ti& telecom

ANUÁRIO2026

AS 400 MAIORES

A EMPRESA DO ANO

AS MAIS EFICIENTES

AS 20 QUE MAIS CRESCERAM

AS 20 MAIS RENTÁVEIS

O RANKING DOS INTEGRADORES

O INTEGRADOR DO ANO

OS NÚMEROS DAS MULTINACIONAIS

O MERCADO BRASILEIRO

fórum editorial

A Claro está entre as **5 Maiores Empresas** de TI e Telecom do país.

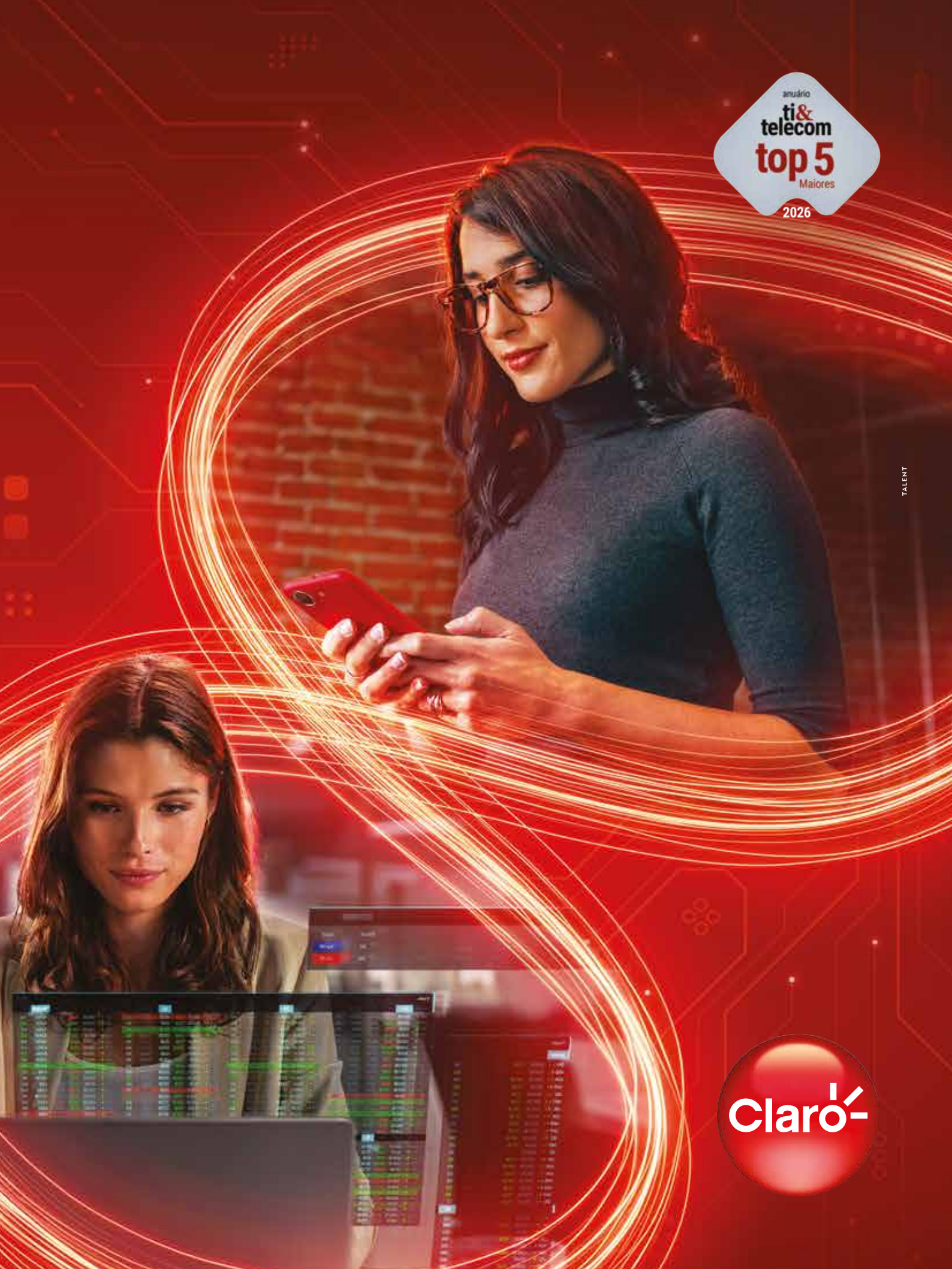
Este reconhecimento reforça o papel da Claro na aceleração da transformação digital no Brasil. Com um ecossistema completo de conectividade, nuvem, cibersegurança, IoT, inteligência artificial e infraestrutura tecnológica, impulsionamos empresas e governos a inovar, evoluir e construir o próximo novo.



SAIBA MAIS EM:

CLARO.COM.BR/PORQUECLARO

Top 5 Maiores Empresas de TI e Telecom. Fonte: Anuário TI & Telecom 2026. Saiba mais em www.forumeditorial.com.br.


anuário
ti&
telecom
top 5
Maiores
2026
TALENT
Claro

Almaviva SOLUTIONS

A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL QUE IMPULSIONA AS EMPRESAS NO BRASIL

Com 30 anos de atuação, a Almaviva Solutions tornou-se um pilar do mercado de TI brasileiro, uma empresa que oferece soluções inovadoras baseadas em diferentes tecnologias para apoiar seus clientes na transformação de negócios.

Atendendo empresas de todo país dos setores público e privado que atuam nos mais diversos segmentos.



CONHEÇA A ALMAVIVA SOLUTIONS

anuário ti& telecom integrador do ano

INTERNET DAS COISAS (IOT)

CIDADES INTELIGENTES

DADOS E INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

TRANSPORTE E LOGÍSTICA

PORTFÓLIO E SOLUÇÕES INTEGRADAS

SERVIÇOS DE TECNOLOGIA

TERCEIRIZAÇÃO DE SERVIÇOS DE TI

INFRAESTRUTURA DE TI

CENTRO DE EXCELÊNCIA EM GESTAO DE PROJETOS E AGILIDADE



ÍNDICE

ti& telecom
ANUÁRIO2026

8 O mercado brasileiro
18 A onipresença da IA
22 Os desafios de Telecom
26 Os critérios de avaliação
30 O índice das 400 maiores
32 O ranking das 400 maiores
44 O ranking das multinacionais
46 A empresa do ano
51 As empresas Destaques do Ano
52 O Integrador do Ano
56 O ranking dos integradores
106 As 20 mais rentáveis
110 As 20 que mais cresceram
114 A maior empresa

119 O diretório de empresas

O momento da convergência



A constatação é inevitável: estamos numa nova era de convergência de tecnologias. E a sobreposição da Tecnologia da Informação e das telecomunicações se torna cada vez mais inexorável: já é praticamente impossível distinguir o papel de cada uma no mercado global.

Nesse cenário, a fusão de duas das mais tradicionais publicações brasileiras se impõe de forma natural: o Anuário Informática Hoje, 40 anos, e o Anuário Telecom, 35, passam, a partir de agora, a unir suas trajetórias vencedoras neste novo **Anuário TI & Telecom**.

O compromisso com a análise acurada do mercado de tecnologia – com o levantamento confiável do desempenho das principais empresas dos dois setores no Brasil, e com o testemunho confiável dos seus personagens mais atuantes – se renova nas páginas deste Anuário, produzido pela mesma equipe de profissionais da Fórum Editorial.

O **Anuário TI & Telecom** trará, a partir desta edição, o ranking das **400** maiores empresas do mercado brasileiro de tecnologia, de acordo com sua receita líquida, e premiará aquelas que apresentarem o melhor desempenho econômico-financeiro em cada um dos seus respectivos segmentos. E, entre elas, o Integrador do Ano e a Empresa do Ano de todo o setor. Destacará ainda o ranking das multinacionais presentes no país e o das empresas integradoras de sistemas.

Todas as empresas participantes (453, este ano) do Anuário terão seus dados de contato publicados, independentemente de estarem ou não classificadas entre as 400 maiores.

O mercado representado por esse universo de empresas atingiu a marca de R$ 670 bilhões de receita líquida, o que corresponde a expressivos 5,3% do PIB do país, que, em 2025, foi de R$ 12,7 trilhões. Índice próximo ao da maior economia da Europa, a da Alemanha, de 5,7%, embora ainda distante dos cerca de 10% de gigantes como Estados Unidos e China.

Passada a turbulência de uma eleição presidencial das mais disputadas da história – em que o país demonstrou a maturidade da sua democracia –, o setor de TI e Telecom brasileiro precisa estar preparado para enfrentar uma série de desafios estruturais e seguir adiante na sua trajetória de crescimento. No campo da tecnologia, são prioridades inadiáveis o domínio das aplicações da Inteligência Artificial, a prospecção, o beneficiamento e a utilização dos minerais críticos, o fortalecimento dos sistemas de segurança da informação, a expansão da computação em nuvem e a universalização do acesso às redes de comunicação. Nas frentes institucional e econômica, o setor precisa enfrentar de forma equilibrada a imposição de tarifas pelo governo dos EUA, a regulação da atuação das Big Techs, o aumento da produtividade da indústria do setor e o investimento público em infraestrutura.

Que assim seja, desde já e pelos próximos anos.

Wilson Moherdaui
Publisher

publisher
Wilson Moherdaui

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

diretoras de publicidade
Silvia Meurer
(silvia@forumeditorial.com.br)
+ 55 11 97106-4131
Sonia Lopes
(sonia@forumeditorial.com.br)
+ 55 11 97229 1202

representação comercial
SM+ Marketing & Business
+55 11 3251-3132
(WhatsApp Business)
contato@smmais.com

O **Anuário TI & Telecom** é uma publicação anual da

fórum editorial

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

www.forumeditorial.com.br

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

jornalista responsável
Wilson Moherdaui
(MT 10.821)

impressão
Gráfica Coktail

Um mercado em expansão e números animadores

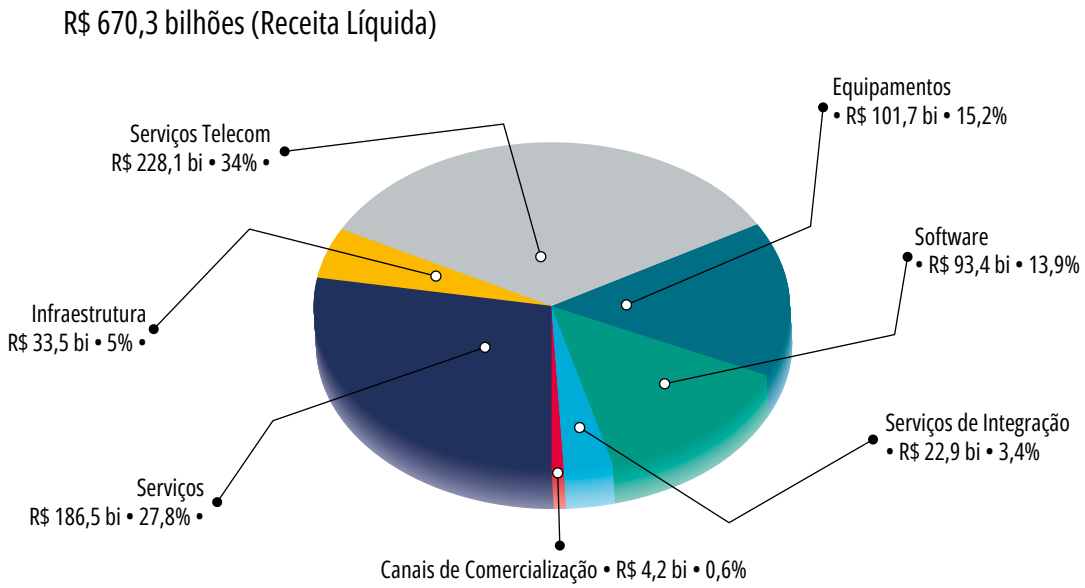
NESTE PRIMEIRO ANO DE CIRCULAÇÃO DO ANUÁRIO TI & TELECOM – RESULTADO DA FUSÃO DOS ANUÁRIOS INFORMÁTICA HOJE E TELECOM –, O AMPLO LEVANTAMENTO DO MERCADO PRODUZIDO PELA EQUIPE DA FÓRUM EDITORIAL REVELA NÚMEROS BASTANTE EXPRESSIVOS E ANIMADORES: A INDÚSTRIA DE TI & TELCOM ATINGIU EM 2025 A MARCA DE R$ 670,3 BILHÕES DE RECEITA LÍQUIDA, PARCELA BASTANTE SIGNIFICATIVA (APROXIMADAMENTE 5,3%) DO PIB DO PAÍS, QUE FOI DE R$ 12,7 TRILHÕES. A PARTICIPAÇÃO DO SETOR NO PIB DO PAÍS É SEMELHANTE À DA MAIOR ECONOMIA DA EUROPA, A DA ALEMANHA (5,7%) E NÃO MUITO DISTANTE DOS ESTADOS UNIDOS E DA CHINA, ONDE GIRA EM TORNO DOS 10% DOS RESPECTIVOS PIBS.

PARA MANTER O RITMO DE CRESCIMENTO DOS ÚLTIMOS ANOS, O MERCADO PRECISA SE PREPARAR PARA GRANDES DESAFIOS, COMO A REFORMA TRIBUTÁRIA, O RECRUDESCIMENTO DAS TARIFAS IMPOSTAS PELO GOVERNO DOS EUA, INVESTIMENTOS EM SEGURANÇA E DATA CENTERS. A ATUALIZAÇÃO DA INFRAESTRUTURA É CONDIÇÃO ESSENCIAL PARA AMPLIAR A PRODUTIVIDADE, FORTALECER A SEGURANÇA DIGITAL, EXPANDIR A COMPUTAÇÃO EM NUVEM E VIABILIZAR APLICAÇÕES DE INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL.

A computação em nuvem é hoje um dos principais vetores de crescimento, tanto pela expansão da demanda corporativa quanto pela mudança no modelo de consumo de tecnologia. A infraestrutura e o consumo de nuvem amadureceram: todas as empresas a estão usando em alguma medida e as maiores têm práticas para evitar que os gastos saiam do controle. "É um mercado de US$ 4 bilhões no Brasil e que continua crescendo na casa de 15% ao ano, um pouco mais rápido em algumas indústrias, um pouco mais devagar em outras, mas que é visto hoje como parte da estratégia de infraestrutura digital", afirma Luciano Ramos, country manager da empresa de consultoria e pesquisa IDC. As empresas definiram o que vai para a nuvem pública, o que fica em nuvem privada e no data center tradicional. "Elas buscam esse ajuste para chegar na melhor equação financeira, ou seja, investimento nos datacenters tradicionais não deixou de acontecer", diz.

Os dados do Relatório Setorial 2025 – Macrossetor de TIC da Brasscom (Associação das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação e de Tecnologias Digitais) mostram a centralidade desse movimento. Em 2025, no recorte específico de nuvem, o relatório aponta que o segmento chegou a R$ 85 bilhões em 2025, com crescimento de 35,5%, reforçando seu papel como uma das frentes mais importantes para impulsionar a transformação digital no país. Para os próximos anos, a tendência permanece positiva: de 2026 a 2029, a projeção é de R$ 765,6 bilhões em investimentos em nuvem, o maior volume entre as tecnologias analisadas, à frente inclusive da Inteligência Artificial, que deve receber R$ 736,6 bilhões no mesmo período. "Esse avanço está diretamente relacionado à expansão da IA, da análise de dados, da automação e da demanda por ambientes digitais mais seguros, resilientes e escaláveis", explica Affonso Nina, presidente executivo da Brasscom.

O MERCADO DO ANUÁRIO TI & TELECOM EM 2025



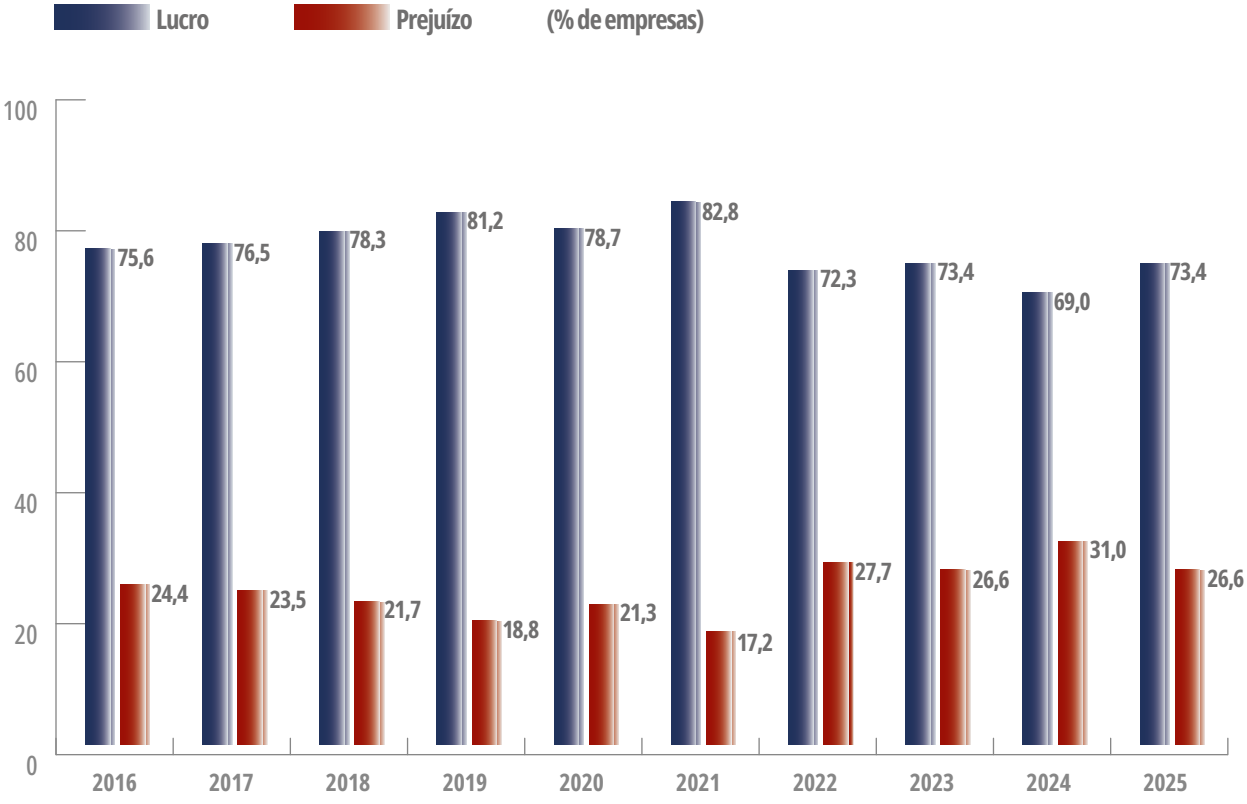
As áreas consideradas estratégicas para a competitividade digital seguem atraindo investimentos. O estudo da Brasscom aponta investimentos de R$ 252,4 bilhões em data centers entre 2026 e 2029, acompanhados por crescimento em cibersegurança.

Nesse contexto, uma das preocupações é a elevação da carga tributária, que pode postergar projetos, reduzir margens e afetar a competitividade das empresas, tanto sobre equipamentos importados quanto os fabricados, desenvolvidos e comercializados no Brasil. “Em um cenário de transformação digital acelerada, qualquer aumento relevante nos custos associados à aquisição de equipamentos, sistemas,



A computação em nuvem é um dos principais vetores de crescimento do mercado
Luciano, da IDC Brasil

LUCRO E PREJUÍZO



Simpress

O que faz a diferença quando o vento muda de direção é ter o **parceiro ideal** que te dê

Confiança para avançar

Simpress. Há 25 anos, **líder em outsourcing de equipamentos** de TI.

Anuário TI & Telecom 2026

2 categorias premiadas

Empresa do Ano

Destaque do Ano em Integração

Saiba mais em

simpress.com.br

Robert Scheidt

Bicampeão olímpico e 15 vezes campeão **mundial de iatismo.**

25 anos

De hardware a serviços, a resposta é sempre **SIM.**

componentes e infraestrutura tecnológica tende a impactar os investimentos em inovação, modernização e produtividade das empresas", explica Affonso.

As empresas de software, por exemplo, estão se preparando para muitas transformações, segundo Andriei Gutierrez, presidente da ABES (Associação Brasileira das Empresas de Software). O aumento de IOF sobre as remessas e compras internacionais (incluindo serviços de tecnologia e licenças de software) foi unificada para 3,5%. Antes dessa medida, a taxa cobrada nessas operações era de 0,38%, o que representou um aumento de mais de 800% no custo direto do imposto para remessas ao exterior. "Projetos de transformação digital ficaram mais caros ou foram paralisados, já que 70% de todos os softwares e sistemas consumidos no Brasil são importados", diz Andriei.



A ampliação do Programa Mais Inovação reforçou o apoio a projetos de inovação e digitalização
Gordon, do BNDES



Além do aumento das taxas de importação, há grande preocupação com a reforma tributária.
Andriei, da ABES

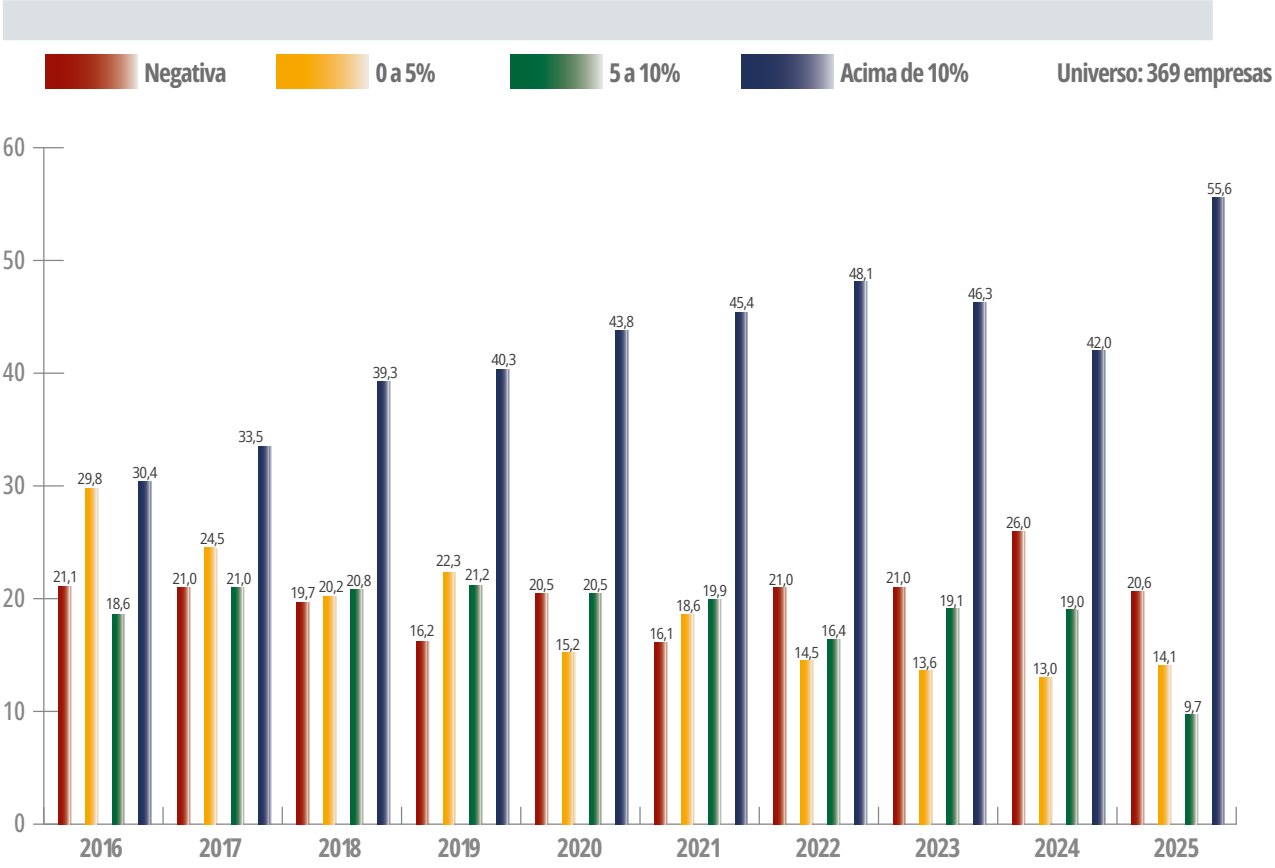
Além do aumento das taxas de importação, há grande preocupação com a reforma tributária. O problema estrutural para o setor de software e serviços é que o modelo de IVA (IBS/CBS) funciona por não cumulatividade com créditos financeiros — ou seja, não é possível recuperar crédito sobre o que se compra com destaque do tributo na nota. "Para uma empresa de software, o principal insumo é mão de obra qualificada, e salário não gera crédito, não há nota fiscal de salário, não há destaque de CBS/IBS sobre folha; e o efeito aritmético é direto: uma empresa com 70% do custo em folha e apenas 10% em insumos tributáveis (cloud, licenças, infraestrutura) pode ver o imposto líquido efetivo saltar de algo como R$ 12–14 mil para R$ 25 mil sobre um faturamento de R$ 100 mil — um aumento de carga na faixa de 80% a 110%, sem contrapartida proporcional em simplificação; e isso se agrava com a extinção gradual da CPRB (desoneração da folha da Lei 12.546/2011), que hoje amortece parcialmente esse problema", afirma.

De modo positivo, segundo o presidente da Abes, a volta de uma política de créditos para a inovação pelos órgãos de fomento, como BNDES, Embrapii, Finep, tem sido essencial para ajudar a mitigar esses efeitos.

Entre essas iniciativas, José Luis Gordon, diretor de Desenvolvimento Produtivo, Inovação e Comércio Exterior do BNDES, aponta a progressiva ampliação do Programa BNDES Mais Inovação, que reforçou o apoio a projetos de inovação e digitalização, incluindo desenvolvimento de software, IA, automação, centros de pesquisa e tecnologias relacionadas à Indústria 4.0: "No campo da IA, destaco a iniciativa lançada pela Bndespar, em parceria com a Finep, para a criação de um Fundo de Investimento em Participações (FIP) – voltado a startups intensivas em IA e inserido no escopo do Plano Brasileiro de Inteligência Artificial (PBIA 2024-2028) –, com capital mínimo de R$ 160 milhões e o objetivo de apoiar empresas que tenham a IA como elemento central de seu modelo de negócios e geração de valor", diz Gordon. A Bndespar poderá aportar entre R$ 40 milhões e R$ 125 milhões, enquanto a Finep poderá contribuir com valores entre R$ 40 milhões e R$ 80 milhões.

Os investimentos vinculados à Missão 4 da Nova Indústria Brasil – transformação

RETORNO SOBRE O PATRIMONIO LÍQUIDO



digital da indústria – também contribuíram para ampliar a adoção de tecnologias digitais em diferentes segmentos da economia. O Programa Mais Inovação, segundo Gordon, recebeu R$ 14,8 bilhões em 2025: "Considerando-se exclusivamente projetos de Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), foram aprovados R$ 1,7 bilhão em 2025, o que se soma aos investimentos realizados com recursos do FUST e, no caso de inovação, principalmente do Funttel".

Ataques cibernéticos

Preocupação prioritária dos responsáveis pela segurança da informação nas empresas e órgãos governamentais, o aumento de ataques cibernéticos e sequestro de dados ganhou maior relevância no ano passado. A onda é impulsionada pela IA, com impactos que vão além dos financeiros, atingindo a reputação das empresas.



Aumento de custos tende a impactar os investimentos em inovação, modernização e produtividade das empresas
Affonso, da Brasscom

"Os investimentos em soluções, serviços gerenciados, de consultoria, de inteligência em segurança vão crescer aproximadamente 15% em 2026, em comparação com o ano passado, o que é promissor, considerando-se que a nossa economia cresce a um dígito e que para o próprio mercado de TI é estimado um crescimento entre 10% e 12%", diz Luciano, da IDC.

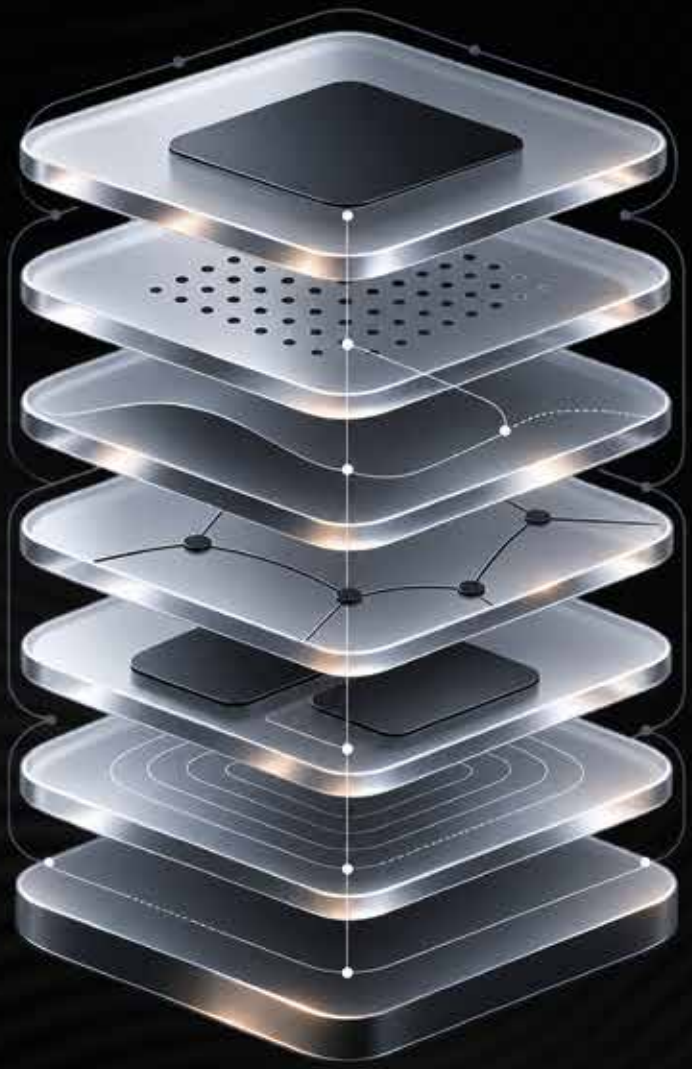
O Relatório de Cibersegurança da Brasscom mostra que o custo médio global de uma violação de dados em 2024 foi de US$ 4,88 milhões e que, no Brasil, o custo médio de violação de dados alcançou US$ 1,36 milhão em 2024, ante US$ 1,22 milhão em 2023. O relatório também destaca que o Brasil teve o terceiro maior aumento no custo de violação de dados em 2024, com alta de 11,5%, atrás apenas de Itália e Alemanha.

A maturidade das empresas na proteção dos dados avançou desde a entrada em vigor da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), em 2020, mas ainda é bastante heterogênea. Grandes empresas e setores regulados tendem a ter estruturas mais consolidadas de governança, como um responsável pelos dados, políticas internas, bases legais, gestão de consentimento, segurança da informação e resposta a incidentes. Já pequenas e médias empresas, ou organizações em estágio inicial de digitalização, ainda enfrentam dificuldades para transformar adequação formal em governança contínua. A Agência Nacional de Proteção de Dados (ANPD), segundo Affonso Nina, da Brasscom, está se estruturando. "Em dezembro de 2025, a Autoridade publicou o Mapa de Temas Prioritários para fiscalização no biênio 2026-2027 e atualizou a Agenda Regulatória 2025-2026, prevendo ações relacionadas a direitos dos titulares, proteção de

A TECNOLOGIA TEM MUITAS CAMADAS.

NOSSA FORÇA ESTÁ EM CONECTÁ-LAS.

Desafios complexos exigem mais do que respostas isoladas.



Exigem profundidade técnica, especialização e capacidade de conectar diferentes competências em uma visão integrada.

Da infraestrutura à inteligência artificial, combinamos conhecimento, talentos e parceiros estratégicos para desenvolver, integrar e sustentar soluções que geram valor para os negócios.

beyond co. Bora! GPSIT VOLUND POINTER

Extreme Group

Especialização em cada camada da tecnologia.

Inteligência no conjunto.

ti& telecom top400

ti& telecom top integradores 2026

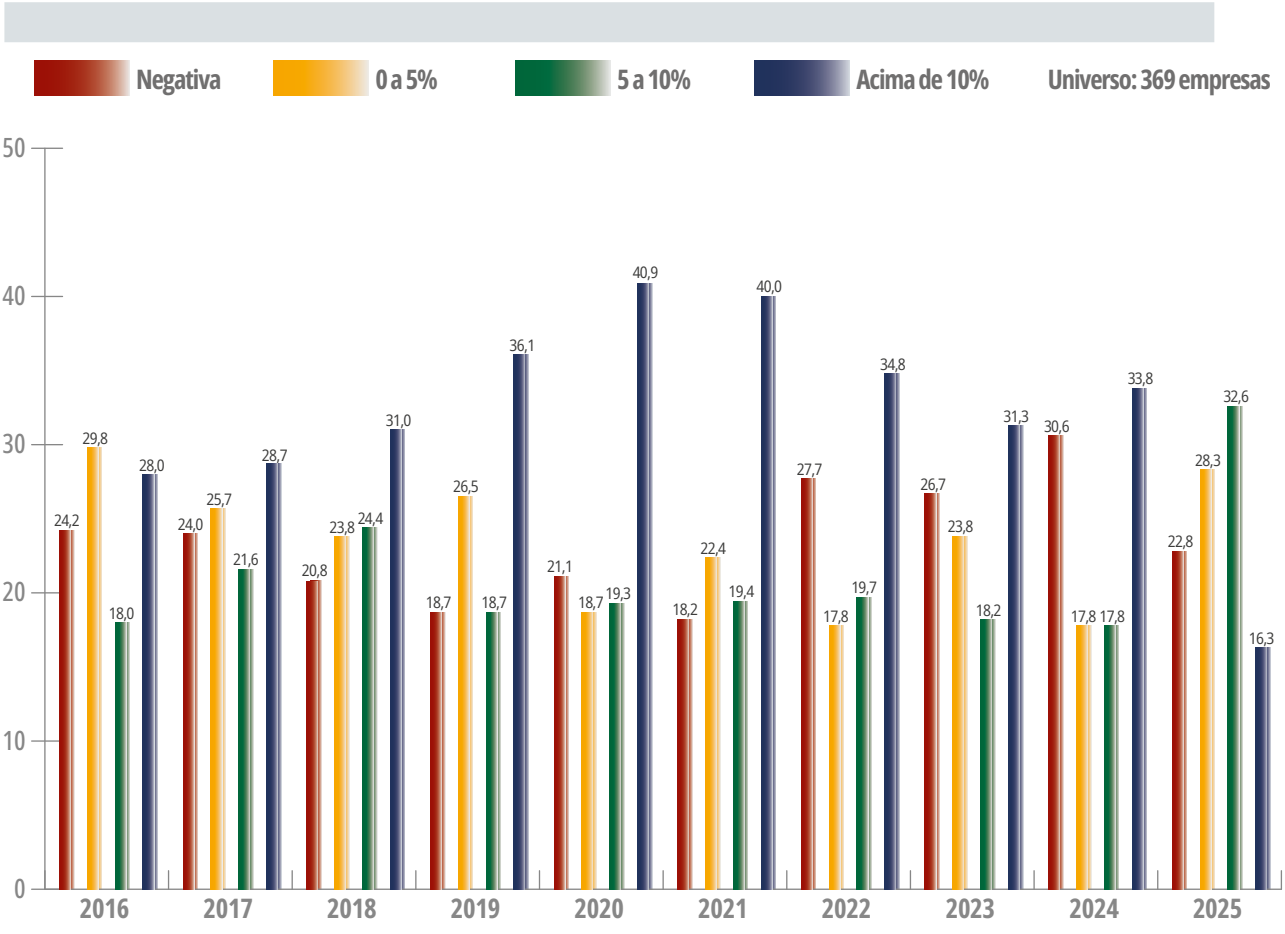
Conheça o Extreme Group.

Unimos ideias, talentos e tecnologia.

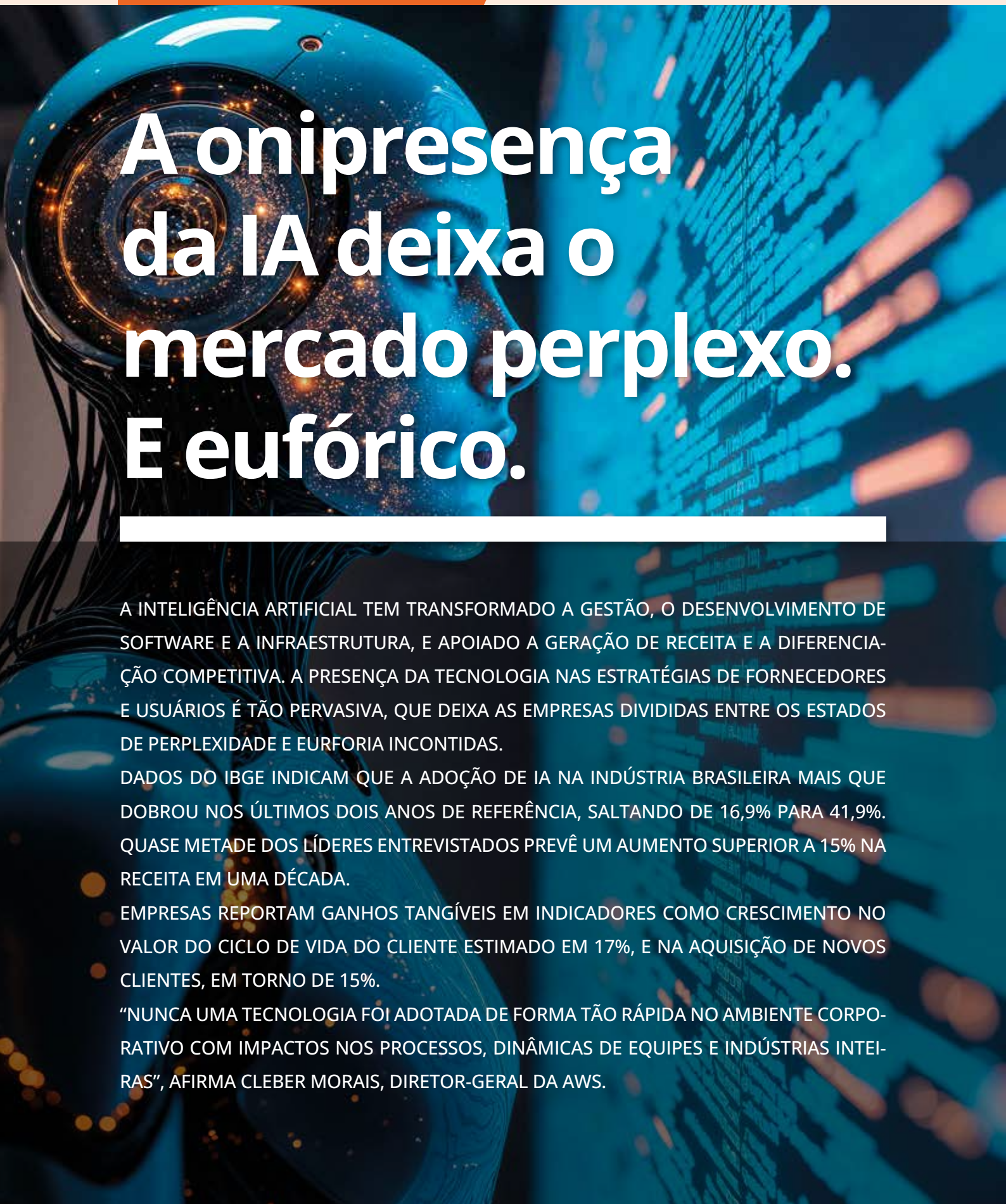
crianças e adolescentes no ambiente digital, tratamento de dados pelo poder público e IA e tecnologias emergentes no contexto do tratamento de dados pessoais", diz Affonso Nina. Para ele, a aplicação de sanções é parte importante da consolidação da cultura de proteção de dados, mas deve vir acompanhada de clareza regulatória, proporcionalidade e segurança jurídica, especialmente em temas complexos como IA, dados de crianças e adolescentes, compartilhamento de dados pelo poder público e incidentes de segurança.

