferta de torres e postes. “Atribuo esse resultado à área de pesquisa e desenvolvimento que diversificou atuação em segmentos como o de energia, iluminação, projetos especiais, sistemas de emergência e aerogeradores”, afirma o CEO, Paulo Abreu Junior. A empresa aposta no desenvolvimento de novos produtos para a futura rede 5G, que vai demandar mais infraestrutura para continuar crescendo em 2022.

Com 23,4% de rentabilidade sobre as vendas, a VoxAge, adotou o trabalho remoto desde 2017 e não foi pega de surpresa na pandemia. O processo de implantação foi construído e testado fase a fase e incluiu desde a adaptação dos times ao modelo, começando o processo híbrido, ou seja, parte da equipe atuando em home office e parte no modelo presencial. O processo inclui as adaptações de sistemas e seu uso, como mudança do ramal físico para o ramal virtual, o uso das salas virtuais para reuniões, melhorias no acesso VPN à rede interna e alocação das atividades em sistemas virtuais, explica Alexandre Constantine, diretor executivo da empresa, especializada na automação de serviços de relacionamento com clientes por telefone e em tecnologias de reconhecimento de voz.

Os negócios, segundo ele, cresceram com o atendimento das necessidades dos clientes que não tinham uma central de relacionamento no modelo de home office e tiveram que migrar suas operações para esse regime do dia para a noite: “A VoxAge ajudou os clientes nesse processo e aproveitamos novas oportunidades de negócio com a aceleração da transformação digital das empresas, que entraram de vez no mundo de Posição de Atendimento (PA) Digital Omnichannel”.

Na contramão de muitos setores da economia que foram fortemente afetados pelo regime de quarentena em função da pandemia, a VoxAge viu os clientes aprimorando seus sistemas de relacionamento e adotando o atendimento por múltiplos canais como telefone, chat, e-mail, WhatsApp, Telegram e Messenger, de forma integrada e omnichannel, ou seja, com os canais interconectados.

Outras duas soluções muito demandadas foram o voicebot e o chatbot, ferramentas que automatizam o atendimento ao cliente e que podem oferecer serviços fim a fim, sem a intervenção humana, aumentando a produtividade das centrais de relacionamento e minimizando custos.

### **Biometria vocal**

Esse cenário impulsionou o mercado para a adoção de robôs com Inteligência Artificial, machine learning e a tecnologia de processamento de linguagem natural para o desenvolvimento de interações cada vez mais humanizadas. A preocupação com a segurança digital também aumentou e muitas empresas procuraram a

VoxAge para sua solução de biometria vocal. “Nossa expertise com essa tecnologia vem se aprimorando a cada ano para atender essa necessidade do mercado”, diz Alexandre

Entre os destaques de vendas dos últimos dois anos, Alexandre aponta o voicebot ou PA Digital Omnichannel, um robô que atende o cliente através do canal de voz ou telefone com uso da tecnologia de Inteligência Artificial, machine learning e processamento de linguagem natural. Por ser omnichannel, consegue atuar com canais de atendimento de forma paralela, enviando um link pelo WhatsApp, SMS e e-mail. Outra demanda em alta é o chatbot, robô que atende o cliente através do canal de chat, WhatsApp, Telegram ou outro de mensageria.

Entre os mercados promissores para 2022, o executivo aponta os de entretenimento, beleza, healthtechs e edutechs, com perspectiva de crescimento de 15% já em 2021.

A prontidão no atendimento ao cliente foi o diferencial da Solutions, do Grupo Cabletech, especializada na produção de cabos de fibra ótica e cabos pré-conectorizados, que garantiu a rentabilidade de 17,4% sobre as vendas.

Mesmo com os obstáculos decorrentes da pandemia, a empresa manteve o foco na busca por alternativas para atender a alta demanda por cabos e fibra ótica. Ao se adaptar aos novos tempos, a Solutions mudou rotinas de trabalho, orientou e treinou os colaboradores e reduziu os riscos de contágio. O cenário econômico em 2020 estava conturbado e a atividade industrial já vinha sofrendo sucessivas quedas no transcorrer do primeiro semestre. Apesar disso, a Solutions apostou na retomada e nas

boas perspectivas do segundo semestre. “Centramos nossos esforços no desenvolvimento de fornecedores alternativos que pudessem nos manter abastecidos de insumos utilizados na produção, e o tempo mostrou o acerto da estratégia, evitando o desabastecimento dos estoques, mantendo a qualidade e nossos clientes satisfeitos”, ressalta João Arantes, presidente do Grupo Cabletech.

Destaque do Ano em Serviços Corporativos, a Algar Telecom registrou 13,9% de rentabilidade sobre as vendas.

“Estávamos preparados para atender a alta na demanda de todos os clientes, tanto empresariais quanto pessoas físicas, que se viram deslocados do dia para a noite para o trabalho remoto e para o estudo e entretenimento online. Isso só foi possível graças aos esforços e investimentos consistentes ao longo do tempo na construção de redes de qualidade, com alta tecnologia embarcada, e na ampliação da área de cobertura”, afirma Iuri Mendonça, diretor de negócios corporativos da Algar Telecom.

Em 2020, a Algar investiu cerca de R\$ 460 milhões na instalação e ativação de clientes nas redes recém-construídas, quando a conectividade digital tomou maiores proporções. No fim do ano, contabilizou 82,3 mil quilômetros de fibra ótica em 367 cidades de 16 estados e no Distrito Federal, com operações a clientes B2C e B2B – sendo o B2B o grande foco de crescimento da empresa, respondendo por mais de 60% da receita líquida.

O programa de franquias foi um dos pontos altos do período, acelerando a oferta de serviços sobre fibra em várias localidades, principalmente em cidades menores.

# As 10 empresas que mais cresceram

A demanda por banda larga, conectividade, serviços e infraestrutura, acelerada pelo isolamento social, foi determinante para o crescimento das dez empresas destacadas pelo Anuário Telecom 2021. Os empresários enfrentaram esse período com resiliência, informação e planejamento estratégico, antecipando possíveis obstáculos e desbravando novos mercados.

Com o surpreendente aumento de 207% na receita líquida, o segredo da Ezentis, especializada em gestão de infraestrutura, foi ampliar os contratos com clientes que já confiavam na eficiência do serviço. “2021 foi um ano de consolidação e manutenção dos negócios existentes, focando em sinergias e eficiências operacionais do novo modelo de trabalho imposto pela pandemia”, diz o diretor geral Sergio Ronaldo Martins. Entre os planos da empresa está ampliar serviços e reforçar presença em grandes clientes.

A demanda por conectividade, a necessidade de adequação rápida para garantir acesso remoto e disponibilidade de comunicação de dados corporativos, e em paralelo o suporte à continuidade das operações, incrementaram a prestação de serviços da Agora Telecom, que registrou crescimento de 31% na receita líquida. O período, no entanto, teve muitos desafios como a alta do dólar, a forte elevação de custos nos fretes internacionais, a redução na disponibilidade de meios de transporte, instabilidades da economia e incertezas de investimen-

tos, tornando o mercado tímido para novas expansões. “Apesar disso, o desempenho foi positivo, porque soubemos mudar os rumos rapidamente, indo ao encontro dos clientes que aceleraram a transformação digital”, afirma o CEO Severino Sanches. A empresa reforçou sua posição juntos aos segmentos tradicionais, com soluções de conectividade e nuvem para provedores regionais de Internet (ISPs) e vendas de radiocomunicação. Incorporou ainda a área de segurança eletrônica e iniciou atuação junto ao mercado de tecnologia da informação nas vendas second tier.

Para 2022, além de manter o portfólio de infraestrutura e conectividade, soluções de radiocomunicações e segurança eletrônica, a Agora Telecom vai buscar oportunidades de negócios em soluções para cidades inteligentes, monitoramento eletrônico e segurança urbana.

Uma das estratégias que garantiram o crescimento, segundo Severino, foi se posicionar como Distribuidor de Valor Agregado (VAD), ampliando o portfólio de soluções de infraestrutura e conectividade em novas frentes como segurança eletrônica (Hikvision, Vault, Digifort e ISS), além de incrementar a parceria com a Huawei, expandindo a atuação no mercado de TI. As várias verticais de negócios permitem, segundo ele, que os canais façam cross selling, reforçando as vendas: “Temos buscado novos parceiros de diferentes perfis e tamanhos, graças à ampliação do nosso portfólio, além de novos fabricantes

## As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA R\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
36	EZENTIS BRASIL	<b>207,34</b>	112.481	557.004
60	CABLETECH	<b>113,06</b>	30.398	150.530
15	GLOBENET	<b>42,93</b>	327.663	1.622.588
91	VIA\W	<b>32,04</b>	4.932	24.424
47	AGORA	<b>31,16</b>	54.837	271.552
7	ALLIED	<b>30,41</b>	953.152	4.720.011
33	LOCAWEB	<b>26,57</b>	98.588	488.210
32	BRQ DIGITAL SOLUTIONS	<b>22,86</b>	103.738	513.712
19	FURUKAWA ELECTRIC LATAM	<b>17,18</b>	272.091	1.347.395
31	HISPAMAR	<b>17,14</b>	106.431	527.046

que atuam em segmentos variados”. A empresa lançou o programa de canais Agora Partner Program (APP) para auxiliar no onboarding, investindo em capacitação e apoio às certificações, suporte financeiro e logístico, com quatro centros de distribuição, sendo dois no Brasil e dois no exterior. A Agora conta ainda com um centro de treinamento e show room dedicado às soluções da Huawei, onde os parceiros podem se capacitar em produtos das linhas corporativa e de TI e conectividade e fazer demonstrações presenciais ou remotas aos clientes finais.

A adaptação rápida ao mercado de distribuição para atender o crescimento da demanda de produtos destinados ao entretenimento em casa e o trabalho remoto garantiu o sucesso da Allied, que registrou crescimento de 30,4% na receita líquida. “Toda a operação se adaptou rapidamente ao crescimento do mercado on-li-

ne; a capacidade de adaptação e a velocidade foram fundamentais para nosso sucesso em 2020”, diz Silvio Stagni, CEO da Allied. A empresa se beneficiou do aumento das vendas de TVs, videogames para as casas e computadores e impressoras para o home office.

Silvio acredita que a demanda por eletrônicos continuará forte, pois o trabalho remoto não desaparecerá completamente com o fim da pandemia: “Os consumidores continuarão a aperfeiçoar a forma como trabalham e se divertem em seus lares”.

Com lojas conectadas aos principais marketplaces do país, a demanda por eletrônicos teve impacto significativo na distribuição da Allied. “Em 2021 e 2022, essas áreas vão continuar fortes e teremos também a volta das vendas no varejo físico, que serão um fator de crescimento importante”, avalia Silvio. A Allied estuda

entrar no mercado de recondicionados, ainda pequeno no Brasil, mas com potencial de crescimento, e na distribuição de produtos para o mercado corporativo.

Exemplo de empresa que usa a tecnologia a seu favor, a BRQ expandiu o modelo remoto para que todos os funcionários trabalhassem na nuvem e de qualquer lugar. “Em sete dias após o anúncio da pandemia pela OMS, os líderes conduziram a negociação com os clientes, transmitindo toda a segurança e a certeza de que nenhuma entrega seria impactada em qualidade ou prazo com os funcionários trabalhando remotamente”, garante Benjamin Quadros, CEO e fundador da BRQ Digital Solutions, que obteve 22,8% de crescimento.

Após o susto inicial e de ter conseguido manter a empresa operando no modelo hoje chamado de anywhere office (escritório em qualquer lugar), já na segunda semana, a BRQ, de acordo com ele, tomou a decisão de adotar definitivamente o trabalho remoto: “Criamos novos programas de integração, digitalizamos 100% o processo de onboarding dos novos funcionários, fortalecemos nossa rede social corporativa, investimos e criamos novas ferramentas de produtividade. Temos hoje acesso a uma base global de talentos sem barreiras, e muitas outras melhorias que talvez demorássemos cinco anos para executar”.

Outra fonte de bons resultados foram projetos de tratamento de grande volume de dados e imagens, e a capacidade de produzir informação relevante com sistemas analíticos e inteligência artificial.

“Estamos nos preparando para um IPO, in-

vestindo em inovação e na valorização do nosso time para fazer da transformação digital a melhor solução para nossos clientes”, diz Benjamin. Para continuar crescendo, segundo ele, a BRQ pretende investir em expansão orgânica e fazer aquisições no Brasil e nos Estados Unidos: “Vamos acelerar projetos em nuvem com parceiros globais como Google, AWS e Microsoft, oferecendo desde o desenho da estratégia da jornada até a migração, transformação e operação do cliente”.

Para potencializar o processo de inovação conta com o Innovation Hub, com mais de dez startups e soluções que se conectam com os desafios de negócio dos clientes, além de parcerias estratégicas para acelerar o desenvolvimento de produtos, expandindo o catálogo de ferramentas e soluções.

### **Conectividade via satélite**

Com um crescimento de 17,1% na receita líquida em 2020, a Hispamar fez bons negócios, atendendo a demanda por conectividade de escolas localizadas em municípios menores e mais distantes dos grandes centros. Em geral, essas regiões são carentes de infraestrutura de telecomunicações terrestres e o satélite é a tecnologia adequada para alcançar essa conexão da forma mais rápida e eficiente. “Nosso crescimento veio principalmente da necessidade de conectar escolas, oferta de backhaul celular via satélite para atendimento a áreas não conectadas e a demanda por banda larga de qualidade no interior de um país continental como o Brasil”, afirma o presidente do conselho da Hispamar, Clovis Baptista Neto.



**Desenvolver além da tecnologia.**

Buscar

Nos últimos tempos, mais do que nunca, as conexões digitais evoluíram a um ritmo acelerado. Por isso, a Locaweb tem o propósito de ajudar os empreendedores de todo o Brasil a prosperarem, oferecendo soluções digitais para o desenvolvimento da presença on-line de todos os tipos de negócios, em todas as etapas de seu crescimento.

[locaweb.com.br](http://locaweb.com.br)

**locaweb**

*Presença digital  
para o seu negócio.*

O foco da Hispamar no período, segundo ele, foi o mercado B2B, no qual trabalhou para garantir a robustez do tráfego e a prestação do serviço às operadoras de telecom e provedores de Internet (ISPs) de forma ininterrupta e com qualidade: “Isso foi possível graças à rápida adoção de medidas para evitar um eventual contágio pela Covid-19 no nosso Centro de Controle no Rio de Janeiro, de forma a preservar a saúde dos nossos colaboradores e consequentemente garantir a manutenção da operação dos nossos satélites”.

### **Banda larga rural**

A pandemia trouxe inúmeros desafios como as restrições de mobilidade, que atrasaram ou cancelaram a implantação de projetos governamentais de conectividade em banda larga. Outros mercados afetados foram os de óleo e gás e de mobilidade (in-flight connectivity), duas áreas importantes para a Hispamar. “Apesar dos obstáculos, conseguimos enfrentar esse cenário com êxito e fechamos acordos de renovação com os clientes-chave e com as principais operadoras de telecomunicações do país”, diz Clovis. Os planos para os próximos dois anos são manter os serviços estratégicos como backhaul celular – expansão de redes celulares em regiões remotas –, projetos de banda larga rural e mobilidade. “Acreditamos no desenvolvimento de novas tecnologias, que permitam o crescimento dos serviços via satélite nesses mercados, e de infraestrutura para o segmento de vídeo”, afirma. Nos últimos anos, ele lembra, a Hispamar abandonou o papel tradicional de

apenas prover capacidade satelital e investiu na oferta de serviços turn key, sendo responsável desde o provimento e operação de capacidade, até a instalação e manutenção dos equipamentos: “Deixamos de ser uma arrendadora de infraestrutura para nos transformarmos em uma empresa de serviços e soluções e entendemos que essa transformação é necessariamente o caminho para o crescimento da empresa no médio e longo prazos”.

Outra estratégia foi reforçar o negócio de vídeo e conectividade, com o fechamento de um acordo com a Telefónica para assumir a gestão e transporte de sinais por satélite da Media Networks Latinoamérica (MNLA), por meio do qual seus clientes prestavam serviços de TV via satélite. A Hispamar passou a gerenciar toda a infraestrutura técnica e incorporou os recursos humanos e contratos da Telefónica Peru, Telefónica Chile, Telefónica Colômbia, Telefónica Venezuela, Entel Chile e CNT de Equador, que até agora estavam nas mãos da MNLA. No total, está transmitindo mais de 300 canais de TV por meio da frota de satélites Amazonas.

O negócio de dados também é outro pilar estratégico do grupo, com a participação em iniciativas vinculadas à redução da brecha digital e expansão da banda larga que os diferentes governos na região das Américas estão implementando, além do atendimento à crescente demanda de conectividade nos mercados de mobilidade aérea e marítima. “Nosso satélite Amazonas Nexus, que entrará em operação em 2023, tem coberturas otimizadas e sua carga útil é especificamente projetada para estes propósitos”, garante Clovis.

# produtos

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DOS FABRICANTES CUJO DESEMPENHO LHESS GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2021, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: FURUKAWA (COMPONENTES, PARTES E PEÇAS); PRYSMIAN GROUP (FIOS E CABOS); SECCIONAL (INFRAESTRUTURA); INTELBRAS (REDES CORPORATIVAS); CELLERE (SOFTWARE); E POSITIVO (TERMINAIS).

## Os provedores expandem suas redes e a **Furukawa** se dá bem

O teletrabalho e o e-commerce, assim como outras mudanças de hábitos na pandemia – como a explosão do consumo de streaming de vídeo –, trouxeram uma grande procura por Internet de melhor qualidade e maior velocidade. Os provedores regionais de Internet (ISPs) e operadoras aceleraram os projetos de expansão de redes ópticas e data centers, fazendo a receita líquida da Furukawa crescer 17,1% em reais, colocando-a entre as dez que mais cresceram do Anuário Telecom. A empresa é Destaque pelo oitavo ano consecutivo.

O varejo com lojas físicas vem sofrendo com as restrições impostas pela pandemia. Para atender esse mercado, a Furukawa investiu na melhoria do atendimento eletrônico. “Apesar de enfrentar vários desafios nesse período, como o aumento dos preços e a falta de diversos insumos como plásticos, aço e papelão, além da crise de componentes eletrônicos para fabricação de equipamentos, e a indisponibilidade logísti-

ca para trazê-los de fora do Brasil, a Furukawa passou incólume, graças à estratégia de fabricação local e a busca de alternativas de fornecedores”, diz o diretor comercial, Celso Motizuqui.

Fornecedora das operadoras de atuais e novos players, como grandes provedores de serviços e de redes neutras, a Furukawa investiu R\$ 24 milhões em 2020 para ampliar a capacidade de produção de soluções de conectividade como caixas, conectores, cabos montados, acessórios e equipamentos ativos. Outro investimento importante foi na nova sede da Furukawa Industrial Optoeletrônica (FIO) em Curitiba, no Paraná, que consumiu R\$ 65 milhões e vai permitir aumentar a produção de cabos e fibras ópticas e o desenvolvimento de softwares e soluções de Internet das Coisas (IoT).

A nova sede em Curitiba da FIO tem 580 funcionários e fica próxima à matriz da Furukawa Electric LatAm. A subsidiária ampliou o espaço físico e passou a abrigar uma nova área de produção de equipamentos ópticos ativos, aten-

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
FURUKAWA	-6,65	17,18	6,13	16,43	1,91



divulgação

**Celso Motizuqui,**  
diretor comercial

**Bons resultados com a estratégia de fabricação local e one-stop-shop**

dendo à demanda por soluções cada vez mais completas no conceito one-stop-shop.

“Em um ano atípico como foi 2020, os bons resultados se devem principalmente ao fato de a Furukawa atender segmentos distintos, como operadoras, ISPs, utilities, governo e mercado corporativo, e por estarmos presentes em todos os países da América Latina”, afirma Celso. Essa estrutura a torna mais resiliente a turbulências em áreas específicas da economia ou situações particulares de uma localidade.

Segundo ele, o mercado passa por uma reestruturação, com a consolidação e aquisição de diversos ISPs por fundos de investimentos, a entrada de novas operadoras de redes neutras, a abertura de capital de empresas, além da transformação na forma de trabalho nas corporações e escritórios, que vai exigir investimentos em uma infraestrutura mais flexível: “Todo esse cenário cria um ambiente propício aos investimentos em 2021 e 2022”.

A empresa também aposta no crescimento do agronegócio, com o desenvolvimento de soluções de conectividade para o campo, rede LTE privada, soluções de IoT para sensorizar e comandar os dispositivos, redes ópticas e micro data centers.

Com a chegada da 5G, deverá crescer a demanda por redes ópticas resilientes, isto é, à prova de falhas e com rápido restabelecimento dos serviços, flexíveis e capazes de suportar diversas aplicações com a mesma infraestrutura de forma ágil. Para atender esse mercado, a Furukawa vem trabalhando no desenvolvimento de redes ópticas multisserviços e multioperadoras, pré-conectorizadas – de modo a permitir a implantação rápida e com o mínimo de recursos – e sensorizadas, por meio de elementos de IoT que sinalizam aos operadores eventuais falhas causadas por acidentes, ou algum tipo de degradação ao longo do tempo. “A demanda por data centers mais próximos dos clientes, ou unidades edge, vai aumentar nos próximos meses”, prevê Celso.



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
21,41	1.347.395	1.347.395	82.554	8,67	1,30

## A Prysmian responde bem ao aumento da demanda por Internet

Com investimentos na ampliação da capacidade de produção e no desenvolvimento e implementação de novas tecnologias de cabos e fibras ópticas, o Grupo Prysmian estava bem posicionado para responder à demanda por uma Internet de boa qualidade durante a pandemia. A empresa se adequou rapidamente aos novos protocolos de saúde e segurança e conseguiu manter a fábrica em plena operação. Destaque do Anuário Telecom pelo terceiro ano consecutivo, o grupo teve um crescimento de 4,7% na receita líquida em reais e uma rentabilidade de 2,9% sobre as vendas.

Após o aumento da capacidade em 25% entre 2019 e 2020, o grupo se prepara para uma ampliação adicional de 15% do volume de produção em 2021, afirma Marcelo Andrade, VP de Telecom América Latina do Grupo Prysmian.

Apesar do ano difícil devido às restrições impostas pela pandemia, ele lembra que a Prysmian ampliou presença no mercado, oferecendo fibra para as extensões de rede, essenciais

no período: “A capacidade de se antecipar às necessidades dos clientes e o êxito na preparação para esse aumento da demanda nos ajudaram a adequar rapidamente a produção e comercialização para a nova realidade”.

O aumento de custos dos insumos e logísticos tem provocado um aumento de preços dos produtos acabados. Outra agravante, segundo Marcelo, é a participação cada vez maior de produtos importados com preços menores do que os normalmente praticados no mercado: “Essa situação gera a perda de participação dos produtores locais e redução de postos de trabalho diretos e indiretos na indústria nacional”.

Os provedores de Internet – grandes clientes do grupo – foram os responsáveis pelo aumento de infraestrutura de redes ópticas, ampliando a capacidade de transmissão para todas as regiões do país, mesmo as economicamente menos atrativas.

Outro fator que levou ao crescimento da fibra foi o surgimento de novos provedores, sendo

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
PRYSMIAN GROUP	-16,53	4,78	2,98	5,10	1,66



divulgação

**Marcelo Andrade,**  
 VP de Telecom América Latina  
**Preparativos para ampliar em mais  
 15% a capacidade de produção**

que mais da metade deles, ou 54%, começou a prestar serviços entre 2014 e 2020.

Além desse mercado, o grupo espera capturar oportunidades de negócios entre as empresas operadoras de redes neutras e com a 5G. Para essa nova tecnologia, o grupo oferece soluções de cabos híbridos, miniaturizados e com alta densidade de fibras de alta performance. “Acreditamos que em conjunto com os players atuais, teremos um novo ciclo de crescimento e de melhoria de qualidade de infraestrutura de telecomunicações”, afirma.

Segundo Marcelo, o primeiro semestre 2020 foi difícil, em função da pandemia, mas a empresa começou a colher os resultados do aumento da demanda por redes de melhor qualidade já no segundo semestre.

Apesar da ampliação da rede óptica nos últimos anos, ele acredita que o mercado vai continuar crescendo em um ritmo maior que 5% ao ano: “A cobertura e disponibilidade de uma Internet de boa performance é muito limitada no Brasil, e

isso abre oportunidades e a necessidade de investimentos contínuos por um período mais longo”.

O grupo é fornecedor de cabos ópticos submarinos do Programa Norte Conectado, do Ministério das Comunicações. A Prysmian é responsável por prover 770 km de cabo com 48 fibras ópticas G652D. O projeto prevê transmitir nos cabos múltiplos canais de 100 Gbps que serão posicionados no leito do Rio Amazonas. O programa pretende implementar cerca de 10 mil quilômetros de fibras ópticas em cabos de telecom. Com isso, interligará 59 municípios e seus 9,2 milhões de habitantes, ao custo total estimado de R\$ 870,4 milhões. Inicialmente, o programa vai conectar o trecho entre Macapá (AP) – Almeirim (PA) – Monte Alegre (PA) – Santarém (PA) – Alenquer (PA). Essas cidades são contempladas no projeto piloto, chamado Infovia 00 da fase 1 do programa, sob responsabilidade da RNP – Rede Nacional de Ensino e Pesquisa. Ao todo, o programa conta com seis fases e nove infovias, com prazo de conclusão estimado para 2023.



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	1.318.065	289.974	39.306	4,82	0,93

## A diversificação traz bons resultados à Seccional

**Atuando no mercado de infraestrutura passiva** – com a oferta de torres e postes –, a Seccional manteve o volume de vendas em 2020. Destaque no segmento de infraestrutura pelo segundo ano consecutivo – depois de uma longa sequência de premiações só interrompida em 2019 –, alcançou um crescimento de 14,3% na receita líquida em reais e rentabilidade de 27,9% sobre as vendas, o que a colocou também entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário.

“A estagnação do mercado de estruturas verticais foi provocada pelo compasso de espera do leilão da rede 5G, o movimento de compra da Oi, além da indefinição da Lei das Antenas, com impactos nas encomendas”, afirma o CEO da Seccional, Paulo Abreu Junior.

A escassez de matéria-prima, principalmente aço, que acumula inflação próxima a 200% no último ano, e o fechamento dos fornos de algumas usinas no início da pandemia provocaram um severo desequilíbrio entre oferta e procura.

“A própria pandemia demandou ações rápidas para viabilizar nossa cadeia de suprimentos”, diz Paulo. Segundo ele, os fornecedores de infraestrutura ativa, como rádios e antenas, tiveram resultados melhores nesse período.

Paulo conta que a indefinição no mercado de telecomunicações e o adiamento do leilão de frequências para a 5G trouxeram consequências: “Atribuo nossa rentabilidade à área de pesquisa e desenvolvimento que atua em outros mercados como os de energia, iluminação, projetos especiais, sistemas de emergência e aerogeradores”.