A formação de mão de obra qualificada é outro desafio que preocupa o mercado. O Relatório Perspectivas do Mercado de Trabalho do Macrossetor TIC 2026 mostra que a oferta de talentos avançou em 2024, o Brasil formou 110.960 profissionais no ensino superior em TIC, acumulando crescimento de 59,1% entre 2022 e 2024. Além disso, os cursos técnicos de TIC no ensino médio registraram crescimento de 52% nas matrículas entre 2023 e 2025, e os cursos de Formação Inicial e Continuada da rede federal somaram 97.592 alunos certificados em 2024. "O desafio não está apenas em formar mais pessoas, mas em garantir aderência, conclusão, atualização de competências e conexão efetiva com as demandas das empresas e as vagas disponíveis", afirma Affonso.

RENTABILIDADE SOBRE VENDAS




INTEGRADOR
DESTAQUE 2025
anuário
ti& telecom
destaque do ano
2026
O prêmio é de 2025.
A experiência vem desde 1993.
+5.000
obras de tecnologia
executadas
Sistemas de segurança e TIC para infraestrutura crítica e operações que não podem parar.
TELTEX
TECNOLOGIA
Empresa Estratégica de Defesa (EED)
(11) 3840-6400 · teltex.com.br
ISO 9001
ISO 27001
ISO 27701



A onipresença da IA deixa o mercado perplexo. E eufórico.

A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL TEM TRANSFORMADO A GESTÃO, O DESENVOLVIMENTO DE SOFTWARE E A INFRAESTRUTURA, E APOIADO A GERAÇÃO DE RECEITA E A DIFERENCIAÇÃO COMPETITIVA. A PRESENÇA DA TECNOLOGIA NAS ESTRATÉGIAS DE FORNECEDORES E USUÁRIOS É TÃO PERVASIVA, QUE DEIXA AS EMPRESAS DIVIDIDAS ENTRE OS ESTADOS DE PERPLEXIDADE E EURFORIA INCONTIDAS.

DADOS DO IBGE INDICAM QUE A ADOÇÃO DE IA NA INDÚSTRIA BRASILEIRA MAIS QUE DOBROU NOS ÚLTIMOS DOIS ANOS DE REFERÊNCIA, SALTANDO DE 16,9% PARA 41,9%. QUASE METADE DOS LÍDERES ENTREVISTADOS PREVÊ UM AUMENTO SUPERIOR A 15% NA RECEITA EM UMA DÉCADA.

EMPRESAS REPORTAM GANHOS TANGÍVEIS EM INDICADORES COMO CRESCIMENTO NO VALOR DO CICLO DE VIDA DO CLIENTE ESTIMADO EM 17%, E NA AQUISIÇÃO DE NOVOS CLIENTES, EM TORNO DE 15%.

“NUNCA UMA TECNOLOGIA FOI ADOTADA DE FORMA TÃO RÁPIDA NO AMBIENTE CORPORATIVO COM IMPACTOS NOS PROCESSOS, DINÂMICAS DE EQUIPES E INDÚSTRIAS INTEIRAS”, AFIRMA CLEBER MORAIS, DIRETOR-GERAL DA AWS.

A pesquisa Desbloqueando o Potencial da IA, da AWS, realizada em 2025, aponta que 40% das empresas brasileiras já adotavam a IA, índice comparável ao de países europeus e acima de outros da América Latina.

Depois de um período marcado por grande entusiasmo e intensa experimentação, o mercado começa a concentrar sua atenção na geração efetiva de valor para o negócio.

"A discussão deixou de ser se a IA fará parte das empresas e passou a como utilizá-la para aumentar produtividade, acelerar decisões, melhorar a experiência dos clientes e gerar retorno sobre o investimento. Em muitos casos, os conselhos de administração e o C-Level já compreendem que a IA é um diferencial competitivo e pressionam por velocidade", diz Marco Stefanini, fundador e CEO Global do Grupo Stefanini.

Entre exemplos de ganhos com a nova tecnologia, Cleber, da AWS, destaca o Grupo Boticário, que obteve 46% de aumento na conversão de vendas com o assistente de IA; no mercado financeiro, o Banco Inter ampliou sua capacidade de investigação de fraudes em 100%, e na saúde, a Rede Mater Dei obteve um retorno sobre o investimento superior a 500%.

Os copilotos de código e assistentes baseados em IA generativa tornaram-se ferramentas importantes no dia a dia, atuando no desenvolvimento de software corporativo. "Os profissionais automatizaram tarefas altamente repetitivas e atualizaram códigos legados gerando blocos funcionais a partir de comandos simples em linguagem natural encurtando as entregas", explica Cleber.

A IA deixa de ser uma aposta e passa a ser tratada como infraestrutura crítica de competitividade. "Vemos uma transição da experimentação para a escala: empresas de diferentes setores já estão integrando IA generativa e agentes aos seus processos de negócio, com ganhos expressivos em produtividade, eficiência operacional, experiência do cliente, redução de riscos e aceleração da inovação", destaca Eduardo Campos vice-presidente da área de Soluções Tecnológicas da Microsoft.

Estudo da IDC encomendado pela Microsoft mostra que 88% dos executivos brasileiros afirmam que a IA será o principal motor de competitividade até 2030. "O mesmo levantamento mostra que 23% das empresas já escalaram IA para produção em diversas áreas, mas esse percentual deve chegar a 51% nos próximos dois anos", prevê Eduardo.

Outra evolução é o papel dos agentes de IA, capazes de atuar em tarefas especializadas ao lado de humanos ou de for-



"Nunca uma tecnologia foi adotada de forma tão rápida no ambiente corporativo com impactos nos processos, equipes e indústrias inteiras".

Cleber Morais, da AWS

ma autônoma. Segundo o estudo da IDC, até 2028, a adoção de agentes deve chegar a até 69% das organizações, consolidando no Brasil o surgimento das chamadas Frontier Firms: empresas que redesenham seus processos a partir da colaboração entre pessoas e agentes, com humanos assumindo o papel de chefes de agentes.

Paralelamente às tendências, o amadurecimento dos projetos de IA faz com que as empresas olhem com mais atenção para aspectos como segurança dos dados, governança e observabilidade. "À medida que os agentes de IA passam a atuar em processos críticos, equipes de segurança precisam estar prontas para mitigar riscos no uso de soluções não gerenciadas e de problemas como compartilhamento excessivo de dados, uso indevido de ferramentas ou ações com privilégios excessivos", diz Eduardo. Para ele, a IA é um dos principais motores de competitividade dos negócios, inovação



"À medida que os agentes de IA passam a atuar em processos críticos, equipes de segurança precisam estar prontas para mitigar riscos no uso de soluções não gerenciadas".
Eduardo Campos, da Microsoft



"Os conselhos de administração e o C-Level já compreendem que a IA é um diferencial competitivo e pressionam por velocidade"
Marco Stefanini, do Grupo Stefanini

e aumento da eficiência: "90% dos executivos entrevistados pela IDC afirmam que a IA será um diferencial-chave em seus setores e empresas já reportam ganhos médios de 24,5% associados às iniciativas de IA, com impacto em satisfação do cliente, eficiência de processos, redução de riscos e aceleração de lançamentos no mercado".

Outro sinal relevante é que a IA já influencia o orçamento corporativo. Segundo o estudo, 28% do orçamento de investimentos das empresas está associado a iniciativas de IA, e a expectativa é que essa participação chegue a 45% até 2028.

"O foco em ganhos concretos e produtividade tem impulsionado investimentos em infraestrutura e computação acelerada, permitindo que organizações de diferentes setores desenvolvam e escalem soluções baseadas em IA", garante Marcio Aguiar, diretor da divisão Enterprise da Nvidia para América Latina

Na opinião dele, o Brasil está evoluindo rapidamente na adoção, com espaço para avançar ainda mais: "É importante

ampliar o acesso à infraestrutura, formar mais profissionais qualificados e acelerar a aplicação da tecnologia em casos de uso que gerem valor para empresas e para a sociedade, priorizando governança, segurança e o uso ético da IA", afirma Marcio.

O mercado financeiro foi um dos pioneiros no uso de IA. No Bradesco, ela é aplicada de forma transversal, apoiando desde a tomada de decisões executivas até a automação de processos e a experiência do cliente. "Nossa evolução para um modelo AI Powered permitiu integrar a ferramenta a operações, negócios, risco, tecnologia e atendimento, tornando-a parte da forma como o banco opera no dia a dia", aponta Michel Viana Fernandes, superintendente de IA do Bradesco.

Na gestão, segundo ele, o banco combina modelos preditivos, analytics e IA generativa para apoiar análises, acelerar a interpretação de informações e ampliar a qualidade das decisões: "A IA também está presente em diversos processos corporativos, automatizando atividades como leitura de documentos, sumarização de conteúdos, geração de respostas e apoio operacional. Por meio da BIA Corporativa, oferece recursos para toda a organização, ampliando produtividade e democratizando o acesso ao conhecimento". No relacionamento com clientes, diz ele, a BIA evoluiu para uma plataforma que combina IA generativa, automação e personalização com suporte em jornadas de atendimento, transações e serviços: "Hoje, a solução registra mais de 125 milhões de interações e cerca de 90% de resolutividade, contribuindo para uma experiência mais simples, contextual e eficiente".

A ferramenta apoia a geração de conteúdos e insights para diferentes áreas, permitindo que profissionais concentrem mais tempo em análises e decisões de maior valor agregado.



A importância de acelerar a aplicação da tecnologia em casos de uso que gerem valor para empresas e para a sociedade, priorizando governança, segurança e o uso ético da IA.
Marcio Aguiar, da Nvidia



IA integrada a operações, negócios, risco, tecnologia e atendimento, tornando-se parte da forma como o banco opera no dia a dia.
Michel Viana Fernandes, do Bradesco

A expansão da rede de fibra e satélite é a aposta em Telecom

EM 2025, O MERCADO DE TELECOMUNICAÇÕES AVANÇOU EM COBERTURA DE REDES 4G E 5G, NA EXPANSÃO DA FIBRA ÓPTICA E SATÉLITE E INVESTIU NA DIFERENCIAÇÃO DE SERVIÇOS COM FOCO NA RENTABILIDADE.

A BANDA LARGA FIXA E MÓVEL CONTINUOU SUA EXPANSÃO: O PAÍS TEM MAIS DE 310 MILHÕES DE ACESSOS E QUASE 100% DOS MUNICÍPIOS BRASILEIROS TÊM INFRAESTRUTURA DE FIBRA. EM MENOS DE QUATRO ANOS DEPOIS DO LEILÃO DO 5G, A NOVA TECNOLOGIA ESTÁ PRESENTE EM MAIS DE 1,5 MIL MUNICÍPIOS, ONDE VIVE CERCA DE 70% DA POPULAÇÃO BRASILEIRA, SOMANDO 63 MILHÕES DE ACESSOS. EM 2025, O SETOR INVESTIU R$ 36,3 BILHÕES, PRINCIPALMENTE NA EXPANSÃO DA REDE DE 5ª GERAÇÃO E BANDA LARGA FIXA, SEGUNDO A CONEXIS (SINDICATO NACIONAL DAS EMPRESAS DE TELEFONIA E DE SERVIÇO MÓVEL CELULAR E PESSOAL).

“ESTAMOS À FRENTE DO CALENDÁRIO DE IMPLANTAÇÃO DO 5G PREVISTO PELA ANATEL, COM A ADIÇÃO DE 794 MIL NOVOS ACESSOS EM MAIO, ALCANÇANDO 23,8 MILHÕES DE CONEXÕES 5G ATIVAS E 36% DE PARTICIPAÇÃO DE MERCADO”, AFIRMA RODRIGO MARQUES, CEO DA CLARO. A OPERADORA APOSTOU EM REDES DE INTERNET DAS COISAS (IOT), ESPECIALMENTE LTEM E NBIOT PARA CONECTAR DISPOSITIVOS COM BAIXO CONSUMO DE ENERGIA, PARA MERCADOS COMO UTILITIES, CIDADES INTELIGENTES E AGRONEGÓCIO, QUE DEMANDAM A CONEXÃO MASSIVA DE SENSORES E ATIVOS DISTRIBUÍDOS GEOGRAFICAMENTE.

A Claro investe no programa Campo Conectado, viabilizando a digitalização das operações agrícolas e ampliando o acesso a tecnologias de automação e monitoramento remoto.

Segundo seu VP de B2B, Fábio Costa, a TIM conta com 100% dos municípios cobertos com 4G e com a oferta de novos serviços: "No B2B, integramos tecnologias como Inteligência Artificial (IA), Internet das Coisas (IoT), redes privativas, cloud e analytics para mercados como agronegócio, indústria, utilities e logística".

IA entrou na rotina das operadoras, tanto na infraestrutura quanto na oferta de serviços por meio de parcerias. "Com a aquisição de infraestrutura de IA da Oracle, a Claro se tornou Nvidia Cloud Partner (NCP) para Processamento de Dados e Inteligência Artificial, além de oferecer o ChatGPT da OpenAI com planos de telefonia móvel", diz Rodrigo.

Na TIM, a IA conta com mais de 100 casos de uso em produção e 24 projetos-piloto. "Na infraestrutura, por exemplo, aplicamos IA na manutenção preditiva de 100% da rede de acesso, com modelos que alcançam mais de 85% de eficácia, permitindo antecipar falhas, reduzir em cerca de 15% as intervenções corretivas e aumentar a disponibilidade da rede", afirma Fábio.

Depois de um período de expansão, o mercado de ISPs (Provedores de Serviço de Internet) atravessa uma fase de amadurecimento. Segundo o CEO da Vero, Fabiano Ferreira, entre 2025 e 2026 a empresa focou no adensamento da cobertura nas regiões já atendidas e na consolidação da empresa como um hub digital de serviços: "O próximo ciclo será menos marcado pela expansão geográfica e cada vez mais pela capacidade de integrar serviços".

A Vero tem rede própria de fibra óptica, que alcança 7,2 milhões de casas passadas, distribuídas por 426 cidades de nove Estados, além do Distrito Federal, com aproximadamente 1,33 milhão de clientes de banda larga e mais de 340 mil



"Estamos à frente do calendário de implantação do 5G previsto pela Anatel"
Rodrigo Marques, da Claro

clientes no segmento móvel. “No último ano, apostamos na telefonia móvel, que se consolidou como um dos principais vetores de crescimento: no último trimestre, a base móvel avançou 68% na comparação anual, reforçando seu papel estratégico para a empresa”, afirma.

Guerra no espaço

A conectividade foi além das redes terrestres, com o avanço do mercado de satélite e a popularização das unidades de baixa órbita (LEO). No Brasil, a Anatel atualizou a regulamentação por meio da Resolução 748/2021, para dar segurança jurídica às novas tecnologias. A Starlink lidera o segmento LEO no País, ultrapassando a marca de 600 mil clientes.

Para dar mais competição ao mercado, a Anatel aprovou a operação da empresa chinesa SpaceSail, que vai operar até 324 satélites em órbita baixa, com início dos serviços comerciais previsto para o final de 2026.

Diversas operadoras firmaram parceria com a Starlink para atender a demanda em áreas remotas, a exemplo da TIM, que vai conectar escolas rurais, com a meta de alcançar 1,8 mil localidades. Outra é a Algar, que é Revendedor Autorizado da Starlink para clientes corporativos (B2B). O mercado preferencial, segundo Ivan Mendes, diretor de Inovação da Algar e presidente do Brain, é o B2B como como conexão primária, em locais onde a infraestrutura terrestre (como fibra óptica) é limitada ou inexistente; e como solução de redundância.



“Na infraestrutura, aplicamos IA na manutenção preditiva de 100% da rede de acesso”
Fábio Costa, da TIM

“Nosso diferencial é oferecer o link de satélite integrado ao ecossistema de soluções de TI como serviços gerenciados de cloud e cibersegurança e viabilizar a aplicações de IA preditiva e analítica na ponta, o que assegura uma experiência hiperpersonalizada ao cliente corporativo”, expica Ivan.



“O próximo ciclo será marcado cada vez mais pela capacidade de integrar serviços”
Fabiano Ferreira, da Vero

De acordo com ele, “a maior demanda é originada por empresas que têm operações descentralizadas ou localizadas em áreas remotas, fora dos grandes centros urbanos. Isso inclui demandas de verticais como o agronegócio, indústrias extrativas, operações logísticas e ecossistemas de energia”. São setores que necessitam de estabilidade contínua para manter suas operações digitais com alto desempenho em qualquer parte do território nacional.

Uma das discussões do setor é a chamada neutralidade da rede, ou seja, o pagamento pelo uso da infraestrutura pelos provedores de conteúdo que passam grandes volumes de dados e imagem sem pagar por isso. Segundo a Anatel, não há iniciativas para estabelecer obrigações de contraprestação financeira de provedores de conteúdo a prestadores de serviços de telecomunicações. A agência ainda está estudando uma proposta de Regulamento de Deveres dos Usuários dos Serviços de Telecomunicações, objeto do item 9 da Agenda Regulatória para o biênio 2025-2026, com foco nos grandes provedores de conteúdo, uma vez que eles são os usuários que mais promovem tráfego nas redes de telecomunicações.

No âmbito federal, o principal programa de inclusão digital é o Norte Conectado. Com investimento de R$ 1,3 bilhão, prevê a implantação de nove infovias, somando cerca de 13 mil quilômetros de cabos subaquáticos nos rios da Amazônia que vai beneficiar aproximadamente 7,5 milhões de pessoas em 70 localidades nos Estados do Acre, Amapá, Amazonas, Pará, Rondônia e Roraima. O programa é composto por nove infovias que são redes de cabos lançados nos rios. Segundo o Ministério das Comunicações, coordenador do Norte Conectado, seis infovias estão com a implantação concluída (00, 01, 02, 03, 04 e 07), enquanto três estão em andamento e devem ficar prontas até 2028 (05, 06 e 08) que contou com recursos do leilão do 5G. O programa atual recebeu investimentos de cerca de R$ 1,3 bilhão nas seis infovias com obras concluídas, e três serão entregues ainda em 2026. Segundo o Ministério das Comunicações, quando concluída, a Infovia 05 levará Internet de alta velocidade e maior estabilidade de conexão para cerca de 700 mil moradores entre os estados do Amazonas e Rondônia, ampliando o acesso a serviços públicos, educação, saúde e pesquisa.



“Nosso diferencial é oferecer o link de satélite integrado ao ecossistema de soluções de TI”
Ivan Mendes, da Algar

Critérios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de TI & Telecom, no ano de 2025, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial.
Para a elaboração do ranking, foram analisadas as demonstrações financeiras contidas nos balanços do período, pelo critério da legislação societária.

O Anuário TI &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.

Principais indicadores:

1.Receita líquida em reais: é o indicador para a classificação das empresas no ranking das 400 maiores.

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

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

4. Rentabilidade das vendas líquidas: é o lucro líquido do exercício, dividido pela receita líquida, em %.

5. Liquidez corrente: é obtida dividindo-se o ativo circulante pelo passivo circulante. Esse indicador mede a capacidade da empresa de saldar seus compromissos no curto prazo.

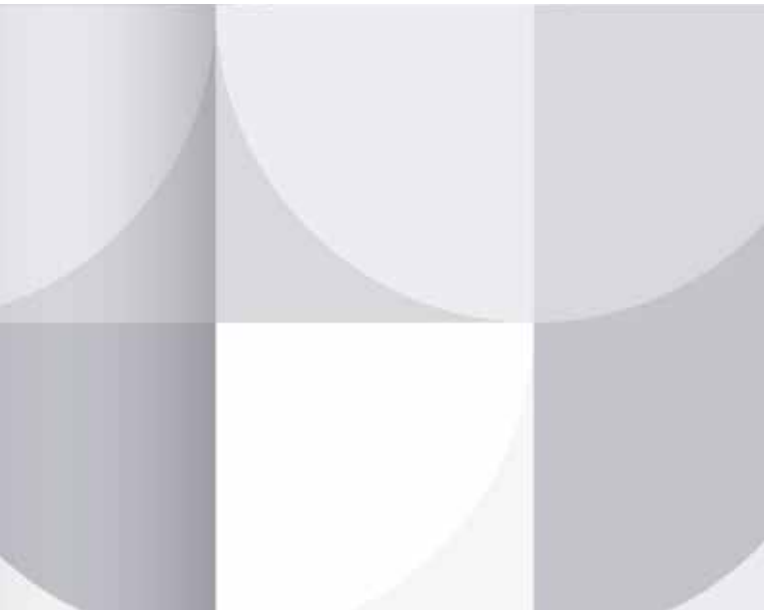
6. Endividamento sobre o patrimônio líquido: é calculado dividindo-se o passivo total da empresa (passivo circulante + passivo exigível a longo prazo) pelo patrimônio líquido, em %. Indica a participação de terceiros no total de recursos da empresa e é um dos indicadores de alavancagem financeira.

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

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

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

A escolha dos destaques e das melhores de 2025



A escolha das empresas mais eficientes é resultado da análise econômico-financeira em sete grandes blocos de mercado: Hardware, Infraestrutura, Software, Integradores, Serviços, Serviços de Telecom e Canais de Comercialização (distribuidores e revendas).

Os critérios para a escolha dos Destaques do Ano se baseiam nos seguintes índices e respectivos pontos:

Crescimento da receita líquida, em %. 10 pontos (este ano o critério é desconsiderado em razão do aumento significativo de empresas do ranking que não participaram dos Anuários Informática Hoje ou Telecom, em 2024)

	PONTOS
Rentabilidade sobre vendas, em %	30
Lucro Líquido por funcionário	20
Liquidez corrente	10
Endividamento sobre o ativo, em %	(-10)

As empresas foram divididas em faixas de receita nos seguintes blocos:

Hardware e Infraestrutura

Faixa 1	ATÉ R$ 99,99 MILHÕES
Faixa 2	DE 100 A 299,99 MILHÕES
Faixa 3	DE 300 A 799,99 MILHÕES
Faixa 4	+ DE 800 MILHÕES

Para os blocos de Software, Integradores, Serviços, Serviços de Telecom e Canais de Comercialização, foram utilizadas as seguintes faixas:

Faixa 1	ATÉ R$ 49,99 MILHÕES
Faixa 2	DE 50 A 99,9 MILHÕES
Faixa 3	DE 100 A 199,99 MILHÕES
Faixa 4	DE 200 A 449,99 MILHÕES
Faixa 5	DE 450 A 799,99 MILHÕES
Faixa 6	+ DE 800 MILHÕES

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

Na classificação das empresas de Hardware e Infraestrutura, não foi considerado o lucro líquido por funcionário. Para essas empresas, o lucro líquido por funcionário foi substituído pela rentabilidade sobre o patrimônio. Nesse caso, esse item também tem peso 20.

O lucro líquido por funcionário é utilizado para medir a rentabilidade de empresas de serviços.

Como não têm ativos imobilizados significativos, essas empresas dependem exclusivamente de seus funcionários. Portanto, a lucratividade por funcionário é um bom indicador de rentabilidade.

A metodologia escolhida leva em conta importantes indicadores da saúde econômico-financeira de uma empresa, como a rentabilidade e a capacidade de saldar compromissos. Os pesos atribuídos procuram ressaltar a lucratividade, principalmente a margem existente sobre vendas. Uma empresa com vendas crescentes, margem elevada sobre vendas, boa rentabilidade sobre o patrimônio, liquidez superior a 1,0, nível reduzido de endividamento e valor elevado de lucro líquido por funcionário é uma empresa saudável.

Para a escolha dos Destaques foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos três índices; e as empresas foram classificadas por porte da receita nos respectivos blocos.

Em algumas faixas de receita em que não houve massa crítica suficiente para premiação, não foram apontadas empresas Destaques do Ano.

A Empresa do Ano e a Integradora do ano são escolhidas por esses critérios, além de outros, como estratégia empresarial, investimentos, base instalada, geração de empregos, consolidação da marca e produtividade.

No caso dos rankings das 20 empresas que mais cresceram e das 20 mais rentáveis, foi considerado o desempenho apenas das empresas que figuram no ranking das 400 Maiores.

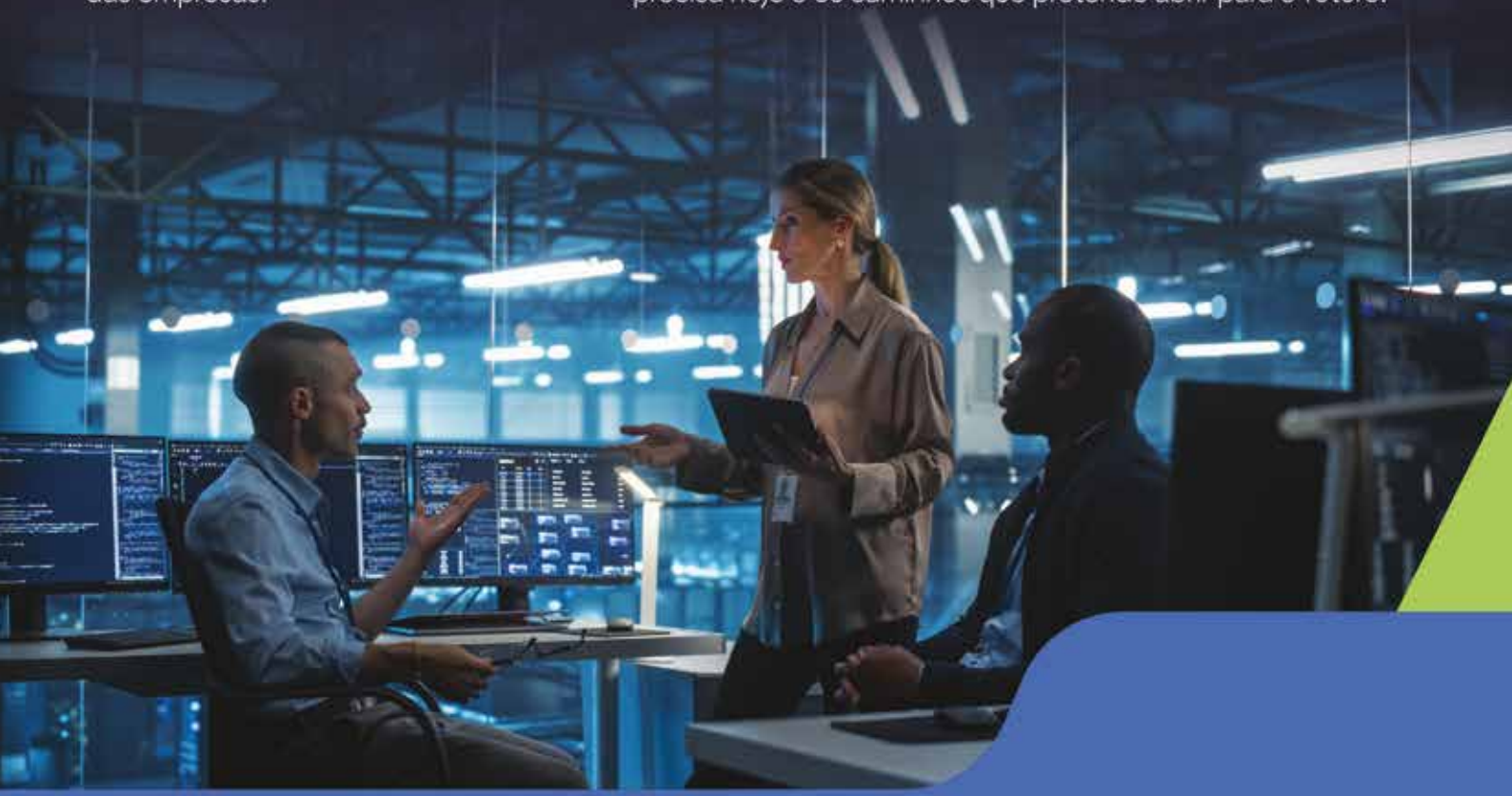
DECATRON

decatron.com.br

Tecnologia que **faz sentido** para o seu negócio.

Há mais de 30 anos, conectamos tecnologia aos desafios reais das empresas.

Projetamos e integramos ambientes de infraestrutura, nuvem, segurança e dados considerando o que cada operação precisa hoje e os caminhos que pretende abrir para o futuro.



+30
anos de experiência

+290
clientes atendidos

+1350
contratos concluídos

PRESENÇA NACIONAL E PARCERIA COM FABRICANTES GLOBAIS DE TECNOLOGIA.

Sua empresa pode contar com a Decatron.

(21) 3906-4000 | contato@decatron.com.br | decatron.com.br

ÍNDICE DAS 400 MAIORES

A

ABC71 (332)
ABILITY (69)
ACCENTURE (13)
ACCESSTAGE (172)
ACERTPIX (375)
ADD VALUE HOLDING (166)
ADMEX (262)
ADSOLUTIONS (296)
ADVANTECH BRASIL (218)
AeC CONTACT CENTER (39)
AEVO (299)
AGIS (43)
AGRES (234)
AGRINESS (251)
AGROSMART (368)
AGROTIS (216)
AITEC BRASIL (342)
ALARES (66)
ALGAR (32)
ALLIED TECNOLOGIA (17)
ALMAVIVA EXPERIENCE (49)
ALMAVIVA SOLUTIONS (82)
ALPHA LOGO (335)
ALTERDATA SOFTWARE (101)
ALUTECH (295)
AMD (29)
AMERICAN TOWER DO BRASIL (109)
AMERICAN TOWER DO BRASIL INFRA (27)
AOGE SISTEMAS (327)
APIPASS (353)
APLIC (254)
APP SISTEMAS (290)
APPLE (6)
APURA (259)
AQUARELA (372)
AREA CENTRAL (337)
ARGO IT (231)
ARKLOK (108)
ARLEQUIM (158)
ASCENTY (48)
ASPER TECNOLOGIA (72)
ATECH (110)
ATENTO (36)
ATOS (118)
A3 DATA (270)
AUTO AVALIAR (135)
AUTOTRAC (121)
ÁVATO (178)

B

BALI BRASIL (175)
BASEMENT (351)
BASIS (139)
BBTS (42)
BEMOBI (46)
BENNER SISTEMAS (168)
BEPASS (325)
BORNLOGIC (293)
BR BPO (140)
BR CAPTURA (366)
BRASIL TECPAR (88)
BRASILSAT (283)
BRASOFTWARE INFORMÁTICA (18)
BRAZIL TOWER (143)
BRISANET (47)
BRITECH (197)
BROADCOM (11)
BRQ DIGITAL SOLUTIONS (87)
BRY (294)
BTT TELECOMUNICAÇÕES (133)

C

CAMERITE (282)
CANON (56)
CAPGEMINI (90)
CAPYS IT (384)
CAST (74)
CELEPAR (84)
CELK (244)
CELLERE (288)
CENTRAL IT (123)
CERTISIGN (117)
CGI (40)
CH MASTER DATA - ASTREIN (257)
CHATBOT MAKER (291)
CHECK POINT SOFTWARE (312)
CHECKMOB (393)
CHECKPLANT (324)
CHEESECAKE LABS (278)
CHIP INSIDE (304)
CI&T (41)
CIASC (137)
CIGAM (213)
CILIA (208)
CINNECTA DO BRASIL (370)
CIPHER (226)
CISCO (20)
CLARO NXT (5)
CLARO (2)
CLICKSIGN (186)
CLM TECH (100)
COGTIVE (341)
COLMEIA (271)
COMPANHIA DE INFORMÁTICA DE JUNDIAÍ (240)
CONCIL (292)
CONEXOS (268)
CONSTRUTOR DE VENDAS (235)
CONTINUY (228)
CONTRAKTOR (367)
CONVENIA ATIVIDADES (266)
CONVERSYS IT SOLUTIONS (189)
CPQD (113)
CREFITECH SERVIÇOS (144)
CRONO LOGICA (150)
CRP COMPUTADORES (280)
CRP TECNOLOGIA (256)
CSU DIGITAL (80)
CTD TECNOLOGIA DIGITAL (314)

D

DATACOM (116)
DATAINFO (188)
DATAMOB SISTEMAS (210)
DATAPREV (37)
DATARISK IO (339)
DATASALES (346)
DB1 GROUP HOLDING (141)
DDA TECNOLOGIA (300)
DECATRON AUT E TEC DA INFORMAÇÃO (261)
DECISION IT (383)
DEDALUS PRIME (129)
DEEP BRASIL (348)
DEEPCENTER SOFTWARE (302)
DELIVERY MUCH (229)
DELL (19)
DELPHOS (289)
DELTA GLOBAL (238)
DENTAL OFFICE (345)
DESKTOP (57)
DIALOG (301)
DIGICON (159)
DIGITRO (195)
DOCSPIDER (347)
2S (112)
DOMO DIGITAL (255)
DRUID INTERNET SYSTEMS (313)
DYNAMOX (171)

E

ECCOX SOFTWARE (200)
ECOTRACE (374)
ELEA DIGITAL (132)
ELUMINI (219)
EMC (203)
EMED (391)
EMPRO (245)
ENGESOFTWARE (164)
ENGINEERING BRASIL (127)
EQUATORIAL TELECOM (211)
EQUINIX (53)
ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES (34)
ESAPIENS (214)
ESCOLA EM MOVIMENTO (193)
ESTUDA (260)
ETEG (323)
EVEO (215)
EWALLY (379)
EXTREME GROUP (85)

F

FACILIT (307)
FALE (382)
FÓTON INFORMÁTICA (146)
FS SECURITY (105)

G

GALAX PAY (246)
GEOSITE (378)
GESTOR (310)
GIGA + FIBRA (61)
GMO (356)
GOFIND (12)
GOSAT TELECOM (350)
GOVE (328)
GPNET (147)
GREEN4T (114)
GRUPO LUME (279)

H

HANDS (303)
HIPER (272)
HISPAMAR SATÉLITES (83)
HP BRASIL (7)
HS PREVENT (237)
HUBCOUNT (319)

I

IBM DO BRASIL (8)
ICARO TECH (199)
IDX DATA CENTERS (352)
IHS (78)
ILIA DIGITAL (182)
IMA (170)
IN FORMA (308)
INETX (399)
INOVATECH (247)
INTEL (22)
INTELBRAS (25)
INTERSOLID (336)
INVOLVES (160)
I4PRO (176)
ISH TECNOLOGIA (96)
I-SYSTEMS (99)

J

JET BOV (365)

K

KEEGGO (183)
KRYPTUS (242)

L

LEANKEEP (395)
LECOM (221)
LIFEAPPS (390)
LIGGA TELECOM (79)
LIGHTERA (55)
LIMA CONSULTING (223)
LOCAWEB (52)
LOGICTEL (248)
LOGPYX (397)
LOQI (386)
LUDOS PRO (394)

M

MAIS SIMPLES (316)
MARKWAY (250)
MATERA SYSTEMS (93)
MBOCHIP (306)
MELHOR PLANO (252)
MELVER (311)
MEMORA PROCESSOS INOVADORES (161)
MERCADO ELETRÔNICO (153)
MEREO (318)
META (91)
MICROSENS (187)
MICROSOFT BRASIL (4)
MIRANTE TECNOLOGIA (151)
MLS WIRELESS (326)
MM TECNOLOGIA (267)
MOB2CON (330)
MOBICLOUD (377)
MONTREAL (71)
MOTOROLA SOLUTIONS (95)
MPL CORPORATE (333)
MPS (201)
MTM SERVIÇOS (343)
MULTIDISPLAY (65)
MULTILASER (28)
MUTUALIZO (385)
MV (73)
MYPROFIT (180)

N

NASAJON SISTEMAS (230)
NAVA TECH FOR BUSINESS (120)
NCK GESTÃO (357)
NEC (128)
NEO (94)
NEOVIA SOLUTIONS (297)
NEOWORK (361)
NERUS (298)
NESIC (320)
NETBR (145)
NEXTI (220)
NEXXERA (185)
NEXXTO (329)
NICE (106)
NIMBI (264)
NURIA (360)

O

OAKMONT GROUP (177)
OCTEA (286)
OMNILINK (124)
ONBLOX (400)
1DOC TECNOLOGIA (236)
ONTICK (371)
OPEN LABS (206)
ORACLE BRASIL (9)
ORIENTEME (276)
ORIZON (98)
OSAS (340)

P

PADTEC (126)
PARIPASSU (265)
PARKS (190)
PAYFACE (359)
P2CR (167)
PERTO (115)
PETRONECT (191)
PGMAIS (198)
PLUGA (376)
POSITIVO TECNOLOGIA (30)
PRIME SYSTEM (398)
PROCEMPA (152)
PROCERGS (89)
PRODABEL (331)
PRODAM AM (155)
PRODAM SP (86)
PRODATA MOBILITY (154)
PRODEB (131)
PRODEMGE (102)
PRODESAN (181)
PRODESP (35)
PRODUZA (258)
PROGNUM (233)
PROXXIMA (138)
PRYSMIAN CABOS (23)

Q

QMC TELECOM (97)
QUADRI SYSTEMS (387)
QUALITY DIGITAL (122)
QUESTOR (205)
QULTURE (227)
QWST (358)

R

RADIANTE (162)
RANKMYAPP (243)
RD STATION (81)
REFERA (349)
RV TECNOLOGIA (125)