A empresa aposta no desenvolvimento de novos produtos para a futura rede 5G que vai demandar mais infraestrutura. “Acreditamos que o mercado ficará estável em 2021, com crescimento importante em 2022, atrelado ao início da 5G”, afirma.

Paulo acredita que a oferta de redes neutras de fibras pelas operadoras terá impacto indireto nas vendas da Seccional, com a expansão da in-

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
SECCIONAL	-8,94	14,31	27,91	25,08	2,37



divulgação

**Paulo Abreu Junior, CEO**

**“A estagnação do mercado de estruturas verticais foi provocada pelo compasso de espera do leilão da rede 5G, além da indefinição da Lei das Antenas”.**

fraestrutura necessária para aumentar a cobertura celular: “Alguns desses provedores acabam alugando espaço nas torres das empresas de sharing, que são nossos maiores clientes”.

A Seccional é beneficiada sempre que alguma grande operadora, como Claro, TIM, Vivo ou Algar, inicia um plano de expansão. “Acreditamos que a retomada pós-covid irá movimentar a economia com impactos positivos no nosso mercado”, prevê.

Em 2020, a Seccional investiu na metodologia de melhoria contínua com a filosofia Kaizen, em que a equipe é convidada a apresentar ideias inovadoras. Anualmente as melhores ideias são eleitas por um comitê técnico, com posterior premiação.

Especializada no desenvolvimento de produtos para a área de energia eólica e para estruturas de telecomunicações, atua nos mercados de iluminação, projetos especiais, sistemas de emergência e aerogeradores. Para as telecomunicações, pro-

duz a Torre Monotubular, Poste Treliçado, Torre Triangular e o UFS – Ultra Fast Site. O carro-chefe é a Torre Monotubular para grandes dimensões, voltada para as operadoras de telecomunicações, desenvolvida para atender o segmento após as restrições nas legislações municipais que dizem respeito ao tamanho máximo dos sites e exigências estéticas. 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 campeão de vendas é o poste treliçado para áreas urbanas e terrenos confinados, onde os sites para instalação de torres de telecomunicações têm 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	34.182	27.346	9.540	32,11	0,62

## A Intelbras amplia a oferta de soluções e consegue crescer

Em 2020, o mundo se viu diante de uma **pandemia** que mudou a forma de trabalhar, vender e desenvolver produtos. Para responder a esse cenário, a Intelbras ampliou seu portfólio de soluções para os segmentos de segurança eletrônica, controle de acesso, comunicação, redes e energia. “Atendemos diferentes mercados de ponta a ponta, com tecnologia e velocidade, dando suporte aos nossos parceiros em todo o país”, afirma Amilcar Scheffer, diretor de redes.

Uma estratégia importante no período foi oferecer tecnologias para manter serviços essenciais como produtos e infraestrutura para as atividades de home office e home schooling, e produtos para melhoria da Internet. Para esses mercados, ampliou as vendas de roteadores, tanto para planos iniciais da rede quanto para aqueles acima de 100 MB. Outro mercado aquecido, segundo ele, foi a troca por roteadores com tecnologia Wi-Fi 5 (AC Dual band), para fugir da interferência que as redes 2,4 GHz trazidos por redes Wi-Fi muito próximas: “Os consumidores

buscaram soluções para viabilizar um sinal de Internet sem fio de alta qualidade, com alcance e potência maiores, alavancando as vendas de roteadores com tecnologia Mesh, chamado de Twibi Giga+, que amplia a rede Wi-Fi, formando uma grande malha e espalhando um sinal forte e constante por todo o ambiente”.

Uma nova linha de produtos lançada no primeiro semestre de 2021 posiciona a Intelbras no promissor mercado da Internet das Coisas (IoT). O sistema permite ligar e desligar remotamente as luzes de casa ou mesmo programar cenários de iluminação e dispositivos para acionar eletrodomésticos como máquina de lavar ou ar-condicionado, antes mesmo de chegar em casa. “O consumidor consegue transformar eletrodomésticos comuns em equipamentos inteligentes e criar diversos cenários de aplicação”, diz Amilcar.

Outra linha de produtos, de acordo com ele, será voltada para a rede 5G, para que os clientes alcancem altas velocidades, mesmo em localidades remotas: “Além de aumentar a velocidade

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
	INTELBRAS	-5,83	18,21	15,37	33,59	1,89





divulgação

**Amilcar Scheffer,**  
diretor de redes

**“Os consumidores buscaram soluções para viabilizar um sinal de Internet sem fio de alta qualidade”**

de na transferência de dados, para trabalharmos com a transmissão de imagens com muito mais qualidade, o 5G permitirá a operação de serviços essenciais com respostas imediatas. O 5G e o Wi-Fi 6 chegam para dar início a uma nova era de conexão, mantendo as principais características do Wi-Fi que já conhecemos, somadas a um desempenho superior em todos os ambientes, gerando ainda mais capacidade de rede para que os provedores consigam proporcionar melhores experiências de conexão e velocidade aos seus assinantes, como, por exemplo, oferecer serviços de IoT”.

Apesar de todas as dificuldades, os resultados de 2020 foram positivos. A Intelbras teve um crescimento de 18,2% da receita líquida em reais e 15,2 % de rentabilidade sobre as vendas, sendo destaque do Anuário Telecom pelo oitavo ano consecutivo.

As soluções de redes, segurança eletrônica, energia e comunicação deram bons resultados em 2020. Em 2021 entrou no segmento de auto-

matizadores de portão com a linha Strat, composta também por acessórios de controle de acesso residenciais, condominiais e corporativos, expandindo sua capacidade produtiva e comercial com a aquisição de 75% da Khomp, que oferece controle de acesso e sistemas de IoT.

Com 45 anos de história, o diferencial da Intelbras, segundo Amilcar, é a proximidade com os clientes e parceiros, sejam corporativos ou consumidores finais: “A pandemia fez com que as pessoas ficassem em casa, a Internet e os produtos residenciais passaram a ser ainda mais importantes e os consumidores buscaram soluções de alta qualidade, com pronta entrega e custo-benefício que somente uma empresa brasileira como a Intelbras poderia atender, refletindo no crescimento da nossa produção”.

Em fevereiro de 2021 fez sua oferta pública inicial (IPO) na B3. Os recursos serão direcionados para aquisições, expansão de capacidade produtiva, investimentos em serviços de software e hardware e projetos de expansão comercial.



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
20,54	2.134.376	772.644	327.956	15,36	0,87

## O trabalho remoto impulsiona os resultados da Cellere

Antes da pandemia, a Cellere já vinha se transformando em uma empresa de soluções e produtos de tecnologia da informação para o mercado B2B e essa estratégia se aprofundou nos últimos dois anos.

Como prestadora de serviços, oferecia suporte 24x7, com infraestrutura preparada para o trabalho remoto. Nesse movimento desenvolveu a cultura ágil que catalisou a mudança na forma de operação e atendimento ao cliente, ressalta o CEO, Wilson Dias de Sousa.

Destaque no segmento de Software do Anuário Telecom, a Cellere teve uma rentabilidade de 11,8% sobre as vendas, resultado dos recursos investidos no desenvolvimento de soluções de Inteligência Artificial (IA) e Robotic Process Automation (RPA) para o mercado de utilities. “Percebemos uma demanda por aplicações que incentivassem a autoleitura de consumo de energia, água ou gás, utilizando fotos dos medidores”, explica Wilson. Em paralelo, a solução

de IA da empresa foi ganhando destaque entre os clientes no reconhecimento de padrões e documentos aplicados em inúmeros processos.

Entre 2020 e 2021, a Cellere manteve os principais contratos e entrou em novos mercados, sem descuidar daqueles em que já atuava e no investimento em novos produtos e serviços.

Em 2020, segundo Wilson, a Cellere deu continuidade à expansão no mercado de utilities e telecomunicações, e transformou em produtos as soluções de IA e RPA desenvolvidas em formato de Application Programming Interface (API), para facilitar a comercialização, integração e utilização por clientes e parceiros: “Em 2020 e 2021, os serviços de integração de sistemas, projetos customizados e soluções de IA e RPA impulsionaram nossos resultados e devem crescer ainda mais nos próximos anos”.

2022 será o ano em que a Cellere entrará no mercado de varejo, com o lançamento de um app para compartilhamento de Internet.

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
CELLERE	-	-	11,84	56,93	1,38



divulgação

## Wilson Dias de Sousa Filho, CEO

Aplicações para a autoleitura de consumo de energia, água e gás

A experiência da empresa em soluções para operadoras a coloca em posição privilegiada para aproveitar as muitas oportunidades trazidas pelo 5G. Além de turbinar a velocidade da Internet móvel, as operadoras vão requerer frameworks compostos por slices de rede, SDN, orquestradores, múltiplos operadores e a tecnologia open RAN. “Todos os sistemas de BSS e OSS deverão ser alterados para suportar o 5G e os serviços de integração de sistemas, projetos customizados e soluções de IA e RPA serão fundamentais”, avalia Wilson.

“Para 2021 vemos um cenário de retomada, e, apesar de um primeiro semestre ainda lento, percebemos uma melhora gradativa e estamos bem otimistas para 2022”, diz Wilson.

Os novos negócios demoraram para decolar e o ciclo de venda do B2B está mais complexo devido à falta de reuniões presenciais com os clientes. Alguns deles não cresceram ou não atingiram as metas, gerando perdas ou reduções em contratos antigos. “Nossa previsão é compen-

sar essa queda com vendas em novos mercados, mantendo os resultados obtidos em 2020, mas sem crescimento significativo em 2021”, aponta.

Ele destaca o ganho de produtividade durante o trabalho remoto comparado ao presencial. Os #Cellers, como são chamamos os colaboradores, se adaptaram muito bem ao home office: “Não sentimos dificuldades para conexão ou interação entre nossos funcionários, as redes de Internet residencial e as ferramentas de videochamada funcionaram muito bem nesse período”.

Foram raros os casos em que os #Cellers não puderam participar de alguma atividade por falta de conexão.

Fundada em 2004, como AsGa Sistemas, a Cellere é especializada no desenvolvimento de soluções e prestação de serviços como medição inteligente de consumo, manutenção preditiva, autoleitura inteligente, digitalização da governança de revenue assurance, extração automática e tratamento de informações de documentos.



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	15.692	15.692	1.857	4,94	1,40

## A Positivo obtém bons resultados com o aumento súbito da demanda

**A adoção do trabalho remoto e das aulas on-line** teve impacto direto nos negócios da Positivo. A empresa foi ágil em se adaptar à pandemia para responder ao desafio de abastecer as redes de varejo e o consumidor final no comércio eletrônico. “A alta demanda por notebooks favoreceu nosso crescimento e rentabilidade da companhia em 2020”, comemora o presidente da Positivo, Hélio Rotenberg.

A empresa teve crescimento de 14,4% na receita líquida em reais e rentabilidade sobre as vendas de 8,9%, segundo o Anuário Telecom. “Um dos maiores diferenciais da Positivo é um profundo conhecimento dos hábitos e interesses dos brasileiros e o comprometimento em desenvolver soluções inovadoras e cada vez mais alinhadas aos diferentes perfis de uso dos consumidores, sejam eles clientes finais, redes varejistas, empresas de todos os portes e segmentos, escolas públicas e privadas, além de instituições públicas”, garante Hélio.

O ano de 2020 foi importante para que a Posi-

tivo acelerasse sua vertente de novos negócios, com o lançamento de servidores e storage, hardware como serviço (HaaS), dispositivos para ambientes conectados, terminais inteligentes de pagamento, serviços de assistência técnica e soluções educacionais.

Com portfólio diversificado, segundo Hélio, a Positivo alcança clientes de diferentes perfis, como consumidores de classes econômicas distintas ou empresas de pequeno, médio e grande portes, dos mais diversos setores com o aperfeiçoamento de soluções para o segmento corporativo: “Reposicionamos nossa marca para atender a infraestrutura de TI com a marca Positivo Servers & Solutions, oferecendo soluções de hiperconvergência e servidores high-end HPC (Computação de Alto Desempenho)”.

A Positivo participou de projetos de supercomputadores usados em campos de petróleo, ao fornecer servidores em parceria com a Atos, e ampliou a equipe para atender aos serviços de HaaS (Hardware como Serviço) com solu-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	
	POSITIVO	-8,82	14,46	8,93	19,16	1,61	

# PELO SEGUNDO ANO CONSECUTIVO, A ALLIED ESTÁ ENTRE AS 10 EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM EM 2020!

COM MUITA DEDICAÇÃO, CONQUISTAMOS TRÊS PREMIAÇÕES NAS CATEGORIAS A SEGUIR:

-  **1º lugar** na categoria de serviços, na seção Maiores e Destaques.
-  **2º lugar** em receita líquida na categoria As 10 empresas que mais cresceram, na seção Desempenho.
-  **10ª posição** na categoria das 100 maiores empresas em crescimento, baseado em inovação tecnológica e eficiência logística.

ESSE PRÊMIO É MOTIVO DE ORGULHO E ALIMENTA A PAIXÃO QUE TEMOS PELO NOSSO NEGÓCIO, PARCEIROS E CLIENTES.





divulgação

**Hélio Rotenberg**, presidente  
 “Aprender a operar remotamente e ao mesmo tempo abastecer adequadamente o mercado foi e tem sido um grande desafio”

ções que começam no PC até a infraestrutura de cloud híbrida e mobilidade. “Mesmo nos momentos mais críticos da pandemia, em que a mobilidade foi obrigatoriamente reduzida para conter a propagação da Covid-19, nossas equipes de assistência técnica pós-venda operaram seguindo rígidos protocolos sanitários para prestar atendimento on-site e ininterrupto em empresas e instituições públicas em todo o país”, garante Hélio.