S

SABER EM REDE (355)
SAJ ADV (281)
SAMSUNG (10)
SAP BRASIL (26)
SAQUERS (322)
SCALA DATA CENTERS (67)
SEAL SISTEMAS (202)
SECCIONAL (225)
SEGFY (344)
SEK SECURITY (217)
SELBETTI TECNOLOGIA (77)
SEMANTIX (196)
SENIOR SISTEMAS (60)
SENSEDIA (142)
SERPRO (21)
SERVICE IT (136)
7AZ SOFTWARES (285)
SET SOLUÇÕES (334)
SETTE TECNOLOGIA (388)
SIMMAIS (363)
SIMPLESVET (241)
SIMPRESS (54)
SINGLE TECH (373)
SKYONE (103)
SND (64)
SOFIST (284)
SOFTEXPERT SOFTWARE (148)
SOFTPLAN (76)
SOGO (269)
SOLINFTEC (104)
SOLO NETWORK (75)
SONDA (38)
SQUADRA TECNOLOGIA (173)
STARIAN (184)
STARTSE (157)
STEFANINI (14)
STOCCI (392)
STONE (24)
STOQUE (179)
SUPERLÓGICA TECNOLOGIA (119)
SYONET (192)

T

TAKODA DATA CENTERS (134)
TATA CONSULTANCY SERVICES (62)
TATIC.NET (396)
TCR TELECOM (321)
TDS INFORMÁTICA (224)
TECBAN (33)
TECH4HUMANS (273)
TECHDEC INFORMÁTICA (287)
TECHENABLER (317)
TECHNE (174)
TECKEY SOLUTIONS (380)
TEKNISA (207)
TELEBRAS (92)
TELEFÔNICA CLOUD (45)
TELEMONT (63)
TELEPERFORMANCE (49)
TELESPAZIO BRASIL (149)
TELMEX DO BRASIL (50)
TELTEC SOLUTIONS (111)
TELTEX (130)
TENSAI (389)
3CORP TECHNOLOGY (165)
TIM (3)
TIQUETAQUE (369)
TLD TELEDATA (253)
TOSCANA TELEMARKETING (156)
TOTVS (16)
3BR TECH (381)
TRINKS (263)
TRÓPICO (204)

U

UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES (58)
UNISYS (70)

V

V.TAL (15)
VELSIS (163)
VENKO (275)
VERO (44)
VERUS BRASIL (274)
VERY TECNOLOGIA (194)
VETTA (222)
VHSYS (249)
VISTO (309)
VIVO (1)
VOGEL TELECOM (59)
V-TRACKER (354)

W

WAY2 SERVIÇOS (239)
WDC NETWORKS (68)
WECLIX TELECOM (169)
WECOM (209)
WEVO TECNOLOGIA (232)
WILLFLY (362)
WOOBA (305)

X

XEROX DO BRASIL (31)

Y

YOOGA (277)
YSSY (212)

Z

ZAPAY SERVIÇOS (107)
ZARUC (364)
ZOPPY TECNOLOGIA (338)
ZUKKIN BRASIL (315)

AS 400 MAIORES

Classificação	Empresa	Receita Líquida (mil R$)	Cresc Rec. Líq (R$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)	Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)
1	VIVO (SP)	59.595.000	10,91	68.721.743	95.746.375	26.669.632	7.270.943
2	CLARO (SP)	51.812.080	5,92	24.906.178	70.075.917	22.360.096	5.716.071
3	TIM (RJ)	26.624.721	4,62	23.977.391	39.024.460	14.358.137	4.560.011
4	MICROSOFT BRASIL (SP) [1]	22.320.000	13,00	ND	ND	ND	ND
5	CLARO NXT (SP)	18.056.746	2,38	15.544.977	14.661.810	6.421.537	2.181.523
6	APPLE (SP) [1]	16.922.000	6,40	ND	ND	ND	ND
7	HP BRASIL (SP) [1]	15.770.000	3,79	ND	ND	ND	ND
8	IBM DO BRASIL (SP) [1]	14.258.900	6,80	ND	ND	ND	ND
9	ORACLE BRASIL (SP) [1]	9.458.000	12,00	ND	ND	ND	ND
10	SAMSUNG (AM) [1]	9.422.000	10,90	ND	ND	ND	ND
11	BROADCOM (SP) [1]	8.998.200	23,00	ND	ND	ND	ND
12	GOFIND (SC)	7.454.781	-	(3.246.970)	62.289	5.186.745	(1.000.160)
13	ACCENTURE (SP) [1]	7.124.720	7,30	ND	ND	ND	ND
14	STEFANINI (SP)	7.050.120	(1,47)	1.515.533	1.311.476	2.415.226	871.176
15	V.TAL (SP)	7.049.844	(9,04)	16.459.637	16.721.949	832.469	(14.218.571)
16	TOTVS (SP)	5.771.867	10,49	5.105.280	4.748.197	4.055.541	1.041.978
17	ALLIED TECNOLOGIA (SP)	5.504.620	30,63	1.551.768	733.760	1.677.189	1.476.183
18	BRASOFTWARE INFORMÁTICA (SP)	5.414.986	14,12	1.216	2.352	376.238	306.805
19	DELL (RS) [1]	4.945.300	8,00	ND	ND	ND	ND
20	CISCO (SP) [1]	4.807.900	5,00	ND	ND	ND	ND
21	SERPRO (DF)	4.739.080	20,72	3.063.004	2.066.465	2.314.997	857.826
22	INTEL (SP) [1]	4.460.000	(0,60)	ND	ND	ND	ND
23	PRYSMIAN CABOS (SP)	4.262.932	9,40	1.769.554	751.763	969.882	204.807
24	STONE (SP)	4.222.771	(9,05)	2.312.817	5.485.516	2.154.231	541.873
25	INTELBRAS (SC)	4.109.559	(7,92)	2.991.500	1.318.224	1.179.351	453.244
26	SAP BRASIL (SP) [1]	4.104.900	11,00	ND	ND	ND	ND
27	AMERICAN TOWER DO BRASIL INFRA (SP)	3.988.124	(6,27)	3.793.557	13.558.147	2.234.364	336.588
28	MULTILASER (SP)	3.923.762	15,80	2.968.098	449.027	970.544	142.717
29	AMD (SP) [1]	3.465.300	34,00	ND	ND	ND	ND
30	POSITIVO TECNOLOGIA (PR)	3.354.898	(9,04)	1.575.992	857.192	843.067	20.199
31	XEROX DO BRASIL (RJ) [1]	3.087.800	12,90	ND	ND	ND	ND
32	ALGAR (MG)	2.931.979	74,56	962.592	4.208.417	1.048.646	(198.444)
33	TECBAN (SP)	2.913.874	12,56	991.596	2.234.206	848.544	62.336
34	ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES (SP)	2.808.132	(3,65)	567.740	125.417	394.710	273.966
35	PRODESP (SP)	2.706.638	21,29	933.752	725.295	387.613	116.414
36	ATENTO (SP)	2.557.565	3,96	17.641	237.167	228.183	(145.100)
37	DATAPREV (DF)	2.498.053	29,46	2.806.505	383.440	1.219.144	968.432
38	SONDA (SP)	2.444.158	4,28	1.216.648	759.435	214.383	(85.180)
39	AeC CONTACT CENTER (MG)	2.443.171	10,84	411.081	593.217	309.408	115.137
40	CGI (SP) [1]	2.114.700	8,40	ND	ND	ND	ND
41	CI&T (SP)	2.065.572	26,02	495.568	814.183	553.682	253.314
42	BBTS (DF)	1.848.014	4,89	646.748	405.455	555.637	216.964
43	AGIS (SP)	1.847.734	6,40	121.090	24.508	195.219	41.730
44	VERO (SP)	1.729.145	4,11	3.084.450	5.873.157	1.124.715	(9.197)
45	TELEFÔNICA CLOUD (SP)	1.725.853	38,68	150.355	276.275	109.102	(15.004)
46	BEMOBI (RJ)	1.696.407	13,24	954.572	864.059	436.785	198.454
47	BRISANET (CE)	1.677.263	17,47	1.543.823	3.383.868	712.382	45.674
48	ASCENTY (SP)	1.577.340	-	645.328	5.535.731	572.443	369.651
49	ALMAVIVA EXPERIENCE (SP)	1.569.629	(4,78)	728.619	409.459	475.493	184.734
50	TELEPERFORMANCE (SP) [1]	1.566.265	10,83	261.615	389.132	348.405	(3.472)
51	TELMEX DO BRASIL (SP)	1.502.223	44,90	7.701.532	1.699.805	140.652	331.702
52	LOCAWEB (SP)	1.488.531	7,86	2.467.887	1.989.450	719.097	(304.424)
53	EQUINIX (SP) [1]	1.418.000	11,00	ND	ND	ND	ND
54	SIMPRESS (SP)	1.392.425	0,14	1.005.864	665.918	358.259	119.307
55	LIGHTERA (PR)	1.305.894	(6,28)	450.602	312.841	293.893	(81.474)
56	CANON (SP) [1]	1.268.300	0,50	ND	ND	ND	ND
57	DESKTOP (SP)	1.218.547	7,95	1.407.988	2.901.238	752.051	104.542
58	UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES (SC)	1.185.580	15,62	1.117.763	1.907.158	612.667	289.585
59	VOGEL TELECOM (SP)	1.176.395	-	2.095.782	2.191.510	317.239	33.901
60	SENIOR SISTEMAS (SC)	1.170.283	19,91	460.200	500.501	793.607	317.688
61	GIGA + FIBRA (CE)	1.160.411	(31,06)	1.257.503	3.209.141	631.310	(180.369)
62	TATA CONSULTANCY SERVICES (SP) [1]	1.147.800	4,59	ND	ND	ND	ND
63	TELEMONT (MG)	1.119.519	-	79.683	223.489	10.857	(181.020)
64	SND (SP)	1.087.014	41,79	101.476	44.258	188.985	165.241
65	MULTIDISPLAY (RS)	1.023.894	-	42.078	756	43.570	24.609
66	ALARES (CE)	938.903	24,59	436.285	1.869.025	505.512	(87.865)
67	SCALA DATA CENTERS (SP)	916.400	37,12	5.963.427	11.590.327	317.305	15.058

Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos
6.177.543	8,99	10,37	1,00	85,95	15,89	(4,34)	4,82	0,47
4.707.141	18,90	9,09	0,67	331,16	8,44	(9,65)	4,38	0,48
4.311.984	17,98	16,20	0,89	137,47	4,88	(6,70)	7,57	0,47
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
2.011.497	12,94	11,14	1,45	100,07	ND	(0,77)	6,47	0,58
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
(1.000.160)	30,80	(13,42)	0,60	(149,75)	46,58	(7,87)	(61,92)	4,62
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
747.052	49,29	10,60	1,32	137,21	5,07	(0,88)	20,78	1,96
(13.855.499)	(84,18)	(196,54)	1,24	36,26	10,73	0,48	(61,78)	0,31
920.742	18,04	15,95	1,96	78,52	ND	(1,40)	9,74	0,61
1.400.968	90,28	25,45	1,80	117,13	12,36	(1,75)	41,58	1,63
198.882	16.355,43	3,67	1,34	123,28	6,67	0,34	13,26	3,61
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
755.068	24,65	15,93	2,20	116,96	ND	5,13	11,36	0,71
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
150.181	8,49	3,52	2,19	88,36	2,35	(1,91)	4,51	1,28
594.971	25,72	14,09	0,94	3.521,74	29,50	37,70	0,71	0,05
482.772	16,14	11,75	2,43	74,57	16,30	0,88	9,24	0,79
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
365.236	9,63	9,16	1,97	354,89	12,45	(30,24)	2,12	0,23
121.899	4,11	3,11	1,92	77,00	9,33	0,92	2,32	0,75
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
12.234	0,78	0,36	1,69	183,86	28,47	(6,25)	0,27	0,75
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
(197.044)	(20,47)	(6,72)	1,09	532,26	68,44	(15,86)	(3,24)	0,48
38.244	3,86	1,31	1,13	224,94	ND	(5,16)	1,19	0,90
216.808	38,19	7,72	1,38	325,90	7,09	(0,04)	8,97	1,16
85.068	9,11	3,14	0,99	153,52	ND	0,33	3,59	1,14
(87.801)	(497,71)	(3,43)	1,06	9.479,90	5,37	(9,42)	(5,20)	1,51
899.672	32,06	36,01	3,32	33,20	ND	10,73	24,07	0,67
(57.793)	(4,75)	(2,36)	1,38	128,33	19,18	(2,91)	(2,08)	0,88
115.026	27,98	4,71	1,25	241,11	25,71	(1,24)	8,20	1,74
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
196.262	39,60	9,50	1,02	205,22	24,49	(1,51)	12,98	1,37
155.411	24,03	8,41	1,46	99,41	6,36	1,90	12,05	1,43
37.909	31,31	2,05	1,17	536,15	8,27	(0,80)	4,92	2,40
38.901	1,26	2,25	1,13	135,61	4,87	(25,66)	0,54	0,24
13.226	8,80	0,77	1,07	768,62	20,75	(0,58)	1,01	1,32
161.262	16,89	9,51	4,15	12,61	1,79	3,23	15,00	1,58
40.884	2,65	2,44	1,49	202,61	13,51	(11,71)	0,88	0,36
298.943	46,32	18,95	5,49	1.016,00	73,58	(10,96)	4,15	0,22
140.567	19,29	8,96	2,82	95,55	0,20	(0,01)	9,87	1,10
16.142	6,17	1,03	1,18	253,33	ND	(1,81)	1,75	1,69
283.877	3,69	18,90	0,83	18,09	ND	28,56	3,12	0,17
(225.450)	(9,14)	(15,15)	1,26	47,43	ND	(1,86)	(6,20)	0,41
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
99.570	9,90	7,15	1,69	89,26	4,25	(0,54)	5,23	0,73
(99.477)	(22,08)	(7,62)	1,67	152,18	35,71	(3,74)	(8,75)	1,15
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
80.773	5,74	6,63	1,41	171,90	42,15	(21,19)	2,09	0,32
208.957	18,69	17,62	1,11	122,07	21,57	(3,34)	8,42	0,48
48.385	2,31	4,11	1,52	36,58	0,19	(3,60)	1,69	0,41
246.478	53,56	21,06	2,08	117,21	0,38	2,80	24,59	1,17
(128.516)	(10,22)	(11,08)	1,23	228,42	60,05	(29,95)	(3,11)	0,28
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
(107.626)	(135,07)	(9,61)	1,07	924,66	33,27	(1,37)	(13,18)	1,37
122.644	120,86	11,28	1,18	421,80	9,14	2,50	23,16	2,05
16.133	38,34	1,58	1,51	156,32	ND	0,79	14,96	9,49
(111.780)	(25,62)	(11,91)	0,85	444,17	11,98	(23,39)	(4,71)	0,40
(20.952)	(0,35)	(2,29)	1,25	114,41	36,67	(11,83)	(0,16)	0,07

AS 400 MAIORES

Classificação	Empresa	Receita Líquida (mil R$)	Cresc Rec. Líq (R$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)	Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)
68	WDC NETWORKS (BA)	871.847	4,05	466.360	349.082	236.564	(212.687)
69	ABILITY (SP)	793.395	16,97	65.296	138.323	106.062	62.446
70	UNISYS (RJ) (1)	788.800	(2,91)	ND	ND	ND	ND
71	MONTREAL (MG)	712.186	30,08	184.739	48.695	122.721	78.763
72	ASPER TECNOLOGIA (DF)	692.184	-	30.081	61.823	353.714	179.795
73	MV (PE)	691.668	23,34	132.599	188.613	443.142	167.575
74	CAST (DF)	687.943	8,71	48.835	101.103	157.948	18.393
75	SOLO NETWORK (SP)	687.040	-	7.676	2.994	85.633	30.451
76	SOFTPLAN (SC)	642.841	7,17	41.150	107.622	484.093	44.492
77	SELBETTI TECNOLOGIA (SP)	642.242	13,82	72.937	299.846	153.916	8.002
78	IHS (SP)	628.454	-	3.412.115	5.410.236	357.089	(397.002)
79	LIGGA TELECOM (PR)	626.125	6,95	993.888	1.473.812	254.255	(137.915)
80	CSU DIGITAL (SP)	623.529	9,85	465.112	506.340	257.852	111.272
81	RD STATION (SC)	592.697	27,87	201.028	142.664	429.781	70.034
82	ALMAVIVA SOLUTIONS (SP)	571.720	15,97	113.646	15.411	150.825	121.479
83	HISPAMAR SATÉLITES (RJ)	559.765	(11,95)	264.588	265.628	32.514	(3.553)
84	CELEPAR (PR)	556.979	12,59	673.241	128.141	269.387	225.601
85	EXTREME GROUP (PE)	544.563	-	89.688	35.781	169.539	103.746
86	PRODAM SP (SP)	538.028	10,59	165.256	71.480	48.042	37.170
87	BRQ DIGITAL SOLUTIONS (SP)	535.197	-	94.146	143.957	196.073	86.088
88	BRASIL TECPAR (SC)	530.925	-	1.782.949	2.424.873	280.373	(7.420)
89	PROCERGS (RS)	521.160	18,60	222.070	59.445	116.764	(10.740)
90	CAPGEMINI (SP) (1)	502.398	1,70	ND	ND	ND	ND
91	META (SP)	499.335	4,62	201.807	22.153	151.515	193.324
92	TELEBRAS (DF)	491.009	18,51	1.752.089	1.800.412	(171.996)	182.436
93	MATERA SYSTEMS (SP)	480.512	14,75	376.820	126.931	210.847	150.489
94	NEO (SP)	477.154	(0,46)	108.306	147.106	46.984	3.751
95	MOTOROLA SOLUTIONS (SP)	466.749	8,85	241.032	213.353	124.896	79.903
96	ISH TECNOLOGIA (ES)	442.762	(8,14)	170.717	62.752	108.555	(18.355)
97	QMC TELECOM (SP)	424.600	23,45	(49.038)	1.864.496	237.590	(64.316)
98	ORIZON (SP)	420.924	11,83	308.739	228.604	145.950	(1.163)
99	I-SYSTEMS (SP)	418.388	1,90	1.162.093	1.618.445	(36.277)	(216.938)
100	CLM Tech (SP)	414.489	22,34	25.433	2.392	76.545	20.397
101	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	402.175	13,64	137.369	26.051	232.746	70.420
102	PRODEMGE (MG)	387.526	10,66	203.125	54.165	98.260	90.435
103	SKYONE (SP)	379.939	34,91	165.562	101.270	227.813	42.496
104	SOLINFTEC (SP)	367.958	26,85	(29.947)	206.836	249.607	(39.312)
105	FS SECURITY (SP)	366.042	-	59.016	186.884	180.084	58.161
106	NICE (SP) (1)	359.492	8,00	ND	ND	ND	ND
107	ZAPAY SERVIÇOS (DF)	354.086	-	1.044.761	866.617	264.067	88.496
108	ARKLOK (SP)	350.859	-	9.160	622.196	149.137	(22.812)
109	AMERICAN TOWER DO BRASIL (SP)	347.217	26,00	1.192.689	1.030.166	138.184	105.272
110	ATECH (SP)	344.601	27,04	279.885	40.377	95.276	68.393
111	TELTEC SOLUTIONS (SC)	344.599	32,85	ND	ND	ND	ND
112	2S (SP)	338.286	22,71	58.718	4.220	80.694	38.056
113	CPQD (SP)	337.664	0,91	238.455	347.640	76.065	(35.347)
114	GREEN4T (SP)	297.979	-	(54.107)	120.564	98.387	(14.117)
115	PERTO, TEC. PARA BANCOS E VAREJO (RS)	296.732	(10,11)	722.385	568.043	67.856	96.474
116	DATACOM (RS)	296.064	13,89	163.962	39.207	111.498	22.505
117	CERTISIGN (SP)	293.493	8,57	65.408	16.591	171.781	(1.480)
118	ATOS (SP) (1)	287.000	(16,08)	ND	ND	ND	ND
119	SUPERLÓGICA TECNOLOGIA (SP)	286.934	(18,59)	98.754	279.924	138.386	4.981
120	NAVA TECH FOR BUSINESS (SP)	286.303	-	44.438	36.214	68.366	18.615
121	AUTOTRAC (DF)	284.938	(10,00)	97.802	74.925	159.584	96.936
122	QUALITY DIGITAL (RJ)	273.257	6,90	122.773	149.638	65.676	24.552
123	CENTRAL IT (DF)	272.303	-	58.174	21.996	96.391	14.411
124	OMNILINK (SP)	269.978	4,78	146.542	190.734	143.477	40.498
125	RV TECNOLOGIA (SP)	268.255	(23,70)	18.260	88.916	189.175	2.220
126	PADTEC (SP)	263.487	(11,81)	150.338	141.038	93.581	10.647
127	ENGINEERING BRASIL (SP)	257.970	(3,91)	97.839	34.936	104.754	(12.354)
128	NEC (SP)	245.425	2,36	(23.879)	9.710	49.897	(46.909)
129	DEDALUS PRIME (SP)	239.387	(20,57)	14.531	4.166	23.189	303
130	TELTEX (SP)	235.767	150,06	149.654	7.342	150.166	113.320
131	PRODEB (BA)	228.172	23,26	153.415	69.116	73.711	52.494
132	ELEA DIGITAL (RJ)	220.436	35,69	87.817	892.402	92.003	(73.324)
133	BTT TELECOMUNICAÇÕES (MG)	220.001	17,09	652.683	900.780	139.792	127.077
134	TAKODA DATA CENTERS (SP)	215.575	-	65.695	362.571	106.249	62.486

Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos
(191.446)	(41,05)	(21,96)	1,68	154,74	51,82	(8,71)	(16,11)	0,73
45.915	70,32	5,79	1,10	434,33	ND	(2,15)	13,16	2,27
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
59.286	32,09	8,32	2,06	100,71	18,00	1,52	15,99	1,92
120.201	399,59	17,37	1,62	2.288,47	30,70	(5,56)	16,73	0,96
149.500	112,75	21,61	2,49	501,76	4,83	2,77	18,74	0,87
6.939	14,21	1,01	1,32	710,86	17,21	(5,08)	1,75	1,73
21.156	275,61	3,08	1,04	2.209,26	0,99	0,67	11,94	3,88
17.824	43,31	2,77	1,79	1.021,62	60,58	(6,12)	3,88	1,40
8.062	11,05	1,26	1,07	742,28	53,45	(6,61)	1,31	1,05
(337.604)	(9,89)	(53,72)	0,62	91,29	ND	(66,75)	(5,17)	0,10
(142.505)	(14,34)	(22,76)	0,98	176,14	2,41	(29,42)	(5,19)	0,23
106.051	22,80	17,01	1,48	61,45	11,01	(0,21)	14,12	0,83
45.764	22,76	7,72	0,90	67,88	ND	1,20	13,56	1,76
84.799	74,62	14,83	1,77	317,90	ND	1,65	17,86	1,20
(6.767)	(2,56)	(1,21)	2,93	176,77	ND	(3,39)	(0,92)	0,76
210.789	31,31	37,85	2,74	26,23	ND	12,38	24,80	0,66
76.230	84,99	14,00	1,60	193,37	21,58	(0,04)	28,97	2,07
37.170	22,49	6,91	1,64	114,69	ND	1,31	10,48	1,52
67.127	71,30	12,54	1,27	330,35	15,72	2,33	16,57	1,32
61.558	3,45	11,59	1,09	70,91	1,36	(52,44)	2,02	0,17
(10.757)	(4,84)	(2,06)	2,31	73,31	ND	3,82	(2,79)	1,35
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
133.160	65,98	26,67	2,88	58,53	9,66	0,43	41,62	1,56
140.504	8,02	28,62	6,29	151,84	ND	(11,05)	3,18	0,11
100.307	26,62	20,88	3,26	92,38	0,03	11,45	13,62	0,65
3.073	2,84	0,64	1,54	174,28	16,54	(1,57)	1,03	1,61
51.161	21,23	10,96	1,93	195,05	ND	2,55	7,19	0,66
(9.991)	(5,85)	(2,26)	1,34	207,85	18,55	(6,18)	(1,90)	0,84
(58.820)	119,95	(13,85)	1,39	(4.445,72)	ND	(58,07)	(2,76)	0,20
4.848	1,57	1,15	1,62	51,55	ND	2,94	1,04	0,90
(216.938)	(18,67)	(51,85)	0,86	59,73	28,39	(18,86)	(11,69)	0,23
15.875	62,42	3,83	1,15	1.050,29	28,17	(1,67)	5,43	1,42
46.132	33,58	11,47	1,35	39,04	0,22	3,48	24,15	2,11
84.393	41,55	21,78	2,56	59,03	ND	3,71	26,13	1,20
37.476	22,64	9,86	1,43	134,95	18,50	(2,15)	9,63	0,98
(39.312)	131,27	(10,68)	1,54	(2.296,90)	68,11	(18,11)	(5,98)	0,56
50.336	85,29	13,75	1,26	724,40	26,92	(2,83)	10,35	0,75
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
60.904	5,83	17,20	1,54	31,15	ND	1,43	4,45	0,26
(30.924)	(337,60)	(8,81)	1,31	9.299,84	86,71	(29,47)	(3,59)	0,41
69.202	5,80	19,93	4,39	13,00	ND	2,14	5,13	0,26
70.597	25,22	20,49	2,10	78,68	ND	4,58	14,12	0,69
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
25.015	42,60	7,39	2,04	101,90	2,05	1,45	21,10	2,85
(35.040)	(14,69)	(10,38)	1,05	154,07	12,48	(1,89)	(5,78)	0,56
(17.285)	31,95	(5,80)	1,23	(611,65)	5,41	(13,31)	(6,24)	1,08
117.585	16,28	39,63	0,90	84,96	ND	4,66	8,80	0,22
21.777	13,28	7,36	3,94	78,93	12,11	1,77	7,42	1,01
(980)	(1,50)	(0,33)	1,20	121,05	2,11	(1,92)	(0,68)	2,03
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
(705)	(0,71)	(0,25)	0,69	397,25	43,72	(11,21)	(0,14)	0,58
19.412	43,68	6,78	1,44	221,50	23,10	(1,23)	13,59	2,00
71.649	73,26	25,15	1,30	162,36	13,07	(1,65)	27,92	1,11
25.768	20,99	9,43	1,03	135,13	18,41	(5,60)	8,93	0,95
12.210	20,99	4,48	1,77	81,47	4,39	0,45	11,57	2,58
29.764	20,31	11,02	1,39	167,58	30,04	(9,20)	7,59	0,69
(15.795)	(86,50)	(5,89)	0,99	2.530,35	24,14	(9,44)	(3,29)	0,56
10.451	6,95	3,97	2,44	328,81	43,00	(5,27)	1,62	0,41
(4.022)	(4,11)	(1,56)	1,36	111,42	ND	(2,06)	(1,94)	1,25
(46.909)	196,44	(19,11)	0,83	(834,73)	46,25	(3,25)	(26,74)	1,40
248	1,71	0,10	0,71	645,09	1,88	(2,09)	0,23	2,21
68.845	46,00	29,20	1,84	89,76	2,13	(0,74)	24,24	0,83
33.903	22,10	14,86	4,37	42,90	ND	4,85	15,46	1,04
(72.945)	(83,06)	(33,09)	0,43	1.013,68	72,78	(70,22)	(7,46)	0,23
115.886	17,76	52,68	0,41	62,05	13,66	(2,27)	10,96	0,21
42.446	64,61	19,69	1,34	826,18	48,89	(13,12)	6,98	0,35

Classificação	Empresa	Receita Líquida (mil R$)	Cresc Rec. Líq (R$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)	Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)
135	AUTO AVALIAR (SP)	211.165	-	28.745	41.622	166.390	91.157
136	SERVICE IT (SP)	210.330	11,47	ND	ND	ND	ND
137	CIASC (SC)	210.245	9,79	(11.749)	66.881	5.144	(48.261)
138	PROXXIMA (PB)	207.330	20,70	83.379	251.707	109.370	11.586
139	BASIS (DF)	206.149	22,16	65.067	350	206.149	25.831
140	BR BPO (DF)	201.488	16,96	44.948	10.723	60.872	36.337
141	DB1 GROUP HOLDING (PR)	196.580	32,40	(4.223)	43.061	107.967	47.127
142	SENSEDIA (SP)	185.408	8,33	(30.556)	1.014	88.803	4.880
143	BRAZIL TOWER (MG)	184.515	-	141.638	1.206.942	118.408	(41.255)
144	CREFITECH SERVIÇOS (SP)	182.747	-	41.821	41.391	182.747	41.887
145	NETBR (SP)	182.123	-	2.570	9.708	80.910	43.008
146	FÓTON INFORMÁTICA (DF)	181.331	17,64	11.103	5.723	22.718	11.366
147	GPNET (SP)	180.610	-	ND	ND	ND	ND
148	SOFTEXPERT SOFTWARE (SC)	177.785	14,69	51.764	33.556	38.450	26.158
149	TELESPAZIO BRASIL (RJ)	175.197	39,02	50.525	25.825	32.526	(5.004)
150	CRONO LOGICA (RJ)	173.412	-	34	7.112	3.501	803
151	MIRANTE TECNOLOGIA (DF)	171.834	81,11	41.761	6.199	170.931	20.710
152	PROCEMPA (RS)	163.058	16,55	56.726	63.777	33.676	(1.397)
153	MERCADO ELETRÔNICO (SP)	155.418	-	42.629	33.581	87.233	5.928
154	PRODATA MOBILITY (SP)	151.109	14,82	64.551	69.170	47.223	7.378
155	PRODAM AM (AM)	150.742	10,83	30.835	9.938	39.703	6.625
156	TOSCANA TELEMARKETING (SP)	146.991	-	24.339	4.488	146.991	8.306
157	STARTSE (SP)	143.495	-	36.727	22.845	70.613	17.183
158	ARLEQUIM (PR)	142.496	-	28.936	24.958	69.838	31.908
159	DIGICON (RS)	142.209	7,70	334.731	261.717	62.679	73.154
160	INVOLVES (SC)	138.890	-	49.959	67.930	110.046	16.764
161	MEMORA PROCESSOS INOVADORES (DF)	138.872	53,90	8.569	7.996	27.992	5.424
162	RADIANTE ENG. DE TELECOMUNICAÇÕES (PR)	137.129	(0,23)	17.332	15.235	72.461	(1.500)
163	VELSIS (PR)	135.252	(5,21)	68.021	63.600	49.647	14.558
164	ENGESOFTWARE (DF)	135.191	284,67	17.333	13.866	33.757	26.104
165	3CORP TECHNOLOGY (SP)	132.505	(21,22)	15.320	7.081	84.281	17.028
166	ADD VALUE HOLDING (SP)	131.601	4,88	25.848	25.666	48.675	40.806
167	P2CR (SP)	131.316	-	3.427	11.031	108.384	104.109
168	BENNER SISTEMAS (SP)	130.318	13,02	45.954	8.629	53.253	14.016
169	WECLIX TELECOM (SP)	126.911	(6,24)	(128.883)	316.824	55.826	(53.039)
170	IMA (SP)	126.750	11,84	128.669	6.818	25.228	(14.180)
171	DYNAMOX (SC)	126.562	43,28	94.268	6.415	105.508	42.116
172	ACCESSTAGE (SP)	120.080	8,88	26.238	19.501	54.946	11.150
173	SQUADRA TECNOLOGIA (BH)	115.704	11,67	13.081	12.761	45.790	27.082
174	TECHNE (SP)	112.446	20,19	28.958	1.805	90.927	12.312
175	BALI BRASIL (SP)	111.160	-	(23.212)	611.982	56.079	(185.438)
176	I4PRO (SP)	109.527	-	36.690	31.761	43.926	15.690
177	OAKMONT GROUP (SP)	108.534	(6,01)	12.605	2.055	39.694	23.075
178	ÁVATO (RS)	106.926	-	ND	ND	ND	ND
179	STOQUE (MG)	105.304	4,82	10.203	50.099	57.590	2.093
180	MYPROFIT (SP)	104.710	-	85.985	58.545	104.710	(12.979)
181	PRODESAN (SP)	103.418	1,04	(156.528)	89.331	19.163	91.939
182	ILIA DIGITAL (SP)	102.665	-	1.227	3.906	33.882	(4.752)
183	KEEGGO (SP)	102.096	(2,42)	8.827	2.376	19.980	866
184	STARIAN (SC)	102.090	-	163.843	280.445	91.105	(213)
185	NEXXERA (SC)	96.954	8,88	11.311	66.600	64.019	20.192
186	CLICKSIGN (SP)	95.606	-	11.289	170	75.571	8.724
187	MICROSENS (PR)	94.515	-	85.369	36.223	9.430	3.112
188	DATAINFO (SC)	90.007	22,61	ND	ND	ND	ND
189	CONVERSYS IT SOLUTIONS (SP)	85.766	-	3.777	4.210	26.028	3.525
190	PARKS (RS)	84.253	12,10	28.965	8.789	26.362	8.998
191	PETRONECT (RJ)	80.919	7,84	7.912	ND	31.998	14.498
192	SYONET (RS)	80.261	-	85.675	94.554	57.233	19.673
193	ESCOLA EM MOVIMENTO (SP)	78.341	-	42.949	2.508	35.891	1.408
194	VERY TECNOLOGIA (DF)	77.457	-	22.190	2.513	22.706	961
195	DIGITRO (SC)	77.249	(0,95)	23.941	19.904	64.031	5.093
196	SEMANTIX (SP)	75.824	-	(56.808)	3.526	18.788	(43.758)
197	BRITECH (SP)	73.856	-	(153)	71.708	50.069	(6.851)
198	PGMAIS (PR)	73.178	-	7.549	1.335	28.586	(597)
199	ICARO TECH (SP)	70.465	5,05	17.753	2.868	22.053	5.430
200	ECCOX SOFTWARE (SP)	69.558	(16,38)	18.089	1.888	31.396	6.569
201	MPS (PR)	68.940	4,61	64.349	3.056	68.940	27.643

Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos
61.129	212,66	28,95	1,11	398,64	ND	3,48	42,65	1,47
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
(48.261)	410,77	(22,95)	0,86	(1.058,65)	ND	1,40	(42,85)	1,87
11.259	13,50	5,43	1,07	353,47	43,02	(16,87)	2,98	0,55
16.032	24,64	7,78	6,64	17,80	0,11	(0,42)	20,92	2,69
24.205	53,85	12,01	1,94	115,11	28,13	(2,41)	25,03	2,08
40.454	(957,94)	20,58	0,48	(2.045,89)	5,84	2,14	49,23	2,39
4.404	(14,41)	2,38	1,69	(301,61)	ND	2,70	7,15	3,01
(20.846)	(14,72)	(11,30)	0,90	957,62	ND	(79,58)	(1,39)	0,12
28.920	69,15	15,83	1,29	105,63	ND	1,05	33,63	2,13
27.547	1.071,87	15,13	0,94	5.433,93	ND	(1,52)	19,37	1,28
7.326	65,98	4,04	1,21	464,91	ND	1,34	11,68	2,89
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
21.681	41,88	12,20	3,55	158,64	ND	2,95	16,19	1,33
(6.023)	(11,92)	(3,44)	1,74	245,79	ND	(1,64)	(3,45)	1,00
744	2.188,24	0,43	0,90	705,88	32,68	(0,81)	1,08	2,51
13.689	32,78	7,97	2,25	58,12	2,81	(1,13)	20,73	2,60
1.962	3,46	1,20	1,16	135,69	11,70	0,52	1,47	1,22
4.143	9,72	2,67	1,60	144,31	17,06	1,68	3,98	1,49
5.540	8,58	3,67	1,62	95,48	1,44	(6,50)	4,39	1,20
4.486	14,55	2,98	1,23	312,33	ND	2,03	3,53	1,19
6.196	25,46	4,22	2,27	85,42	ND	0,22	13,73	3,26
11.401	31,04	7,95	1,96	104,11	10,67	(1,44)	15,21	1,91
28.716	99,24	20,15	1,43	199,75	31,85	(1,63)	33,11	1,64
69.929	20,89	49,17	4,01	90,21	ND	9,57	10,98	0,22
11.477	22,97	8,26	1,03	104,71	16,09	(3,95)	11,22	1,36
2.929	34,18	2,11	1,72	720,32	48,32	(7,56)	4,17	1,98
786	4,53	0,57	1,73	231,04	49,19	(4,18)	1,37	2,39
6.530	9,60	4,83	1,04	143,93	6,76	(6,24)	3,93	0,81
26.104	150,60	19,31	3,18	469,85	1,55	2,35	26,43	1,37
12.999	84,85	9,81	1,27	410,52	58,98	(0,18)	16,62	1,69
35.975	139,18	27,34	1,00	212,72	5,67	3,13	44,51	1,63
88.478	2.581,79	67,38	0,49	458,65	ND	1,06	462,15	6,86
9.331	20,31	7,16	2,44	68,59	ND	(2,99)	12,04	1,68
(54.758)	42,49	(43,15)	0,05	(363,01)	18,86	(47,80)	(16,15)	0,37
(14.180)	(11,02)	(11,19)	0,95	206,66	ND	(7,88)	(3,59)	0,32
33.877	35,94	26,77	4,64	25,86	4,52	(1,60)	28,55	1,07
7.091	27,03	5,91	3,02	186,50	26,39	(0,72)	9,43	1,60
23.281	177,98	20,12	2,04	498,68	23,41	(0,65)	29,73	1,48
9.391	32,43	8,35	3,14	43,82	ND	(5,75)	22,55	2,70
(185.607)	799,62	(166,97)	0,22	(3.207,53)	58,73	(46,45)	(25,53)	0,15
11.761	32,06	10,74	2,54	146,02	20,54	2,71	13,03	1,21
16.422	130,28	15,13	1,36	482,78	15,27	3,19	22,36	1,48
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
1.526	14,96	1,45	0,57	818,06	58,95	(11,74)	1,63	1,12
(13.460)	(15,65)	(12,85)	3,02	50,95	ND	0,55	(10,37)	0,81
91.939	(58,74)	88,90	0,97	(178,23)	ND	109,03	75,08	0,84
(5.052)	(411,74)	(4,92)	1,42	4.582,31	ND	(9,43)	(8,79)	1,79
183	2,07	0,18	1,28	535,37	47,73	(0,62)	0,33	1,82
(351)	(0,21)	(0,34)	0,63	118,72	11,38	(1,89)	(0,10)	0,28
21.056	186,16	21,72	1,16	982,49	50,06	(2,08)	17,20	0,79
8.487	75,18	8,88	1,65	169,10	ND	3,13	27,94	3,15
2.181	2,55	2,31	2,97	94,50	8,89	8,29	1,31	0,57
ND	1,87	72,44	42,01	2,13	31,06	1,47	27,13	ND
2.239	59,28	2,61	1,13	596,32	25,23	(2,08)	8,51	3,26
6.204	21,42	7,36	2,59	91,23	23,74	(3,49)	11,20	1,52
9.599	121,32	11,86	1,17	596,21	ND	6,01	17,43	1,47
13.733	16,03	17,11	0,93	32,31	ND	2,22	12,11	0,71
934	2,17	1,19	2,14	73,75	ND	1,49	1,25	1,05
4.112	18,53	5,31	1,93	95,50	1,67	2,72	9,48	1,79
3.566	14,89	4,62	1,35	102,06	11,87	3,24	7,37	1,60
(44.074)	77,58	(58,13)	1,93	(427,30)	17,50	(39,10)	(23,70)	0,41
(8.189)	5.352,29	(11,09)	0,52	(456,86)	50,95	(21,78)	(8,61)	0,78
(597)	(7,91)	(0,82)	1,07	347,70	28,08	(2,20)	(1,77)	2,17
4.674	26,33	6,63	2,42	129,37	8,91	0,96	11,48	1,73
4.357	24,09	6,26	2,01	181,21	41,03	(14,39)	8,57	1,37
18.607	28,92	26,99	7,92	13,71	ND	11,33	25,43	0,94