Com o aumento da demanda por computadores, diz ele, a empresa ampliou seu portfólio com a incorporação da Compaq, que se somou às marcas Positivo e Vaio: “Aprender a operar remotamente e ao mesmo tempo abastecer adequadamente o mercado, foi e tem sido um grande desafio”.

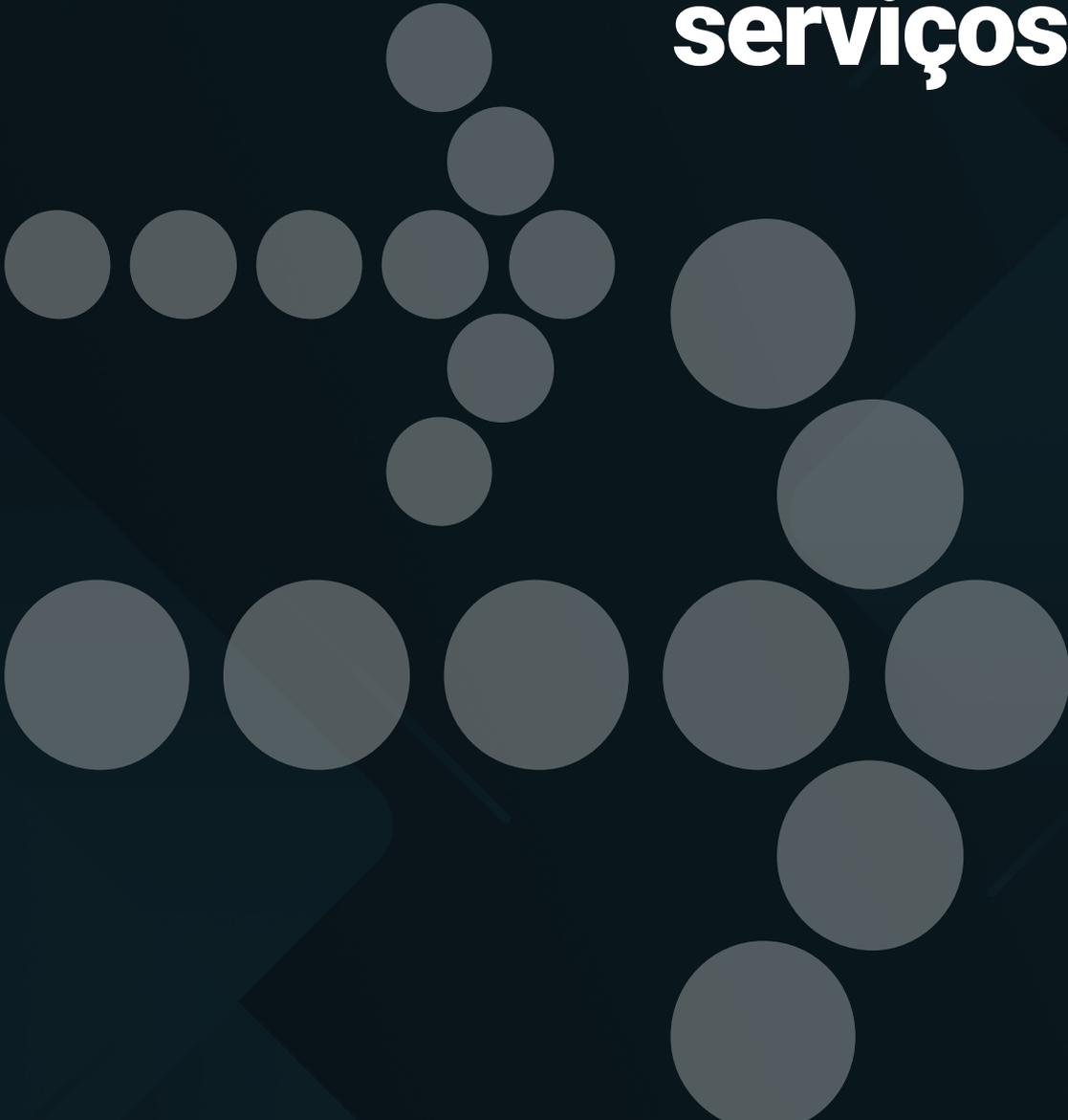
Ele está otimista com o fechamento do ano de 2021 e o início de 2022 prevendo a manutenção da demanda de computadores e tablets, mesmo no pós-pandemia, com a manutenção do trabalho híbrido.

Em 2020, a Positivo venceu a licitação do Tribunal Superior Eleitoral (TSE) e iniciou a entrega das urnas eletrônicas, além de produzir máquinas de pagamento. “Vamos continuar crescendo em tecnologias educacionais e expandir nossa presença no segmento de consumo, corporativo e de instituições públicas; a tecnologia nos mostrou quanto ela é importante nas mudanças nas jornadas de trabalho, com parte no escritório e outra em casa, além de aulas a distância e telemedicina”, destaca.

A empresa acompanha a evolução da 5G e sua aplicação no país, com a abertura de oportunidades de negócio para a Positivo Servers & Solutions. “As taxas de transmissão de dados até 100 vezes mais rápidas que a 4G vão exigir armazenamento, servidores e storage de grande porte, computação de borda e nuvem híbrida. Também estamos preparados para desenvolvimento e fabricação de telefones celulares compatíveis com as bandas do 5G, quando as redes começarem a operar no país”, destaca Hélio.

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
27,01	2.192.173	402.264	195.842	21,69	0,78

# serviços



NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DAS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS, CUJO DESEMPENHO LHES GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2021, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: SOLUTIONS (CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO); VIAW (CONSULTORIA E PROJETOS); TELEMONT (GERENCIAMENTO DE REDES); TELMEX (SERVIÇOS CONVERGENTES); ALGAR TELECOM (SERVIÇOS CORPORATIVOS); AEC (SERVIÇOS DE CALL CENTER); TIVIT (SERVIÇOS DE CLOUD COMPUTING); EQUINIX (SERVIÇOS DE HOSTING); GLOBENET (SERVIÇOS DE INFRAESTRUTURA DE REDES); GO2NEXT (SERVIÇOS DE INTEGRAÇÃO); E VIVO (SERVIÇOS DE TELEFONIA FIXA E SERVIÇOS DIGITAIS). A CLARO, DESTAQUE EM SERVIÇOS MÓVEIS, FOI TAMBÉM ESCOLHIDA A EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 34).

## A Solutions mantém o ritmo e consegue atender a demanda

Especializada no fornecimento de cabos de fibra ótica e cabos pré-conectorizados, a Solutions, empresa do Grupo Cabletech, aposta na qualidade e na prontidão da entrega para ganhar mercado. Mesmo com os obstáculos decorrentes da pandemia, manteve o foco na busca por alternativas. “Logo no início, observamos a manutenção das oportunidades de negócios e nos reinventamos para sobreviver aos efeitos econômicos adversos”, diz o presidente do Grupo Cabletech, João Arantes.

A alta demanda por cabos e fibra resultou em um crescimento de 14,3% da receita líquida em reais e uma rentabilidade sobre as vendas de 11,1% de acordo com o Anuário Telecom. A Solutions é destaque pelo segundo ano consecutivo em Canais de Comercialização. Para manter a produção, João destaca a negociação com fornecedores asiáticos e indianos e a antecipação de pagamento dos pedidos, para

não sofrer perdas de matéria-prima. Assim que o vírus chegou ao Brasil, a preocupação, segundo ele, se voltou aos colaboradores: “Foi necessário conciliar a aplicação de protocolos que inibissem a propagação do vírus e não paralisassem a atividade industrial, a fim de evitar a demissão em massa dos nossos colaboradores”. Para se adaptar aos novos tempos, a Solutions mudou rotinas de trabalho, orientou e treinou os colaboradores e reduziu os riscos de contágio.

“O cenário econômico em 2020 estava perturbado e a atividade industrial em face da pandemia já vinha sofrendo sucessivas quedas no transcorrer do primeiro semestre, e a manutenção das vendas era incerta”, aponta João. Apesar desse cenário, a empresa, de acordo com ele, apostou na retomada da economia e nas boas perspectivas do segundo semestre: “Centramos nossos esforços no desenvolvimento de fornecedores alternativos que pudessem nos manter abastecidos de insumos utilizados na produ-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	SOLUTIONS	-8,64	14,68	11,16	3,25	11,48





divulgação

**João Arantes,**  
presidente  
“Centramos nossos esforços no desenvolvimento de fornecedores alternativos”

ção, e o tempo mostrou o acerto da estratégia, evitando o desabastecimento dos estoques”. A manutenção da pandemia em 2021, a escassez de produtos e a explosão de preços das matérias-primas e dos fretes marítimos não ajudaram a retomada esperada. Apesar da turbulência, segundo João, a Solutions manteve a prontidão de entrega, atendimento diferenciado e qualidade dos produtos: “Mesmo com o aumento da demanda provocada pela transformação das necessidades corporativas e residenciais de redes, a Solutions e a Cabletech continuaram abastecendo as operadoras e os provedores regionais de Internet (ISPs) com cabos de fibra, cumprindo os prazos de entrega”.

A Solutions manteve os planos de modernizar sua linha de produção, agregando mais qualidade aos cabos de fibra óptica e cabos pré-conectorizados, e adicionou a linha de cabos de baixo atrito conectorizados. Além da exportação, são destaques de vendas da companhia os cabos

ópticos Drop para rede de acesso, e Asus, para a construção de backbones e infraestrutura.

Além de produtos homologados pela Anatel, a Solutions tem certificação Dun&BradStreet, que atesta seu compromisso comercial. Um sistema de rastreabilidade desenvolvido pelo grupo garante que os produtos adquiridos passaram pelos testes e verificações exigidos pela agência reguladora. As informações ficam disponíveis em cada metro de cabo e nas etiquetas de identificação.

Com sede em Caçapava (SP), o complexo industrial do grupo tem sistemas inteligentes para captação de água, aproveitamento da luz solar, ventilação e descarte de resíduos. Todas as sobras de matéria-prima oriundas do processo produtivo são encaminhadas para reciclagem, seguindo as diretrizes do Programa Brasileiro GHG Protocol, e com certificação do uso de energia renovável, permitindo zerar a emissão de carbono decorrente do consumo.

	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
	25,45	107.308	107.308	11.972	21,37	1,37



## A Via\W se adapta ao novo cenário e quer ampliar o portfólio

A capacidade de entender rapidamente a nova realidade trazida pela pandemia, antecipar oportunidades e atuar como parceiro estratégico dos clientes de todos os portes garantiram à Via\W o destaque em pelo oitavo ano consecutivo, além de figurar entre as dez empresas mais rentáveis e as dez que mais cresceram do Anuário Telecom: obteve crescimento de 32% na receita líquida em reais e impressionantes 57,9% de rentabilidade sobre as vendas.

“Investimos e aumentamos nossa equipe comercial, parceiros e time de projetos, reforçamos o treinamento e modernizamos o SIG - Sistema Integrado de Gestão, além de adotarmos um novo programa de gestão que nos permitiu crescer de forma consistente sem perda de qualidade”, reforça o sócio-diretor, Nelson Reis.

Em 2020, a Via\W reviu o planejamento inicial, acompanhando a transformação dos clientes que foram para o home office, fecharam lojas, escritórios e fábricas. Segundo Nelson, mesmo com a própria equipe trabalhando de forma re-

mota, foi possível operar com eficiência igual ou até, em certas situações, melhores que antes da pandemia: “Trabalhamos de forma ágil com vídeo-reuniões, principalmente na locação dos especialistas em projetos, aproveitando o tempo que antes era usado para deslocamentos”.

A criação de uma força-tarefa foi fundamental para rever as necessidades de telecomunicações dos clientes e prospects, buscando as melhores soluções e redução de custos na gestão dos contratos.

Entre os anos de 2020 e 2021, ele destaca os projetos desenvolvidos para a Raia Drogasil (RD), com a revisão de toda a sua rede de telecom, incluindo serviços de voz fixa, móvel e rede de dados. Como resultado, a RD melhorou sua rede de dados, migrando da tecnologia MPLS para SD-WAN, com benefícios de banda, SLA e recursos de rede, além de obter uma redução de 54% em serviços de telecomunicações.

“Estamos entrando numa fase de crescimento orgânico acelerado, que incluirá aquisições:

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	VIA\W	5,19	32,04	57,91	4,09	0,00





Denis Ribeiro

**Nelson Reis,**  
sócio-diretor  
“Estamos buscando empresas com serviços complementares para ampliar nosso portfólio”

buscando empresas que possam complementar nossos serviços e ampliar o portfólio”, diz Nelson. 2021 foi o ano da consolidação da Via/W nos segmentos de varejo, financeiro e energia.

“Muitas vezes nos deparamos com empresas que possuem contratos engessados, de baixo SLA, pouco comprometimento dos prestadores de serviços, soluções obsoletas, sem flexibilidade e com custos elevados, às vezes superiores a 70%”, explica. Uma equipe de especialistas faz um diagnóstico preciso do momento, entende as demandas, geografias e prestadoras de serviços, e com isso propõe aperfeiçoamentos, buscando as melhores soluções de tecnologia, redução de custos e contratos flexíveis que trazem tanto ganhos imediatos quanto futuros.