Classificação	Empresa	Receita Líquida (mil R$)	Cresc Rec. Líq (R$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)	Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)
202	SEAL SISTEMAS (SP)	67.935	18,29	5.000	4.048	30.726	7.685
203	EMC (BH)	67.919	-	2.093.760	174.970	45.974	(53.223)
204	TRÓPICO (SP)	67.876	(4,89)	11.324	21.166	22.953	(32.452)
205	QUESTOR (SC)	66.860	-	19.043	30.644	30.402	13.872
206	OPEN LABS (SP)	66.465	29,08	86.455	12.459	26.772	10.120
207	TEKNISA (BH)	65.772	-	2.303	2.718	25.766	10.557
208	CILIA (GO)	65.543	-	43.787	33.440	56.060	14.479
209	WECOM (RS)	65.501	83,33	6.411	3.826	24.348	10.755
210	DATAMOB SISTEMAS (SP)	65.472	52,63	3.800	13.378	60.855	45.671
211	EQUATORIAL TELECOM (MA)	64.057	3,64	64.357	77.903	37.469	(2.163)
212	YSSY (SP)	62.342	(32,06)	66.418	27.204	8.324	(4.752)
213	CIGAM (RS)	62.207	-	3.444	4.969	29.567	14.920
214	ESAPIENS (SP)	61.579	-	41	9.489	52.702	32.979
215	EVEO (SP)	61.224	-	48.873	77.983	48.337	(7.570)
216	AGROTIS (PR)	60.565	-	5.067	11.031	24.198	15.192
217	SEK SECURITY (SP)	60.330	-	311.177	460.315	22.982	(95.121)
218	ADVANTECH BRASIL (SP)	57.354	3,55	20.565	678	16.145	3.274
219	ELUMINI (RJ)	56.201	-	2.144	358	15.006	8.977
220	NEXTI (SC)	56.004	-	54.016	88.465	27.516	(2.219)
221	LECOM (SP)	55.556	-	942	1.413	37.837	21.695
222	VETTA (BH)	55.376	-	22.998	2.562	11.090	2.601
223	LIMA CONSULTING (SP)	55.297	-	2.749	555	15.355	4.618
224	TDS INFORMÁTICA (SP)	54.294	30,19	ND	ND	ND	ND
225	SECCIONAL (PR)	52.478	45,20	44.866	29.047	23.207	17.547
226	CIPHER (SP)	52.076	-	(3.955)	921	(1.904)	320
227	QULTURE (SP)	51.807	-	27.979	11.045	22.830	14.093
228	CONTINUY (SP)	51.008	-	(133.766)	24.964	7.769	(31.239)
229	DELIVERY MUCH (SC)	49.269	-	16.858	1.562	38.821	3.530
230	NASAJON SISTEMAS (RJ)	48.250	8,27	ND	ND	ND	ND
231	ARGO IT (SP)	46.778	-	11.005	1.437	18.747	4.180
232	WEVO TECNOLOGIA (SP)	45.136	-	4.774	211	45.136	4.669
233	PROGNUM (RJ)	44.236	63,44	11.511	9.866	41.053	32.257
234	AGRES (PR)	44.203	(10,30)	17.977	14.388	16.616	(18.556)
235	CONSTRUTOR DE VENDAS (SP)	43.883	-	10.963	8.468	32.073	12.032
236	1DOC TECNOLOGIA (SC)	43.719	-	7.902	722	26.597	8.063
237	HS PREVENT (SP)	43.490	-	3.905	603	43.490	(2.172)
238	DELTA GLOBAL (RS)	43.258	-	(61.026)	718	(1.481)	(25.870)
239	WAY2 SERVIÇOS (SC)	42.721	-	4.774	3.199	33.193	17.504
240	COMPANHIA DE INFORMÁTICA DE JUNDIAÍ (SP)	41.547	(30,87)	19.508	10.353	10.082	(250)
241	SIMPLESVET (BA)	40.967	-	18.369	451	29.603	18.643
242	KRYPTUS (SP)	40.803	-	15.541	2.284	22.877	(5.697)
243	RANKMYAPP (SP)	40.350	23,43	11.645	2.162	20.419	4.829
244	CELK (SC)	40.220	-	23.359	15.403	31.759	6.436
245	EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO (SP)	40.190	9,33	15.894	2.564	14.127	6.991
246	GALAX PAY (MG)	37.950	-	22.335	171	37.950	13.949
247	INOVATECH (PR)	36.959	-	5.245	4.111	26.632	(424)
248	LOGICTEL (SP)	35.529	-	71.190	11.680	5.872	1.380
249	VHSYS (PR)	35.452	12,86	3.427	3.348	27.217	3.805
250	MARKWAY (RJ)	35.155	42,47	2.810	28	35.155	11.191
251	AGRINESS (SC)	34.067	22,08	54.473	47.286	17.447	2.196
252	MELHOR PLANO (SP)	33.445	-	14.562	11.061	33.176	3.417
253	TLD TELEDATA (SP)	33.358	(1,79)	7.543	2	7.912	821
254	APLIC (MG)	33.240	(17,58)	1.919	60.479	33.240	(3.254)
255	DOMO DIGITAL (MG)	32.646	-	10.330	1.952	32.646	1.855
256	CRP TECNOLOGIA (TO)	31.710	-	3.143	2.378	17.075	8.110
257	CH MASTER DATA - ASTREIN (SP)	31.698	46,74	1.665	1.480	11.008	3.572
258	PRODUZA (SC)	31.318	-	(25.269)	530	5.125	(6.448)
259	APURA (SP)	31.276	-	3.428	1	31.276	3.769
260	ESTUDA (MT)	31.124	-	12.168	6.154	27.446	19.174
261	DECATRON AUT E TEC DA INFORMAÇÃO (RJ)	31.099	86,69	3.489	402	8.431	4.709
262	ADMEX (SP)	29.854	-	646	857	29.854	10.526
263	TRINKS (RJ)	29.122	-	7.487	620	17.995	4.125
264	NIMBI (SP)	29.068	-	29.028	11.152	20.528	5.577
265	PARIPASSU (SC)	27.708	-	1.539	5.361	23.817	9.710
266	CONVENIA ATIVIDADES (SP)	27.431	-	2.117	663	11.520	(865)
267	MM TECNOLOGIA (SP)	27.048	23,24	977	2.135	19.113	2.341
268	CONEXOS (ES)	26.876	-	20.337	8.496	13.808	5.741

Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos
5.719	114,38	8,42	1,38	373,76	ND	(0,66)	24,14	2,87
(44.901)	(2,14)	(66,11)	150,33	26,13	20,10	27,69	(1,70)	0,03
(32.452)	(286,58)	(47,81)	2,07	415,17	38,16	(3,50)	(55,63)	1,16
12.826	67,35	19,18	0,41	121,86	ND	1,13	30,36	1,58
6.622	7,66	9,96	3,43	32,54	ND	8,09	5,78	0,58
6.615	287,23	10,06	0,96	423,93	ND	0,62	54,82	5,45
11.937	27,26	18,21	1,91	57,88	ND	3,27	17,27	0,95
7.116	111,00	10,86	1,12	386,43	39,33	(2,42)	22,82	2,10
38.159	1.004,18	58,28	4,50	574,16	0,58	(0,54)	148,95	2,56
(3.614)	(5,62)	(5,64)	0,75	85,62	16,09	(5,22)	(3,03)	0,54
491	0,74	0,79	0,35	95,29	8,24	3,56	0,38	0,48
10.940	317,65	17,59	1,31	504,76	32,99	1,41	52,53	2,99
26.784	65.326,83	43,50	0,65	5.073,17	ND	0,60	100,24	2,30
(8.881)	(18,17)	(14,51)	0,80	114,45	24,93	(20,09)	(8,47)	0,58
13.774	271,84	22,74	1,19	292,70	ND	1,25	69,22	3,04
(105.444)	(33,89)	(174,78)	0,35	69,10	ND	(2,74)	(20,04)	0,11
1.966	9,56	3,43	3,01	48,14	ND	7,86	6,45	1,88
6.716	313,25	11,95	2,48	1.049,25	ND	1,40	27,26	2,28
(3.087)	(5,71)	(5,51)	0,41	98,19	0,89	(7,58)	(2,88)	0,52
16.649	1.767,41	29,97	0,56	3.945,33	42,28	(1,66)	43,69	1,46
2.465	10,72	4,45	2,69	69,88	ND	1,92	6,31	1,42
2.748	99,96	4,97	1,45	515,82	ND	3,05	16,23	3,27
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
15.127	33,72	28,83	1,84	48,72	ND	1,39	22,67	0,79
(259)	6,55	(0,50)	1,10	(636,21)	1,31	0,84	(1,22)	2,46
11.105	39,69	21,44	3,88	31,98	ND	2,10	30,07	1,40
(31.239)	23,35	(61,24)	0,10	(142,40)	147,43	(47,10)	(55,08)	0,90
2.191	13,00	4,45	1,77	35,44	ND	1,95	9,60	2,16
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
3.653	33,19	7,81	2,36	65,91	ND	0,69	20,01	2,56
3.126	65,48	6,93	1,25	387,35	ND	5,44	13,44	1,94
27.118	235,58	61,30	2,09	13,08	ND	0,24	208,33	3,40
(12.534)	(69,72)	(28,36)	1,02	366,63	67,50	(22,27)	(14,94)	0,53
9.456	86,25	21,55	1,41	131,53	0,12	0,96	37,93	1,76
6.087	77,03	13,92	1,91	97,25	ND	(0,12)	39,05	2,80
(1.748)	(44,76)	(4,02)	1,27	185,53	0,57	4,03	(15,68)	3,90
(25.321)	41,49	(58,53)	0,51	(112,61)	624,86	(23,47)	(328,93)	5,62
11.966	250,65	28,01	1,04	629,85	ND	4,06	34,34	1,23
(250)	(1,28)	(0,60)	3,33	20,07	ND	0,79	(1,07)	1,77
13.234	72,05	32,30	3,63	37,04	ND	5,78	52,57	1,63
(6.134)	(39,47)	(15,03)	2,45	53,90	4,18	(2,83)	(25,65)	1,71
3.981	34,19	9,87	2,10	77,94	ND	(0,08)	19,19	1,95
6.075	26,01	15,10	2,16	60,95	14,25	(4,50)	16,16	1,07
5.075	31,93	12,63	4,73	25,03	0,21	2,51	25,54	2,02
9.535	42,69	25,13	1,32	306,15	ND	ND	10,51	0,42
(424)	(8,08)	(1,15)	1,25	94,41	ND	(3,13)	(4,16)	3,62
905	1,27	2,55	13,58	20,85	ND	18,99	1,05	0,41
3.395	99,07	9,58	1,05	339,71	ND	0,89	22,53	2,35
11.191	398,26	31,83	1,46	215,66	ND	0,28	126,17	3,96
2.196	4,03	6,45	3,17	28,46	14,45	5,26	3,14	0,49
3.417	23,47	10,22	1,94	26,40	ND	1,31	18,56	1,82
821	10,88	2,46	1,33	359,49	15,24	(3,42)	2,37	0,96
(3.254)	(169,57)	(9,79)	0,13	3.284,11	ND	(20,72)	(5,01)	0,51
1.183	11,45	3,62	4,81	21,29	ND	2,93	9,44	2,61
5.960	189,63	18,80	1,03	543,21	29,82	(7,17)	29,48	1,57
3.174	190,63	10,01	1,00	388,11	ND	(0,01)	39,06	3,90
(6.448)	25,52	(20,59)	0,65	(174,06)	87,73	(21,46)	(34,46)	1,67
2.419	70,57	7,73	15,43	180,51	ND	0,16	25,16	3,25
15.094	124,05	48,50	2,94	25,48	ND	3,70	98,86	2,04
3.132	89,77	10,07	3,55	163,94	36,70	(0,35)	34,01	3,38
10.526	1.629,41	35,26	0,94	511,30	ND	1,12	266,55	7,56
3.237	43,23	11,12	3,41	38,00	ND	2,82	31,33	2,82
4.535	15,62	15,60	3,09	28,32	ND	1,83	12,17	0,78
6.247	405,91	22,55	0,48	464,91	ND	2,33	71,85	3,19
(865)	(40,86)	(3,15)	1,35	192,06	ND	1,40	(13,99)	4,44
1.574	161,11	5,82	1,80	1.060,90	10,04	(3,40)	13,88	2,38
1.828	8,99	6,80	2,97	31,73	ND	4,41	6,82	1,00

Classificação	Empresa	Receita Líquida (mil R$)	Cresc Rec. Líq (R$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)	Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)
269	SOGO (PB)	26.702	-	5.310	75	26.702	13.022
270	A3 DATA (MG)	26.484	-	14.872	6.333	8.022	(3.868)
271	COLMEIA (SP)	26.143	-	13.437	642	17.463	2.006
272	HIPER (SC)	26.036	-	12.503	5.740	19.341	2.560
273	TECH4HUMANS (SP)	25.965	-	16.145	314	19.556	1.780
274	VERUS BRASIL (SP)	25.811	33,01	5.469	1.825	8.000	5.488
275	VENKO (RS)	23.962	-	2.068	1.031	11.489	7.939
276	ORIENTEME (SP)	23.558	-	5.461	10	15.779	6.111
277	YOOGA (ES)	23.153	-	3.876	364	17.572	896
278	CHEESECAKE LABS (SC)	21.861	-	10.282	683	21.861	314
279	GRUPO LUME (PR)	21.807	70,05	6.919	3.507	8.429	2.257
280	CRP COMPUTADORES (TO)	21.571	-	2.485	2.470	9.839	3.941
281	SAJ ADV (SC)	21.400	-	894	ND	18.998	14.839
282	CAMERITE (SC)	20.620	(8,66)	4.732	2.605	4.044	(6.538)
283	BRASILSAT (PR)	20.232	(36,52)	131.492	20.932	(3.978)	(13.608)
284	SOFIST (SP)	20.000	-	3.950	231	20.000	3.883
285	7AZ SOFTWARES (SC)	19.928	-	11.049	1.986	12.954	4.700
286	OCTEA (SP)	19.311	(6,01)	12.610	9.508	14.747	11.737
287	TECHDEC INFORMÁTICA (RS)	19.245	52,88	28.421	11.775	10.056	10.902
288	CELLERE (SP)	18.663	(5,90)	4.137	1	11.125	1.484
289	DELPHOS (RJ)	18.613	(25,28)	5.149	1.357	6.576	(1.637)
290	APP SISTEMAS (SP)	18.501	-	2.809	2.943	11.457	3.820
291	CHATBOT MAKER (CE)	18.457	-	(6.649)	261	8.280	(5.960)
292	CONCIL (SP)	18.175	-	340.565	11.086	392	45.775
293	BORNLOGIC (SP)	18.044	-	51.200	7.102	13.450	3.176
294	BRY (SC)	18.026	0,88	8.110	8.584	9.355	(614)
295	ALUTECH (RJ)	18.007	-	3.733	15.809	14.358	3.270
296	ADSOLUTIONS (SP)	17.917	-	121	138	17.917	14.015
297	NEOVIA SOLUTIONS (SP)	17.672	(16,32)	(21.693)	919	6.683	(2.514)
298	NERUS (MG)	17.546	-	3.768	1.435	5.690	1.718
299	AEVO (ES)	17.231	7,53	9.193	541	12.214	(3.055)
300	DDA TECNOLOGIA (SP)	17.117	-	4.545	3.884	13.196	3.061
301	DIALOG (SP)	17.052	-	(1.251)	14	17.052	478
302	DEEPCENTER SOFTWARE (SP)	16.948	-	520	221	16.948	7.082
303	HANDS (SP)	16.911	-	(7.011)	9.305	11.521	1.708
304	CHIP INSIDE (RS)	16.871	47,10	2.086	8.287	14.167	1.548
305	WOOBA (DF)	16.815	-	1.093	8.397	16.791	5.094
306	MBOCHIP (RS)	16.805	-	10.311	2.674	7.283	1.472
307	FACILIT (PE)	16.580	9,46	2.348	1.333	10.966	1.196
308	IN FORMA (PE)	16.336	-	7.810	3.370	14.083	2.973
309	VISTO (SP)	16.313	-	825	129	3.086	407
310	GESTOR (RS)	15.935	-	1.632	558	9.239	4.168
311	MELVER (SC)	15.808	-	9.694	3.599	11.739	2.740
312	CHECK POINT SOFTWARE (SP) [1]	15.800	6,04	ND	ND	ND	ND
313	DRUID INTERNET SYSTEMS (RJ)	15.765	-	3.102	11.324	6.200	2.910
314	CTD TECNOLOGIA DIGITAL (RS)	15.065	-	3.012	19.822	2.968	86
315	ZUKKIN BRASIL (SP)	14.988	-	13.439	13.417	8.572	2.301
316	MAIS SIMPLES (MG)	14.763	9,11	7.255	7.001	12.470	3.284
317	TECHENABLER (SP)	14.750	76,54	ND	ND	ND	ND
318	MEREO (MG)	14.332	-	5.036	4.064	10.059	641
319	HUBCOUNT (SP)	13.904	-	1.123	476	9.151	238
320	NESIC (SP)	13.858	242,17	8.180	ND	523	(13.382)
321	TCR TELECOM (RJ)	13.823	5,56	27.464	2.685	6.675	3.490
322	SAQUERS (RS)	13.747	-	841	129	894	899
323	ETEG (MG)	13.645	17,91	4.407	358	6.873	2.122
324	CHECKPLANT (RS)	13.599	-	371	2.997	9.514	1.284
325	BEPASS (SP)	13.470	-	(6.728)	1.745	723	(1.767)
326	MLS WIRELESS (RJ)	13.248	4,53	155	4.086	10.276	2.167
327	AOGE SISTEMAS (SP)	13.225	-	8.801	7.507	9.576	4.719
328	GOVE (SP)	13.069	-	7.019	14	10.893	5.263
329	NEXXTO (SP)	12.561	17,66	3.988	3.606	8.567	3.170
330	MOB2CON (SP)	12.395	-	(200)	4.554	12.395	(229)
331	PRODABEL (MG)	12.331	57,12	12.690	19.633	2.204	(7.608)
332	ABC71 (SP)	12.284	7,02	(2.165)	139	3.606	(23)
333	MPL CORPORATE (SP)	11.846	-	6.848	555	4.560	718
334	SET SOLUÇÕES (SP)	11.769	-	1.193	239	11.769	9.053
335	ALPHA LOGO (SP)	11.710	-	2.605	7	11.710	1.510

Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos
9.787	184,31	36,65	1,32	304,56	ND	7,41	45,56	1,24
(3.868)	(26,01)	(14,61)	1,73	35,67	ND	2,56	(19,17)	1,31
2.006	14,93	7,67	6,95	16,01	0,51	5,43	12,87	1,68
2.403	19,22	9,23	0,95	30,59	ND	(11,90)	14,72	1,59
1.240	7,68	4,78	4,25	30,21	ND	6,25	5,90	1,24
3.646	66,67	14,13	5,16	16,00	1,17	1,06	57,47	4,07
5.258	254,26	21,94	1,14	413,93	13,04	(0,45)	49,47	2,25
4.548	83,28	19,31	6,18	21,42	ND	0,87	68,59	3,55
445	11,48	1,92	2,31	108,23	20,85	(2,06)	5,51	2,87
2.862	27,84	13,09	1,73	175,31	ND	2,61	10,11	0,77
1.635	23,63	7,50	1,05	118,70	3,32	3,47	10,80	1,44
2.639	106,20	12,23	1,08	525,96	22,09	(5,03)	16,97	1,39
9.755	1.091,16	45,58	1,06	1.192,39	ND	2,43	84,43	1,85
(6.538)	(138,17)	(31,71)	1,51	113,52	ND	1,94	(64,71)	2,04
(13.608)	(10,35)	(67,26)	17,48	17,26	0,10	25,57	(8,83)	0,13
3.143	79,57	15,72	3,05	45,77	ND	1,46	54,58	3,47
3.234	29,27	16,23	4,27	53,57	ND	0,08	19,06	1,17
9.452	74,96	48,95	4,14	7,84	ND	12,44	69,51	1,42
10.446	36,75	54,28	2,02	256,06	31,34	31,57	10,32	0,19
1.450	35,05	7,77	2,98	157,92	ND	2,98	13,59	1,75
(2.014)	(39,11)	(10,82)	2,25	54,96	ND	0,64	(25,24)	2,33
2.678	95,34	14,47	0,94	80,24	ND	1,57	52,89	3,65
(5.960)	89,64	(32,29)	0,24	(133,94)	39,43	(0,84)	(264,07)	8,18
32.318	9,49	177,82	7,67	15,79	ND	254,56	8,20	0,05
2.093	4,09	11,60	16,47	5,57	ND	26,85	3,87	0,33
(614)	(7,57)	(3,41)	1,34	67,58	18,92	(0,78)	(4,52)	1,33
2.166	58,02	12,03	0,58	528,37	13,52	8,29	9,23	0,77
11.807	9.757,85	65,90	0,98	715,70	ND	2,38	1.196,25	18,15
(2.522)	11,63	(14,27)	0,37	(135,42)	8,58	(11,88)	(32,83)	2,30
911	24,18	5,19	3,20	157,01	15,49	0,27	9,41	1,81
(2.905)	(31,60)	(16,86)	3,50	75,89	ND	5,62	(17,97)	1,07
1.092	24,03	6,38	1,17	89,99	25,84	(4,22)	12,65	1,98
293	(23,42)	1,72	0,78	(397,20)	18,83	(2,38)	7,88	4,59
7.007	1.347,50	41,34	1,10	563,85	25,81	0,29	202,98	4,91
1.663	(23,72)	9,83	1,10	(362,96)	ND	(7,15)	9,02	0,92
1.239	59,40	7,34	1,36	1.002,54	15,70	(9,05)	5,39	0,73
5.094	466,06	30,29	1,64	1.802,74	34,90	(16,25)	24,49	0,81
995	9,65	5,92	4,93	18,86	ND	2,09	8,12	1,37
1.196	50,94	7,21	1,93	124,06	12,68	(1,02)	22,73	3,15
2.609	33,41	15,97	4,99	54,23	1,56	3,80	21,66	1,36
409	49,58	2,51	1,32	259,76	ND	ND	13,78	5,50
3.479	213,17	21,83	1,43	151,84	ND	2,75	84,65	3,88
1.832	18,90	11,59	2,79	34,83	ND	5,81	14,02	1,21
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
2.865	92,36	18,17	2,55	795,55	25,60	(15,90)	10,31	0,57
(41)	(1,36)	(0,27)	0,35	642,90	ND	(2,64)	(0,18)	0,67
1.459	10,86	9,73	2,38	30,17	ND	1,47	8,34	0,86
3.284	45,27	22,24	1,24	37,06	ND	0,27	33,02	1,48
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
641	12,73	4,47	1,46	42,18	ND	(0,02)	8,95	2,00
34	3,03	0,24	1,34	172,75	ND	0,28	1,11	4,54
(13.382)	(163,59)	(96,57)	3,73	36,61	ND	7,70	(119,75)	1,24
2.342	8,53	16,94	16,23	5,91	ND	20,39	8,05	0,48
626	74,44	4,55	1,17	295,24	ND	(0,01)	18,83	4,14
1.776	40,30	13,02	3,97	29,77	ND	2,63	31,05	2,39
1.284	346,09	9,44	1,04	3.856,60	18,02	(1,56)	8,75	0,93
(1.725)	25,64	(12,81)	0,42	(162,84)	196,14	19,26	(40,80)	3,19
1.389	896,13	10,48	0,64	5.961,94	17,21	(7,74)	14,78	1,41
3.187	36,21	24,10	2,93	21,22	ND	(1,32)	29,87	1,24
4.171	59,42	31,92	6,71	17,48	ND	1,26	50,58	1,58
2.632	66,00	20,95	0,95	93,51	ND	1,50	34,11	1,63
(232)	116,00	(1,87)	0,35	(3.364,50)	62,41	(11,00)	(3,55)	1,90
(7.608)	(59,95)	(61,70)	0,86	245,19	ND	10,51	(17,37)	0,28
(23)	1,06	(0,19)	0,88	(238,15)	84,22	(1,30)	(0,77)	4,11
564	8,24	4,76	5,62	19,86	ND	4,36	6,87	1,44
7.797	653,56	66,25	1,35	402,68	ND	2,83	130,02	1,96
1.172	44,99	10,01	4,24	30,75	ND	2,31	34,41	3,44

Classificação	Empresa	Receita Líquida (mil R$)	Cresc Rec. Líq (R$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)	Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)
336	INTERSOLID (SP)	11.158	-	2.187	2.304	11.095	175
337	AREA CENTRAL (SC)	11.001	-	654	87	11.001	3.412
338	ZOPPY TECNOLOGIA (BH)	10.787	-	(2.022)	632	8.169	(1.966)
339	DATARISK IO (SC)	9.957	-	4.035	ND	4.495	(1.904)
340	OSAS TEC DA INFORMAÇÃO (MG)	9.716	3,67	3.624	3.297	8.685	323
341	COGTIVE (SP)	9.674	-	(5.118)	677	4.512	(2.251)
342	AITEC BRASIL (SP)	9.641	-	1.664	44	9.641	(2.626)
343	MTM SERVIÇOS (BA)	9.578	-	3.273	529	5.731	(1.058)
344	SEGFY (PR)	9.506	-	(6.246)	145	5.905	598
345	DENTAL OFFICE (SP)	9.226	-	1.826	70	7.353	818
346	DATASALES (SP)	9.117	-	(2.164)	52	9.117	(5.650)
347	DOCSPIDER (SC)	8.783	-	1.223	1.788	2.603	749
348	DEEP BRASIL (SP)	8.617	-	12.826	8.878	4.567	(7.309)
349	REFERA (SC)	8.464	-	2.155	129	2.525	(3.009)
350	GOSAT TELECOM (MG)	8.429	43,15	903	191	6.138	5.629
351	BASEMENT (SP)	8.125	-	4.320	4.740	8.125	1.295
352	IDX DATA CENTERS (TO)	7.689	-	410	4.499	3.522	383
353	APIPASS (SC)	7.654	-	2.378	1.703	3.912	649
354	V-TRACKER (SP)	7.607	-	2.435	2.236	4.353	2.165
355	SABER EM REDE (SP)	7.558	-	776	27	7.547	2.367
356	GMO (MG)	7.336	-	1.790	114	4.240	32
357	NCK GESTÃO (SP)	7.281	-	6.239	567	4.802	2.756
358	QWST (RJ)	7.150	-	60	45	7.150	4.146
359	PAYFACE (SC)	7.136	-	11.413	362	7.136	(14.619)
360	NURIA (MG)	6.975	(6,73)	(557)	2.053	5.411	(715)
361	NEOWRK (SP)	6.747	-	1.440	556	5.078	(4.522)
362	WILLFLY (CE)	6.599	-	(1.599)	1.064	3.278	(958)
363	SIMMAIS (SP)	6.494	-	1.869	1.049	4.300	(837)
364	ZARUC (ES)	6.434	-	4.893	535	3.900	2.529
365	JET BOV (SC)	6.419	-	(11.939)	94	4.161	1.795
366	BR CAPTURA (PR)	6.245	-	895	3.442	5.797	2.657
367	CONTRAKTOR (PR)	6.162	-	688	372	5.967	(496)
368	AGROSMART (SP)	6.145	-	(12.778)	11.181	2.928	(3.255)
369	TIQUETAQUE (RS)	6.112	-	3.242	2.034	6.112	490
370	CINNECTA DO BRASIL (MG)	6.081	10,22	3.272	113	3.190	242
371	ONTICK (ES)	5.977	-	2.288	809	5.977	128
372	AQUARELA (SC)	5.714	-	45	47	4.295	(297)
373	SINGLE TECH (CE)	5.692	-	4.069	2.854	3.316	1.457
374	ECOTRACE (SP)	5.667	(4,45)	(352)	4.720	4.402	(2.475)
375	ACERTPIX (SP)	5.404	-	1.742	22	2.156	957
376	PLUGA (RJ)	5.029	-	1.152	60	4.610	20
377	MOBICLOUD (SP)	4.847	41,89	2.341	3	3.758	851
378	GEOSITE (MG)	4.707	-	2.086	9	1.122	258
379	EWALLY (SP)	4.695	(61,07)	4.749	17	1.315	(2.852)
380	TECKEY SOLUTIONS (SP)	4.658	(17,69)	788	240	3.743	819
381	3BR TECH (RS)	4.541	-	3.415	613	843	(311)
382	FALE (RS)	4.482	-	(1.409)	1.087	4.277	(561)
383	DECISION IT (RS)	4.321	-	1.182	834	1.892	648
384	CAPYS IT (MG)	4.203	-	12	257	2.148	1.773
385	MUTUALIZO (SC)	4.067	-	708	11	4.067	(34)
386	LOQI (DF)	3.968	-	7.183	5.584	3.067	999
387	QUADRI SYSTEMS (RJ)	3.963	-	210	572	3.963	1.306
388	SETTE TECNOLOGIA (SP)	3.918	-	(712)	104	3.206	(2.478)
389	TENSAI (PB)	3.897	-	2.039	2	3.897	1.570
390	LIFEAPPS (GO)	3.852	-	309	61	1.906	987
391	EMED (RS)	3.789	-	131	117	2.490	180
392	STOCCI (SP)	3.766	-	3.131	3.531	(2.210)	(12.023)
393	CHECKMOB (PR)	3.758	17,81	394	178	3.758	442
394	LUDOS PRO (SP)	3.712	-	467	35	2.950	(80)
395	LEANKEEP (PR)	3.624	-	2.567	2.657	2.974	446
396	TATIC.NET (BH)	3.567	-	1.051	ND	1.326	1.326
397	LOGPYX (MG)	3.510	(0,93)	(691)	146	2.552	(993)
398	PRIME SYSTEM (PR)	3.294	-	5.905	2.010	3.294	1.789
399	INETX (SP)	3.157	-	(267)	44	3.157	2.060
400	ONBLOX	3.106	-	(639)	27	1.448	(365)

Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos
(25)	(1,14)	(0,22)	0,89	50,25	0,27	1,06	(0,76)	3,40
2.980	455,66	27,09	1,55	157,34	ND	0,61	177,06	6,54
(1.966)	97,23	(18,23)	2,59	(222,50)	151,59	(2,95)	(79,37)	4,35
(1.904)	(47,19)	(19,12)	5,00	24,98	ND	5,27	(37,76)	1,97
127	3,50	1,31	1,55	185,18	43,25	(3,26)	1,23	0,94
(2.251)	43,98	(23,27)	5,74	(231,50)	ND	(3,63)	(33,45)	1,44
(2.626)	(157,81)	(27,24)	3,68	235,94	ND	3,12	(46,98)	1,72
(1.058)	(32,33)	(11,05)	4,71	22,70	ND	0,81	(26,34)	2,38
265	(4,24)	2,79	2,18	(145,60)	ND	2,75	9,30	3,34
552	30,23	5,98	2,26	84,88	ND	(0,64)	16,35	2,73
(5.678)	262,38	(62,28)	0,92	(269,04)	45,60	(11,75)	(155,22)	2,49
466	38,10	5,31	0,72	162,47	ND	1,87	14,52	2,74
(7.271)	(56,69)	(84,38)	4,00	9,99	ND	6,89	(51,54)	0,61
(2.105)	(97,68)	(24,87)	2,45	228,91	53,65	(8,29)	(29,70)	1,19
4.655	515,50	55,23	12,96	5.557,92	0,03	(0,06)	9,11	0,16
929	21,50	11,43	0,89	87,71	ND	0,57	11,46	1,00
124	30,24	1,61	1,73	2.527,56	68,50	(4,25)	1,15	0,71
491	20,65	6,41	2,76	27,84	ND	(1,32)	16,15	2,52
1.274	52,32	16,75	1,18	52,03	ND	(0,60)	34,41	2,05
1.401	180,54	18,54	1,64	151,16	ND	1,81	71,88	3,88
344	19,22	4,69	1,21	400,11	ND	8,07	3,84	0,82
1.304	20,90	17,91	1,20	134,70	ND	5,85	8,91	0,50
3.336	5.560,00	46,66	1,36	3.063,33	ND	(2,84)	175,76	3,77
(14.619)	(128,09)	(204,86)	2,31	12,17	ND	ND	(114,19)	0,56
(732)	131,42	(10,49)	0,43	(748,11)	ND	(4,85)	(20,28)	1,93
(4.522)	(314,03)	(67,02)	1,60	101,74	ND	6,37	(155,66)	2,32
(958)	59,91	(14,52)	0,50	(253,47)	82,27	(1,05)	(39,04)	2,69
(818)	(43,77)	(12,60)	2,41	33,07	ND	0,31	(32,89)	2,61
2.125	43,43	33,03	13,36	9,50	1,90	(4,72)	39,66	1,20
1.795	(15,03)	27,96	0,21	(114,11)	61,25	(11,37)	106,53	3,81
1.955	218,44	31,31	1,77	390,50	5,17	(1,49)	44,53	1,42
(496)	(72,09)	(8,05)	2,84	86,77	31,13	(1,95)	(38,60)	4,80
(3.255)	25,47	(52,97)	0,19	(201,36)	166,42	20,88	(25,13)	0,47
385	11,88	6,30	4,81	6,38	ND	(0,85)	11,16	1,77
408	12,47	6,71	1,68	44,99	4,57	3,65	8,60	1,28
128	5,59	2,14	3,17	29,76	ND	0,18	4,31	2,01
(297)	(660,00)	(5,20)	1,12	4.117,78	27,50	(2,08)	(15,65)	3,01
826	20,30	14,51	2,05	223,05	55,53	(8,98)	6,28	0,43
(2.494)	708,52	(44,01)	0,95	(2.032,39)	15,23	(6,14)	(36,67)	0,83
688	39,49	12,73	4,11	29,10	ND	2,37	30,59	2,40
41	3,56	0,82	9,26	11,28	ND	1,99	3,20	3,92
588	25,12	12,13	2,30	34,05	ND	0,87	18,74	1,54
193	9,25	4,10	6,10	19,51	ND	3,85	7,74	1,89
(2.699)	(56,83)	(57,49)	1,59	163,99	ND	ND	(21,53)	0,37
661	83,88	14,19	4,73	18,65	10,48	(0,17)	70,70	4,98
(319)	(9,34)	(7,02)	9,49	9,22	ND	(8,43)	(8,55)	1,22
(561)	39,82	(12,52)	1,23	(417,81)	60,00	(6,94)	(12,53)	1,00
400	33,84	9,26	0,89	117,68	1,55	2,87	15,55	1,68
1.303	10.858,33	31,00	0,08	6.900,00	3,15	(0,67)	40,22	1,30
(39)	(5,51)	(0,96)	2,06	92,80	ND	3,54	(2,86)	2,98
999	13,91	25,18	1,30	73,83	27,12	(10,01)	8,00	0,32
573	272,86	14,46	5,54	644,76	ND	0,15	36,64	2,53
(2.483)	348,74	(63,37)	1,89	(428,51)	79,78	(13,09)	(106,16)	1,68
1.211	59,39	31,08	11,04	9,71	ND	1,72	54,14	1,74
668	216,18	17,34	1,34	236,89	48,80	0,26	64,17	3,70
147	112,21	3,88	2,47	334,35	ND	(0,08)	25,83	6,66
(12.077)	(385,72)	(320,69)	0,59	31,30	ND	0,90	(293,77)	0,92
315	79,95	8,38	2,37	263,71	ND	0,03	21,98	2,62
(95)	(20,34)	(2,56)	2,00	125,48	18,71	1,54	(9,02)	3,53
370	14,41	10,21	1,24	28,01	6,97	(1,41)	11,26	1,10
1.030	98,00	28,88	7,60	29,50	ND	1,40	75,68	2,62
(993)	143,70	(28,29)	1,25	(409,70)	88,46	(14,13)	(46,40)	1,64
1.395	23,62	42,35	6,57	1,68	ND	1,85	23,23	0,55
2.060	(771,54)	65,25	0,75	(246,44)	68,29	(5,70)	526,85	8,07
(365)	57,12	(11,75)	3,22	(506,42)	24,22	(14,23)	(14,05)	1,20

RANKING DAS MULTIONACIONAIS

Class. Atual	Nome da Empresa	Receita Líquida (US$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%) (US$)	Patrimônio Líquido (US$ mil)	Ativo Permanente (US$ mil)
1	Oracle Corporation	846.363.685	-	833.981.566	83.339.549
2	Canon Inc. and Subsidiaries	722.613.593	-	545.595.000	543.341.249
3	Apple Inc.	416.161.000	6,43	73.733.000	49.834.000
4	NTT Data	333.818.036	-	122.098.453	288.287.086
5	Microsoft Corporation	281.724.000	14,93	343.479.000	362.484.000
6	Samsung Electronics Co.Ltd.	234.622.273	6,30	298.415.973	181.841.312
7	China Mobile	150.486.774	-	204.693.635	157.358.639
8	Deutsche Telekom	147.515.464	-	73.088.226	279.918.589
9	Nvidia Corporation and Subsidiaries	130.497.000	-	79.327.000	12.278.000
10	TSMC	121.508.685	-	174.199.160	125.465.191
11	Internexa Inc	104.136.058	-	64.199.470	100.363.336
12	Dell Technologies Inc.	95.567.000	8,08	(1.482.000)	31.940.000
13	Accenture Inc	69.672.977	-	31.195.446	27.234.805
14	IBM Corporation and Subsidiary Companies	67.535.000	7,62	32.648.000	90.248.000
15	Broadcom Inc.	63.887.000	23,87	81.292.000	132.604.000
16	Cisco Systems, Inc.	56.654.000	5,30	46.843.000	70.424.000
17	Intel Corporation	52.853.000	(0,47)	114.281.000	140.610.000
18	Schneider Electric	47.202.691	-	28.448.344	43.809.910
19	SAP AG Subsidiaries	43.262.080	-	52.415.301	42.078.251
20	Advanced Micro Devices, Inc.	34.639.000	34,34	62.999.000	44.143.000
21	Hewlett Packard Enterprise Company	34.296.000	(35,97)	24.688.000	37.095.000
22	Tata Consultancy Services	28.922.479	(1,66)	11.427.354	3.363.099
23	Emerson Electric CO & Subsidiaries	18.016.000	-	20.282.000	30.522.000
24	Corning Incorporated and Subsidiary Companies	15.629.000	-	10.686.000	16.474.000
25	Motorola Solutions, Inc. and Subsidiaries	11.682.000	8,00	2.410.000	11.256.000
26	American Tower Corporation and Subsidiaries	10.644.600	5,11	3.652.500	55.569.000
27	Vertiv Holdings Co.	10.229.900	-	2.434.300	3.635.400
28	Atos Group	9.405.976	-	(925.198)	2.361.781
29	Equinix	9.217.000	5,36	14.181.000	32.276.000
30	Wolthers Kluwer NV	7.200.550	-	938.126	8.099.884
31	Xerox Holdings Corporation	7.022.000	12,88	658.000	3.832.000
32	Indra	6.414.840	27,46	2.038.700	3.842.068
33	Autodesk Inc.	6.131.000	11,53	2.621.000	5.102.000
34	Open Text Corporation	5.168.405	-	3.928.867	10.067.283
35	Twilio Inc.	5.067.220	-	7.821.546	5.951.488
36	Gen Digital Inc.	3.935.000	-	2.269.000	12.564.000
37	Nice Ltd. and Its Subsidiaries	2.945.399	7,68	3.876.528	3.295.590
38	Check Point Software Technologies Ltd.	2.725.400	6,25	2.882.100	2.201.400
39	Unisys Corporation	1.950.100	(2,90)	(282.600)	482.600
40	Amazon Inc	716.924	-	411.065	380.298
41	Capgemini Inc	507.176	-	17.549.654	30.404.632
42	Microstrategy	477.233	-	51.042.972	58.929.861
43	Alphabet Inc	402.836	-	415.265	279.977
44	Teleperformance Inc	329.514	-	4.531.475	8.038.631
45	Vtex Group	240.517	6,09	233.496	49.918
46	Meta Inc	200.966	-	217.243	248.862
47	Verizon	138.191	-	105.740	324.087
48	Huawei Investment & Holding Co., Ltd.	125.828	6,54	85.280	69.276
49	AT&T Inc	125.648	-	110.533	352.134
50	Lumen Technologies, Inc.	12.402	-	(1.117)	24.038

Lucro Bruto (US$ mil)	Lucro Operacional (US$ mil)	Lucro Líquido (US$ mil)	Rent. s/ Patrim. (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos
846.363.685	416.399.382	281.240.343	33,72	33,23	5,44	26,93	ND	(0,03)	26,57	0,80
337.805.468	72.342.499	55.961.405	10,26	7,74	1,54	67,61	13,30	0,16	5,84	0,75
195.201.000	133.050.000	112.010.000	151,91	26,92	0,89	387,22	25,24	ND	31,18	1,16
98.886.072	27.114.460	17.682.764	14,48	5,30	0,97	268,17	33,42	ND	3,41	0,64
193.893.000	128.528.000	101.832.000	29,65	36,15	1,35	80,22	6,49	ND	16,45	0,46
92.391.724	34.313.803	31.793.569	10,65	13,55	2,33	30,78	4,45	1,35	7,97	0,59
128.563.752	25.224.830	19.669.274	9,61	13,07	0,81	48,68	0,46	1,39	6,45	0,49
63.772.776	22.923.023	17.547.007	24,01	11,90	1,12	317,73	38,08	0,35	5,15	0,43
97.858.000	82.992.000	72.880.000	91,87	55,85	4,44	40,68	7,58	1,18	65,30	1,17
72.773.190	61.761.250	54.721.091	31,41	45,03	2,62	45,27	ND	ND	21,62	0,48
64.399.120	16.302.537	11.679.915	18,19	11,22	1,16	178,38	19,59	(5,62)	6,54	0,58
21.250.000	5.048.000	4.576.000	(308,77)	4,79	0,78	(5.474,56)	30,81	(1,24)	5,74	1,20
22.235.401	10.333.433	7.832.400	25,11	11,24	1,42	106,28	7,87	0,15	11,98	1,07
39.297.000	9.886.000	10.593.000	32,45	15,69	0,96	364,92	40,33	(2,87)	6,97	0,44
43.294.000	22.274.000	23.126.000	28,45	36,20	1,71	110,47	38,07	(5,02)	13,52	0,37
36.790.000	11.168.000	10.180.000	21,73	17,97	1,00	161,07	22,97	(1,04)	8,32	0,46
18.375.000	1.557.000	26.000	0,02	0,05	2,02	74,44	22,03	7,13	0,01	0,25
19.861.762	7.497.976	5.115.034	17,98	10,84	1,19	157,23	28,61	(0,80)	6,96	0,64
31.522.538	11.933.691	8.334.004	15,90	19,26	1,16	56,72	ND	1,45	10,08	0,52
17.152.000	3.589.000	4.335.000	6,88	12,51	2,85	22,11	3,05	(0,38)	5,64	0,45
10.377.000	(533.000)	57.000	0,23	0,17	1,01	207,19	29,46	(0,51)	0,08	0,45
28.453.727	7.460.493	5.269.753	46,12	18,22	2,23	68,91	6,19	(0,45)	27,12	1,49
9.519.000	4.179.000	2.293.000	11,31	12,73	0,88	106,82	31,26	(1,32)	5,46	0,43
5.621.000	1.981.000	1.742.000	16,30	11,15	1,62	155,95	26,00	(1,91)	6,28	0,56
6.035.000	2.686.000	2.160.000	89,63	18,49	1,04	703,82	47,25	(2,59)	11,14	0,60
7.896.500	3.620.400	2.628.500	71,96	24,69	0,40	1.446,55	59,83	(11,51)	4,16	0,17
3.715.200	1.743.600	1.332.800	54,75	13,03	1,65	275,16	32,06	(0,84)	14,59	1,12
9.405.976	(1.487.134)	(1.650.542)	178,40	(17,55)	1,33	(903,68)	36,14	(5,44)	(22,21)	1,27
4.709.000	1.514.000	1.350.000	9,52	14,65	1,32	183,08	1,75	(3,62)	3,36	0,23
5.290.200	1.697.566	1.537.684	163,91	21,36	0,65	1.101,01	44,39	(1,44)	13,65	0,64
1.901.000	(488.000)	(1.043.000)	(158,51)	(14,85)	1,11	1.390,58	43,24	ND	(10,62)	0,71
1.537.612	689.220	516.062	25,31	8,04	1,24	411,84	17,33	1,32	4,81	0,60
5.553.000	1.384.000	1.112.000	42,43	18,14	0,68	313,32	21,11	0,49	10,26	0,57
3.734.287	564.858	435.868	11,09	8,43	0,80	250,54	46,30	(6,34)	3,16	0,38
2.478.734	(24.044)	33.834	0,43	0,67	4,03	24,92	10,16	ND	0,35	0,52
3.159.000	1.032.000	643.000	28,34	16,34	0,51	582,90	53,30	(14,69)	4,15	0,25
1.956.145	704.017	612.101	15,79	20,78	1,55	31,72	0,27	1,98	11,99	0,58
2.363.600	945.100	1.056.900	36,67	38,78	2,05	170,86	ND	4,18	13,54	0,35
549.300	25.100	(339.800)	120,24	(17,42)	1,53	(748,23)	39,49	(2,74)	(18,41)	1,06
360.510	81.528	77.670	18,89	10,83	1,05	99,01	8,03	0,29	9,49	0,88
507.176	774.319	689.545	3,93	135,96	0,20	99,12	17,99	77,21	1,97	0,01
327.816	(5.509.353)	(4.229.520)	(8,29)	(886,26)	5,62	20,76	13,29	(13,61)	(6,86)	0,01
240.301	129.039	132.170	31,83	32,81	2,01	43,35	7,82	ND	22,20	0,68
329.514	1.889.035	1.865.649	41,17	566,18	0,12	152,06	25,63	603,58	16,33	0,03
186.336	18.108	20.028	8,58	8,33	3,04	48,43	ND	ND	5,78	0,69
164.791	85.932	60.458	27,83	30,08	2,60	68,48	16,05	1,32	16,52	0,55
81.426	22.565	17.608	16,65	12,74	0,91	282,31	39,12	(4,84)	4,36	0,34
58.319	11.627	9.719	11,40	7,72	1,61	123,07	17,92	(1,80)	5,10	0,66
74.828	19.253	23.386	21,16	18,61	0,91	263,91	32,39	(5,42)	5,57	0,30
5.764	(2.096)	(1.739)	155,68	(14,02)	1,80	(3.174,49)	50,79	(10,35)	(5,06)	0,36

A Simpress é a empresa do ano

REFERÊNCIA EM TERCEIRIZAÇÃO, LOCAÇÃO E GESTÃO DE ATIVOS, EM SETEMBRO DESTE ANO DE 2026 A SIMPRESS COMPLETOU 25 ANOS. OS INVESTIMENTOS CONSTANTES NA MODERNIZAÇÃO DOS EQUIPAMENTOS SUSTENTAM A RENTABILIDADE DA OPERAÇÃO. EM 2026, FORAM R$ 750 MILHÕES, COM CERCA DE 96% DESTINADOS À AQUISIÇÃO DE NOVOS EQUIPAMENTOS PARA ATUALIZAÇÃO E AMPLIAÇÃO DO PARQUE TECNOLÓGICO OFERECIDO AOS CLIENTES. O RESTANTE É DIRECIONADO À OPERAÇÃO INTERNA, INCLUINDO SOFTWARES E ATUALIZAÇÃO DOS PROCESSOS LOGÍSTICOS.

"NOSSO DESEMPENHO VEM DA POSIÇÃO DE PIONEIRISMO E LIDERANÇA EM OUTSOURCING DE EQUIPAMENTOS DE TI, FORTALECIDA PELO APOIO DE 17 FILIAIS QUE COBREM 87% DO PIB DO PAÍS, COM UMA REDE COMPOSTA POR HUBS E CENTROS LOGÍSTICOS QUE SOMAM MAIS DE 25 MIL METROS QUADRADOS DISTRIBUÍDOS PELO TERRITÓRIO NACIONAL", DIZ VITTORIO DANESI, CEO.

ELE LEMBRA QUE A EMPRESA OFERECE MANUTENÇÃO E SUPORTE PARA CLIENTES DE DIVERSAS REGIÕES E PORTES, COM A GESTÃO DE MAIS DE 850 MIL EQUIPAMENTOS ATIVOS: "ESSA ROBUSTEZ, APOIADA NO QUADRO DE 2,4 MIL COLABORADORES – DOS QUAIS MAIS DE 1,6 MIL SÃO TÉCNICOS ESPECIALIZADOS QUE ATUAM EM CAMPO –, NOS PERMITIU FECHAR CERCA DE R$1,7 BILHÃO EM NOVOS CONTRATOS NO PRIMEIRO SEMESTRE DESTE ANO, CRESCIMENTO DE APROXIMADAMENTE 63,46% COMPARADO AO MESMO PERÍODO DO ANO ANTERIOR".

"O RESULTADO", GARANTE, "REFLETE O COMPROMISSO EM OPERAR HARDWARE COMO SERVIÇO EM ESCALA NACIONAL E ASSUMIR A JORNADA DE OUTSOURCING INCLUINDO CONFIGURAÇÃO, DISTRIBUIÇÃO, MANUTENÇÃO, SEGURANÇA, REPOSIÇÃO E DESTINAÇÃO DO ATIVO AO FIM DO CONTRATO".

A estratégia de crescimento, segundo ele, focou a expansão das operações. Um exemplo foi o lançamento da Simpress Shop, e-commerce voltado para o consumidor final, com a venda de dispositivos novos e seminovos. Além disso, criou uma quinta vertical de negócios chamada SimMeeting, dedicada a soluções de colaboração que combina equipamentos, softwares e serviços para estruturar salas de reunião completas. Os dispositivos incluem barras de videoconferência, telas profissionais e ferramentas de colaboração com suporte on-line e remoto, monitoramento e atualização tecnológica ao longo do ciclo de vida. "Temos como meta crescer de 30% a 40% ao ano e estimamos um faturamento de R$ 20 milhões em cinco anos de operação dessa nova vertical; e para atingir esse objetivo durante esse período, prevemos levar o novo modelo de outsourcing de dispositivos de TI para mais de 4 mil salas de reunião, com foco em videoconferência e colaboração", afirma Vittorio.

Redução de custos

A adoção de práticas como a terceirização de dispositivos opera como um meio de reduzir os custos no fornecimento de um parque tecnológico aos colaboradores. A empresa atua com outsourcing – venda, locação e gestão – de equipamentos de



Vittorio Danesi, CEO:

"Prevemos levar o novo modelo de outsourcing de dispositivos de TI para mais de 4 mil salas de reunião, com foco em videoconferência e colaboração".

TI (PCs, notebooks, tablets, smartphones, coletores de dados e impressoras), com dispositivos personalizados e prontos para uso, oferecendo suporte e monitoramento necessários para o funcionamento adequado dos dispositivos, além de troca em caso de quebra ou falhas. "Dessa forma, o cliente não precisa gastar energia com esse tipo de problema e consegue focar nos seus reais objetivos e metas, além de garantir o menor impacto na produtividade do seu usuário", explica.

Vittorio destaca ainda que as empresas não precisam desembolsar grandes quantias de recursos na compra de aparelhos (Capex), fazendo uma melhor gestão de caixa quando optam pelo Opex.

Na contramão do cenário econômico, de acordo com ele, a Simpress mais do que dobrou a receita nos últimos quatro anos: "Fomos impulsionados principalmente pela ampliação do portfólio de nossas soluções e, apesar de nossa origem ser o outsourcing de impressão, a partir de 2024, PCs, notebooks, tablets, smartphones, coletores de dados e impressoras térmicas tornaram-se o nosso principal motor de crescimento".

Além do portfólio de impressoras e multifuncionais HP, a Simpress oferece um modelo de outsourcing que inclui gestão de suprimentos, manutenção, monitoramento remoto, suporte técnico em todo o país e

OS NÚMEROS VENCEDORES
(2025)

Receita Líquida Total (R$ mil)	**1.392.425**
Patrimônio Líquido (R$ mil)	**1.005.864**
Ativo Permanente (R$ mil)	**665.918**
Lucro Bruto (R$ mil)	**358.259**
Lucro Operacional (R$ mil)	**119.307**
Lucro Líquido (R$ mil)	**99.570**
Crescimento Receita Líquida (R$ mil) (%)	**0,10**
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	**9,90**
Rentabilidade s/ Vendas (%)	**7,15**
Liquidez Corrente	**1,69**
Endiv. s/ Patrimônio (%)	**89,26**
Endiv. s/ Ativo (%)	**4,25**
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	**(0,54)**
Retorno s/ Investimento (%)	**5,23**
Giro dos Ativos	**0,73**

ações de sustentabilidade como redução de carbono e menos lixo eletrônico descartado.

A Simpress colheu os resultados da expansão comercial antes da pandemia, momento em que o mundo passou por transformações profundas e as empresas não estavam preparadas tecnologicamente para operações remotas. Nesse período, a empresa triplicou a receita anual e quadruplicou o parque instalado, que passou de menos de 200 mil para mais de 850 mil dispositivos sob gestão.

A Simpress conta com uma área estruturada para atender aplicações de IA. Por meio do programa SimLab, todo colaborador pode propor uma ideia de melhoria ou inovação, que é avaliada por critérios técnicos, estratégicos e financeiros, antes de virar projeto. "Só em 2025, aprovamos 30 soluções por esse caminho: 26 geraram melhorias operacionais e quatro promoveram inovações estruturais", conta Vittorio. Um exemplo dos projetos com IA é o SimFix, plataforma de suporte técnico para operações em campo, que deu agilidade aos atendimentos com a centralização de manuais, guias, vídeos e informações técnicas em um único aplicativo. "Com recursos de IA, realidade aumentada e visualização 3D, a solução agiliza diagnósticos e apoia os técnicos da Simpress em tempo real, além de aumentar a eficiência dos atendimentos em campo", diz Danesi.

Na agenda ESG (políticas ambientais, sociais e de governança), a empresa conquistou a certificação de Empresa B (selo concedido pela B Lab) com a revitalização de mais de 4,7 mil equipamentos por mês e destinou 97% dos resíduos de plástico e toner para reciclagem.

"Participamos do programa Carbon Neutral, criado para compensar as emissões de gases de efeito estufa associadas ao consumo de energia elétrica dos equipamentos instalados nas operações dos clientes participantes", conta Vittorio. A empresa compensou mais de 83 mil toneladas de CO_2 e promoveu o reflorestamento de mais de 126 mil árvores.

A Simpress atende cerca de 3,2 mil clientes que estão espalhados por todo o Brasil, entre médias e grandes empresas nos segmentos de varejo, educação, indústria, logística, saúde e órgãos públicos do governo. Entre os clientes estão empresas como Alcoa, Cobasi, Yamaha, Mackenzie, Polenghi Hermes Pardini, Dasa, Harald, Havan, Acelen Energia Renovável e Prefeitura de Salvador. Além disso, trabalha com um sistema de canais com revendedores do ecossistema Simpress em mercados menores. "Estamos sempre em busca de novos colaboradores para agregar o nosso banco de talentos com oportunidades competitivas", garante Vittorio.

Para enfrentar os desafios da segurança da informação, a Simpress combina monitoramento contínuo por equipes dedicadas e validação externa com parceiros especializados para gestão de vulnerabilidades e atualizações regulares. "Para este ano, planejamos a modernização do nosso firewall e a conclusão de uma auditoria externa baseada nos rigorosos padrões do NIST (National Institute of Standards and Technology, ou Instituto Nacional de Padrões e Tecnologia), órgão do governo dos Estados Unidos que cria padrões e diretrizes de tecnologia e segurança da informação", conclui.

LANÇAMENTO

DM4820
Switch Datacenter 100GE

O DM4820 foi feito para ser eficiente e versátil.
São 32 portas 100GE, redundância de ponta a ponta
e todos os links trabalhando o tempo todo.

32 portas 100GE QSFP28 e 2 portas 10G SFP+

Breakout para 4x25GE ou 4x10GE: o mesmo equipamento atua como spine ou leaf (ToR)

BGP Unnumbered, BFD e ECMP: a base do roteamento na arquitetura spine-and-leaf



VXLAN e BGP EVPN para criação de redes overlay escaláveis e segmentadas

MC-LAG e EVPN Multihoming all-active: servidores conectados a dois nós ao mesmo tempo

QoS avançado para ambientes HPC

1U para rack 19", duas fontes hot-swap AC ou DC, ventilação front-to-back ou back-to-front

DATACOM

Acompanhe-nos
nas redes sociais

Entre em contato com
o gerente de contas da sua
região pelo WhatsApp em
www.datacom.com.br/pt/vendas

dedalus

mais que cloud computing



Líder Latam em
Jornada Digital

Dedalus conecta Cloud, Dados e Inteligência Artificial

em uma jornada contínua e multicloud, transformando complexidade tecnológica em resultados concretos para o negócio.

- Multicloud
- Dados Governados
- IA Aplicada
- Governança Aplicada
- Valor Mensurável

Parcerias

aws PARTNER Premier Tier Services

Google Cloud SELECT Services Partner

Microsoft Solutions Partner

Fale conosco

dedalusprime.com

destaques do ano

AS EMPRESAS PREMIADAS COMO DESTAQUES DO ANO POR SEU DESEMPENHO ECONÔMICO-FINANCEIRO EM 2025, NOS SETORES DE INTEGRAÇÃO, SERVIÇOS, SERVIÇOS/TELECOM, CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO, HARDWARE, INFRAESTRUTURA E SOFTWARE.

A Almaviva Solutions é o integrador do ano

ESPECIALIZADA NO DESENHO DE SOLUÇÕES, DESENVOLVIMENTO, CUSTOMIZAÇÕES E PROCESSOS DE MISSÃO CRÍTICA, A ALMAVIVA SOLUTIONS ENTRA EM 2026 DE CARA NOVA. ULTRAPASSANDO A IDENTIDADE DE INTEGRADORA, OFERECE SOFTWARES DE PRATELEIRA, NUVEM E SISTEMAS COM IA, EM PROJETOS DE GRANDE PORTE NO SETOR PÚBLICO.

BRAÇO DE CONSULTORIA E INTEGRAÇÃO DO GRUPO ITALIANO ALMAVIVA, A EMPRESA É RESULTADO DA AQUISIÇÃO, EM ABRIL DE 2024, DE 51% DA MAGNA SISTEMAS POR R$ 350 MILHÕES.

COM A COMPRA PELO GRUPO ITALIANO DA TIVIT, EMPRESA QUE ATUA EM GESTÃO DE INFRAESTRUTURA E TRANSFORMAÇÃO DIGITAL, EM JUNHO DE 2025, A ALMAVIVA SOLUTIONS PRIORIZOU O SETOR PÚBLICO E DIMINUIU PRESENÇA NO MERCADO PRIVADO. "A ENTRADA DA TIVIT LIBEROU NOSSO TIME PARA FOCAR NOS CLIENTES GOVERNAMENTAIS", AFIRMA ADRIANO DIAS, CEO DA ALMAVIVA SOLUTIONS. O BRASIL É RESPONSÁVEL PELA MAIOR PARTE DO FATURAMENTO DO GRUPO NA AMÉRICA LATINA, COM CLIENTES NA COLÔMBIA, COM A ALMAVIVA EXPERIENCE, E OPERAÇÕES DA TIVIT NO CHILE, ENTRE OUTROS PAÍSES.

A VOCAÇÃO DA ALMAVIVA SOLUTIONS FICOU MAIS EVIDENTE ENTRE 2025 E 2026, COM A OFERTA DE SOFTWARE DE PRATELEIRA, ALÉM DOS SERVIÇOS. ENTRE OS PRINCIPAIS CLIENTES ESTÁ A PRODESP (COMPANHIA DE PROCESSAMENTO DE DADOS DO ESTADO DE SÃO PAULO), PRODAM (EMPRESA DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO), ELETRONUCLEAR E SUBPREFEITURAS, ATENDENDO ESTADOS COMO SÃO PAULO, RIO DE JANEIRO, MINAS GERAIS E O DISTRITO FEDERAL.

A empresa revende software da IBM e serviços de nuvem do Google Cloud e conta com fábrica de software para criação e customização de produtos com ferramentas do grupo italiano. "Toda a parte de otimização e geração de código hoje é feita com a ajuda de IA", diz Adriano. A empresa oferece midleware e sistemas analíticos, e tem soluções próprias nas áreas de zeladoria de municípios e portos

A Almaviva Solutions, registrou crescimento de 15,9% na receita líquida, e obteve rentabilidade sobre as vendas 14,8%. A meta da empresa é alcançar receita de R$ 800 milhões até o final de 2026. Esse resultado já prevê o contrato com o Porto de Santos (SP) para a oferta de um sistema de VTMIS (Vessel Traffic Management Information System ou Sistema de Informação e Gerenciamento do Tráfego de Embarcações), no valor de aproximadamente R$ 90 milhões.

"Já trabalhávamos em algumas soluções de TI para o porto e esse contrato representa uma guinada para contratos de grande porte", afirma Adriano. Além da tecnologia e integração, a empresa vai oferecer serviços específicos como defesa para a extensão da costa, tecnologia de gestão e tráfego de navios.

Além do VTMIS, segundo Adriano, a Almaviva Solutions é responsável pela implantação de sistemas de vídeo analítico, sistemas para meteorologia e rádios VHS: "Ampliamos



Adriano Dias, CEO:
"Cada vez mais temos que ter soluções de prateleira para poder agilizar a entrega aos clientes"

o escopo de atuação, passando da prestação de serviços de tecnologia integrada para soluções de monitoramento de navios". O projeto inclui a execução das obras e instalação física e tecnológica de equipamentos como estações de radar, câmeras, sensores hidrometeorológicos e centro de controle, além de prestação de serviços, manutenção e operação integrada dos sistemas.

A empresa é parte do Consórcio Portulano, que prestará serviços à Autoridade Portuária de Santos (APS) para a Gestão do Tráfego Marítimo, incluindo construção, instalação de equipamentos e serviços logísticos integrados. O VTMIS Santos iniciará suas operações em 2027, monitorando em tempo real o movimento marítimo e apoiando a prevenção de atividades ilícitas.

O convênio, Adriano explica, tem duração de cinco anos e inclui as fases de construção e instalação de equipamentos (até dois anos) e serviços logísticos integrados: "O monitoramento em tempo real do movimento marítimo representa um marco na transformação digital das operações do porto, permitindo controlar as chegadas e saídas dos navios e melhorar a eficiência no uso das instalações e operações portuárias".

Cidades inteligentes

Outra frente de operações da Almaviva Solutions são as cidades inteligentes

OS NÚMEROS VENCEDORES
(2025)

Receita Líquida Total (R$ mil)	**571.720**
Patrimônio Líquido (R$ mil)	**113.646**
Ativo Permanente (R$ mil)	**15.411**
Lucro Bruto (R$ mil)	**150.825**
Lucro Operacional (R$ mil)	**121.479**
Lucro Líquido (R$ mil)	**84.799**
Crescimento Receita Líquida (R$ mil) (%)	**16,0**
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	**74,62**
Rentabilidade s/ Vendas (%)	**14,83**
Liquidez Corrente	**1,77**
Endiv. s/ Patrimônio (%)	**317,90**
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	**1,65**
Retorno s/ Investimento (%)	**17,86**
Giro dos Ativos	**1,20**

(smart cities) e a mobilidade, com a oferta de sistemas de gestão para o setor público, atuando em soluções de mobilidade urbana, segurança pública e monitoramento integrado; IA e análise de dados com aplicação de algoritmos de machine learning, automação de processos (RPA) e soluções de inteligência preditiva voltadas à tomada de decisão. A divisão de nuvem e infraestrutura de TI oferece consultoria para migração para a nuvem, sustentação de ambientes e governança e serviços gerenciados e outsourcing de TI, com alocação de times especializados, monitoramento de sistemas de missão crítica e suporte técnico.

IA não é novidade na Almaviva, que trabalha com essa tecnologia desde 2018, quando desenvolveu uma solução para o governo do estado de São Paulo: o chatbot do Poupatempo, encomendado pela Prodesp. A solução foi projetada para atuar como uma porta de entrada para os serviços públicos do estado, reduzindo filas, acelerando agendamentos e automatizando o atendimento presencial e virtual. Os sistemas de processamento de linguagem natural e IA conversacional da Almaviva permitem que a ferramenta interprete mensagens escritas ou faladas em linguagem cotidiana. Em vez de depender unicamente de menus estáticos, o cidadão pode digitar dúvidas de forma livre e a IA identifica sua intenção para conduzir ao fluxo correto na conversação.

Outro projeto foi criado para a Polícia Civil de São Paulo (PC-SP). Com a ajuda da IA generativa, o boletim de ocorrência envia dados que se transformam em inquérito, dando velocidade e facilitando o trabalho de investigação. Após a digitalização dos inquéritos policiais, no final de 2017, a PC-SP enfrentou o desafio de aproveitar o grande volume de dados gerados para melhorar as investigações. O objetivo era não apenas organizar as informações, mas também extrair insights para identificar padrões e potenciais suspeitos.

A Almaviva Solutions, em colaboração com a Prodesp, usou IA integrando sistemas cognitivos com tecnologia de Processamento de Linguagem Natural (NLP) para otimizar as investigações da PC-SP. A análise e correlação de grandes volumes de dados permitiram uma identificação mais ágil e precisa de padrões criminais e possíveis suspeitos.

"Hoje, a IA é embarcada em 80% das nossas soluções", diz Adriano. Ele destaca que a maior parte da receita da Almaviva Solutions é baseada na venda de software, ultrapassando os serviços de nuvem: "Sem deixar o negócio de integrador, entendemos que cada vez mais temos que ter soluções de prateleira para poder agilizar a entrega aos clientes".

Entre os objetivos estratégicos para 2027, de acordo com Adriano, está a ampliação da oferta de tecnologia para portos, com destaque para sistemas de defesa: "As soluções globais do grupo Almaviva estão bastante presentes no mercado portuário, guarda costeira, marinha e finanças". A ideia é tropicalizar essas soluções, tendo como porta de entrada os sistemas de defesa entregue para os portos brasileiros.

A maior fatia das operações da Almaviva na Europa provém dos grandes contratos públicos, entre eles com a Consip (central de compras do governo italiano) para a digitalização de ministérios e agências públicas.



Engenharia, integração de redes e suporte operacional para transformar conectividade em soluções para o seu negócio.

Redes Integradas. Flexibilidade. Resiliência.

Desde 1997 no Brasil. Experiência global, competência local.

ti& telecom destaque do ano 2026

ti& telecom top400 2026

ti& telecom campeãs do crescimento 2026

RANKING DOS INTEGRADORES

Class no Ranking Geral	Classificação	Empresa	Receita Líquida (mil R$)	Cresc Rec. Líq (R$). (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)	Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)
14	1	STEFANINI (SP)	7.050.120	(1,47)	1.515.533	1.311.476	2.415.226	871.176
38	2	SONDA (SP)	2.444.158	4,28	1.216.648	759.435	214.383	(85.180)
54	3	SIMPRESS (SP)	1.392.425	0,14	1.005.864	665.918	358.259	119.307
71	4	MONTREAL (MG)	712.186	30,08	184.739	48.695	122.721	78.763
75	5	SOLO NETWORK (SP)	687.040	ND	7.676	2.994	85.633	30.451
77	6	SELBETTI TECNOLOGIA (SP)	642.242	13,82	72.937	299.846	153.916	8.002
82	7	ALMAVIVA SOLUTIONS (SP)	571.720	15,97	113.646	15.411	150.825	121.479
85	8	EXTREME GROUP (PE)	544.563	ND	89.688	35.781	169.539	103.746
89	9	PROCERGS (RS)	521.160	18,60	222.070	59.445	116.764	(10.740)
112	10	2S (SP)	338.286	22,71	58.718	4.220	80.694	38.056
122	11	QUALITY DIGITAL (RJ)	273.257	6,90	122.773	149.638	65.676	24.552
128	12	NEC (SP)	245.425	2,36	(23.879)	9.710	49.897	(46.909)
130	13	TELTEX (SP)	235.767	150,06	149.654	7.342	150.166	113.320
141	14	DB1 GROUP HOLDING (PR)	196.580	32,40	(4.223)	43.061	107.967	47.127
145	15	NETBR (SP)	182.123	ND	2.570	9.708	80.910	43.008
147	16	GPNET (SP)	180.610	ND	ND	ND	ND	ND
165	17	3CORP TECHNOLOGY (SP)	132.505	(21,22)	15.320	7.081	84.281	17.028
176	18	I4PRO (SP)	109.527	ND	36.690	31.761	43.926	15.690
177	19	OAKMONT GROUP (SP)	108.534	(6,01)	12.605	2.055	39.694	23.075
189	20	CONVERSYS IT SOLUTIONS (SP)	85.766	ND	3.777	4.210	26.028	3.525
199	21	ICARO TECH (SP)	70.465	5,05	17.753	2.868	22.053	5.430
209	22	WECOM (RS)	65.501	83,33	6.411	3.826	24.348	10.755
228	23	CONTINUY (SP)	51.008	ND	(133.766)	24.964	7.769	(31.239)
250	24	MARKWAY (RJ)	35.155	42,47	2.810	28	35.155	11.191
253	25	TLD TELEDATA (SP)	33.358	(1,79)	7.543	2	7.912	821
256	26	CRP TECNOLOGIA (TO)	31.710	ND	3.143	2.378	17.075	8.110
257	27	CH MASTER DATA - ASTREIN (SP)	31.698	46,74	1.665	1.480	11.008	3.572
298	28	NERUS (MG)	17.546	ND	3.768	1.435	5.690	1.718
333	29	MPL CORPORATE (SP)	11.846	ND	6.848	555	4.560	718
334	30	SET SOLUÇÕES (SP)	11.769	ND	1.193	239	11.769	9.053
386	31	LOQI (DF)	3.968	ND	7.183	5.584	3.067	999
407	32	STA DO BRASIL (SP)	2.666	ND	5.349	16.747	2.437	(2.825)
420	33	DATAOPERA (SP)	1.675	ND	2.376	1.676	1.606	779

Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Rent. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos
747.052	49,29	10,60	1,32	137,21	5,07	(0,88)	20,78	1,96
(57.793)	(4,75)	(2,36)	1,38	128,33	19,18	(2,91)	(2,08)	0,88
99.570	9,90	7,15	1,69	89,26	4,25	(0,54)	5,23	0,73
59.286	32,09	8,32	2,06	100,71	18,00	1,52	15,99	1,92
21.156	275,61	3,08	1,04	2.209,26	0,99	0,67	11,94	3,88
8.062	11,05	1,26	1,07	742,28	53,45	(6,61)	1,31	1,05
84.799	74,62	14,83	1,77	317,90	ND	1,65	17,86	1,20
76.230	84,99	14,00	1,60	193,37	21,58	(0,04)	28,97	2,07
(10.757)	(4,84)	(2,06)	2,31	73,31	ND	3,82	(2,79)	1,35
25.015	42,60	7,39	2,04	101,90	2,05	1,45	21,10	2,85
25.768	20,99	9,43	1,03	135,13	18,41	(5,60)	8,93	0,95
(46.909)	196,44	(19,11)	0,83	(834,73)	46,25	(3,25)	(26,74)	1,40
68.845	46,00	29,20	1,84	89,76	2,13	(0,74)	24,24	0,83
40.454	(957,94)	20,58	0,48	(2.045,89)	5,84	2,14	49,23	2,39
27.547	1.071,87	15,13	0,94	5.433,93	ND	(1,52)	19,37	1,28
ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND	ND
12.999	84,85	9,81	1,27	410,52	58,98	(0,18)	16,62	1,69
11.761	32,06	10,74	2,54	146,02	20,54	2,71	13,03	1,21
16.422	130,28	15,13	1,36	482,78	15,27	3,19	22,36	1,48
2.239	59,28	2,61	1,13	596,32	25,23	(2,08)	8,51	3,26
4.674	26,33	6,63	2,42	129,37	8,91	0,96	11,48	1,73
7.116	111,00	10,86	1,12	386,43	39,33	(2,42)	22,82	2,10
(31.239)	23,35	(61,24)	0,10	(142,40)	147,43	(47,10)	(55,08)	0,90
11.191	398,26	31,83	1,46	215,66	ND	0,28	126,17	3,96
821	10,88	2,46	1,33	359,49	15,24	(3,42)	2,37	0,96
5.960	189,63	18,80	1,03	543,21	29,82	(7,17)	29,48	1,57
3.174	190,63	10,01	1,00	388,11	ND	(0,01)	39,06	3,90
911	24,18	5,19	3,20	157,01	15,49	0,27	9,41	1,81
564	8,24	4,76	5,62	19,86	ND	4,36	6,87	1,44
7.797	653,56	66,25	1,35	402,68	ND	2,83	130,02	1,96
999	13,91	25,18	1,30	73,83	27,12	(10,01)	8,00	0,32
(3.336)	(62,37)	(125,13)	0,73	252,44	ND	21,31	(17,70)	0,14
599	25,21	35,76	0,82	56,78	22,20	(5,55)	16,08	0,45

Infraestrutura crítica é o diferencial da Teltex

Empresa de tecnologia para infraestrutura crítica, a Teltex atua na integração de segurança eletrônica, cibernética, conectividade, automação e IA. O atendimento a esses mercados levou a empresa à marca impressionante de aumento de 150% da receita líquida, o que a colocou entre as 20 empresas que mais cresceram do Anuário TI & Telecom. E também registrou a marca de 29% de rentabilidade sobre as vendas.

"Nossos clientes são grandes empresas e operadores com contratos de longo prazo, metas de desempenho e penalidades por indisponibilidade, e eles não compram equipamento, mas disponibilidade, segurança e eficiência operacional", afirma Valmor Fernandes, presidente.

Entre os principais clientes estão portos, aeroportos, rodovias e túneis, sistemas de mobilidade urbana, água e saneamento, óleo e gás e data centers. "Nesses ambientes, o custo de uma falha é sempre maior do que o da tecnologia que a evita", alerta.

Para 2027, a expectativa é manter o ritmo de crescimento, impulsionado pelas metas de universalização do saneamento até 2033, a expansão dos data centers e a modernização contínua de portos, aeroportos, rodovias e sistemas de mobilidade.

"Hoje, mais de 60% do faturamento vem de contratos recorrentes, operação, monitoramento, manutenção, software, cibersegurança e serviços gerenciados, e queremos ampliar essa participação ano a ano, porque traz previsibilidade e continuidade para o cliente", afirma.

A empresa entra em 2027 com carteira contratada de mais de R$ 300 milhões. Outra alavanca dessa expansão é a abertura de uma operação em Portugal, que, segundo Valmor, será a porta de entrada da Teltex na Europa: "O momento é

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
TELTEX	**235.767**	**150,06**	**29,20**	**1,84**

favorável, já que, com a transposição da diretiva europeia NIS2, operadores portugueses de transportes, energia, água e infraestrutura digital passam a ter obrigações mais rigorosas de gestão de risco cibernético, exatamente onde entramos com a integração de segurança eletrônica, cibernética e operação".

Ele justifica os bons resultados pelo fato de a empresa atuar em infraestrutura crítica, um mercado sustentado por contratos de longo prazo e por investimento privado, menos exposto às oscilações de curto prazo da economia.

Uma das estratégias importantes na transformação da Teltex, segundo Valmor, foi a migração de um modelo de negócio focado em projeto para o de ciclo de vida: "Além de implantar, assumimos integração, operação, manutenção e evolução tecnológica, o que aprofunda a relação com o cliente e aumenta a recorrência da receita".

Outro pilar, ele lembra, é a governança: "Em infraestrutura crítica, o cliente compra confiança e confiança se comprova com processo auditado; da ISO 9001, avançamos para a ISO/IEC 27001 e, em 2026, para a ISO/IEC 27701, de privacidade e proteção de dados".



Valmor Fernandes, presidente:
"Além de implantar, assumimos integração, operação, manutenção e evolução tecnológica".

A Teltex é credenciada como Empresa Estratégica de Defesa (EED), o que, segundo Valmor, significa um reconhecimento da capacidade tecnológica e de engenharia nacional: "Esse fator é fundamental em operações de missão crítica".

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2,13	**-**	**68.845**	**46,00**	**0,83**

A Wecom parte para o desenvolvimento de aplicações

Integradora e distribuidora de soluções de comunicação unificada, a Wecom criou uma unidade própria de desenvolvimento de aplicações, para atender à modernização dos mercados corporativo e público. A estratégia que combina venda por exclusividade e investimento contínuo em novos produtos posicionou a empresa entre as 20 que mais cresceram do Anuário TI & Telecom, com um aumento de 83% na receita líquida.

"Pretendemos manter esse patamar de desempenho e alavancar 2027 com uma série de lançamentos que devem garantir um crescimento mínimo de 20%", prevê Cesar Corrêa, CEO.

Para alcançar esse resultado, uma das estratégias é expandir para regiões onde a empresa ainda não atua, fortalecendo a presença de forma direta ou por meio de parceiros e canais de vendas alinhados ao seu modelo de negócios. A Wecom atende mercados como judiciário, segurança pública, indústria e educação. E, de acordo com Cesar, se posiciona como parceira estratégica para organizações que buscam transformar a infraestrutura de TI e telecomunicações, indo além do suporte de hardware ou redes: "Nosso portfólio atende tanto ao mercado corporativo quanto às demandas de órgãos governamentais".