A Via/W, segundo Nelson, acompanha os prestadores de serviços mensalmente, para garantir os benefícios que foram contratados em todos os seus detalhes: “Vamos reforçar nossa plataforma de serviços que permitirá ao cliente

ter uma ampla gestão das suas linhas de custos seja em telecom, TI ou outras frentes”.

Um dos lançamentos do ano foi o serviço M2M, uma plataforma para as empresas gerenciarem suas equipes externas. Nelson enxerga a futura rede 5G como uma grande oportunidade de crescimento, com a digitalização de todos os setores da economia, principalmente na saúde, financeiro e varejo, com equipes de desenvolvimento dedicadas a essas áreas.

“Entendemos que os processos de transformação e o ‘novo normal’ vieram para ficar, com trabalho remoto, compras on-line, uso de aplicativos e digitalização de serviços, e com isso as empresas vão revisar suas soluções de tecnologia com maior frequência e ainda mais com as possibilidades abertas pelo 5G. Muitas foram rápidas e proativas e ganharam mercado, outras não perceberam o momento e sucumbiram; há um grande desafio para que estejam preparadas para as próximas ondas de inovação e contem com parceiros relevantes nesse movimento”, diz Nelson.



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
79,34	24.424	24.424	14.144	322,33	4,34

## O crescimento da rede de fibra óptica impulsiona a Telemont

A pandemia potencializou o modelo de trabalho em casa e o e-commerce, fazendo com que a quantidade de horas dos brasileiros na Internet praticamente dobrasse nesse período. A exigência dos consumidores em relação a velocidade, além da cobertura e estabilidade de conexão, aumentou. Grandes clientes da Telemont, as operadoras de telecomunicações reforçaram investimentos na implantação de fibras ópticas, aquecendo o mercado da empresa especializada na manutenção e construção de redes e refletindo no crescimento de 1,5% na receita líquida em reais e na rentabilidade de 7,4%, segundo o Anuário Telecom.

Os principais projetos da Telemont entre 2020 e 2021 se voltaram à expansão da fibra óptica e não será diferente nos próximos dois anos, afirma o CEO, Gilnei Machado. A chegada da 5G, que exige redes de fibra interligando estações radiobase com mais capilaridade, é outra oportunidade que beneficia o mercado da Telemont, além do setor de energia, com novos clientes e contratos.

Apesar das dificuldades relacionadas à pandemia, o setor de telecomunicações, considerado essencial, foi muito demandado. Empresas de serviços bem estruturadas para atender o cliente de forma rápida puderam capturar as oportunidades de crescimento. “Nosso time, formado por cerca de 15 mil pessoas, e presente em dez estados e no Distrito Federal, soube se adaptar às circunstâncias tanto em 2020 quanto em 2021. Logo no início de 2020, adequamos nossa estrutura de forma ágil, tanto presencial, com técnicos de campo, quanto de retaguarda, com trabalho remoto, sem um dia sequer deixar de entregar nosso compromisso com os clientes”, garante Gilnei.

Ele prevê a manutenção do crescimento para os próximos três anos, pela alta demanda de construção de redes de fibras ópticas (FTXX) e de serviços recorrentes de manutenção: “Vemos para 2022 um grande movimento provocado pela fase inicial da implantação da rede 5G e prevemos crescer também no setor de serviços de energia, especialmente em distribuição”.

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	TELEMONT	-19,09	1,56	7,45	1,49	13,13





divulgação

**Gilnei Machado,**  
CEO

**“Vemos para 2022 um grande movimento provocado pela fase inicial da implantação da rede 5G”**

Além de capturar oportunidades com a rede 5G, a empresa vai intensificar a atuação em serviços móveis, aprofundar parcerias para a rede 4G e atuar junto aos provedores regionais de Internet (ISPs). “Nos posicionamos como uma empresa de serviços para atender as operadoras móveis que vão expandir suas redes em todo o país”, diz Gilnei.

O serviço de Internet se tornou ainda mais fundamental com a pandemia e a demanda por redes mais rápidas e de qualidade para trabalhar e estudar de casa, ampliando o mercado dos ISPs que mantiveram ritmo acelerado de crescimento. Segundo a última pesquisa TIC Domicílios de 2019, feita pelo Comitê Gestor da Internet no Brasil (CGI.br), o país ultrapassou os 134 milhões de usuários de internet: 7 em cada 10 brasileiros com dez anos de idade ou mais estão conectados. De acordo com a Anatel, 1,62 milhão de residências contrataram serviços de banda larga fixa do segundo semestre de 2019 ao primeiro semestre de 2020.

A expansão do trabalho remoto e a aceleração da digitalização de processos aumentaram a necessidade de conexão fora dos grandes centros urbanos. O cenário impulsionou o mercado de banda larga de provedores regionais que atendem a conectividade fora das metrópoles e aumentaram seus contratos em 43% nesse período.

A Telemont, segundo Gilnei, deve terminar o ano de 2021 com um crescimento de 5% atuando junto aos ISPs e no setor de energia: “Nosso crescimento é orgânico, mas não descartamos a possibilidade de ampliar nossa presença no país com fusões ou aquisições”.

A Telemont tem 45 anos de história, atuando em áreas como comunicação de voz, banda larga e dados, tecnologia da informação, transporte multimídia e gestão de sistemas de energia. Ao longo de 2020 e 2021, ampliou a contratação de profissionais e técnicos de manutenção para dar conta do aumento da demanda por redes de fibras ópticas.

	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
	-	1.188.104	1.122.758	88.501	73,99	2,74

## A ampliação das alianças fortalece a posição da **Telmex/Embratel**

O maior desafio da **Telmex, controladora da Embratel**, em 2020, foi entender o comportamento das empresas e do mercado na condução e controle da pandemia em diferentes setores. Para as grandes empresas, adaptou o atendimento para a alta na demanda de soluções de conectividade, automação de escritório e integrações com sistemas corporativos, garantindo qualidade e segurança. “Adicionalmente, tivemos que administrar a nossa operação como fornecedores de serviço essencial, cuidando de nossos colaboradores, parceiros e clientes, para dar continuidade ao trabalho das empresas e instituições neste novo cenário”, avalia Marcello Miguel, diretor executivo de marketing e negócios da Embratel.

Figurando entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Telecom, a **Telmex** obteve rentabilidade de 13,9% sobre as vendas e registrou crescimento de 7,8% na receita líquida em reais. Esse desempenho é atribuído pelo diretor executivo à expansão do portfólio de parcerias e alianças,

com o intuito de fortalecer seu posicionamento no segmento de operadoras e soluções digitais.

Apesar de 2020 ter sido atípico em função dos impactos da Covid-19 no mundo, com o aumento da digitalização das empresas e a maior demanda por soluções para dar suporte ao trabalho remoto, a **Telmex** aperfeiçoou serviços e expandiu parcerias, o que, segundo ele, se refletiu positivamente nos resultados financeiros: “Nesse período, nossa prioridade foi atender as necessidades dos clientes”.

Ele acredita que o grupo tem boas perspectivas para 2021 e 2022 com a aceleração da transformação digital: “Empresas que antes demorariam anos para se digitalizar fizeram isso em meses e enxergaram o potencial das soluções tecnológicas, para melhora e expansão dos negócios. A chegada da 5G promete expandir ainda mais as possibilidades tecnológicas e acelerar a digitalização do mercado corporativo”.

Um dos serviços mais solicitados na pande-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	TELMEX	-	-	111,85	2,43	0,00





divulgação

**Marcello Miguel,**  
 diretor executivo de marketing  
 e negócios da Embratel  
**A chegada da 5G promete acelerar a  
 digitalização do mercado corporativo**

mia foi a computação em nuvem, base de qualquer transformação digital. As empresas também têm procurado soluções de omnichannel com Inteligência Artificial, principalmente, para atendimento de clientes, cidadãos ou pacientes.

A empresa planeja a oferta de novos serviços para o ecossistema do 5G que será um importante habilitador de inovações e transformações no mercado. “Estamos avaliando oportunidades e futuras demandas para melhor estruturar nossas entregas de forma diferenciada, indo muito além da conectividade e habilitando todo o ecossistema tecnológico dos clientes”, garante Marcello.

A Embratel oferece conectividade para áreas remotas, visando atender qualquer parte do país, seja por meio da rede terrestre ou com o uso da frota de satélites, auxiliando no transporte de dados e informações relevantes sobre regiões ermas, e que muitas vezes são alvo de desmatamento. Um exemplo é o fornecimento da solução IpSat, que possibilita acesso à Internet banda larga via

satélite, com Banda KA, independentemente da existência de operadoras locais ou infraestrutura terrestre de telecomunicações. Com o IpSat, entidades que visam minimizar o impacto sobre o desmatamento e poluição podem contar com comunicação ativa, instantânea e de alta velocidade em áreas remotas, agilizando suas ações e realizando sua missão de forma mais eficaz.

Conta com o Star One C, que abriga a maior parte dos canais abertos distribuídos via satélite na banda C. O satélite está posicionado em 70º Oeste, e atende atualmente a mais de 20 milhões de lares com sinal aberto de TV na banda C (ou seja, a TVRO). O processo de implementação de 5G prevê a migração desses canais para a banda Ku, em um ou mais satélites.

Além de capacidade satelital, a Embratel investe em tecnologias que suportam a troca de conteúdo, seja para entradas em tempo real ou envio de arquivos em alta velocidade, como redes móveis e nuvem.

	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
	-	1.487.515	1.487.515	1.663.769	19,34	0,13

## A Algar Telecom supera o desafio do aumento de tráfego

Em um período de crise, marcado pelas mudanças repentinas no uso das telecomunicações e com o distanciamento social ocasionado pela pandemia da Covid-19, o aumento de tráfego foi um grande desafio para as empresas do setor. A Algar Telecom manteve um desempenho robusto no período, com um crescimento de 7,8% na receita líquida em reais e 13,9% de rentabilidade sobre as vendas, sendo destaque em Serviços Corporativos pelo quarto ano consecutivo.

“Estávamos preparados para atender a alta na demanda de todos os clientes, tanto empresariais quanto pessoas físicas, que se viram deslocados do dia para a noite para o trabalho remoto e para o estudo e entretenimento online. Isso só foi possível graças aos esforços e investimentos consistentes ao longo do tempo na construção de redes de qualidade, com alta tecnologia embarcada, e na ampliação da área de cobertura”, afirma Iuri Mendonça, diretor de negócios corporativos da Algar Telecom.

Em 2020, a Algar investiu cerca de R\$ 460 mi-

lhões na instalação e ativação de clientes nas redes recém-construídas, quando a conectividade digital tomou maiores proporções. No fim do ano, contabilizou 82,3 mil quilômetros de fibra óptica em 367 cidades de 16 estados e no Distrito Federal, com operações a clientes B2C e B2B – sendo o B2B o grande foco de crescimento da empresa, respondendo por mais de 60% da receita líquida.

O programa de franquias foi um dos pontos altos do período, acelerando a oferta de serviços sobre fibra em várias localidades, principalmente em cidades menores. Com essa expansão, a Algar alcançou 1,3 mil quilômetros de fibra óptica em cidades com até 20 mil habitantes, e mais 300 quilômetros em implantação, substituindo as redes legadas.

Outro destaque foi o lançamento do Proteção Web, solução de segurança digital para apoiar pequenas empresas em um momento em que elas tiveram que lidar com a crise econômica e uma série de dificuldades relacionadas à segurança digital no regime remoto.

A Algar, segundo Iuri, modernizou o relacio-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	ALGAR TELECOM	-14,06	7,87	13,90	1,05	58,53





divulgação

**Iuri Mendonça,**  
 diretor de negócios corporativos  
**Redes de qualidade, com alta  
 tecnologia embarcada, e ampliação  
 da área de cobertura**

namento com clientes com novos serviços de cognição na URA e atendimento técnico automático para banda larga: “O cliente espera um atendimento disponível, ágil e próximo em qualquer canal de sua preferência, presencial ou on-line”. Com a necessidade de distanciamento social e as mudanças de comportamento, a abordagem comercial tradicional também precisou se transformar. A resposta a esse desafio, diz ele, veio na forma de um time de atendimento chamado de Figital: “O projeto, que revolucionou nossa área comercial, consiste no atendimento multiplataforma de grandes clientes corporativos, usando os princípios da metodologia ágil para combinar o que há de melhor em cada um dos canais de vendas, seja qual for o ponto de contato com o decisor de compras”.

Em maio, a Algar assinou contrato de intenção para a compra da Vogel Telecom, representando mais um passo no fortalecimento da sua expansão geográfica, com a oferta de soluções integradas de telecom e TI com foco no segmento B2B.

O ambiente de inovação também contribuiu para os bons resultados, a exemplo do espaço Estação Algar Telecom, formado por equipes multidisciplinares que, por meio de metodologias ágeis, desenvolvem ideias, produtos e serviços com autonomia e propósito. A Estação absorve as novidades propostas pelo centro de inovação Brain que atua focado em quatro temáticas: Internet das Coisas (IoT), Cloud, Digital e 5G.

“Outro acerto foi o desenvolvimento do portfólio de produtos TIC que são oferecidos junto com a conectividade, serviços que evoluíram 42,5% e responderam por 10% das receitas do B2B em 2020”, explica Iuri.

No acumulado do ano de 2020, as receitas do segmento B2B cresceram 12,9% e atingiram R\$ 1,4 bilhão, 61% de toda a receita líquida da Algar Telecom. No varejo, a receita líquida desse segmento somou R\$ 928,3 milhões, um crescimento de 7,5%, propiciado pelo aumento do número de conexões banda larga sobre fibra durante todo o ano.

	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
	<b>9,48</b>	<b>1.456.305</b>	<b>1.456.305</b>	<b>202.376</b>	<b>13,90</b>	<b>0,30</b>

## A AeC adapta o modelo aos novos tempos e mantém o ritmo

A AeC investe em soluções de multicanalidade para aperfeiçoar a jornada do cliente em cada interação, seja ela humana ou digital. Durante a pandemia, foi necessário reinventar seu modelo operacional, levando a prestação do serviço para o home office. “Fizemos esse movimento mantendo os padrões de qualidade e segurança, o que demandou forte investimento em infraestrutura e tecnologia. Entendemos que esse é um modelo que veio para ficar e ao final da pandemia seguiremos operando com algo entre 40% e 60% dos nossos serviços com trabalho remoto”, afirma Raphael Duailibi, CEO da AeC.

Nos últimos dois anos, conquistou novos clientes do mercado financeiro, de energia, saúde e empresas nativas digitais, incluindo as fintechs, healthtechs e aplicativos de serviços. Esses movimentos permitiram um crescimento de 11,7% da receita líquida em reais, e uma rentabilidade sobre as vendas de 11,4%, ganhando pela terceira vez consecutiva o prêmio de Destaque do Ano.

Raphael destaca a manutenção da segurança dos colaboradores e a viabilização do home office para mais de 80% das operações em um período de um mês: “Cumprimos rigorosos padrões de segurança nos ambientes físicos dos nossos sites, sem afetar a qualidade das entregas, desenvolvendo novas maneiras de treinar, engajar e gerir nossos times remotamente, o que nos permitiu continuar crescendo e conquistar novos clientes”.

Em julho de 2021, a AeC ultrapassou a marca de 30 mil colaboradores e criou oportunidades de carreira. “Em 2020, já havíamos batido o recorde, com mais de 1,3 mil promoções internas, e apenas nos primeiros sete meses de 2021 foram 1,8 mil promoções”, diz.

A AeC reforçou a área de projetos digitais com a contratação de um Chief Digital Officer (CDO) e espera ampliar negócios nessa vertical.

O segmento de telecomunicações foi um cliente importante para a empresa, em um mo-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	AeC CONTACT CENTER	-10,97	11,76	6,29	1,00	10,32





divulgação

### Raphael Duailibi, CEO

“Cumprimos rigorosos padrões de segurança nos ambientes físicos dos nossos sites, sem afetar a qualidade das entregas”.

mento em que as pessoas precisavam – e ainda precisam – se manter conectadas de suas casas. “O fato de a AeC ter forte presença nesse segmento nos ajudou a atravessar a pandemia com solidez”, explica Raphael.

Outros eixos de crescimento, segundo ele, vieram de setores diretamente ligados ao cenário imposto pela pandemia, como e-commerce e serviços de delivery, e clientes com altas taxas de crescimento, com destaque para as fintechs, cenário que deve permanecer em alta em 2022: “Acompanhamos de perto outros mercados que demandem soluções de gestão de relacionamento, Business Process Outsourcing (BPO) e automação”.

Com vocação para a oferta de produtos digitais, a AeC prevê desenvolver novas estratégias que aperfeiçoam a jornada dos consumidores e a forma como interagem com suas marcas, integrando essas soluções ao pacote clássico de relacionamento humano.

Segundo Raphael, a rede 5G será mais uma

oportunidade de apoiar as empresas em novos negócios e remodelar sua relação com seus clientes finais: “Com a massificação dessa tecnologia, muitos setores da economia serão completamente redefinidos e muitas novas indústrias e modelos de negócio serão criados”.

2021 foi definido pelo enfrentamento da pandemia e todos os seus desdobramentos. A partir do segundo semestre, a AeC entrou em um cenário de retomada e consolidação de novas tendências pós-pandemia e que, como prevê Raphael, deve se manter em 2022: “Acreditamos que a nossa indústria sairá deste biênio 2020/2021 completamente reformulada e que em 2022 as transformações seguirão em ritmo acelerado. Até o final de 2021 a tendência é de crescimento maior que o do ano passado, graças à solidez junto ao nosso principal cliente, o setor de telecom, e à conquista de outros segmentos como energia, saúde, financeiro e os nativos digitais”, diz Raphael.

	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
	0,42	813.980	813.980	51.195	59,04	1,50

## A Tivit diversifica e se coloca como one-stop-shop

Nascida como empresa de missão crítica, preparada para suportar as necessidades dos diferentes setores da economia, a Tivit encontrou na nuvem uma das mais relevantes áreas de prestação de serviços, com impacto importante em seus resultados. A empresa obteve rentabilidade sobre as vendas de 9,1% e atingiu receita líquida de R\$ 1,78 bilhão, de acordo com o Anuário Telecom.

Na migração para o trabalho remoto, a Tivit apoiou os clientes que precisaram ir para o home office de um dia para o outro. “Fizemos um levantamento e percebemos um crescimento exponencial na quantidade de usuários utilizando infraestrutura remota, saltando de 820 para 15 mil colaboradores desde o início da pandemia, um aumento de quase 1.800%”, aponta André Frederico, diretor executivo e head de cloud solutions da Tivit.

O maior desafio foi oferecer respostas imediatas às demandas dos clientes, uma vez que a computação em nuvem é aceleradora da transformação das empresas que tiveram de fren-

tar o movimento de digitalização não planejada. No segmento de saúde, por exemplo, em menos de uma semana a empresa habilitou mais de 600 colaboradores ao home office com a solução de Desktop as a Service (Daas).

Para compreender as necessidades dos clientes e atender rapidamente às novas demandas, a Tivit apostou na diversificação dos serviços, se posicionando como one-stop-shop de tecnologia. Em 2020, anunciou o Tivit Labs, um hub criado para acelerar a inovação no ecossistema dos clientes e parceiros. Anunciou ainda a linha de negócios de cyber security, com soluções de segurança corporativa, consultoria de governança e compliance.

Na vertical Cloud Solutions, trabalha para aprimorar a experiência dos clientes em governança e otimização das operações em nuvem, apresentando diretrizes para a adoção da estratégia com o Cloud Adoption Framework - CAF, modelos de gestão e governança dos custos na nuvem com o FinOps, além de práticas voltadas à ciber se-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	TIVIT	-	-	9,10	1,05	21,61





divulgação

**André Frederico,**  
 diretor executivo e head de cloud solutions  
 “Crescemos em nuvem pública e a perspectiva é aumentar também em nuvem híbrida e consultoria”

gurança. Os novos produtos fazem parte da plataforma de gestão Tivit One Cloud, que recebeu investimentos na certificação de colaboradores e principais parceiros de nuvem pública e privada.

Outro braço de serviços e consultoria é o Tivit Professional Services (TPS), time de profissionais de apoio aos clientes com metodologias ágeis.

A criação da Tivit Ventures, braço de investimentos e aquisições criado para adquirir empresas que fortaleçam o portfólio de serviços, é outra aposta. São R\$ 400 milhões até 2025 para aquisições de startups de software como serviço (SaaS), com trajetórias de crescimento e escalabilidade.

“Em 2020, o avanço da transformação digital trouxe crescimento acima do esperado nas áreas de Cloud e Digital”, diz André.

De fato, a linha de negócios de Cloud Solutions cresceu 24% em receita durante o ano de 2020, com a conquista de 25 novos clientes. “Com isso, consolidamos os serviços de nuvem como um dos mais representativos em nossos

negócios e abertos à inovação, com a constante adição de novas soluções ao portfólio”, afirma.

Um estudo da IDC Brasil prevê que os gastos com infraestrutura e plataformas de nuvem pública no país devem atingir US\$ 3 bilhões em 2021, um crescimento de 46,5% comparado a 2020. “Na vertical Cloud Solutions crescemos em nuvem pública e a perspectiva é aumentar também em nuvem híbrida e consultoria”, diz André.

A empresa investe em Professional Services (TPS) atuando com metodologia ágil para definição, validação e planejamento da estratégia na nuvem, migração e modernização de infraestrutura e a transformação do negócio com arquiteturas cloud native.

Para ampliar seu escopo de atuação e alcançar novos mercados, a Tivit fez várias aquisições como a Stone Age, focada em Big Data e analytics; a Privally, voltada para segurança digital e LGPD; a DevApi, startup de integração de sistemas; e a Lambda3, de desenvolvimento de software.

	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
	-	1.787.868	804.540	162.646	12,81	0,54



## A demanda por interconexão cresce e abre novos mercados para a **Equinix**

Como fornecedora de infraestrutura digital em um momento crítico de transformação em todos os setores da economia, a Equinix manteve o crescimento do ecossistema global de interconexão, apoiando os clientes em suas expansões de data centers e lançamentos de produtos. “Foram mais de 17,5 mil negócios fechados em 2020, refletindo a enorme escala do go-to-market”, diz Eduardo Carvalho, presidente da Equinix.

A forte demanda por videoconferências no período da pandemia, obrigando as empresas a atenderem de forma exponencial esse serviço, alavancou a oferta que combina o Equinix Fabric – solução de interconexão definida por software – e o IX, para agilizar a entrega de comunicações unificadas, ajudando a agregar os parceiros de peering de rede para uma escala global.

2020 foi o ano da chegada em novos mercados, como México e Canadá, e da aquisição da plataforma Packet, focada em automação de bare metal, que permitiu a oferta do Equinix Metal para ajudar empresas a desenvolverem rapidamente

infraestruturas digitais e em escala global.

“Expandimos nossos data centers SP3 e SP4 no país com investimentos de US\$ 84 milhões e estamos construindo uma nova unidade, o SP5x, que consumiu US\$ 52 milhões na primeira fase, com entrega estimada para o terceiro trimestre de 2021, e será nosso primeiro data center hyperscale das Américas”, ressalta Eduardo.

A expansão no Brasil e na América Latina, segundo ele, continua com a aquisição de terrenos para a construção de novos data centers em São Paulo, Rio de Janeiro, Bogotá e Queretaro, que atende a Cidade do México: “Os investimentos refletem o avanço da transformação digital na região e deverão se manter nessa trajetória”.

A velocidade de interconexão deverá avançar a uma taxa composta de 50% entre 2019 e 2023, segundo o Global Interconnection Index (GXI), estudo de mercado encomendado pela Equinix. “Em 2020, concluímos 16 novas expansões, representando o ano de construção mais ativo de todos os tempos”, garante Eduardo. A

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	EQUINIX	-10,93	11,81	11,45	2,15	0,00





divulgação

**Eduardo Carvalho,**  
presidente  
“Mais de 17,5 mil negócios  
fechados em 2020”

expectativa é que 2021 – ano em que a Equinix foi incluída na lista Fortune 500 -- será um período intenso com 36 grandes projetos em andamento em 19 países, entre eles o Brasil.

Destaque pelo segundo ano consecutivo no Anuário Telecom, a empresa teve um crescimento de 11,8% na receita líquida em reais, e uma rentabilidade de 11,4% sobre as vendas.

Em termos globais, a Equinix mantém acordos de joint venture com o GIC, fundo soberano de Cingapura, com US\$ 6,9 bilhões para o portfólio de data centers xScale™. Serão 32 instalações em todo o mundo, três delas em São Paulo, sendo o SP5x voltado para o mercado de varejo.

Os resultados de interconexão foram significativos em 2020: o segundo e o terceiro trimestres estão entre os períodos mais significativos da história da Equinix, com destaque para as Américas. “Streaming, videoconferência, home office e acesso de empresas à nuvem foram os principais responsáveis pelo crescimento”, afirma Eduardo.

A Plataforma Equinix é responsável por mais de 40% dos acessos privados dos principais provedores de serviços de cloud globais.

O próximo passo é a ampliação da oferta do Equinix Metal, que chega ao Brasil ainda em 2021. Segundo Eduardo, a solução bare metal permite às empresas contratar sob demanda um servidor físico com usuário único e automação total. O hardware é instalado na Equinix, e o cliente pode desenvolver suas cargas de trabalho na borda da rede (edge) em minutos em vez de meses, para que possa se mover e escalar com mais agilidade sem depender exclusivamente da nuvem. Lançou ainda o Hybrid Cloud e o Cloud Management, serviços gerenciados que simplificam a gestão multicloud e garantem maior confiabilidade.

“As empresas seguem investindo em tecnologia para se ajustar a essa nova economia e superar possíveis desafios, mesmo aquelas que tinham dúvidas sobre automação e nuvem antes da pandemia”, conclui Eduardo.

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
-	<b>782.352</b>	<b>782.352</b>	<b>89.564</b>	<b>8,74</b>	<b>0,38</b>

## A GlobeNet investe na rede e amplia a oferta de negócios IaaS

Com plano contínuo de crescimento, a GlobeNet, destaque pelo segundo ano consecutivo, tem atendido a demanda por infraestrutura de redes com impactos positivos no faturamento. Em 2020, a venda de produtos de conectividade, data center e co-location se refletiu nos resultados e em sua posição entre as dez empresas mais rentáveis, com 58,8% de rentabilidade sobre as vendas, e também entre as dez que mais cresceram, com aumento de 42,9% na receita líquida.

Entre os projetos em destaque, o diretor de vendas, Carlos Agripino, aponta o Malbec, sistema de Cabos Submarinos da GlobeNet que conecta as cidades do Rio de Janeiro (RJ), São Paulo (SP) e Buenos Aires, na Argentina, com opção de conexão com Porto Alegre (RS): "O sistema inclui novas landing stations, totalmente independentes das existentes, e utiliza a mais recente tecnologia de cabo submarino e transmissão de dados com oferta de serviços de transporte de até 400 Gbps entre a Argentina e o resto do continente".