A imprevisibilidade do cenário econômico tem alongado os ciclos de vendas B2B (Business to Business) e B2G (Business to Government), tornando os clientes mais cautelosos na aprovação dos orçamentos. "Posicionamos melhor as soluções do portfólio, focando em ferramentas de redução de custos", diz.

A Wecom atua em conjunto com parceiros globais – como soluções associadas à arquitetura iPECS/Ericsson, por exemplo – e uma rede de revendas distribuídas pelo Brasil.

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
WECOM	**65.501**	**83,3**	**10,86**	**1,12**



Cesar Corrêa, CEO:
"Focamos em produtos de mobilidade que eliminam a necessidade de pesadas infraestruturas de cabeamento"

A empresa criou modelos com risco financeiro zero, como a campanha myApps UX, que oferece licenças gratuitas por um ano e retira o atrito de entrada. "Focamos em produtos de mobilidade que eliminam a necessidade de pesadas infraestruturas de cabeamento, e no uso de IA para automatizar o atendimento e reduzir o custo operacional (OPEX) do cliente", afirma Cesar.

Internamente, segundo ele, uma das principais medidas foi gerir a rentabilidade de forma mais criteriosa, controlando custos de implantação para proteger a saúde financeira em cada projeto complexo.

A Wecom está em meio a um processo interno de introdução da cultura de IA para todo o quadro de colaboradores. "Já utilizamos ativamente esses recursos para dar agilidade aos processos operacionais, e, no que tange aos negócios, nossa área de desenvolvimento concentra esforços em criar soluções automatizadas para potencializar produtos e resolver dores reais de comunicação dos nossos clientes na linha de frente", explica Cesar.

Entre os novos serviços da Wecom, ele destaca soluções de mobilidade que substituem a telefonia corporativa fixa e os sistemas tradicionais push-to-talk, oferecendo rastreamento de ativos e botões de emergência. Outro destaque é o Escritório Virtual, um aplicativo web que elimina o ramal convencional e entrega voz, vídeo, agenda e WhatsApp em uma mesma interface.

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
39,33	**-**	**7.116**	**111,00**	**2,10**

A Markway cresce com a estabilidade da carteira

O bom desempenho da Markway em 2025 se deve principalmente à estabilidade da carteira de clientes e dos contratos vigentes, garantindo a continuidade dos projetos. Para 2027, a expectativa do CIO Juliano Schemes é consolidar esse trabalho, colhendo os frutos dos investimentos realizados em novas oportunidades e parcerias estratégicas.

Além de Destaque do Ano em Integração, a Markway está entre as 20 empresas que mais cresceram do Anuário TI & Telecom, com um aumento de 42% na receita líquida. A empresa já foi destaque do Anuário Informática Hoje por dois anos consecutivos e este ano figura ainda entre as mais rentáveis, com o expressivo índice de 31,8% de rentabilidade sobre as vendas.

A Markway está atenta a oportunidades de fusões e aquisições, embora, segundo Juliano, o cenário atual exija cautela: "Investimos na abertura de uma filial no Espírito Santo, fortalecendo nossa presença regional e otimizando a logística para ampliar serviços, consolidar parcerias e o objetivo é expandir atuação em novos mercados até 2027".

Sobre a imprevisibilidade do ambiente econômico externo, Juliano destaca os impactos na retração dos investimentos, exigindo maior disciplina financeira e planejamento estratégico: "Esse ambiente reforça a necessidade de eficiência operacional e nosso diferencial é a confiança construída com clientes e fornecedores, garantindo continuidade mesmo em momentos de instabilidade".

Ele acredita que o maior desafio das empresas será transformar a imprevisibilidade em oportunidade, atrair mão de obra qualificada, reforçar a segurança da informação e garantir conformidade com

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
MARKWAY	**35.155**	**42,47**	**31,83**	**1,46**

a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), sem perder o foco em inovação e crescimento sustentável: "O fortalecimento de parcerias estratégicas nos permite enfrentar o cenário desafiador e manter o ritmo de crescimento".

A IA é parte da operação da Markway, com a otimização de processos internos de vendas e o fortalecimento do marketing digital, ampliando a visibilidade das ofertas.

Para garantir mão de obra qualificada, a empresa se apoia no ecossistema de parceiros que indicam profissionais especializados, conforme a demanda dos projetos.

Entre as prioridades da integradora estão investimentos em compliance, com a conquista do selo bronze CertiGov, que atesta ações de integridade nos processos, política e cultura ética. "O certificado fortalece a segurança de nossa cadeia de atuação para vendas ao governo, e nos antecipamos à demanda crescente por práticas de compliance aos fornecedores dos setores público e privado", afirma Juliano. O programa inclui treinamentos frequentes para conscientização dos colaboradores, reduzindo riscos e assegurando conformidade com a LGPD. Entre os clientes governamentais da Markway estão a RioPrevidência/RJ e a Proderj.



Juliano Schemes, CIO:
"O objetivo é expandir atuação em novos mercados até 2027".

A empresa integrou ao programa de compliance a agenda ESG (políticas ambientais, sociais e de governança), investindo em treinamentos e ações de conscientização, para reforçar a responsabilidade corporativa e de sustentabilidade.

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	**11.191**	**398,26**	**3,96**

A Senior se consolida com receitas recorrentes

Nos 12 meses encerrados em junho de 2026, a Senior Sistemas registrou crescimento da receita líquida de 19,9% e obteve rentabilidade sobre as vendas de 21%, de acordo com o Anuário TI & Telecom.

A solidez financeira da empresa, segundo o CEO Carlênio Castelo Branco, é sustentada pelas receitas recorrentes, pela geração de caixa e pelo baixo endividamento operacional, mantendo investimentos mesmo em períodos de maior incerteza. Entre 2021 e 2025 a Senior teve crescimento médio anual da receita de cerca de 20%, o que lhe garantiu rentabilidade e geração de caixa para investir em novas tecnologia e em pessoas.

A verticalização orienta esse trabalho. A empresa é especializada nos segmentos de indústria, agronegócio, construção e logística. “Seguiremos investindo nos mercados de gestão e pessoas, em cloud e em IA, com foco na produtividade dos clientes”, afirma Carlênio.

Ele atribui o bom desempenho da empresa à evolução tecnológica dos produtos, à migração para a nuvem e à especialização nos mercados que atende: “Uma indústria, uma construtora e uma empresa do agronegócio têm necessidades muito diferentes e conhecer essas operações nos permite desenvolver soluções que resolvem problemas pelos quais o cliente está disposto a investir”.

A empresa trabalha em um modelo que chama de “previsibilidade de receita”. No segundo trimestre de 2026, 82% da receita operacional bruta veio de receitas recorrentes, ajudando no planejamento e na continuidade dos investimentos.

“As mais de 30 aquisições que fizemos nos últimos anos também contribuem para

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
SENIOR SISTEMAS	**1.170.283**	**19,91**	**21,06**	**2,08**

o bom desempenho", garante Carlênio. A mais recente é a da Cigam, de Novo Hamburgo (RS), que ampliou a capilaridade regional de serviços em ERP e oportunidades de oferecer soluções complementares às duas bases de clientes. Outra aquisição foi a da Forbiz, de Curitiba, que fortaleceu a atuação da Senior no Paraná; e a HRTech Salú, de São Paulo, que acrescentou saúde ocupacional ao ecossistema de gestão de pessoas.

Carlênio lembra que a Senior tem uma operação internacional com a aquisição da Novasoft na Colômbia, em 2021: "Nossa estrutura comercial, formada por operações próprias e canais parceiros, permite levar essas ofertas a diferentes regiões e segmentos".

Uma das frentes para 2027 é o atendimento às necessidades da própria base, ampliando o escopo do ERP para sistemas de logística, RH e serviços financeiros, somado à oferta de soluções nuvem e ao desenvolvimento de produtos com IA.

"No primeiro trimestre de 2026, concluímos a adequação da nossa base de ERP à primeira fase da reforma e lançamos soluções de simulação tributária e agentes de IA para apoiar a análise dos impactos", diz Carlênio. A empresa criou o Senior Simplifica, uma plataforma gratuita com conteúdo de especialistas e orientações para facilitar o planejamento dos clientes.

Um dos maiores desafios da empresa, de acordo com ele, é tomar decisões de investimento enquanto a IA muda a forma de desenvolver, vender e usar software.



Carlênio Castelo Branco, CEO: *"As mais de 30 aquisições que fizemos nos últimos anos contribuem para o bom desempenho"*

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
0,38	**-**	**246.478**	**53,56**	**1,17**

A oferta para o setor de saúde marca a trajetória da MV

No mercado há quase 40 anos, e focada no desenvolvimento de soluções para o setor de saúde, a MV registrou os expressivos índices de crescimento de 23,3% na receita líquida e rentabilidade de 21,6% sobre as vendas.

"Esse resultado é o reflexo direto de uma mudança de maturidade no setor: as instituições de saúde chegaram ao limite do que sistemas fragmentados e silos de dados podem entregar", afirma o presidente Paulo Magnus. A projeção para o próximo ano é manter o crescimento, impulsionado pela consolidação da MV como parceira estratégica na entrega de ecossistemas integrados e serviços de alta tecnologia, com foco no mercado brasileiro e em outros países da América Latina.

A MV tem como missão, segundo ele, tornar a saúde mais eficiente por meio da transformação digital: "E isso só é possível quando pensamos na dor do nosso cliente e onde a tecnologia pode ajudar nesse quesito, focando tanto na sustentabilidade quanto na experiência do paciente".

Atenta aos movimentos do mercado, no final de 2025 formalizou a parceria com a Sofya, entrando no mercado norte-americano. "A expansão passa longe de inflar portfólio de forma desordenada; qualquer movimento de fusão e aquisição na MV visa incorporar inteligência, sem criar silos operacionais para o cliente", diz Paulo.

A reforma tributária, segundo ele, impacta profundamente o cenário de software porque adiciona uma camada de transição complexa, que pode drenar o caixa de quem tentar fazer esse controle de forma manual: "Nosso papel é absorver essa complexidade e garantir que nosso ERP esteja preparado nativamente para calcular, prever e gerenciar a nova matriz

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
MV	**691.668**	**23,34**	**21,61**	**2,49**

fiscal sem que a operação do cliente sinta o baque".

"Precisamos convencer gestores tradicionais a terem a audácia de executar uma virada de chave completa, trocando processos burocráticos e sistemas de nicho por uma gestão 100% orquestrada: a barreira que precisamos superar diariamente é garantir que o nível de maturidade do mercado acompanhe a velocidade da inovação que a MV já entrega, provando que a centralização de dados é uma questão de sobrevivência", afirma.

A pesquisa MV Insights, patrocinada pela empresa, aponta que a IA atua diretamente como o motor de antecipação do ecossistema. "A IA guia os nossos planos de negócios ao ser embarcada no apoio à decisão clínica e na predição de cenários gerenciais, a exemplo dos agentes quer eliminam riscos antes que eles afetem o paciente ou o orçamento", diz Paulo.

A MV, ele garante, tem entre suas prioridades garantir a segurança da informação: "Em 2026, investimos mais de R$ 50 milhões apenas em segurança, enfrentamos ameaças construindo soluções sob o conceito de segurança nativa, rejeitando arquiteturas descentralizadas que sempre criam brechas de vulnerabilidade. A privacidade atua como pilar fundacional da nossa governança, garantindo aos clientes que o manuseio de históricos clínicos ocorra em um ambiente 100% focado na conformidade ética, atendendo aos padrões brasileiros de segurança de dados".



Paulo Magnus, presidente:
"A privacidade atua como pilar fundacional da nossa governança"

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
4,83	**-**	**149.500**	**112,75**	**0,87**

No foco da Skyone, aquisições e ampliação do mercado externo.

A Skyone registrou em 2025 crescimento de 34,9% em sua receita líquida. Esse resultado, segundo Felipe Wasserman, diretor de Marketing e Growth, decorre do aumento da base de clientes, do fortalecimento do ecossistema de parceiros e de aquisições.

A operação internacional também tem um papel importante na estratégia. A Skyone, de acordo com ele, está presente em 35 países e de 20% a 25% da receita já vêm de fora do Brasil: "Para 2027, a expectativa é manter essa trajetória de expansão, aumentando nossa presença nos clientes e mercados em que já atuamos e avançar em novas oportunidades de negócios".

O fortalecimento dos canais, o desenvolvimento de novas soluções e as aquisições tiveram peso decisivo nos resultados. "Atendemos mais de 25 mil clientes por meio de um ecossistema de mais de 400 parceiros de software, modelo que nos permite ganhar escala e ampliar nossa presença no mercado", diz Felipe.

Dois movimentos apoiaram o crescimento. Um deles foi o lançamento de uma plataforma que permite criar aplicações a partir de comandos em linguagem natural, com integração aos sistemas e dados das empresas e camadas de segurança e governança.

A aquisição da ADD IT, segundo Felipe, ampliou a atuação da empresa em nuvem privada e ambientes críticos, como ERPs e bancos de dados: "São movimentos complementares; de um lado, desenvolvemos novas soluções e ampliamos a capacidade de atender às necessidades dos clientes; de outro, incorporamos competências e escala por meio de fusões e aquisições".

Entre os obstáculos ao crescimento, ele destaca a volatilidade do dólar, que

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
SKYONE	**379.939**	**34,91**	**9,86**	**1,43**

pressiona os custos como cloud, licenças de terceiros e ferramentas e pode afetar o poder de compra dos clientes, além de gerar incerteza na precificação.

Para superar esse cenário, a Skyone investe no modelo de receita recorrente, que dá estabilidade ao caixa e reduz a dependência de projetos pontuais. "Fazemos também uma projeção cambial, combinando custos e receitas na mesma moeda, o que reduz a exposição à oscilação do dólar", explica Felipe.

A IA, segundo ele, é um eixo central da estratégia da Skyone e é tratada como capacidade de conectar a evolução dos produtos, a criação de novos serviços e a eficiência da operação: "Nossa visão é integrar nuvem, dados, IA e cibersegurança, para que a inteligência esteja incorporada aos processos de negócio, e não restrita a ferramentas desconectadas da realidade das empresas".

A empresa desenvolveu uma plataforma que reúne integração de sistemas, organização de dados e criação de agentes de IA. Essa é a base para o desenvolvimento de aplicações que utilizam o contexto do negócio para apoiar decisões e executar atividades. "Com a Vertical AI, ampliamos essa proposta com agentes especializados em necessidades como atendimento, cobrança, inteligência financeira e gestão de operações, com o objetivo de reduzir a distância entre experimentar a tecnologia e colocá-la em produção com valor para o cliente", afirma.



Felipe Wasserman, diretor de marketing e growth: *"Nossa visão é integrar nuvem, dados, IA e cibersegurança, para que a inteligência esteja incorporada aos processos de negócio"*

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
18,50	**-**	**37.476**	**22,64**	**0,98**

B2B e serviços digitais garantem a expansão da TIM

Apoiada na expansão de novas fontes de receita, como os serviços B2B, disciplina na gestão de custos e investimentos, a TIM obteve rentabilidade de 16% sobre as vendas em 2025, de acordo com o levantamento do Anuário TI & Telecom. A manutenção de um balanço com baixo endividamento ajudou a operadora a não sofrer com a alta dos juros. “O crescimento é sustentado pela expansão do B2B, convergência, serviços digitais e o uso de IA para complementar a operação móvel”, diz Vicente Ferreira, VP Investor Relations & Stragegy.

Ele prevê que nos próximos anos os consumidores estarão ainda mais digitais e exigentes quanto à personalização e a qualidade da experiência: “A atenção se fragmenta entre múltiplos canais, plataformas e serviços, exigindo das empresas maior capacidade de adaptação e inovação”.

A digitalização da economia impulsiona a demanda por soluções corporativas, tornando o B2B uma das principais fontes de crescimento da TIM. “A expansão seletiva da banda larga e a convergência entre serviços reforçam nosso potencial de geração de valor e exigem investimentos em infraestrutura, IA e novas capacidades digitais, combinando crescimento e eficiência”, afirma.

A IA tem papel relevante na estratégia, impulsionando a demanda por serviços digitais e soluções corporativas mais sofisticadas, fortalecendo a atuação da TIM na transformação digital das empresas. A IA, segundo Vicente, está presente na experiência dos clientes e na simplificação de processos internos, contribuindo para a qualidade das interações: “Nossa visão é utilizar a tecnologia para potencializar a atuação humana, apoiando a tomada de decisão e transformando processos e não

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
TIM	**26.624.721**	**4,62**	**16,20**	**0,89**

apenas automatizando atividades, para que os times atuem de forma mais estratégica, ampliando escala, agilidade e capacidade analítica".

Para enfrentar um dos grandes desafios do setor, a escassez de profissionais qualificados – especialmente diante da velocidade da transformação tecnológica e da crescente demanda por competências em áreas como dados, IA, cibersegurança, cloud e automação –, a TIM conta com programas de capacitação e academias internas.

Outro eixo á a governança, reforçada pela segurança cibernética e pela proteção de dados. "Adotamos uma abordagem que combina prevenção, monitoramento contínuo, gestão de riscos e capacidade de resposta a incidentes, apoiados por processos e controles alinhados às melhores práticas de mercado", diz Vicente.

Desde 2022, a operadora mantém a certificação ISO 27001, que abrange o sistema de gestão da segurança da informação e os processos de monitoramento e tratamento de incidentes. Conta com uma estrutura dedicada à privacidade, responsável por fortalecer a conformidade com a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). "Esse trabalho é sustentado por iniciativas como criptografia, controle de acesso, gestão de registros e requisitos de segurança estendidos a parceiros e fornecedores", garante Vicente.



Vicente Ferreira, VP Investor Relations & Stragegy:

"A atenção se fragmenta entre múltiplos canais, plataformas e serviços, exigindo das empresas maior capacidade de adaptação e inovação".

A empresa integra o Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE) da B3 há 18 anos consecutivos

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
4,88	**-**	**4.311.984**	**17,98**	**0,47**

A Telespazio cresce com a ampliação da oferta de serviços

Como provedora de serviços via satélite, a Telespazio ampliou o escopo atuando em telecomunicações (Satcom), na área de observação da terra e operações de controle, atendendo setores corporativos (B2B), governamental, de defesa e infraestrutura crítica. Essa diversificação de mercados trouxe um crescimento de 39% na receita líquida em 2025, segundo o Anuário TI & Telecom. "Nossa expectativa é encerrar 2026 com crescimento de aproximadamente 20% na entrada de novos pedidos, embora o avanço da receita deva ser mais moderado", afirma Marzio Laurenti, CEO.

Ele explica que a diferença entre o crescimento dos pedidos e o da receita reflete o intervalo entre a contratação e a execução dos projetos e a expansão da carteira: "A combinação da oferta de telecomunicações por satélite e serviços de valor agregado, com um portfólio que responde as necessidades específicas de cada cliente, reduz a dependência de um único segmento".

Por meio de satélites de órbita baixa, por exemplo, a Telespazio adiciona oferta de serviços de conectividade. "O cliente corporativo precisa de uma solução integrada à sua operação, com suporte, continuidade e responsabilidades bem definidas, e nossa capacidade de integrar tecnologias é central para essa proposta", diz Marzio.

O avanço das constelações de baixa órbita, conhecidas pela sigla LEO, ampliou as oportunidades de serviços com foco no desempenho e segurança das comunicações.

Em 2026, de acordo com Marzio, as soluções de baixa órbita representam mais de 50% dos novos contratos, com a expectativa de um aumento dessa participação em 2027: "A baixa órbita amplia o papel da comunicação via satélite, pois, além de

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
TELESPAZIO	**175.197**	**39,0**	**(3,44)**	**1,74**

atender locais sem alternativas de conectividade, passa a considerar um conjunto mais amplo de aplicações, inclusive em concorrência com outras tecnologias, expandindo nosso mercado".

Ele considera que a expansão das soluções de baixa órbita, combinada à capacidade de integração e atendimento local, é uma das principais oportunidades de serviços para a Telespazio: "A expansão de tecnologias como Starlink mostra como novas soluções podem alterar, em pouco tempo, as expectativas de preço, desempenho e disponibilidade e precisamos acompanhar essa evolução e antecipar suas consequências para os mercados em que atuamos, com agilidade para incorporar tecnologias, desenvolver competências e adaptar nosso modelo de serviços, preservando a qualidade e a sustentabilidade econômica dos negócios".

Em um movimento de consolidação do setor espacial europeu, a Leonardo, acionista majoritário da Telespazio, a Airbus e a Thales anunciaram um memorando de entendimento para reunir suas respectivas atividades espaciais em uma nova empresa, conhecida como Bromo, que ainda depende de aprovações regulatórias e previsão de operar em 2028. "Para a Telespazio Brasil, essa integração abrirá oportunidades de ampliação do portfólio, incluindo a possibilidade de promover e vender satélites de comunicação e observação da Terra, que hoje é parte do portfólio da Leonardo, da Thales e da Airbus", diz Marzio.



Marzio Laurenti, CEO:
"A combinação da oferta de telecomunicações por satélite e serviços de valor agregado reduz a dependência de um único segmento"

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	**(6.023)**	**(11,92)**	**1,00**

A Equatorial se empenha na reestruturação de custos

A estratégia orientada à eficiência, à disciplina na gestão de recursos e à inovação garantiu à Equatorial Telecom um crescimento de 3,6% na receita líquida. A empresa priorizou a reestruturação de custos e despesas operacionais em detrimento do crescimento em volume. "O resultado foi uma queda superior a 30% nos custos comparado a 2024, preservando a estabilidade da receita", afirma Maurício Velloso, diretor-presidente.

A perspectiva, segundo ele, é expandir atuação em diferentes linhas de negócio, incluindo a revenda de equipamentos de cibersegurança e antenas satelitais, além dos serviços de conectividade, construção, manutenção e operação de redes de fibra óptica.

Entre os principais desafios até 2027, Maurício destaca a necessidade de atender à crescente demanda por conectividade, fortalecer a segurança da informação e manter profissionais qualificados para as transformações do mercado: "No setor elétrico, esse cenário ganha ainda mais relevância, diante da intensificação dos eventos climáticos extremos, da abertura do mercado livre de energia e da crescente digitalização das operações, que são mudanças que exigem infraestruturas de telecomunicações cada vez mais seguras e resilientes, capazes de apoiar a automação, a integração de sistemas e a continuidade dos serviços".

A IA como oportunidade para ampliar a eficiência, automatizar processos e aprimorar a experiência dos clientes alavancou várias linhas de negócio da Equatorial Telecom.

A transformação tecnológica exige atualização constante de conhecimentos e competências. Para atrair mão de obra, o grupo é parceiro de universidades, instituições de ensino e próximo ao ecossistema de inovação. Conta ainda com a platafor-

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
EQUATORIAL	**64.057**	**3,64**	**(5,64)**	**0,75**

ma de educação corporativa Universidade do Saber e aplica treinamentos de qualificação às equipes operacionais.

Na dimensão social, atua por meio do Instituto Equatorial, braço de investimento social privado do grupo, criado em 2024, com a missão de reduzir desigualdades nos territórios onde está presente. "O Instituto desenvolve iniciativas de educação, empreendedorismo, capacitação profissional, geração de trabalho e renda e sustentabilidade, por meio de parcerias com organizações sociais e instituições de referência", ressalta Maurício.

A estratégia ESG (política ambiental, social e de governança) conta com várias frentes de atuação.

Na ambiental, uma das prioridades é a redução das emissões de Gases de Efeito Estufa (GEE), a partir da gestão do gás hexafluoreto de enxofre (SF6) utilizado em subestações e equipamentos de manobra com reaproveitamento do gás e substituição gradual por tecnologias isolantes com menor potencial de aquecimento global. "Também avançamos na descarbonização das operações por meio de uma gestão de frota voltada à eficiência energética e à redução da pegada de carbono nos deslocamentos das equipes técnicas e administrativas", diz Maurício.



Mauricio Velloso, diretor-presidente: *Novas linhas de negócio, incluindo a revenda de equipamentos de cibersegurança e antenas satelitais, além dos serviços de construção e operação de redes de fibra óptica.*

Na adaptação às mudanças climáticas, a tecnologia desempenha papel estratégico. Um exemplo é o projeto Horus, plataforma que integra IA, modelagem meteorológica e parâmetros da rede elétrica para antecipar os impactos de eventos climáticos severos.

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
16,09	**-**	**(3.614)**	**(5,62)**	**0,54**

A SND muda o rumo para entregar soluções completas

A SND manteve a trajetória ascendente do faturamento apoiada em soluções, serviços e geração de valor para o ecossistema de parceiros: registrou aumento de 41,7% na receita líquida, o que a colocou entre as 20 empresas que mais cresceram em 2025. E obteve 11,2% de rentabilidade sobre as vendas.

"Aceleramos a transformação, passando de uma distribuidora transacional para uma empresa orientada à entrega de soluções completas", afirma o CEO, José Bublitz. Além da distribuição, a empresa atua na identificação de oportunidades, capacitação dos parceiros e construção conjunta de projetos que atendam às necessidades de transformação digital dos clientes finais.

Diante de cenários econômicos complexos, segundo Bublitz, a empresa se adapta continuamente, identificando oportunidades de crescimento, inovação e eficiência operacional.

A SND atende mais de 20 mil empresas, por meio de uma rede de aproximadamente 3 mil revendedores ativos em todo o Brasil. Atua por meio de verticais para atender os vários mercados. A divisão Corporativa oferece infraestrutura, hardware e software; Cloud atende soluções em nuvem com foco em modernização, produtividade, segurança e consumo recorrente; Enterprise se destina a projetos de alto valor agregado para datacenter, redes, segurança, armazenamento e ambientes críticos; Serviços para suporte técnico, consultoria e gerenciamento de soluções; e a divisão Varejo tem sistemas para canais especializados e grandes redes de comercialização. "Essa combinação nos permite atuar em toda a jornada digital dos clientes, desde a aquisição até a operação e

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
SND	**1.087.014**	**41,79**	**11,28**	**1,18**

sustentação dos ambientes", diz Bublitz.

A IA, de acordo com ele, é prioridade estratégica da SND, com o desenvolvimento de agentes e iniciativas de automação integradas ao ERP e às operações comerciais: "Os primeiros resultados já superam as expectativas iniciais e reforçam nosso compromisso com ganhos de produtividade, escalabilidade e eficiência operacional".

Outra prioridade é a formação de profissionais com um programa contínuo de desenvolvimento interno. Em 2025, 16 participantes foram efetivados após concluírem um programa de formação de dois anos, e, em 2026, uma nova turma com 15 profissionais iniciou a jornada de capacitação. "Reforçamos nosso compromisso com o desenvolvimento de talentos e a geração de oportunidades, pois a formação de pessoas gera impacto positivo tanto para o mercado quanto para a sociedade, fortalecendo todo o ecossistema de tecnologia", afirma Bublitz.

A experiência adquirida pela SND em sua própria jornada de cibersegurança motivou a criação do Sentinella, um o SOC (Security Operations Center) 24x7, que integra o portfólio de serviços da empresa. "A plataforma permite que os revendedores ofereçam monitoramento contínuo, resposta a incidentes e maior proteção digital a seus clientes, em um contexto de crescimento das ameaças cibernéticas", explica Bublitz.



José Bublitz, CEO:
"Aceleramos a transformação, passando de uma distribuidora transacional para uma empresa orientada à entrega de soluções completas"

A SND fortaleceu a governança, compliance e auditoria para se alinhar aos requisitos da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) e estruturar um futuro conselho de administração.

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
9,14	**-**	**122.644**	**120,86**	**2,05**

A CLM fortalece a presença nos revendedores

Como distribuidor de tecnologias de diversos fabricantes, a CLM procura identificar oportunidades e administrar o crescimento revendo processos, sistemas, estrutura e pessoas. “Nosso trabalho não é colocar tudo no portfólio, mas escolher onde realmente conseguimos agregar valor e gerar negócio para os nossos canais”, afirma Fernando Camargo, CMO Brazil e Latam.

Como resultado de projetos de longo prazo, a companhia registrou aumento de 22,3% na receita líquida em 2025, ano em que ganhou escala e expandiu serviços, aumentando sua presença junto aos canais.

A CLM tem crescido de forma orgânica, ampliando a participação dos fabricantes que já distribui e o cross-selling, além de estender operações na América Latina. Nos últimos dois anos, a distribuidora investiu em novos fabricantes, capacitação técnica e presença fora do Brasil, incluindo a abertura de operações na Argentina. “Apostamos em mercados como cibersegurança, infraestrutura de data center, cloud, IA e hiperconectividade”, afirma Fernando.

A expansão da IA, segundo ele, teve impactos na demanda por processamento, armazenamento, redes, segurança e infraestrutura de data center, trazendo novos negócios para a distribuidora: “Internamente, utilizamos IA em atividades comerciais, marketing, análise de informações e processos administrativos”.

Para reter talentos, a CLM investe na formação e especialização dos colaboradores. “Procuramos identificar pessoas com boa base, capacidade de aprender e vontade de evoluir e reforçamos sua especialização: hoje, desenvolver talentos deixou de ser apenas uma responsabilidade de RH, é uma necessidade do negócio”, garante.

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
CLM	**414.489**	**22,34**	**3,83**	**1,15**

Na área social, apoia iniciativas ligadas à educação, formação profissional, inclusão e criação de oportunidades. “O nosso Projeto Corujinha atende crianças em situação de vulnerabilidade por meio do esporte, no caso o golfe, e o projeto Pulse Mais trabalha na formação de jovens em situação de vulnerabilidade para o mercado de tecnologia”, explica Fernando.

Como a operação de distribuição é tributariamente complexa, a empresa buscou revisar sistemas, processos fiscais, contratos, formação de preços e a operação. “No médio prazo, existe a expectativa de um sistema tributário mais simples e com menos distorções, principalmente na utilização de créditos, mas ainda teremos alguns anos de convivência entre modelos, e isso exige bastante atenção”, afirma.

Para driblar a instabilidade econômica, Fernando prioriza a gestão rigorosa do câmbio, crédito, capital de giro e a diversificação do portfólio: “Hoje temos muitos fabricantes, diferentes tecnologias, canais, clientes e operações em vários países”.

A CLM mantém uma estrutura formal de segurança da informação e privacidade com políticas, controles, Data Protection Office (DPO), processos de proteção de dados e certificação ISO 27001. “Partimos do princípio de que ransonware não se combate com uma única ferramenta, é uma combinação de controle de acessos, proteção de dados, monitoramento, treinamento, resposta a incidentes e continuidade de negócios”, diz.



Fernando Camargo, CMO:
“Apostamos em mercados como cibersegurança, infraestrutura de data center, cloud, IA e hiperconectividade”.

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
28,17	**-**	**15.875**	**62,42**	**1,42**

A Add Value dá ênfase às receitas recorrentes

A expansão de serviços como cibersegurança, cloud, infraestrutura para IA e serviços gerenciados sustentou o crescimento da Add Value em 2025. Uma das principais alavancas, segundo Thiago Spósito, sócio da empresa, foi o aumento da participação das receitas recorrentes.

A Add Value registrou em 2025 o expressivo índice de 27,3% de rentabilidade sobre as vendas.

A estratégia para continuar obtendo bons resultados, segundo Thiago, é combinar proximidade com o cliente, capacidade técnica e diversificação: "Não ficamos restritos à venda de tecnologia; nosso papel é entender o problema do negócio e construir uma arquitetura que faça sentido do ponto de vista financeiro, operacional e estratégico",

A Add Value ampliou a presença regional e fortaleceu alianças com fabricantes e parceiros estratégicos para se aproximar de diferentes mercados, identificando oportunidades que talvez não aparecessem em uma operação concentrada apenas nos grandes centros.

A expansão da empresa combina crescimento orgânico, ampliação da cobertura regional e avaliação de oportunidades de aquisições. "Não buscamos simplesmente incorporar empresas; uma eventual fusão precisa trazer capacidade técnica, carteira, especialização ou presença geográfica que complemente aquilo que já construímos", afirma.

A estratégia para 2027, segundo Thiago, passa também pela transformação do mix de receitas, ampliação de serviços recorrentes, managed services, cibersegurança, cloud, observabilidade, automação e soluções relacionadas à IA: "O mercado está migrando da aquisição pontual de tecnologia para uma lógica de operação

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
ADD VALUE	**131.601**	**4,88**	**27,34**	**1,00**

contínua e queremos acompanhar essa transformação".

Thiago enfatiza o objetivo de trabalhar com disciplina na gestão de contratos, diversificação de fornecedores e planejamento financeiro.

Em períodos de maior incerteza. ele lembra, aumenta a procura por eficiência, empresas passam a atualizar seus ambientes de TI, aumentar o consumo de nuvem, revisar contratos de segurança e capacidade instalada: "Isso cria oportunidades para quem consegue demonstrar retorno econômico e não apenas vender tecnologia".

Antecipando a adequação à reforma tributária, Thiago destaca que o maior desafio é administrar a transição sem gerar distorções na relação comercial com clientes e fornecedores: "Estamos trabalhando com planejamento e revisão dos processos internos, para entender os impactos em cada modelo de negócio, além de ser uma oportunidade para revisar estruturas e processos que foram construídos ao longo de muitos anos".

O principal desafio de 2027, de acordo com ele será acompanhar a velocidade da transformação tecnológica com ciclos cada vez menores, e a formação de profissionais capazes de transitar entre infraestrutura, cloud, segurança de dados e IA: "A superfície de ataque aumenta à medida que as empresas adotam novas tecnologias, dispositivos, aplicações e agentes de IA".



Thiago Spósito, sócio:
"Nosso papel é entender o problema do negócio e construir uma arquitetura que faça sentido do ponto de vista financeiro, operacional e estratégico".

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
5,67	**-**	**35.975**	**139,18**	**1,63**

A Seal se dá bem com a diversificação da oferta

Como integradora de tecnologias voltada para a mobilidade, automação, captura automática de dados –como códigos de barras e RFID –, Internet das Coisas (IoT) e inteligência de dados, a Seal Sistemas está presente nos mercados de varejo, indústria, logística e saúde. Essa diversificação garantiu um crescimento de 18% da receita, apoiado na ampliação do portfólio de ofertas, reduzindo a dependência de soluções de nicho e garantindo maior imunidade às flutuações do mercado. "Ao aumentarmos nosso portfólio, diluímos nossa exposição a riscos, o que trouxe mais equilíbrio aos nossos resultados", afirma o CEO Wagner Bernardes.

Outra estratégia da empresa foi procurar sempre se antecipar às situações críticas. Diante da previsão de aumento de preços gerado pela escassez global de memórias, a Seal, segundo ele, ajudou os clientes a anteciparem projetos: "Essa postura gerou benefícios diretos para as operações e garantiu que os negócios fossem concretizados sem desvios, evidenciando nossa capacidade de observar o mercado e agir com precisão".

Para continuar crescendo, planeja expandir negócios nos mercados nacional e internacional. "Planejamos a abertura de escritórios em regiões onde não tínhamos presença física direta no Brasil, e na América Latina vamos abrir operações em um novo país, cujo anúncio oficial deve ocorrer ainda em 2026", afirma Wagner. Em paralelo, a Seal está formatando soluções para fornecer ao mercado norte-americano.

Além da expansão física e geográfica, a empresa consolidou parcerias como a firmada com a Geek+ no segmento de robótica, cujas soluções passarão a integrar o portfólio a partir do primeiro trimestre de 2027.

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
SEAL SISTEMAS	**67.935**	**18,29**	**8,42**	**1,38**



Wagner Bernardes, CEO:
"As empresas que adiaram atualizações de infraestrutura, melhorias de processos e redução de custos em 2026 precisarão concretizá-las em 2027, impulsionadas por soluções como a IA e a robótica".

"As empresas que adiaram atualizações de infraestrutura, melhorias de processos e redução de custos em 2026 precisarão concretizá-las em 2027, impulsionadas por soluções como a IA e a robótica", diz ele. A Seal prevê que projetos ligados ao ecossistema de IA representarão ao menos 20% do negócio no próximo ano.

A instabilidade econômica local e global, de acordo com Wagner, gera pontos de atenção, levando clientes a uma postura de espera antes de aprovarem investimentos: "Além da questão do tarifaço, que impacta o custo final dos produtos, enfrentamos um problema logístico ainda maior, que é a falta de componentes". A principal medida para mitigar o impacto, segundo ele, é atuar de forma consultiva e ter proximidade com o cliente: "Buscamos entender o momento e desenhar a melhor equação de negócios para que façam seus investimentos sem comprometer as operações".

Entre os desafios de 2027, Wagner destaca que soluções tecnológicas de ponta, especialmente as aplicações com IA, exigem infraestrutura cujos prazos de entrega estão muito dilatados pela escassez de componentes: "Nosso objetivo é conscientizar os clientes de que a tecnologia é essencial para resolver os problemas dos custos operacionais, e que precisam antecipar seus ciclos de compra para não paralisarem operações".

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	**5.719**	**114,38**	**2,87**

A Decatron cresce com a ampliação do portfólio

Com a oferta de serviços de consultoria e desenvolvimento de soluções de alto valor agregado, a Decatron expandiu atuação, alcançando novos mercados. Esse movimento, segundo o CEO Marcos Miranda, permitiu ampliar participação junto aos clientes e desenvolver novas oportunidades de negócios em projetos de IA, nuvem híbrida, conectividade e segurança cibernética.

A empresa obteve o impressionante índice de 86,6% de crescimento da receita líquida, o que a colocou entre as 20 que mais cresceram em 2025, e registrou 10% de rentabilidade sobre as vendas.

"Para 2027, nossa expectativa é acelerar essa trajetória, com crescimento sustentável, maior participação de serviços recorrentes e ampliação da nossa atuação em segmentos estratégicos da economia; mais do que crescer em faturamento, nossas prioridades são a rentabilidade, previsibilidade e capacidade de execução", diz Marcos.

Nesse período, segundo ele, a Decatron fortaleceu a governança e a eficiência operacional e ampliou o portfólio, para alcançar novas oportunidades comerciais: "Aprofundamos alianças com fabricantes globais, como HPE, Commvault, F5, Fortinet, Nutanix, e Nvidia, o que nos permitiu ampliar nossa capacidade de entregar projetos integrados de maior complexidade".

A estratégia, garante, contemplou o crescimento seletivo, maior rigor na análise de oportunidades, controle de despesas e atenção à geração de caixa: "O principal aprendizado foi que crescimento não pode ser tratado apenas como expansão de receita, é preciso construir uma operação capaz de gerar resultados consistentes, mesmo em ambientes adversos".

A estratégia de expansão é orientada

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
DECATRON	**31.099**	**86,69**	**10,07**	**3,55**

ao crescimento orgânico, ao desenvolvimento de competências e à ampliação da presença comercial, com atenção especial aos mercados do Sudeste, Sul e Nordeste, onde a Decatron oportunidades de aprofundar relacionamentos e ampliar atuação em diferentes mercados.

"A IA representa uma oportunidade importante nessa estratégia, pois acreditamos que muitas empresas estão deixando a fase de experimentação e avançando para projetos que exigem infraestrutura, governança, segurança e capacidade de escalar aplicações", explica Marcos. Ele vê oportunidades em serviços gerenciados, proteção de dados, recuperação de desastres e modernização de ambientes de nuvem híbrida.

Ele aponta fatores como câmbio, taxas de juros, disponibilidade de crédito e instabilidade nas cadeias globais de fornecimento como fatores que impactam diretamente os custos dos projetos, prazos de entrega e as decisões de investimento dos clientes. É nesse cenário, de acordo com ele, que a tecnologia deixa de ser apenas um investimento em modernização e passa a representar um instrumento de competitividade e preservação dos negócios.



Marcos Miranda, CEO:
"Crescimento não pode ser tratado apenas como expansão de receita, é preciso construir uma operação capaz de gerar resultados consistentes".

Marcos lembra que uma das iniciativas da empresa é o desenvolvimento de ofertas que combinem tecnologia, serviços e modelos de contratação mais flexíveis: "Soluções de nuvem híbrida, serviços gerenciados e infraestrutura como serviço permitem estruturar propostas mais aderentes às necessidades financeiras e operacionais de cada cliente".

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
36,70	**-**	**3.132**	**89,77**	**3,38**

A fibra dá sustentação à estratégia da Prysmian

Com foco em infraestrutura crítica e na oferta de soluções completas de energia e telecomunicações, a Prysmian apresentou crescimento de 9% na receita líquida e rentabilidade sobre as vendas de 8%, segundo o Anuário TI & Telecom.

Em sua fábrica de Sorocaba, no interior de São Paulo, realiza todo o ciclo produtivo de fibras ópticas, atendendo mercados ascendentes como data centers e conexões de banda larga. Entre seus clientes estão os principais operadores e provedores de infraestrutura digital do país.

De acordo com Bruno Moreira de Souza, gerente comercial de Digital Solutions Brasil, a empresa investe em crescimento orgânico e aquisições estratégicas para ampliar presença em energia, conectividade e infraestrutura de alta densidade de fibras ópticas. A imprevisibilidade econômica, segundo Bruno, gera desafios de custos com o comércio internacional, mas a presença industrial global permite flexibilidade e maior resiliência da cadeia de suprimentos. Ele destaca que a empresa está preparada para a reforma tributária que, durante a transição, exigirá adaptações operacionais: "Esperamos ganhos com a simplificação, previsibilidade e competitividade no longo prazo e que contribua para um ambiente de competição mais equilibrado e transparente, reduzindo distorções decorrentes de assimetrias fiscais e promovendo concorrência baseada em inovação, qualidade e eficiência".

Entre os principais desafios do próximo ano, Bruno aponta o combate à informalidade, aos produtos não conformes e à evasão fiscal, contribuindo para um ambiente de negócios mais justo e sustentável para todo o setor.

A Prysmian liderou as queixas contra a concorrência agressiva de cabos importados,

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)
PRYSMIAN CABOS	**4.262.932**	**9,40**	**3,52**	**8,49**

principalmente da China, acusando os fabricantes estrangeiros de praticarem preços até 60% mais baixos devido a subsídios. A aplicação de tarifas de importação e os processos antidumping deram o fôlego necessário para manter a operação local competitiva.

Para atrair mão de obra qualificada, a empresa investe no desenvolvimento dos colaboradores, com foco em capacitação, formação de lideranças e crescimento interno.

A IA é um dos pilares da transformação digital da Prysmian, contribuindo para a otimização de processos e a melhoria da experiência dos clientes. "A IA acelerou a expansão dos data centers e a demanda por conectividade, aumentando significativamente a necessidade de fibra óptica", afirma Bruno. Para atender a esse crescimento, a Prysmian está investindo €1,25 bilhão até 2031 na capacidade produtiva e criando mais de mil empregos globalmente.

Outro pilar da atuação da empresa, segundo Bruno, é a sustentabilidade: "Investimos em materiais de origem renovável, como o PVC derivado da cana-de-açúcar, na circularidade de bobinas e em soluções que contribuem para a redução da pegada de carbono de nossas operações e dos projetos dos nossos clientes".

As principais iniciativas de inovação estão voltadas para soluções de alta densidade destinadas aos data centers. "A Prysmian lidera a evolução da fibra óptica, reduzindo seu diâmetro de 250 µm para 160 µm, e já produz no Brasil o cabo Sirocco HD, capaz de acomodar 432 fibras em apenas 8 mm de diâmetro", garante Bruno.



Bruno Moreira de Souza, gerente comercial de Digital Solutions:
"A IA acelerou a expansão dos data centers e a demanda por conectividade, aumentando significativamente a necessidade de fibra óptica"

Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Giro dos Ativos
2,19	**2,35**	**150.181**	**-**	**1,28**

A Motorola Solutions se expande com segurança

A forte presença em segurança pública e defesa, com tecnologias que apoiam a proteção de pessoas e a continuidade das operações, permitiu à Motorola Solutions crescer no mercado corporativo e instituições públicas.

Em defesa, atua no monitoramento de fronteiras, segurança de bases e infraestruturas estratégicas, além do apoio à resposta a desastres naturais. “São aplicações em que a tecnologia contribui para ampliar a consciência situacional e a capacidade de coordenação das forças, com informações que apoiam uma atuação mais rápida e precisa”, diz Gustavo Ancheschi, presidente.

Os bons resultados, segundo ele, decorreram principalmente da expansão de vendas na região Nordeste e do avanço das bodycams na segurança pública: “Hoje, são mais de 500 mil câmeras corporais da Motorola Solutions em uso em todo o mundo e mais de 20 mil no Brasil, uma presença que acompanha a crescente aplicação das tecnologias de vídeo nas operações”.

No mercado corporativo, firmou um contrato com o Instituto Eldorado para a continuidade das operações, combinando câmeras com IA, controle de acesso por biometria facial e leitura de placas em um mesmo sistema, para dar mais agilidade e segurança na circulação dos profissionais. “Esses projetos traduzem nossa estratégia de conectar o investimento em tecnologia às prioridades de cada cliente e, em um cenário econômico mais exigente, é fundamental demonstrar como as soluções contribuem para proteger pessoas e ativos, aumentar a produtividade e dar continuidade às operações”, afirma Gustavo.

Ao longo dos últimos dez anos, a Motorola Solutions investiu cerca de US$ 18 bilhões em pesquisa e desenvolvimen-

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)
MOTOROLA SOLUTIONS	**466.749**	**8,85**	**10,96**	**21,23**



Gustavo Ancheschi, presidente:
"A IA aumenta o valor das soluções, ao transformar informações em consciência situacional".

to e aquisições. A incorporação da Silvus fortaleceu a oferta para a defesa e outras operações que exigem conectividade confiável. Em 2026, adquiriu a Exacom, com soluções que reúnem gravações de voz e outros registros de comunicações para apoiar o acompanhamento de ocorrências e investigações. Concluiu ainda a aquisição da D-Fend Solutions que tem tecnologia de radiofrequência para identificar e assumir o controle de drones não autorizados, com o objetivo de retirá-los do espaço aéreo de forma segura. "Esse movimento amplia as capacidades de proteção de pessoas, instalações e infraestruturas estratégicas", diz Gustavo.

A IA, ele explica, está no DNA da Motorola Solutions e tem papel fundamental na ampliação das capacidades do ecossistema: "Para o nosso negócio, ela aumenta o valor das soluções, ao transformar informações em consciência situacional, ou seja, em uma compreensão mais clara do que acontece e do que exige atenção imediata. Ao conectar essa inteligência aos fluxos de trabalho, apoia o cliente na redução do tempo entre a identificação de uma situação e a resposta, e a coordenar melhor suas equipes. A transparência é fundamental para que esse uso avance com confiança, afinal, os clientes precisam compreender onde a IA está presente, para que é utilizada e qual é o papel dos profissionais na supervisão dos resultados".

Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Giro dos Ativos
1,93	**-**	**51.161**	**-**	**0,66**

As redes 5G colocam a Ericsson no topo

A rede 5G e a retomada de investimentos em infraestrutura alavancaram as vendas da Ericsson.

"Consolidamos nosso posicionamento como referência mundial em 5G, e, pelo quinto ano consecutivo a Ericsson foi reconhecida como líder no Gartner Magic Quadrant para Infraestrutura 5G RAN e no Frost Radar de Infraestrutura 5G de Redes, além de liderar o ranking da Omdia para soluções de core network", orgulha-se Rodrigo Dienstmann, presidente para o Cone Sul da América Latina. A empresa avançou em automação de redes, IA e Open RAN, além do suporte à expansão de redes 5G SA (Standalone) em todo o mundo. Rodrigo destaca ainda o lançamento de um portfólio de rádios com aceleradores de redes neurais, preparados para suportar os novos padrões de tráfego gerados por aplicações de IA e realidade aumentada: "Em paralelo, apresentamos soluções de AI RAN Software que prometem melhorias em eficiência espectral".

O mercado global de RAN impulsionado por redes de missão crítica, 5G Core e segmento corporativo contribuiu para os resultados da empresa. "O Brasil é um dos mercados mais estratégicos da Ericsson nas Américas e no mundo", diz Rodrigo. O relacionamento da empresa com o mercado brasileiro vai além de um século — está presente no país desde 1924 —, apoiando os principais operadores nacionais e regionais em soluções 5G SA.

Rodrigo cita que, em 2026, a Ericsson cresceu nos segmentos corporativo e missão crítica, com destaque para as utilities e a setores como manufatura e transporte: "Aprofundamos parceria com os operadores brasileiros, no desenvolvimento de novos modelos de monetização baseados em

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)
ERICSSON	**2.808.132**	**-3,65**	**7,72**	**38,19**

conectividade diferenciada e na exposição de APIs de rede, que permitem criar serviços sob medida para diferentes necessidades de desempenho, segurança e latência".

Outro destaque foi o uso de soluções como o Fixed Wireless Access (FWA) como mais uma alternativa para ampliar a cobertura de banda larga.

"O Brasil ocupa um lugar especial no ecossistema global da Ericsson: é o único país do Hemisfério Sul onde fabricamos rádios e antenas 5G, a fábrica em São José dos Campos (SP), em operação desde 1955, é a mais antiga da empresa no mundo ainda em funcionamento contínuo", afirma Rodrigo.

O Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Indaiatuba (SP) – o Smartness Engineering Research Center — é um polo de inovação dedicado ao desenvolvimento de tecnologias de impacto global. "Ali trabalhamos em patentes, pesquisas para novos produtos e parcerias com instituições acadêmicas e hubs de inovação", afirma.

De acordo com Rodrigo, o mercado brasileiro continuou avançando na migração para o 5G, e a migração de pré-pago para pós-pago é uma das principais alavancas de crescimento.

2026 marca, segundo Rodrigo, o início de uma nova geração de ofertas em que a rede não é apenas o meio de transporte, mas uma plataforma inteligente: preparada para suportar aplicações de IA e, ao mesmo tempo, gerida por IA para viabilizar conectividade diferenciada de forma eficiente e sustentável.



Rodrigo Dienstmann, presidente para o Cone Sul:
"Aprofundamos parceria com os operadores brasileiros, no desenvolvimento de novos modelos de monetização baseados em conectividade diferenciada".

Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Giro dos Ativos
1,38	**7,09**	**216.808**	**-**	**1,16**

A Quality Digital foca em serviços hiperpersonalizados

Com 37 anos de operação, a Quality Digital transformou seu modelo de negócio para Service as Software — uma estrutura que combina agentes de IA, framework proprietário e especialistas humanos, para entregar serviços digitais orientados a resultados hiperpesonalizados, não apenas por hora ou licença. "Isso muda a economia do negócio: escalamos entrega sem exigir crescimento proporcional de equipe, abrindo espaço para trabalhar em mais projetos, e com melhor produtividade ao mesmo tempo", explica Rodrigo Torres, CFO.

Esse movimento acompanha uma tendência global nascente, segundo Rodrigo: antecipando-se a essa tendência, a empresa vai desenvolver soluções agênticas, que devem impulsionar o resultado de 2027.

Justificando o bom desempenho, ele destaca a disciplina operacional: mesmo com juros altos e o cliente corporativo mais exigente, a empresa focou na entrega de resultado mensurável, não em projeto, antecipando o movimento de Service as Software, antes de a curva de adoção virar mainstream. "Temos um framework que combina agentes de IA e especialistas e isso nos deu uma vantagem de custo real justamente quando o cenário penalizava quem só crescia contratando mais gente", afirma Rodrigo.

A receita de crescimento para 2027, segundo ele, é aprofundar o modelo Service as Software: "À medida que o cliente migra de contratação por hora para contratação por resultado, ticket médio e recorrência crescem sem exigir proporcionalmente mais estrutura".

Na vertente inorgânica, se atendidos os critérios da empresa, acelera a entrada em novas geografias e capacidades que

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)
QUALITY DIGITAL	**273.257**	**6,90**	**9,43**	**20,99**

poderiam levar anos para construir internamente. “O fio condutor é o posicionamento estratégico e o crescimento com margem, não só com receita”, garante Rodrigo.

Ele avalia que a reforma tributária será positiva se os clientes entenderem o ganho do benefício tributário de terceirizarem o serviço na sua evolução tecnológica: “Esse movimento pode incrementar no médio e longo prazos o volume de demanda pela terceirização; por outro lado, há incertezas sobre o impacto do caixa gerado pelo split payment e como os nossos principais clientes irão tratar esse tema”.

Entre os desafios de 2027, ele aponta o reposicionamento em Service as Software de conceito para operação em escala, orquestrando IA e especialistas em centenas de projetos simultâneos: “O segundo desafio é o da maturidade do cliente — 88% das empresas já usam IA, mas menos de 10% transformam isso em resultado mensurável, por isso parte do nosso trabalho é ajudar o cliente a amadurecer a governança de dados para conseguir absorver o que a IA agêntica entrega; vender a tecnologia é a parte fácil”..



Rodrigo Torres, CFO:
“Temos um framework que combina agentes de IA e especialistas e isso nos deu uma vantagem de custo real”

Na opinião dele, com IA assumindo parte da execução, não é necessário contratar mão de obra qualificada em volume: “Nosso foco migrou de mais gente para mais tarefas com especialistas que supervisionam e decidem, perfil mais raro, mas em volume bem menor”.

Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Giro dos Ativos
1,03	**18,41**	**25.768**	**-**	**0,95**

A Seccional faz da inovação seu diferencial competitivo

Com forte presença no mercado de infraestrutura – fabrica estruturas metálicas de alta complexidade, como torres e postes para telecomunicações, transmissão de energia elétrica e iluminação –, a Seccional colhe os resultados dos investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação.

Registrou aumento de 45% na receita líquida, marca que a colocou entre as 20 empresas que mais cresceram do Anuário TI & Telecom.

"Os resultados positivos refletem nossa cultura de inovação, os investimentos permanentes em pesquisa e desenvolvimento e a expansão para diferentes mercados", afirma Paulo Abreu Júnior, diretor superintendente.

Ele projeta um cenário de estabilidade em 2027 e uma retomada gradual dos investimentos, especialmente nos segmentos de infraestrutura, energia renovável e telecomunicações: "A expectativa é dar continuidade aos projetos em andamento, com foco em inovação e soluções sustentáveis".

Esse objetivo é apoiado na criação de soluções híbridas para energia renovável e no fortalecimento de parcerias com ecossistemas de inovação locais, como o Vale do Pinhão, programa de desenvolvimento criado pela prefeitura de Curitiba (PR).

A estratégia de crescimento da Seccional é orgânica, com o fortalecimento das soluções voltadas para energia renovável.

A meta, segundo Paulo, é aprimorar a eficiência das operações, tornar a cadeia de suprimentos mais robusta e expandir a atuação internacional, buscando maior diversificação e menor exposição a um único cenário econômico: "A inovação segue como um importante diferencial competitivo, e a possibilidade de estabe-

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)
SECCIONAL	**52.478**	**45,20**	**28,83**	**33,72**

lecer uma unidade produtiva nos Estados Unidos também está entre as alternativas que avaliamos".

A IA está integrada à estratégia de inovação, com aplicações voltadas à análise de dados, à melhoria dos processos e ao desenvolvimento de soluções de infraestrutura.

A tecnologia, segundo Paulo, apoia a automação, a otimização de custos operacionais e a identificação de novas oportunidades de negócios: "O alto consumo de energia dos data centers demanda estruturas da área de transmissão de energia como torres monotubulares para linhas compactas".

A reforma tributária traz impactos ao mercado da Seccional, principalmente na adaptação dos processos, sistemas e planejamento. "Acompanhamos as mudanças e seus efeitos sobre custos, operações e investimentos, para realizar os ajustes necessários de forma gradual e manter a eficiência e competitividade", afirma Paulo.

A Seccional atende empresas como TIM, Nokia, Enel, Ericsson, Vale, Petrobras e Huawei.



Paulo Abreu Júnior, diretor superintendente: *Cadeia de suprimentos mais robusta e expansão da presença internacional*

Entre os desafios do próximo ano, Paulo destaca a necessidade de avançar em mercados que ainda apresentam retração e preservar os investimentos em inovação, mesmo diante de cenários de instabilidade: "Será fundamental contar com profissionais qualificados para acompanhar e dar suporte à expansão dos negócios nos setores de tecnologia e energia renovável".

Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Giro dos Ativos
1,84	**-**	**15.127**	**-**	**0,79**

A receita recorrente garante a solidez da Totvs

As incertezas no mercado global de software não afetaram os resultados da Totvs, que registrou a expressiva marca de 15% de rentabilidade sobre as vendas. “No segundo trimestre de 2026, registramos o 30º período consecutivo de crescimento orgânico de dois dígitos na receita recorrente”, comemora Dennis Herszkowicz, presidente.

Para alcançar esses números, a empresa reforçou a estratégia de nuvem, com oferta de IaaS (Infrastructure as a Service) e plataforma multicloud para atender as cargas de trabalho de TI. “Nossa receita recorrente representa 92,8% da receita total, o que nos dá previsibilidade financeira, permitindo planejar e investir com horizonte de longo prazo, independentemente da volatilidade de curto prazo”, diz Dennis.

A Totvs concluiu a aquisição da Linx, reforçando presença no varejo. Em IA, lançou uma plataforma para o mercado B2B desenvolvida com base no conceito de ASI (Artificial Specialized Intelligence) ou Inteligência Artificial de Propósito Específico. “Nossos habilitadores de IA já foram responsáveis por um terço de toda a receita recorrente incremental da vertical de Gestão no primeiro semestre de 2026”, afirma.

A perspectiva para 2027, de acordo com ele, é acelerar a receita, incentivando a inovação, a adoção de IA e a evolução do portfólio de produtos e serviços: “Nosso objetivo é ser cada vez mais um trusted advisor para os clientes, e não apenas um fornecedor de tecnologia, conhecendo os desafios de cada mercado e ajudando as empresas a tomar decisões melhores sobre gestão e transformação dos negócios”.

A conclusão da aquisição da Linx, no início de 2026, aconteceu em paralelo à venda da Dimensa, com o objetivo de focar

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
TOTVS	**5.771.867**	**10,49**	**15,95**	**1,96**

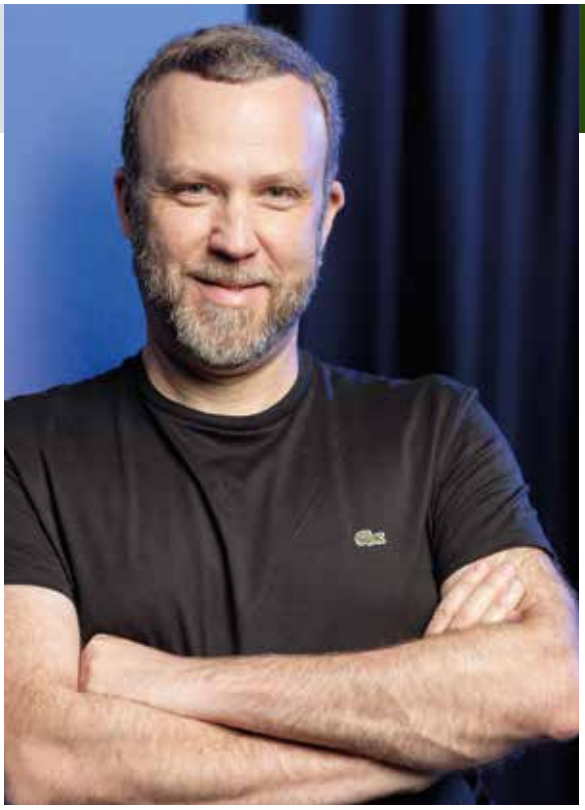
em negócios com maior sinergia. “Para aumentar a receita, a estratégia é acelerar o cross-sell e o up-sell na nossa base, ampliar ofertas de IA e escalar o modelo TaaS (Task as a Service)”, diz Dennis.

A diversificação do ecossistema — Totvs Gestão, RD Station e Techfin ERP Finance — permite, segundo ele, “capturar oportunidades entre variados setores da economia”: “Essa resiliência é um dos nossos diferenciais competitivos mais relevantes”.

Um desafio, explica, é o descompasso entre a expectativa e a realidade, especialmente no que se refere ao uso de IA: “Há um ruído de que a IA vai *matar* o software, o que nós consideramos uma visão equivocada, baseada no fato de que software seria apenas escrever código”.

Outro desafio, na visão dele, é continuar provando nos resultados operacionais dos clientes a relevância do modelo da Totvs: “A estratégia é manter nossa visão de IA, consolidar as integrações recentes como a da Linx e o modelo comercial de gestão da RD Station”.

O investimento em talentos passa pela Universidade Totvs (Unit) que em 2025 somou mais de 143 mil horas com capacitação em hard skills – incluindo letramento em dados e IA – e soft skills. Outra iniciativa é o Instituto Percorre, que forma jovens em tecnologia e os ajuda a ingressar no mercado de trabalho. “Com isso, não apenas abastecemos o nosso ecossistema — clientes, parceiros e a própria Totvs —, mas ajudamos a resolver um gargalo estrutural do país”, diz Dennis.



Dennis Herszkowicz, presidente:
“Nosso objetivo é ser cada vez mais um trusted advisor para os clientes, e não apenas um fornecedor de tecnologia”.

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	**72,01**	**920.742**	**18,04**	**0,61**

A Insi amplia a presença no mercado externo

A Insi, novo nome da antiga Meta, consultoria estratégica e parceira de transformação digital, reforçou sua presença internacional atendendo mercados na América do Norte e Europa, além de expandir atuação para a Ásia, incluindo a entrada no mercado chinês. Os bons resultados, como a de rentabilidade de 26% sobre as vendas, segundo o CEO, Telmo Costa, são o resultado da maior proximidade com o cliente, relacionamento, tecnologia, cultura, diversificação, recorrência, internacionalização e capacidade de reinventar o modelo de operação: “Estamos ampliando nossa presença internacional, aumentando a participação de produtos, software e propriedade intelectual e expandindo ofertas de dados, IA, arquitetura e integração, por meio de modelos cada vez mais escaláveis”.

Hoje, 15,5% da receita da Insi vêm de contratos externos, com clientes em 20 países em empresas com faturamento superior a US$ 1 bilhão.

A diversificação reduz a exposição a ciclos econômicos específicos. A empresa atua em mais de 20 setores da economia, como serviços financeiros e seguros, indústria, tecnologia, varejo, energia, óleo e gás. “Os contratos plurianuais de sustentação e evolução de ambientes críticos dão previsibilidade à operação e reduzem a sensibilidade a cortes pontuais de orçamento”, explica Telmo.

“Fomos reconhecidos pelo segundo ano consecutivo pela revista Time como uma das dez melhores empresas para trabalhar no Brasil, no segmento geral, dentre 500 empresas brasileiras”, diz.

Ele lembra que a IA está alterando a relação entre pessoas, tecnologia, produtividade e geração de valor: “Criamos plataforma, automação e agentes de IA que potencializaram nosso ciclo de desenvol-

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
INSI / META	**499.335**	**4,62**	**26,67**	**2,88**

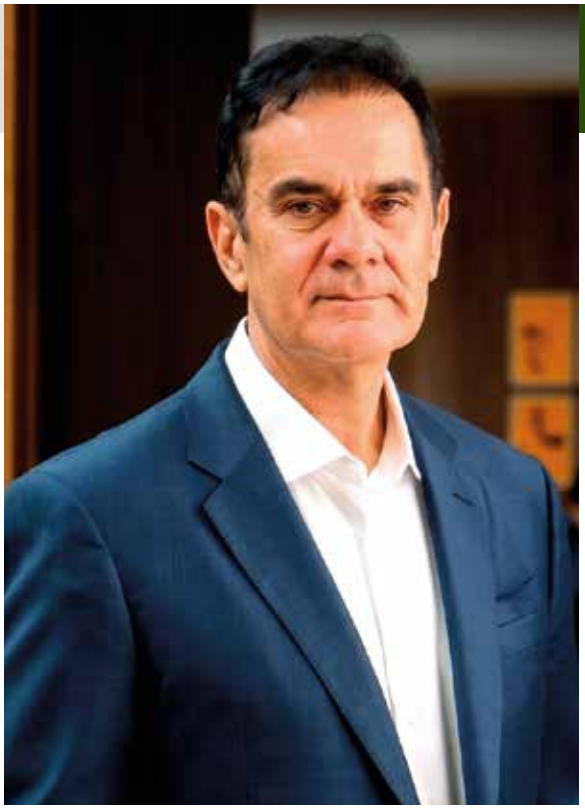
vimento e operações, redesenhando progressivamente a maneira como trabalhamos e entregamos valor".

Esse movimento aparece na linha de produtos com oferta de dados, IA aplicada e aceleradores baseados em modelos de linguagem. "O principal desafio até 2027 é transformar a IA em capacidade organizacional efetiva, e não em um conjunto disperso de plataformas, ferramentas e experimentos", afirma Telmo.

Para ele, não basta disponibilizar copilotos ou criar pilotos, é necessário redesenhar processos, papéis, modelos de trabalho, governança, competências e, progressivamente, modelos de negócio.

A escassez de profissionais qualificados continua sendo um desafio, mas as a IA, na opinião de Telmo, está mudando a natureza dessa discussão: "Não se trata apenas de contratar mais pessoas, precisamos formar profissionais capazes de trabalhar em uma nova combinação entre inteligência humana, software e agentes de IA, o que exige aprendizado contínuo e desenvolvimento de competências em velocidade muito maior".

A Insi investe em formação própria, por meio do programa de estágio Insi League e



Telmo Costa, CEO:
"Criamos plataforma, automação e agentes de IA que potencializaram nosso ciclo de desenvolvimento e operações".

da Insi Academy. "Ampliamos nossa capacidade de acessar talentos fora dos grandes centros, com operações em cidades como São Leopoldo e Recanto Maestro, no Rio Grande do Sul, e atuamos em parceria com institutos de pesquisa no Brasil e no exterior, como no curso gratuito de IA realizado com o instituto canadense I2A2, que abriu mais de mil vagas ao público", explica Telmo.

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
9,66	**-**	**133.160**	**65,98**	**1,56**

A Atech navega em céu de brigadeiro

Como parceiro das Forças Armadas e do Departamento de Controle do Espaço Aéreo (Decea) no desenvolvimento de sistemas de missão crítica na área de defesa e tráfego aéreo, a Atech ampliou a oferta de soluções para o mercado internacional, abrindo frentes na África, Ásia e Europa.

Mauro do Santo Junior, vice-presidente de Operações, atribui a boa rentabilidade de 26,6% sobre as vendas à combinação de conhecimento especializado, capacidade de engenharia e diversificação de mercados: "Atuamos em setores nos quais confiabilidade, segurança, integração e continuidade operacional são requisitos essenciais, e essa característica favorece relações de longo prazo com investimentos permanentes em pessoas, tecnologia e processos".

A empresa aplica as competências desenvolvidas em sistemas críticos de defesa e gerenciamento de tráfego aéreo a novos segmentos de mercado como segurança cibernética, sistemas não tripulados, mobilidade aérea avançada e infraestruturas críticas.

O foco em 2027 prioriza, de acordo com ele, o crescimento orgânico, a partir da expansão internacional e da oferta de soluções modulares de alto valor agregado.

Para aumentar a receita, desenvolveu produtos modulares e interoperáveis – como soluções para tráfego urbano com drones e módulos preditivos, baseados em Inteligência Artificial –, para que provedores de serviços de navegação e órgãos de segurança globais adotem tecnologias escaláveis e integradas às suas infraestruturas. "A estratégia de crescimento de receita combina expansão geográfica, escalabilidade das soluções, fortalecimento das relações com clientes e geração de negócios recorrentes, associados à evolução,

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
ATECH	**344.601**	**27,04**	**20,49**	**2,10**

integração e sustentação das plataformas", aponta Mauro.

A Atech, ele garante, procura mitigar os riscos da instabilidade econômica por meio da diversificação geográfica, planejamento de suprimentos, gestão de contratos e do desenvolvimento de soluções independentes e flexíveis, facilitando a implantação: "Por atuarmos em projetos complexos e de longo prazo, avaliamos continuamente cenários econômicos e seus possíveis reflexos sobre custos, cronogramas e investimentos, adotando medidas preventivas sempre que necessário".

Outra estratégia da Atech é a flexibilizar arquiteturas e modelos de implantação, adequando as soluções aos requisitos técnicos, operacionais, regulatórios e financeiros de cada cliente.

Um dos principais desafios, segundo Mauro, será acompanhar a velocidade da transformação tecnológica sem comprometer a segurança, confiabilidade e a continuidade operacional exigidas pelos sistemas de missão crítica: "No gerenciamento de tráfego aéreo, isso inclui apoiar a evolução para operações cada vez mais integradas, baseadas em dados e trajetórias, além de preparar o espaço aéreo para a convivência segura entre aviação tradicional, drones e novos veículos de mobilidade aérea". Outro desafio é o aumento da sofisticação das ameaças cibernéticas, a necessidade de maior autonomia tecnológica e a atração e retenção de profissionais especializados em engenharia de software, dados, segurança cibernética e IA.



Mauro do Santo Junior, VP de operações: *"Atuamos em setores nos quais confiabilidade, segurança, integração e continuidade operacional são requisitos essenciais".*

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	-	**70.597**	**25,22**	**0,69**

As receitas recorrentes garantem o sucesso da Datainfo

Especializada em transformação digital, outsourcing de TI e desenvolvimento de software, a Datainfo ampliou contratos com os mercados público e privado, investiu em soluções próprias de gestão e fez novas aquisições. A estratégia elevou a rentabilidade sobre as vendas da empresa ao patamar de 72%, o que a colocou entre as 20 empresas mais rentáveis do Anuário TI & Telecom.

De acordo com Marcelo Ferrari, cofundador e vice-presidente da unidade de negócios de Outsourcing, esse desempenho é fruto de investimentos em serviços recorrentes, produtos próprios e disciplina financeira, sendo que a base do modelo é o outsourcing de TI: "São aproximadamente 800 profissionais distribuídos em vários estados, em contratos de longo prazo de desenvolvimento, infraestrutura e cloud. Isso garante previsibilidade de receita, mesmo quando o mercado desacelera".

Ele também atribui os bons resultados ao desenvolvimento de soluções próprias de gestão e uma base de mais de 520 clientes públicos e privados. "Outros destaques são a inauguração do Datainfo Tech, na nova sede de Blumenau (SC), e a aquisição de uma empresa focada no atendimento de créditos consignados". aquisição de novos e o uso de IA na venda de produtos e serviços, em um cenário em que muitas empresas reduziram investimentos em tecnologia: "Temos priorizado a oferta de soluções que trazem retorno financeiro direto ao negócio e redução dos custos da operação do cliente justificando a continuidade da parceria".

Os juros elevados encarecem o crédito e reduziram os orçamentos. "Nosso desafio é crescer nesse contexto, mostrando ao cliente que a tecnologia não é custo, e sim

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
DATAINFO	**90.007**	**22,61**	**72,44**	**42,01**

um caminho para ganhar eficiência e reduzir despesas operacionais", afirma.

A reforma tributária tem impacto nas alíquotas e resultarão em um aumento exponencial dos tributos. Segundo Marcelo, a empresa vai revisar a precificação de produtos e vai renegociar valores praticados com os clientes levando em consideração o novo regime tributário e suas respectivas alíquotas buscando o equilíbrio. Em paralelo, investe na adaptação dos sistemas de gestão às novas regras de apuração.

A Datainfo incorporou recursos de IA ao ERP e em projetos de transformação digital, e, internamente, no desenvolvimento de software, acelerando as entregas. Um dos desafios, segundo Marcelo, é incorporar a IA em todas as frentes: nas soluções, na produtividade das equipes e nos processos internos. "Isso precisa acontecer com qualidade, segurança da informação e capacitação contínua dos profissionais, e quem não acompanhar essa velocidade perde competitividade". O Centro de Serviços Compartilhados da área administrativa da Datainfo, por exemplo, tem como meta executar 30% das atividades com o uso da nova ferramenta.



Marcelo Ferrari, vice-presidente:
O objetivo é crescer em venda cruzada na base de clientes.

Diante do crescimento das ameaças cibernéticas, especialmente dos ataques de ransonware, a Datainfo adotou diretrizes e procedimentos para a proteção dos dados. "Estamos em processo de preparação para a certificação ISO/IEC 27001, fortalecendo nossa estrutura de gestão de segurança da informação e adoção de boas práticas e controles reconhecidos internacionalmente", diz Marcelo.

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
31,06	**-**	**-**	**1,87**	**-**

A Prognum quer ir além do crédito imobiliário

Especializada no desenvolvimento de softwares e soluções para a gestão e administração de crédito imobiliário e crédito consignado, a Prognum entrou em um ciclo de crescimento significativo, em decorrência da expansão desse mercado.

A Abecip (Associação Brasileira de Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança) revisou a projeção de 2026 para as concessões de crédito imobiliário para cerca de R$ 410 bilhões, alta de 25% sobre 2025, depois de um primeiro semestre 23% acima do ano anterior. "Nosso mercado está avançando rápido, e a Inteligência Artificial nos permite entregar muito mais do que imaginávamos", afirma o CEO, Vinicius Vieira.

A Prognum registrou os expressivos índices de crescimento de 63% da receita líquida e de 61% de rentabilidade sobre as vendas, ficando entre as 20 empresas mais rentáveis do Anuário TI & Telecom.

Na opinião de Vinicius, o ponto de atenção é o juro: o mercado projeta a Selic em torno de 12% no fim do ano, em um patamar ainda alto. "A expectativa é seguir crescendo a partir da proximidade com o cliente, novos produtos e o ganho de produtividade com IA".

Segundo ele, foi ouvindo as instituições que atende que a Prognum mudou a forma de operar, construindo ferramentas e desenvolvendo novos produtos para atender o mercado: "Essa estratégia não dependia do cenário econômico, por isso funcionou mesmo com juros altos, e o resultado mais importante do ciclo foi o aumento da confiança dos clientes".

O objetivo, diz, é ampliar o escopo de atuação com mais serviços para novos mercados, a partir da base construída após mais de 30 anos de crédito imobiliário.

A Prognum, de acordo com ele, incorporou a IA às rotinas, dobrando sua capa-

Empresa	Receita Líquida Total (R$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente
PROGNUM	**44.236**	**63,44**	**61,30**	**2,09**

cidade de operação e o próximo passo é levar ao cliente.

Outro impacto nos negócios é a reforma tributária que vem logo após outra resolução: desde 2023, a Receita Federal passou a tratar o licenciamento de software como prestação de serviço, e a base de presunção do IRPJ subiu de 8% para 32%. 2026 é o ano de teste e em 2027 a CBS substitui o PIS e a Cofins. “Para empresas de software como a nossa, cujo principal custo são pessoas, a folha não gera crédito e teremos carga maior; faremos a transição sem surpresas para o cliente”, afirma Vinicius.

O juro alto, segundo ele, é outra preocupação: “A Selic segue alta, e isso freia o crescimento dos nossos clientes”. Mesmo assim, o crédito imobiliário cresceu 25% em 2026, puxado pelo SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo) e FGTS. “Atendemos bancos, Cohabs e empresas de crédito imobiliário em todo o Brasil; além disso, quanto mais caro o crédito, mais existe demanda por eficiência”, explica.

Outra prioridade é a segurança. A empresa atende instituições financeiras e órgãos públicos que operam sob regras rígidas como a Resolução CMN 4.893 que exige políticas específicas de segurança cibernética e critérios para contratação de fornecedores. “Na prática, isso significa que a nossa segurança é avaliada também pelos clientes, e a régua sobe todo ano com o aumento dos ataques, por isso tratamos essa área como investimento contínuo”, garante Vinicius.



Vinicius Vieira, CEO:
“Quanto mais caro o crédito, mais existe demanda por eficiência”.

Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro do Ativos
-	-	**27.118**	**235,58**	**3,40**

As 20 empresas mais rentáveis

A desaceleração de investimentos em infraestrutura dificultou o equilíbrio de custos, um dos principais obstáculos para sustentar e expandir as margens de lucro. Para superar esse desafio, as empresas dos setores de TI e Telecom se posicionaram como parceiros estratégicos dos clientes, priorizando vendas de ponta a ponta.

A aposta em serviços recorrentes, que dão maior previsibilidade ao faturamento, foi a receita da Datainfo, Destaque do Ano em Software (*veja a pg 102*) para alcançar a rentabilidade de 72% sobre as vendas. Marcelo Ferrari, cofundador e vice-presidente da unidade de negócios de outsourcing, destaca a ampliação de contatos com o mercado público e privado e investimento em soluções próprias de gestão como alavancas do crescimento. A empresa prioriza a oferta de soluções que trazem retorno financeiro direto ao negócio do cliente e reduzem custos da operação. "Mostramos ao cliente que a tecnologia não é custo, e sim um caminho para ganhar eficiência e reduzir despesas operacionais", diz Marcelo. Um dos desafios, segundo ele, é incorporar a IA nas soluções para aumentar a produtividade das equipes e processos internos. A Datainfo incorporou recursos de IA ao ERP e em projetos de transformação digital, e usa internamente no desenvolvimento de software, acelerando as entregas, e tem o desafio de incorporar a tecnologia em todas as frentes. O Centro de Serviços Compartilhados da área administrativa da Datainfo, por exemplo, tem como meta executar 30% das atividades com o uso da nova ferramenta. Diante do crescimento das ameaças cibernéticas, a empresa investiu na certificação, preparando a equipe para o ISO/IEC 27001 fortalecendo a estrutura de gestão de segurança da informação.

A Prognum, também Destaque do Ano (*veja a pg 104*), especializada no desenvolvimento e licenciamento de software para a gestão do mercado financeiro e de crédito, obteve 61% de rentabilidade e também figura entre as 20 empresas de maior crescimento do Anuário TI & Telecom (*veja a pg. 110*). O CEO Vinicius Vieira atribui esse resultado à ampliação do escopo de atuação para outros mercados, investimentos em inovação e ampliação das ofertas. A expectativa dele é seguir crescendo a partir da proximidade com o cliente, novos produtos e o ganho de produtividade com IA.