O Malbec tem uma extensão de 2,6 mil quilômetros e se junta à atual rede da Globenet, totalizando 26 mil quilômetros que conectam cidades dos Estados Unidos, Colômbia, Venezuela, Bermudas, Brasil e Argentina, e os principais pontos de interconexão de Internet do continente, onde se destacam São Paulo e Fortaleza (CE), no Brasil.

Em Fortaleza, a Globenet criou um ecossistema de Internet integrado com geradores de conteúdo, provedores de acesso e infraestrutura neutra de edge data center, para serviços de colocation e troca de tráfego. "Toda essa infraestrutura permitiu melhorar a qualidade e disponibilidade dos serviços oferecidos ao usuário final", diz Carlos.

Os cabos submarinos são fundamentais para a conectividade global, uma vez que 99% do tráfego intercontinental atravessa um deles, com aproximadamente 1% do tráfego restante sendo transportado por meio de sistemas de satélite. Estima-se que o mercado global de ca-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	GLOBENET	13,86	42,93	58,80	1,00	27,92





## Totalmente dedicados à Transformação Digital e Eficiência

Seja qual for a sua empresa, o seu consumidor necessita de confiança, agilidade, flexibilidade e atendimento resolutivo com alta qualidade.

Conte com um dos maiores players de CX que vem se destacando pela sinergia das otimizações processuais, robotização, entre outras soluções digitais e o atendimento humanizado.

Tenha um diagnóstico detalhado para subsidiar a transformação E2E e metodologias que agregam melhorias contínuas.

Na Almaviva, cada negócio é exclusivo e recebe um modelo de atendimento que entende a jornada do seu cliente.



divulgação

**Carlos Agripino,**  
diretor de vendas  
“Além de colocation e telecomunicações, agora oferecemos serviços de nuvem e segurança da informação”.

Os submarinos atinja US\$ 22 bilhões até 2025, mais que o dobro de 2019, e US\$ 30 bilhões até 2027, de acordo com o estudo da Norton Rose Fulbright. Uma parte significativa desse crescimento está nos cabos que conectam a América Latina ao resto do mundo. Os cabos submarinos fundamentais para o crescimento econômico da América Latina devem exigir mais de US\$ 1 bilhão em novos investimentos nos próximos três anos. O aumento da demanda por conectividade na região é impulsionado pelo crescimento de serviços como streaming de vídeo, redes sociais, serviços de videoconferência e 5G.

A pandemia demandou mais infraestrutura de conectividade de data center e a Globenet, de acordo com Carlos, estava preparada para atender esse mercado, tanto nos clientes atuais como nos novos:

Para alcançar excelência e alta disponibilidade, a Globenet, segundo ele, reforçou investimentos na rede e fortaleceu a linha de negócios

IaaS (Infraestrutura como Serviço): “Além de colocation e telecomunicações, agora oferecemos serviços de nuvem e segurança da informação comercializados por meio de um modelo de canais de vendas no Brasil e na Colômbia”.

A empresa cresceu com a venda de produtos de conectividade além de registrar resultados positivos em data center, principalmente na área de colocation. No segmento de cloud computing, oferece nuvem própria, incluindo servidores virtuais, cloud security e serviços profissionais. Em segurança da informação, lançou um sistema de proteção contra ataques de negação de serviços (Secure Internet), proteção dos dispositivos do usuário (End Point Protection) e detecção e análise de vulnerabilidades (Security Analysis).

“Com a aceleração da transformação digital durante a pandemia, muitos mercados foram impactados positivamente e agora não vemos mais picos, mas demanda contínua e crescente de produtos e serviços”, garante Carlos.

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
-	1.622.588	1.606.362	954.159	59,63	0,42



**TELEMONT**

HÁ **46 ANOS**  
CONECTANDO **PESSOAS**  
E REALIZANDO **SERVIÇOS**  
**ESSENCIAIS** PARA O  
**DESENVOLVIMENTO** DO  
BRASIL.



A Telemont é uma empresa brasileira de grande porte, que se destaca nos segmentos de telecomunicações e energia. Sua capacidade de atendimento se traduz em soluções inovadoras, integradas e de qualidade para seus clientes.

[telemont.com.br](http://telemont.com.br)  [Telemont](#) 

[telemont.oficial](#)  [Telemont](#) 



## A inovação em infraestrutura faz a diferença para a Go2neXt

Como empresário e piloto de rally há 17 anos, Paulo Henrique Pichini, CEO da Go2neXt Digital Innovation, aponta o ano de 2020 como o maior rally da sua carreira. Na montanha-russa da economia, as empresas tiveram que se adaptar ao home office em tempo recorde e manter no ambiente de trabalho remoto, com características e funcionalidades idênticas às do escritório. Segurança, disponibilidade e colaboração foram prioritárias, seguidas por ergonomia e a promoção do convívio social. “As mudanças vieram para ficar, trazendo recorrências de oportunidades de negócios e, consequentemente, crescimento da receita”, afirma.

A Go2neXt, segundo ele, deu suporte à migração dos clientes ao trabalho remoto e fez bons negócios em projetos para empresas que ampliaram sua presença no Brasil e na América Latina: “Em decorrência das perdas cambiais e das expectativas positivas para o período pós-pandemia, vários clientes fizeram importantes

investimentos na região”. O desenvolvimento de projetos de inovação em infraestrutura, cloud e UX (experiência do usuário), usando soluções de áudio, vídeo e prédios inteligentes, além de expansões de data centers e novas sedes corporativas, também renderam bons resultados.

Segundo o Anuário Telecom, a Go2neXt obteve uma rentabilidade de 12,9% sobre as vendas em 2020. “Merecem destaque os projetos em grandes corporações multinacionais do mundo digital que ampliaram sua estrutura e serviços no Brasil e na América Latina”. Paulo aponta ainda a demanda por intelligent workplace, levando para a casa dos colaboradores tecnologias e experiências que, antes da pandemia, eram reservadas apenas às sedes das empresas.

“Acompanhando as ondas tecnológicas globais – tendências do mercado brasileiro para ganhar competitividade e velocidade –, esperamos que 2022 seja pelo menos 30% melhor do que 2021 em faturamento e resultados”, diz Pau-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	GO2NEXT	-	-	12,95	4,01	0,00



# Furukawa. Soluções inovadoras em redes de comunicação.

**Um mundo cada vez  
mais digital exige  
velocidade e eficiência.**

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

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

Somos inovação.

- ▷ **Safe City**
- ▷ **Smart Grid**
- ▷ **FTTx**
- ▷ **Data Center**
- ▷ **Enterprise**
- ▷ **Laserway**
- ▷ **Industrial**



Para mais  
informações,  
escaneie.



**FURUKAWA  
ELECTRIC**

**0800 0412100**  
[www.furukawalatam.com](http://www.furukawalatam.com)



divulgação

**Paulo Henrique Pichini,**  
CEO

**“A economia é cada vez mais digital e a Go2neXt faz parte dessa jornada”**

lo. Um dos maiores desafios é a falta de profissionais formados e capacitados em novas tecnologias, que afeta a capacidade de crescimento orgânico de empresas como a Go2neXt.

A empresa, ele acredita, vai iniciar a oferta de soluções para gerenciamento de ambientes de trabalho e de colaboração híbridas e integradas com o uso de tecnologias de vários fabricantes: “Veremos mais implementações de soluções de Internet das Coisas (IoT) para indústria e agronegócio, e estamos propondo soluções completas que estão sendo contratadas e expandidas já em 2021”. Estuda ainda soluções de software defined – conceito em que a infraestrutura de TI, telecom e segurança é implementada e gerenciada por meio da camada de software, sem demandar hardware proprietário. Outra investida é em soluções de management desk, com a Zendesk e plataformas de desenvolvimento Low Code Full Stack. “A economia é cada vez mais digital e a Go2neXt faz parte dessa jornada”, diz Paulo.

Os investimentos da Go2neXt em IoT começaram em 2018, com o treinamento e capacitação do time de projetos, e hoje traz resultados concretos. “Acreditamos que uma das áreas em que a 5G virá com mais força são aplicações de IoT cada vez mais específicas e críticas, e o time Go2neXt conta com grande expertise para sugerir soluções que usam dispositivos para acender áreas escuras, integrando tecnologia em novas atividades da empresa e acelerando os negócios”, garante.

Outro acréscimo importante ao faturamento foi a expansão do atendimento a clientes internacionais na América Latina, suportando unidades na Colômbia, México, Chile e Peru.

O primeiro trimestre de 2021 começou lento, sob o efeito da pandemia. Os negócios da Go2neXt começaram a ganhar tração no segundo trimestre e a expectativa é que 2022 seja o ano da virada, considerando que há muita demanda de projetos de inovação digital postergada ou represada.

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
13,67	42.861	42.861	5.552	28,29	1,95



**MOTOROLA SOLUTIONS**

Distribuidor Autorizado

Há 28 anos a **AGORA** está entre as **100 maiores empresas** de telecomunicação do país. Tornou-se referência no mercado oferecendo soluções completas para venda e locação da **Motorla Solutions**.



O rádio inteligente **MOTOTRBO™ Ion** é o primeiro dispositivo de comunicação para negócios com recursos completos de voz e dados de banda larga.

A AGORA possui uma unidade de negócios em Segurança Eletrônica e trabalha com as melhores marcas e produtos do mercado.

**HIKVISION**

**ISS**  
INTELLIGENT VIDEO SOLUTIONS

**VAULT**  
ASSA ABLOY



Distributor  
Grid Solutions



**HUAWEI**

**A AGORA foi eleita Distribuidora do Ano pela Huawei.**

Confira nossas soluções de portfólio de TI e Telecom:



Enterprise



Commercial



Consumer



ISP



Cloud



Radiocomunicação



Segurança Eletrônica

**Entre em contato e saiba mais:**

✉ [faleconosco@agoratelecom.com.br](mailto:faleconosco@agoratelecom.com.br) ☎ (11)4058-9600 🌐 [www.agoratelecom.com.br](http://www.agoratelecom.com.br)



**AGORA**



## Com a expansão da rede de fibra, a **Vivo** se prepara para a 5G.

**Destaque do Anuário Telecom por oito anos consecutivos**, desta vez em dois segmentos (Serviços de Telefonia Fixa e Serviços Digitais), a Vivo obteve em 2020 rentabilidade de 11% sobre as vendas.

Marcio Fabbris, vice-presidente de B2C, destaca nesse período o trabalho incansável das equipes de campo para garantir a qualidade do serviço e a expansão das redes de fibra. “Ao longo de 2020, levamos nossa rede para mais de 100 novas cidades e conectamos 900 mil famílias e empresas com Internet de ultravelocidade, viabilizando negócios e acesso à educação, saúde e informação”.

O período foi marcado pela rápida expansão da fibra em todo o país e a preparação da rede móvel para a 5G. A operadora investiu em cidades até então consideradas turísticas, como Trancoso (BA), Ilhabela (SP), Ubatuba (SP) e outras praias do litoral norte de São Paulo, e Campos do Jordão (SP), para atender a demanda por

Internet de alta velocidade em locais onde muita gente montou seu home office.

A Vivo aprofundou parcerias com startups, por meio da Wayra, e com empresas das áreas de saúde e educação. “Criamos o ID ou índice de digitalização, para entender melhor o cliente corporativo e oferecer a melhor solução de conectividade, nuvem, ciber segurança e Internet das Coisas”, diz Marcio.

O negócio principal da Vivo, como fibra e serviços móveis e digitais – que já representam 88% de toda a receita –, registrou ganhos de R\$ 9,5 bilhões, com crescimento de 4,7% no primeiro trimestre de 2021 quando comparado com o mesmo trimestre do ano anterior. A receita líquida móvel evoluiu 1,1%, consequência do bom desempenho do serviço móvel – com destaque para o pré-pago, que aumentou sua receita em 4% – e com a receita de aparelhos, que subiu 10,9% no primeiro trimestre de 2021 em relação ao mesmo período do ano anterior. A receita do pós-pa-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rentabilidade s/ patrimonio (%)	Liquidez corrente
	VIVO	-22,39	-2,58	11,06	6,86	1,07





**Giuseppe Forestiero**  
CEO



## 3CORP entre as TOP 100 Telecom pelo 5º ano se destaca entre as maiores com foco em empresas e governo

O ano de 2020 foi de muitas conquistas para a empresa, segundo Giuseppe, que comemora o 5º ano entre as TOP 100 Telecom, com crescimento acima de 10%, mesmo em meio à crise, além da mudança para a sede própria em Alphaville, e projetos de porte conquistados e implantados.

Para garantir maior eficiência e especialização, a empresa se estruturou em 3 unidades de negócios focadas em UC & Omnichannel, Network&DC e Infraestrutura.

Os objetivos atingidos incluíram a ampliação dos contratos de redes DWDM, core IP, CLOUD PBX e Wi-Fi para grandes corporações, órgãos do governo e rodovias, além de novos negócios em Omnichannel, com bons resultados obtidos através de contratos e ofertas de OPEX.

Completando 21 anos este ano, a empresa já comemora o primeiro semestre com contratos fechados com grandes clientes, e a expectativa é

continuar crescendo em suas verticais de atuação, com projetos de alta complexidade e capilaridade nacional, como a área de infraestrutura de TI, criação de redes de longa distância com tecnologia em SDH, GPON, DWDM, SDH, DWDM e Fiber-to-the-Home (FTTH) para rodovias, ferrovias, portos e aeroportos, que traz grandes expectativas de crescimento para esse ano e a empresa tem tido muito sucesso, aliada ao parceiro tecnológico Huawei Enterprise.

Com atuação nacional, possui sede própria em Alphaville, Santana de Parnaíba (SP), onde opera sua Logística, Centro de Distribuição, Laboratório Técnico, Network Operations Center (NOC) e Administração Geral, além de unidades em Brasília e Rio de Janeiro.

Entre seus clientes estão grandes corporações nos segmentos financeiro, serviços, governo, indústria, varejo, hospitais, contact center e BPO, concessionárias de rodovias entre outras com destaque nacional.

INFORME PUBLICITÁRIO

OceanStor Dorado e Air Engine Wi-Fi 6 estão entre as Soluções de Network&DC do amplo portfólio oferecido através da parceria com a Huawei Enterprise



Parceiro Tecnológico



## Portfólio de soluções de TIC



UC &

Omnichannel Network&DC

- Comunicação Unificada
- PABX em nuvem
- Solução Omnichannel
- Contact Center
- Transformação Digital



Network&DC

- LAN
- WLAN
- Roteadores
- Segurança (Firewall)
- Servidores e Storage



Infraestrutura

- Redes de Fibra ótica
- Infraestrutura em Rodovias, Portos e Aeroportos
- Câmeras IP

SP: (11) 4450-6010 | (11) 3056-7733  
DF: (61) 3533-6701  
marketing@3corp.com.br

[3corp.com.br](http://3corp.com.br)



João Araes

**Marcio Fabbris,**

vice-presidente de B2C

**“O processo de transformação digital acelerado e a demanda da por banda larga de ultravelocidade tendem a permanecer”**

go seguiu praticamente estável em comparação ao trimestre do ano anterior, mas com boa migração de clientes pré-pagos, contabilizando no trimestre mais de 1,1 milhão de novos acessos - o maior nível desde o final de 2017. Encerrou o trimestre com 46 milhões de acessos pós-pagos, um crescimento de 5,2%, representando 58,5% da base móvel. O total de acessos móveis atingiu mais de 79,6 milhões de clientes ao final de março, um aumento de 6,6% no comparativo anual, com market share de 33,1%. “O processo de transformação digital acelerado com a pandemia e a demanda da sociedade por banda larga de ultravelocidade tendem a permanecer”, prevê Marcio.

No primeiro trimestre de 2021 a empresa investiu R\$ 1,9 bilhão - volume 18% maior quando comparado a igual período de 2020 -, na ampliação da cobertura móvel e na expansão da rede de fibra, atualmente em 299 municípios, com 17 milhões de domicílios cobertos. “Até o final de 2024 vamos alcançar 24 milhões de lares e empresas

por meio de diferentes modelos de negócio, com crescimento orgânico e parcerias”, afirma.

Entre os novos serviços, Marcio destaca a criação da FiBrasil (FiBrasil Infraestrutura e Fibra Ótica S.A), rede de fibra neutra criada pela Telefônica Brasil, Telefônica Infra - braço de infraestrutura do Grupo Telefônica - e CDPQ - grupo de investimento global -, que iniciou suas operações no país. A FiBrasil estará presente em 34 cidades (1,6 milhão de domicílios) logo no início das operações e, até o final de 2021, espera cobrir 500 mil novos domicílios. A nova empresa contará com uma equipe independente, liderada por um CEO, um corpo diretivo e mais 150 colaboradores. Iniciando a operação com a cobertura de 1,6 milhão de domicílios, a FiBrasil levará infraestrutura de fibra para 5,5 milhões de residências e empresas nos próximos quatro anos, e fornecerá acesso a uma rede neutra de fibra de ultravelocidade em um modelo de atacado para empresas que desejam expandir sua cobertura em todo o Brasil.



Endividamento sobre ativo	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro liq p/ funcionário US\$ (mil)	Giro dos Ativos
12,18	43.126.472	43.126.472	4.770.527	7,19	0,40

# guia de empresas



NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÁ A RELAÇÃO DAS EMPRESAS  
QUE PARTICIPAM DO ANUÁRIO TELECOM 2021.

**. 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. fernando.de.m.silva@accenture.com;
6. www.accenture.com.br;

**. ADVANTA**

1. Advanta Sistemas 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. comercial@aec.com.br;
6. www.aec.com.br;



**. AGORA**

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

**. ALGAR MULTIMÍDIA**

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

**. ALGAR TECH**

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



**. ALGAR TELECOM**

1. Algar Telecom S/A;
2. 34 3256-2963;
3. Uberlândia;
4. MG;
5. cristianah@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. Almviva 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;
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.americantower.com.br;

**. APPLE**

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

**. ATENTO**

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

**. ATMA (LIQ)**

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

**. 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;

**. AXOON**

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

**. BEMOBI**

1. Bemobi Mobile Tech S/A;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
6. www.bemobi.com.br;

**. BINÁRIO**

1. Binário Distribuidora de Equip Eletrônicos Ltda;
2. 11 3704-0400;
3. São Paulo;
4. SP;
5. mktgrupobinario@binarionet.com.br;
6. www.binarionet.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;

**. BrT MULTIMÍDIA**

1. Brasil Telecom Comunicação Multimidia 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;

**. CALITÉIA RJ**

1. Calitéia RJ Infra e Redes de Telecom S/A;
2. 21 3131-3100;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;

**. CELLERE**

1. Cellere Soluções em TIC Ltda;
2. 19 3209-0920;
3. Campinas;
4. SP;
5. marketing@cellereit.com.br;
6. www.cellere.com.br;

**. CISCO DO BRASIL**

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

**. CLARO NXT**

1. Claro NXT Telecomunicações Ltda;
2. 13 99111-5629;
3. Praia Grande;
4. SP;



**. CLARO TELECOM**

1. Claro Telecom Participações S/A;
2. 11 2111-2165;
3. São Paulo;
4. SP;
5. controlelegalizacoes.matriz@claro.com.br;
6. www.claro.com.br;

**. CLEMAR ENGENHARIA**

1. Clemar Engenharia Ltda;
2. 48 3331-3000;
3. Florianópolis;
4. SC;
5. dcl@clemar.com.br;
6. www.clemar.com.br;

**. COPEL TELECOM**

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

**. CPQD**

1. Fundação 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;

**. CTD**

1. Companhia de Tecnologia e Desenvolvimento S/A;
2. 43 3379-3300;
3. Londrina;
4. PR;
5. miriam.vallim@sercomtel.net.br;
6. www.sercomtelcontactcenter.com.br;

**. DATACOM**

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

**. DATORA TELECOM**

1. Datora Mobile Telecomunicações S/A;
2. 11 3164-8100;
3. Itaim Bibi; 4. SP;
6. www.datora.net;

**. DEDALUS PRIME**

1. Dedalus Prime Sistemas e Serviços de Informática Ltda;
2. 11 3049-0150;
3. São Paulo;
4. SP;
5. dedalus.mkt@dedalusprime.com.br;
6. www.dedalus.com.br;

**. 2S COM TECNOLOGICA**

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



# Melhor Internet e Telefonia Fixa do Brasil

ANATEL

47 3380 0800



# unifique

**. DIGISTAR TELECOMUNICAÇÕES**

1. Digistar Telecomunicações S/A;
2. 51 3579-2200;
3. São Leopoldo;
4. RS;
5. comercial@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 2224-2018;
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 ELECTRIC LATAM**

1. Furukawa Electric Latam S/A;
2. 41 3341-4000;
3. Curitiba;
4. PR;
5. furukawa@furukawalatam.com;
6. www.furukawalatam.com;



**. GLOBENET**

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

**. GO2NEXT CYNET**

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

**. GREENWICH DO BRASIL**

1. Greenwich do Brasil Sol. em Infr. de Telecom S/A;
3. Indianápolis;
4. SP;



**. 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;

**. ICARO TECHNOLOGIES**

1. Icaro 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;

**. 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;

**. ISH**

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

**. JUNIPER**

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

**. KOERICH TELECOM**

1. Koerich Eng e Telecomunicações S/A;
2. 11 5105-7575;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.koerichtelecom.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;



**. LOCWEB**

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;

**. LOGICTEL**

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

**. MANDIC**

1. Mandic Ltda;
2. 11 4007-1241;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.mandic.com.br;

**. MLS WIRELESS**

1. MLS Wireless S/A;
2. 21 2538-8400;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
6. www.mls.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 3237-2121;
3. Campinas;
4. SP;
5. neger@neger.com.br;
6. www.neger.com.br;

**. NEOVIA SOLUTIONS**

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

**. NESIC**

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

**. 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 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 98636-6707;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
6. www.oi.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;

**. PARKS**

1. Parks S/A Comunicações Digitais;
2. 51 3205-2174;
3. Cachoeirinha;
4. RS;
5. chorn@parks.com.br;
6. www.parks.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**

O Grupo Prysmian é uma empresa de fios e cabos multinacional de origem italiana com mais de 140 anos de experiência, sendo 92 deles aqui no Brasil. Sua atuação global conta com 104 fábricas, 25 Centros de Pesquisa & Desenvolvimento, situados em mais de 40 países com aproximadamente 28 mil funcionários. Grupo Prysmian, conectando cada vez mais o mundo ao futuro da tecnologia de cabos.

1. Prysmian Cabos e Sistema do Brasil S/A;
2. 11 32359000;
3. Sorocaba;
4. SP;
5. marcelo.braz@prysmiangroup.com;

**. QMC TELECOM**

1. QMC Telecom do Brasil Cessão de Infr. S/A;
2. 11 5157-6610;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.qmctelecom.com.br;

**. 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;

**. SERCOMTEL**

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

**. SERPRO**

1. Serviço Federal de Processamento de Dados;
2. 61 2021-8000;
3. Brasília;
4. DF;
6. www.serpro.gov.br;

**. SISGRAPH**

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

**. SISPRO**

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

**. SOLUTIONS**

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

**. STEFANINI**

1. Stefanini Consultoria e Asses. em Informática S/A;
2. 11 3094-6100;
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;

**. TCR TELECOM**

1. TCR Telecomunicações da Cidade do Rio de Janeiro;
2. 21 3218-1427;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
6. www.tcrtelecom.net;

**. 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 8700;
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;

**. TELESPAZIO BRASIL**

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

**. TELMEX SOLUTIONS**

1. Telmex Solutions Telecomunicações S/A;
2. 21 4313-4620;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;

**. TELSIGN CONSULTORIA**

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

**. 3CORP TECHNOLOGY**

1. 3CORP Technology S/A Infraestrutura de Telecom;
2. 11 3056-7733;
3. Barueri;
4. SP;
5. marketing@3corp.com.br;
6. www.3corp.com.br;

**. TI SPARKLE**

1. TI Sparkle Brasil Telecomunicações Ltda;
3. Rio de Janeiro;
4. RJ;
6. www.tiparkle.com;

**. 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;

**. TIVIT**

1. TIVIT Terceirização de Processos Serv e Tecn S/A;
2. 11 3757-2222;
3. Mogi das Cruzes;
4. SP;
5. comunicacaoexterna@tivit.com.br;
6. www.tivit.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;

**. UNICOBA**

1. Unicoba Ind de Comp Eletrônicos e Informática S/A;
2. 11 5078-5512;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.unicoba.com.br;



**. UNIFIQUE**

1. Unifique Telecomunicações SA;
3. Timbó;
4. SC;
6. www.unifique.com.br;

**. UNITELCO**

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

**. VIA\W**

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;

**. VOGEL TELECOM**

1. Vogel Soluções em Telecom e Informática S/A;
2. 0800-800-7878;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.vogeltelecom.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 Tec da Informação S/A;
2. 51 3079-5000;
3. Porto Alegre;
4. RS;
5. comercial@wecom.com.br;
6. www.wecom.com.br;

**. YSSY**

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. Omnalink Tecnologia S/A;
2. 11 4196-1100;
3. Barueri;
4. SP;
6. www.omnalink.com.br;

**. ZENVIA MOBILE**

1. Zenvia Mobile Serviços Digitais S/A;
2. 0800-646-4777;
3. São Paulo;
4. SP;
6. www.zenvia.com;



**Soluções completas em TI e Telecom com 94% de satisfação no segmento corporativo.**

Pesquisa realizada pelo Instituto Opportunity

**Algar Telecom. Vencedora do Destaque em Serviços Corporativos do Anuário Telecom 2021**

Um parceiro que entrega tecnologia, estrutura robusta e o atendimento referência no mercado de TI e Telecom. Somos especialistas em oferecer soluções para empresas que se transformam todos os dias. Vamos inovar juntos?

+ 65 anos de mercado |

+ 1,3 milhão de clientes |

16 estados + DF |

Cabeamento submarino Brasil-EUA |

+ 4,5 mil pessoas na equipe |

+ 110 mil km de fibra óptica própria |

**Múltiplas soluções Algar Telecom:**



DADOS



CONECTIVIDADE



VOZ



TI



SEGURANÇA



IOT

AGENDE UMA CONVERSA COM UM DE NOSSOS CONSULTORES

0800 942 1220 | [empresadigital.algar telecom.com.br](http://empresadigital.algar telecom.com.br)

**Algar**   
Telecom  
SEMPRE JUNTO



# TECNOLOGIA e RELACIONAMENTO

**Prêmio é o resultado de um bom trabalho.**

**Somos a Empresa Destaque do Ano no segmento de Serviços de Call Center**

Mais do que um prêmio, isto é um reconhecimento por todo o trabalho e a dedicação que temos em ajudar nossos parceiros a criar uma melhor experiência para os seus clientes.

Venha transformar a sua empresa, com as nossas soluções em BPO.

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



# aec

Relacionamento com  
Responsabilidade

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