Classificação no Ranking	Empresas	Rentabilidade s/ Venda (%)	Receita Líquida (R$)
292	CONCIL	177,82	18.175
181	PRODESAN	88,90	103.418
188	DATAINFO	72,44	90.007
167	P2CR	67,38	131.316
334	SET SOLUÇÕES	66,25	11.769
296	ADSOLUTIONS	65,90	17.917
233	PROGNUM	61,30	44.236
210	DATAMOB SISTEMAS	58,28	65.472
350	GOSAT TELECOM	55,23	8.429
287	TECHDEC INFORMÁTICA	54,28	19.245
133	BTT TELECOMUNICAÇÕES	52,68	220.001
159	DIGICON	49,17	142.209
286	OCTEA	48,95	19.311
260	ESTUDA TECNOLOGIAS	48,50	31.124
358	QWST	46,66	7.150
281	SAJ ADV	45,58	21.400
214	ESAPIENS	43,50	61.579
398	PRIME SYSTEM	42,35	3.294
302	DEEPCENTER SOFTWARE	41,34	16.948
115	PERTO	39,63	296.732

A rentabilidade de 49% da Digicon se deve principalmente aos negócios de controle de acesso, controle de passageiros em aeroportos, controle de tráfego e fabricação de peças aeronáuticas para sistemas de ar-condicionado. A empresa é especializada nos segmentos de mobilidade urbana, incluindo controle de tráfego,

transporte público e estacionamentos rotativos, e atua no setor aeronáutico, com fornecimento de componentes utilizados em aeronaves.

"O principal desafio para manter esse resultado é o avanço de empresas chinesas, ou de companhias brasileiras parceiras das empresas chinesas, trazendo equipamentos de menor custo", afirma o presidente da Digicon, Peter Elbling.

Sistemas com IA, de acordo com ele, são estratégicos e estão incorporados à linha de produtos da Digicon. "Antes de a tecnologia ganhar essa relevância, já tínhamos desenvolvido uma solução com uso de técnicas de machine learning em diversos produtos, o que nos rendeu patentes internacionais". A empresa detém a patente referente à tecnologia do dFlow, um sistema de controle e monitoramento para acesso em área restrita, que é reconhecida nos Estados Unidos, Japão, Austrália e União Europeia, além do INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial).

Um dos principais contratos da Digicon é a parceria com a Sita (Sociedade Internacional de Telecomunicações Aeronáuticas) para a automação do Aeroporto de Guarulhos (SP), o mais movimentado da América Latina para a instalação de um sistema de segurança e processamento de passageiros. A Digicon, em parceria com a Sita, instalou sistemas de validação da identidade dos passageiros através da leitura dos passaportes e reconhecimento facial. A solução é integrada ao sistema da Polícia Federal, contribuindo para tornar o processo de controle de fronteira mais eficiente e seguro.

Redução de custos

A Octea obteve rentabilidade de 48,9%. O CEO Marcus Pitombo atribui o resultado à execução do planejamento com disciplina financeira: "A entrega de gestão inteligente para a redução de custos e eficiência operacional aos clientes é nosso diferencial para continuarmos sempre rentáveis".

Focada em crescimento orgânico, a Octea oferece as chamadas "torres de serviço" como BPO (terceirização de processos de negócios) e análise tecnológica por meio de consultoria nas frentes fiscal e políticas corporativas, para melhorar a performance dos clientes. Entre os novos serviços, Pitombo destaca o lançamento de frentes de trabalho usando IA focadas em melhoria de performance em TI e em BPO independente do segmento de mercado. Em 2026 a Octea obteve o certificado ISO 27001, além do reforço e treinamento em políticas de segurança.

A combinação de crescimento comercial, evolução do portfólio e ganho de eficiência operacional foi decisiva para a rentabilidade de 48,5% da Estuda.com, que oferece uma plataforma de inteligência de dados para apoio à aprendizagem voltada a estudantes, professores e instituições de ensino.

De acordo com o CEO Carlos Pirovani, a empresa investe em tecnologia, dados e IA aplicada à educação, e diversificou o portfólio com soluções que vão além da avaliação tradicional, incorporando personalização e análise de desempenho educacional.

Em agosto de 2026, a FTD Educação adquiriu o controle da Estuda.com, em um movimento que amplia a capacidade do

grupo de atuar com tecnologia voltada à aprendizagem e à avaliação, além de fortalecer sua presença digital. “A operação dá continuidade a uma parceria que já existia desde 2020 e, com a aquisição, a Estuda.com mantém sua marca, equipe, liderança e modelo de operação”, diz Carlos. A IA é um eixo transversal da estratégia da Estuda.com e está presente em três frentes: nos produtos, na forma de construção dos produtos e na operação interna. Para alunos e escolas, ela apoia a criação de questões, a classificação por disciplina e a elaboração de resoluções em texto e vídeo, sempre com revisão da equipe pedagógica. “Usamos IA para adaptar provas para estudantes neurodivergentes, na Duda IA, que tira dúvidas do aluno durante o estudo, e na leitura de cartões-resposta com machine learning, o que dá mais precisão às avaliações”, explica Carlos. O sistema apoia o time de tecnologia no desenvolvimento, na revisão de código, na arquitetura e na segurança, e isso permite modernizar as aplicações mais rapidamente. Também automatiza processos corporativos, relatórios e a análise das pesquisas de satisfação e está dentro da política interna de governança de uso de IA, especialmente porque lidam com dados de estudantes.

Prova Inclusiva

No último ano, a Estuda.com ampliou o portfólio tanto para o mercado B2B quanto para o B2C, buscando oferecer experiências cada vez mais personalizadas e orientadas por dados. No B2B, um dos destaques é a Prova Inclusiva, solução desenvolvida para apoiar as escolas na aplicação de avaliações para estudantes que necessitam de adaptações, incluindo recursos voltados à neurodiversidade.

No B2C, avançou no desenvolvimento do Cronograma de Estudos, que utiliza informações sobre o estudante, seus objetivos e seu desempenho para organizar uma rotina de estudos personalizada. A ideia é sair de uma experiência baseada apenas no acesso a conteúdos e questões para uma jornada em que a plataforma ajuda o aluno a entender o que estudar, quando estudar e onde precisa evoluir.

Para superar a dificuldade de contratação de mão de obra qualificada, a empresa investe no desenvolvimento interno.

O principal desafio, segundo Carlos, será continuar crescendo sem perder eficiência e qualidade na operação, acompanhar a rápida evolução da IA e transformar essa tecnologia em aplicações concretas que gerem valor para os clientes e usuários. Outro desafio é a segurança da informação e privacidade de dados, além de continuar inovando em um mercado de educação cada vez mais digital.

A Estuda.com está há 13 anos no mercado e surgiu em Cuiabá (MT) como uma plataforma para ajudar estudantes na preparação para o Enem e vestibulares. Carlos lembra que ao longo de sua trajetória, ampliou sua atuação para professores e escolas com tecnologia para apoiar a aprendizagem, a avaliação e o desempenho educacional: “Hoje, sua proposta integra soluções para estudantes, professores e instituições de ensino, combinando tecnologia, inteligência artificial e dados para tornar a jornada educacional mais personalizada e orientada à melhora nos resultados”.

As 20 empresas que mais cresceram

Para sustentar o crescimento da receita, os fornecedores e integradores de TI reformularam soluções com IA embarcada, cibersegurança de ponta a ponta e especialização por vertical de mercado. A contratação pontual de projetos perdeu espaço para contratos de longa duração focados na previsibilidade de custos.

A atuação em novos mercados e oportunidades em projetos de IA, nuvem híbrida, conectividade e segurança cibernética foi responsável pelo crescimento de 86,7% na receita da Decatron, Destaque do Ano (*veja a pg. 84*), que atua como integradora de soluções, consultoria, infraestrutura e serviços gerenciados. Esse resultado é fruto da combinação de disciplina na gestão, reposicionamento estratégico e fortalecimento das relações com clientes e parceiros, segundo o CEO, Marcos Miranda.

A integradora e distribuidora de soluções de comunicação unificada Wecom, também Destaque do Ano (*veja a pg. 60*), criou uma unidade própria de desenvolvimento de aplicações para atender a modernização dos clientes públicos e privados, impulsionando o crescimento de 83% na receita líquida. A principal estratégia, segundo Cesar Corrêa, CEO, foi combinar a venda por exclusividade e investimento contínuo em novos produtos. Para manter esse ritmo, Cesar prevê expandir negócios para regiões onde a empresa ainda não atua, por meio de parceiros e canais de vendas ou de forma direta para atender mercados como o judiciário, segurança pública, indústria e educação.

A Mirante Tecnologia – consultoria de software e integradora de soluções voltada para a transformação digital de empresas e órgãos governamentais de grande porte – ampliou atuação para além do desenvolvimento de software, tendo a IA como eixo central. A empresa investiu em estrutura comercial e em uma plataforma de modernização de sistemas legados com IA agêntica, alavancando o crescimento de 81% da receita líquida. “Para 2027, o plano é aprofundar essa aposta: nossa meta é ser referência em modernização de sistemas e processos de negócio no Brasil”, afirma Danilo Custódio, CEO.

A experiência de décadas trabalhando com clientes na área de óleo e gás e no segmento financeiro teve peso decisivo nos resultados da Mirante.

A Mirante, segundo Danilo, atende grandes empresas em operações de alta complexidade: “Somos especialmente fortes em óleo e gás e no setor financeiro,

Classificação no Ranking	Empresas	Crescimento (%)	Receita Líquida (R$)
164	ENGESOFTWARE	284,7	135.191
130	TELTEX	150,1	235.767
261	DECATRON AUT E TEC DA INFORMAÇÃO	86,7	31.099
209	WECOM	83,3	65.501
151	MIRANTE TECNOLOGIA	81,1	171.834
317	TECHENABLER	76,5	14.750
32	ALGAR	74,6	2.931.979
279	GRUPO LUME	70,0	21.807
233	PROGNUM	63,4	44.236
161	MEMORA	53,9	138.872
287	TECHDEC INFORMÁTICA	52,9	19.245
210	DATAMOB SISTEMAS	52,6	65.472
304	CHIP INSIDE	47,1	16.871
225	SECCIONAL	45,2	52.478
50	TELMEX DO BRASIL	44,9	1.502.223
171	DYNAMOX	43,3	126.562
350	GOSAT TELECOM	43,2	8.429
250	MARKWAY	42,5	35.155
64	SND	41,8	1.087.014
149	TELESPAZIO BRASIL	39,0	175.197

com presença em indústria, saúde, varejo e cooperativas". A Petrobras reconheceu a Mirante como Melhor Fornecedor de TIC pelo segundo ano consecutivo. Outro grande cliente, segundo o CEO, é o Sicoob com mais de 20 anos de parceria.

Álvaro Aquino, CEO da TechEnabler, atribui o crescimento de 76% da provedora de

serviços gerenciados à ampliação do portfólio de observabilidade e cibersegurança. A TechEnabler desenvolve e customiza soluções a partir das tecnologias de terceiros e seu avanço no mercado, segundo Álvaro, se deve à proposta de parceria com os clientes: "Além de obterem maior eficiência operacional com nossos serviços, eles aumentam suas receitas ao repassar as soluções para seus próprios clientes, com sua marca".

Os principais clientes da TechEnabler são provedores de internet (ISPs), operadoras de telecomunicações e empresas de médio e grande porte que têm infraestruturas de redes complexas.

O ano de 2025 marcou a virada da Algar Telecom, que obteve um crescimento de 74,6% da receita líquida. "Nossa principal diretriz é consolidar a Algar como uma TechCo (unindo tecnologia e telecomunicações) na prática, focando no aumento da participação na carteira no mercado B2B que já representa 65% da nossa receita", destaca a presidente da Algar, Eliane Garcia Melgaço.

Em vez de focar apenas na expansão geográfica intensiva em capital, a estratégia, segundo Eliane, prevê a alocação de soluções integradas – cloud, cibersegurança e IA as a Service – na base atual, garantindo maior rentabilidade e eficiência na relação Capex e receita: "O desempenho alcançado foi resultado de um choque de eficiência e de uma rigorosa disciplina na alocação de capital, medidas implementadas desde o início do nosso processo de virada, no último trimestre de 2024, quando assumi a vice-presidência executiva da empresa".

A estratégia consistiu em priorizar a rentabilidade sobre o volume de vendas, com foco na oferta de serviços de maior valor agregado, como as soluções integradas de TIC para o segmento corporativo (B2B). "Paralelamente, redirecionando investimentos – que antes iam para infraestrutura física pesada – para ativação de clientes e o chamado capital intelectual, que engloba softwares, soluções em nuvem e digitalização", explica Eliane.

Esse movimento foi suportado pela hiperautomação e integração da IA gerando ganhos na produtividade interna. "Como reflexo direto dessas ações, a empresa conseguiu reduzir os custos e despesas operacionais ajustados em 12,8% no consolidado de 2025, mesmo com crescimento da receita", aponta Eliane. Esse crescimento se baseia em modelos operacionais com baixo uso de capital intensivo e na atuação nacional em telefonia móvel por meio do modelo de operadoras móveis virtuais (MVNOs). Para continuar nesse patamar de crescimento, a estratégia, segundo Eliane, é ampliar a participação na carteira da base atual de clientes corporativos (B2B), oferecendo um portfólio que integra TI, cloud, cibersegurança e IA: "Do ponto de vista de inovação e novos negócios, a estratégia é fortalecer nosso braço de Corporate Venture Capital, a Algar Venture Builder, investindo e integrando soluções de startups, especialmente fintechs, healthtechs e empresas de IA que complementam e fortalecem o ecossistema corporativo",

Entre os mercados atendidos estão o financeiro, de logística, saúde, indústria 4.0 e as pequenas e médias empresas. "O B2C compõe os outros 35%, operando como um pilar fundamental de escala, capilaridade e manutenção da nossa cultura

de proximidade com o consumidor", completa Eliane.

Crédito imobiliário

Vinicius Vieira, CEO da Prognum, Destaque do Ano (*veja a pg. 104*), especializada no desenvolvimento de softwares, e que registrou um aumento de 63% da receita líquida, atribui o resultado ao crescimento das concessões de crédito imobiliário: "Nosso mercado está avançando rápido e o ganho de produtividade com IA nos permite entregar muito mais do que imaginávamos".

A cultura de inovação, investimentos em pesquisa e desenvolvimento e a expansão para diferentes mercados explica o crescimento de 45% da Seccional – também Destaque do Ano (*veja a pg. 94*) –, empresa que atua em engenharia, design e fabricação de estruturas metálicas de alta performance (postes e torres). Paulo Abreu Júnior, diretor superintendente, projeta um cenário de maior estabilidade em 2027 e uma retomada gradual dos investimentos, especialmente nos segmentos de infraestrutura, energia renovável e telecomunicações.

A estratégia de crescimento é orgânica, com o fortalecimento das soluções voltadas para energia renovável. "Diante das incertezas do cenário econômico, estimamos um avanço moderado em 2026, e para 2027 prevemos a aceleração do crescimento, impulsionado pela perspectiva de melhora nas condições de investimento", diz Paulo.

A estabilidade da carteira de clientes e a continuidade dos projetos garantiram o crescimento de 42% na receita líquida da Markway, outra empresa Destaque do Ano (*veja a pg. 62*). O CIO Juliano Schemes atribui esse resultado ao relacionamento sólido com os clientes e parceiros, mantendo a estabilidade das vendas. A empresa baseou a estratégia em governança corporativa, gestão financeira eficiente e identificação de oportunidades pontuais, mesmo diante de juros elevados e aversão ao risco.

A transformação de distribuidora para uma empresa orientada à entrega de soluções completas foi decisiva para o crescimento de 41% na receita da distribuidora SND, outro Destaque do Ano (*veja a pg. 76*). De acordo com o CEO José Bublitz, além da distribuição, a empresa atua na identificação de oportunidades, capacitação dos parceiros e construção conjunta de projetos que atendam às necessidades de transformação digital dos clientes finais. IA é parte importante na estratégia, com o desenvolvimento de agentes e iniciativas de automação integradas ao ERP e às operações comerciais.

O crescimento de 39% na receita líquida da Telespazio – Destaque do Ano em Serviços de Telecom (*veja a pg. 72*) – é atribuído pelo CEO Marzio Laurenti à diversificação de mercados e ampliação do escopo de serviços, atuando em telecomunicações (Satcom), observação da terra e operações de controle, atendendo setores corporativos (B2B), governamental, de defesa e infraestrutura crítica: "A combinação da oferta de telecomunicações por satélite e serviços de valor agregado, com um portfólio que responde às necessidades específicas de cada cliente, reduz a dependência de um único segmento ampliando a receita".

A Vivo é a maior empresa

O AVANÇO EM SERVIÇOS DIGITAIS PARA CLIENTES CORPORATIVOS, INDO ALÉM DA CONECTIVIDADE, ACELEROU OS RESULTADOS DA VIVO APOIADOS NA AMPLIAÇÃO DA INFRAESTRUTURA. NO PRIMEIRO SEMESTRE DE 2026, INVESTIU MAIS R$ 4,6 BILHÕES NA EXPANSÃO E MODERNIZAÇÃO DAS REDES, O 5G ALCANÇOU 1,7 MIL MUNICÍPIOS (ATÉ AGOSTO DE 2026), BENEFICIANDO 73,3% DOS BRASILEIROS, E A FIBRA ATINGE 32 MILHÕES DE DOMICÍLIOS COBERTOS EM 453 CIDADES, COM 8,2 MILHÕES DE CLIENTES CONECTADOS.

MAIOR EMPRESA DO ANUÁRIO TI & TELECOM, A VIVO OBTEVE 10% DE RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS E REGISTROU CRESCIMENTO DA RECEITA LÍQUIDA DE 10%. "A CONECTIVIDADE É E SEGUIRÁ COMO NOSSO PRINCIPAL NEGÓCIO E A ADIÇÃO DE NOVOS SERVIÇOS SOBRE ESSA BASE CRIA UM ECOSSISTEMA DE NEGÓCIOS DIGITAIS QUE CONSOLIDA A VIVO COMO EMPRESA DE TECNOLOGIA", DIZ JOÃO PEDRO SOARES CARNEIRO, DIRETOR DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES E MACROECONOMIA.

A BASE DE CLIENTES ALCANÇA 118,8 MILHÕES DE ACESSOS, CONTA COM 1,7 MIL LOJAS, 5 MIL VENDEDORES B2B E 80 MILHÕES DE ACESSOS POR MÊS DO APP VIVO. O ECOSSISTEMA DE SERVIÇOS DIGITAIS SEGUE CRESCENDO E REPRESENTA 12,2% DA RECEITA E QUASE 9% VÊM DAS SOLUÇÕES DE CLOUD, CIBERSEGURANÇA, TI E IOT (INTERNET DAS COISAS) PARA O MERCADO B2B.

"AMPLIAMOS AS PARCERIAS COM PLATAFORMAS DE MÚSICA E VÍDEO, GERANDO RECEITA DE R$ 890 MILHÕES NOS ÚLTIMOS 12 MESES, ALTA DE 25,7%", DIZ JOÃO PEDRO. A VIVO CONTA COM 4,9 MILHÕES DE ASSINANTES DE PLATAFORMAS DE STREAMING DE MÚSICA E VÍDEO, COMO NETFLIX, GLOBOPLAY E AMAZON.

No varejo, além de contar 1,7 mil lojas e 80 milhões de acessos por mês do app Vivo, está presente em mais de 20 mil pontos de venda, resultado da aquisição da i2GO,

uma das principais marcas de acessórios para smartphones e eletrônicos, criando sinergia com a Ovvi, marca própria lançada em 2022 para o segmento premium.

Além da aquisição da i2Go para o varejo, no mercado corporativo assumiu a divisão de cibersegurança da Telefónica Tech no Brasil, expandindo o portfólio B2B com soluções para segurança da informação.

Em inovação aberta, João Pedro conta que a Vivo expandiu o Vivo Ventures, fundo de corporate venture capital, que alcançou investimento de R$ 470 milhões, um incremento de R$ 150 milhões comparado ao valor original: "Desde sua criação, já alocamos R$ 200 milhões em 14 investimentos, e somente em 2025 fizemos sete aportes, incluindo o Asaas, fintech que atua como plataforma financeira voltada às pequenas e médias empresas; e na 180 Seguros".

Ele destaca ainda a evolução da IA na estratégia da Vivo: "Lá atrás, já utilizávamos em diversas frentes e apoia boa parte da transformação que promovemos em nossos call centers, cujo principal exemplo é a Aura, com milhões de acessos todos os meses".

O uso de IA na rede, segundo João Pedro, permite definir automaticamente

Onde tem saúde, tem MV.

Liderar a transformação da saúde é estar presente onde ela acontece.

Em hospitais, clínicas, operadoras, centros de diagnóstico e na saúde pública, existem jornadas, decisões e desafios que movem o setor todos os dias.

Há mais de 39 anos a MV conecta a jornada de ponta a ponta para liderar a complexidade da saúde, apoiar instituições e impulsionar a evolução de todo o setor.

Conheça a MV e descubra nossas soluções para transformar a saúde:

@mvsaudedigital

@mv-saude-digital

@mvsaudedigital

João Pedro Soares Carneiro, diretor de Relações com Investidores e Macroeconomia:
"O uso de IA na rede permite definir automaticamente a melhor topologia na construção da infraestrutura móvel"

a melhor topologia na construção da infraestrutura móvel, aumentando a velocidade de expansão e garantindo que a rede já nasça preparada para suportar novos casos de uso intensivo de dados.

Na rede de fibra, a IA transformou a conectividade residencial com a criação de uma solução que combina machine learning, telemetria e nuvem para antecipar falhas, personalizar soluções e tornar o atendimento mais ágil. Um agente embarcado nos modens de fibra instalados nos 8,2 milhões de clientes Vivo Fibra (B2C + B2B) permite acompanhar diversos indicadores de qualidade, analisar preventivamente e tomar ações no caso de perda de qualidade ou falha no serviço. "A cada 15 minutos o agente reporta informações como volume de dados trafegado, aparelhos conectados e potência do sinal em cada um deles, informações que são processadas por um conjunto de algoritmos que identifica proativamente situações que possam prejudicar a qualidade da experiência do cliente, tais como problemas de cobertura Wi-Fi em algum cômodo da casa e degradação de velocidade, diminuindo o churn e as fraudes", explica João Pedro.

Gêmeos digitais

Outra tecnologia adotada na Vivo são os gêmeos digitais, recurso que espelha



OS NÚMEROS VENCEDORES (2025)

Receita Líquida Total (R$ mil)	**59.595.000**
Receita Líquida Prop Informática (R$ mil)	**5.224.007**
Patrimônio Líquido (R$ mil)	**68.721.743**
Ativo Permanente (R$ mil)	**95.746.375**
Lucro Bruto (R$ mil)	**26.669.632**
Lucro Operacional (R$ mil)	**7.270.943**
Lucro Líquido (R$ mil)	**6.177.543**
Crescimento Receita Líquida (R$ mil) (%)	**10,9**
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	**8,99**
Rentabilidade s/ Vendas (%)	**10,37**
Liquidez Corrente	**1,00**
Endiv. s/ Patrimônio (%)	**85,95**
Endiv. s/ Ativo (%)	**15,89**
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	**(4,34)**
Retorno s/ Investimento (%)	**4,82**
Giro dos Ativos	**0,47**

EXPERIENCE
Lounge

Conexões que inspiram.
Experiências que transformam equipes.





Muito além de eventos corporativos, criamos experiências que aproximam pessoas e impulsionam resultados.



Na **Experience Lounge**, unimos estratégia, criatividade e gastronomia para proporcionar experiências personalizadas que fortalecem conexões, estimulam a colaboração e desenvolvem equipes.

Transforme seu próximo encontro em uma experiência memorável.

experience.lounge

o mapa de torres e cobertura, permitindo simulações de diferentes cenários sem necessidade de realizá-las na "rede viva".

A IA, segundo João Pedro, também apoia a Vivo em licitações públicas para detalhar demandas: "Antes, cada edital exigia cerca de quatro horas de leitura e interpretação e, com um agente de IA especializado, esse tempo caiu para dez minutos". Ele prevê ampliar o uso do IA.Gov para agentes capazes de atuar como apoio das equipes comerciais em licitações mais complexas: "Serão criados múltiplos agentes especializados para etapas específicas da jornada de pré-vendas – todos orquestrados por um agente central –, elevando a consistência e a automação do processo de ponta a ponta".

A captação de bons profissionais está entre os principais desafios da Vivo, principalmente para acompanhar a velocidade em que as competências se transformam. "A escassez de talentos não é só quantitativa, mas é principalmente uma questão de atualização constante de habilidades e vivemos um contexto inédito, em que diferentes gerações convivem com níveis distintos de maturidade digital e, em muitos casos, as novas gerações já chegam mais avançadas em temas como a IA, o que altera a lógica tradicional de aprendizado dentro das organizações", afirma.

A agenda ESG (políticas ambientais, sociais e de governança) se mantém como pilar estratégico. Uma das ações na esfera ambiental foi o anúncio, em 2025, da Floresta Futuro Vivo, um compromisso de 30 anos com a biodiversidade na Amazônia. "Em julho de 2026, demos início ao plantio das mudas, em Paragominas (PA), que será concluído em 2027, respeitando o tempo da natureza e as particularidades do bioma", conta João Pedro. A ideia é restaurar, proteger e reconectar ecossistemas em uma área de 825 hectares. "Ao lado da re.green, cuidaremos do plantio e da conservação de 900 mil árvores de 30 espécies nativas, transformando uma área localizada no Arco do Desmatamento na Amazônia em um local de restauração da natureza e mais de 25 espécies ameaçadas de extinção poderão se beneficiar do projeto", diz.

Ainda no campo ambiental, outra iniciativa é o Vivo Recicle, por meio do qual consumidores podem descartar seus resíduos em uma das 1,7 mil lojas. O programa já coletou mais de 5,3 milhões de itens, equivalentes a 232 toneladas de resíduos eletrônicos e, só em 2025, devolveu à cadeia produtiva 45 toneladas de eletrônicos, um crescimento de 21% frente ao ano anterior.

A reforma tributária, segundo João Pedro, traz elementos positivos para a empresa: serviços de telecomunicações foram classificados como essenciais e elegíveis a 100% de cashback da CBS e a pelo menos 20% de cashback do IBS para consumidores de baixa renda, além de serem excluídos do Imposto Seletivo: "O impacto mais relevante decorre da combinação entre uma maior carga tributária sobre as receitas e um sistema de créditos mais amplo e eficiente, e nossas simulações indicam que a ampliação dos créditos tributários sobre insumos tem potencial para reduzir substancialmente os custos operacionais, compensando o aumento dos impostos sobre as receitas".

diretório de empresas

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS ESTÃO TODAS AS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DO ANUÁRIO TI & TELECOM COM INFORMAÇÕES ECONÔMICO-FINANCEIRAS.

. ABC71
1. ABC71 Soluções em Informática S/A;
2. 11 2179-3120;
3. São Paulo / SP;
5. www.abc71.com.br

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

. ACCENTURE
1. Accenture do Brasil Ltda;
2. 11 5188-3000;
3. São Paulo / SP;
4. maria.cristina.mazza@accenture.com;
5. www.accenture.com.br

. ACCESSTAGE
1. Accesstage Tecnologia S/A;
2. 11 3549-6570;
3. São Paulo / SP;
4. marketing@accesstage.com.br;
5. www.accesstage.com.br

. ACERTPIX
1. Acertpix Tecnologia S/A;
2. 11 98899-0351;
3. Paraiso / SP;
4. contato@acertpix.com.br;
5. https://acertpix.com

. ADD VALUE HOLDING
1. Add Value Holding Ltda;
2. 11 4130-9832;
3. Barueri / SP;
4. cadastro@addvalue.com.br;
5. www.addvalue.com.br

. ADMEX
1. Adm Developer Assessoria e Serviços S/A;
2. 11 3675-2833;
3. São Paulo / SP;
4. suporte@admdeveloper.com.br;
5. www.admex.com.br

. ADSOLUTIONS
1. AdSolutions Sistemas S/A;
2. 11 3284-5888;
3. São Paulo / SP;
5. www.adsolutions.com.br

. ADVANTECH BRASIL
1. Advantech Brasil Ltda;
2. 11 5592-5355;
3. São Paulo / SP;
4. vendas@advantech.com.br;
5. www.advantech.com.br

. AeC CONTACT CENTER
1. AeC Centro de Contatos S/A;
2. 31 3515-7400;
3. Belo Horizonte / MG;
4. comercial@aec.com.br;
5. www.aec.com.br

. AEVO
1. Aevo Tecnologia da Informação S/A;
3. Vitória / ES;
5. www.aevo.com.br

. AGIS
1. AGIS Equipamentos e Serv. de Informática Ltda;
2. 19 3756-4600;
3. Barueri / SP;
4. alexandra.viana@agis.com.br;
5. www.agis.com.br

. AGRES
1. Agres Sistemas Eletrônicos S/A;
2. 41 3132-3300;
3. Curitiba / PR;
5. www.agres.com.br

. AGRINESS
1. Agriness Sist. e Tecnologias de Inf. Ltda EPP;
2. 48 3224-2884;
3. Florianópolis / SC;
4. atendimento@agriness.com;
5. www.agriness.com

. AGROSMART
1. Agrosmart S/A;
2. 19 3342-5387;
3. Campinas / SP;
5. agrosmart.com.br

. AGROTIS
1. Agrotis Agroinformática S/A;
2. 41 3523-8200;
3. Curitiba / PR;
5. www.agrotis.com

. AITEC BRASIL
1. Aitech do Brasil S/A;
2. 19 99266-9316;
3. São Paulo / SP;
4. contato@aitec.com.br;
5. aitec.com.br/contato.php

. ALARES
1. Triple Play Brasil Participações S/A;
2. 85 2010-1010;
3. Fortaleza / CE;
5. www.alaresinternet.com.br

. ALGAR
1. Algar Telecom S/A;
2. 34 3256-2961;
3. Uberlândia / MG;
4. leonardo.pinho@algar.com.br;
5. www.algar.com.br

. ALLIED TECNOLOGIA
1. Allied Tecnologia S/A;
2. 11 5503-9999;
3. São Paulo / SP;
4. ri@alliedbrasil.com.br;
5. www.alliedbrasil.com.br

. ALLREDE
1. Allrede Participações S/A;
3. Goiânia / GO;
5. www.allrede.com.br

. ALMAVIVA EXPERIENCE
1. Almaviva Experience S/A;
2. 0800-941-8482;
3. São Paulo / SP;
5. www.almavivaexperience.com.br/pt-br/

. ALMAVIVA SOLUTIONS
1. Almaviva Solutions S/A;
2. 11 3069-2112;
3. São Paulo / SP;
4. rchen@almavivasolutions.com.br;
5. www.almavivasolutions.com.br

. ALPHA LOGO
1. Alpha Logo Serviço de Informática S/A;
2. 11 4062-0713;
3. São Paulo / SP

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

. ALUTECH
1. Alutech Tecnologia e Locações S/A;
2. 21 2491-0656;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. contato@alutechsa.com.br;
5. https://alutechsa.com.br

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

. AMERICAN TOWER DO BRASIL
1. American Tower do Brasil Com. Multimídia Ltda;
2. 11 4766-4100;
3. São Paulo / SP;
5. www.americantower.com.br

. AMERICAN TOWER DO BRASIL INFRA
1. American Tower do Brasil Cessão de Insfraestruturas S/A;
3. São Paulo / SP

. AOGE SISTEMAS
1. Aoge Sistemas S/A;
2. 11 3590-0800;
3. Santo André / SP;
4. admin@eloca.com.br;
5. aogesistemas.com.br

. APIPASS
1. Apipass Tecnologia S/A;
2. 48 99171-3877;
3. Florianópolis / SC;
4. dpo@apipass.com.br;
5. apipass.com.br

. APLIC
1. Aplic Tecnologia e Serviços S/A;
2. 31 2128-9700;
3. Nova Lima / MG

. APP SISTEMAS
1. APP Sistemas S/A;
2. 17 2139-8153;
3. São José do Rio Preto / SP;
4. d@appsistemas.com.br;
5. www.appsistemas.com.br

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

. APURA
1. Apura Com. Softwares e Assess. Tecnologia Informação S/A;
2. 11 5504-1966;
3. São Paulo / SP;
4. csirt@apura.com.br;
5. https://apuira.io/pt

. AQUARELA
1. Aquarela Inovação Tecnológica do Brasil S/A;
3. Florianópolis / SC;
4. contato@aquare.la;
5. www.aquare.la

. AREA CENTRAL
1. Área Central Sistemas e Consultoria S/A;
2. 47 3521-0820;
3. Rio do Sul / SC;
4. contato@areacentral.com.br;
5. www.areacentral.com.br

. ARGO IT
1. Argo It Tecnologia S/A;
2. 11 4858-6078;
3. São Paulo / SP;
4. contato@useargo.com;
5. www.useargo.com

. ARKLOK
1. Arklok Equipamentos de Informática S/A;
2. 11 4619-8810;
3. Barueri / SP;
4. contato@arklok.com.br

. ARLEQUIM
1. Arlequim Technologies S/A;
2. 41 3318-7200;
3. Curitiba / PR;
4. atendimento@arlequim.com;
5. www.arlequim.com

. ASCENTY
1. Ascenty Data Centers e Telecomunicações S/A;
2. 11 3508-8910;
3. Campinas / SP;
4. contato@ascenty.com;
5. www.ascenty.com

. ASPER TECNOLOGIA
1. Asper Tecnologia Ltda;
2. 61 3047-8777;
3. Brasília / DF;
4. governanca.financeira@asper.tec.br;
5. www.asper.tec.br

. ATECH
1. Atech Negócios em Tecnologias S/A;
2. 11 3103-4600;
3. São Paulo / SP;
4. contato@atech.com.br

. ATENTO
1. Atento Brasil S/A;
2. 11 97613-4622;
3. São Paulo / SP;
4. lais.sansoni@atento.com.br;
5. www.atento.com

. ATHENAS
1. Athenas Consultoria e Informática S/A;
2. 27 2104-6525;
3. Vitória / ES;
4. contato@athen.as;
5. www.athenas.com.br

. ATOS
1. Atos Serviços de Tec. da Informação Ltda;
2. 11 3550-2000;
3. São Paulo / SP;
4. contato@atos.net;
5. www.br.atos.net

. A3 DATA
1. A3 Data;
2. 37 99922-1215;
3. Belo Horizonte / MG;
4. mkt@a3data.com.br;
5. www.a3data.com.br

. AUMO
1. Aumo S/A;
2. 27 99946-3045;
3. Vitória / ES;
4. aumo@aumo.ai

. AUTO AVALIAR
1. Auto Avaliar Tecnologia Public. Interm. Neg. Serv. S/A;
2. 19 3836-5858;
3. Vinhedo / SP;
4. relacionamento@autoavaliar.com.br;
5. www.autoavaliar.com.br

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

. ÁVATO
1. Ávato Tecnologia S/A;
2. 0800-644-0692;
3. Porto Alegre / RS;
4. comercial@avato.com.br;
5. www.avato.com.br

. AYGA
1. Ayga Tecnologia S/A;
2. 51 2160-7180;
3. São Leopoldo / RS;
4. contato@ayga.com.br;
5. www.ayga.com.br

. BALI BRASIL
1. Bali Brasil Serviços de Banda Larga S/A;
2. 11 2123-4011;
3. Jaguariúna / SP;
5. www.balibr.com.br

. BASEMENT
1. Basement Soluções de Captação e Registro S/A;
3. São Paulo / SP;
4. matheus.ribeiro@basemente.io;
5. https://basement.io

. BASIS
1. Basis Tecnologia da Informação S/A;
2. 61 3224-1661;
3. Brasília / DF;
5. www.basis.com.br

. BBTS
1. BB Tecnologia e Serviços S/A;
2. 61 4003-7193;
3. Brasília / DF;
5. www.bbts.com.br

. BEMOBI
1. Bemobi Mobile Tech S/A;
3. Rio de Janeiro / RJ

. BENNER SISTEMAS
1. Benner Tecnologia e Sistemas de Saúde Ltda;
2. 11 2109-8500;
3. São Paulo / SP;
5. www.benner.com.br

. BEPASS
1. Bepass S/A;
2. 11 91916-2187;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@bepass.com.br;
5. www.bepass.com.br

. BORNLOGIC
1. Bornlogic Tecnologia S/A;
2. 11 94519-4161;
3. São Paulo / SP;
4. daniel@bornlogic.com;
5. www.bornlogic.com

. BR BPO
1. BR BPO Tecnologia S/A;
2. 61 3383-0134;
3. Brasília / DF;
4. contato@brbpo.com.br;
5. www.brbpo.com.br

. BR CAPTURA
1. BR captura Empresa Brasileira de rede de Captura S/A;
2. 41 3151-0005;
3. Curitiba / PR;
4. financeiro@brcaptura.com.br;
5. www.brcaptura.com.br

. BRASILSAT
1. Brasilsat Harald S/A;
2. 41 2103-0662;
3. Curitiba / PR;
4. comercial@brasilsat.com.br;
5. www.brasilsat.com.br

. BRASIL TECPAR
1. Brasil Tecpar Serviços de Telecomunicações;
3. Santa Maria / SC

. BRASOFTWARE INFORMÁTICA

Fundada em 1987, a Brasoftware é uma empresa 100% brasileira e líder na gestão de contratos de licenciamento e serviços online. Com quase 40 anos de experiência, atende mais de 480 mil clientes dos setores privado, público e educacional, oferecendo soluções inovadoras em consultoria, migração, suporte, segurança e transformação digital com IA.

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

. BRAZIL TOWER
1. Brazil Tower Cessão de Infraestrutura S/A;
2. 31 3517-8089;
3. Nova Lima / MG;
4. info@braziltowercompany.com;
5. www.braziltowercompany.com

. BRISANET
1. Brisanet Serviços de Telecomunicações S/A;
2. 88 92141-7847;
3. Pereiro / CE;
4. falecomri@grupobrisanet.com.br;
5. ri.brisanet.com.br

. BRITECH
1. Britech S/A;
2. 11 3842-4804;
3. São Paulo / SP;
4. mpuccini@britech.global;
5. www.britech.global

. BROADCOM
1. CA Programas de Computador, Partic. e Serviços;
2. 11 5503-6000;
3. São Paulo / SP;
5. www.broadcom.com

. BROADFACTOR
1. Broadfactor Sistemas e Apoio Administrativo S/A;
2. 47 99215-7013;
3. Joinville / SC;
4. suporte@broadfactor.com;
5. www.broadfactor.com

. BRQ DIGITAL SOLUTIONS
1. BRQ Soluções em Informática S/A;
2. 11 2126-7000;
3. São Paulo / SP;
4. marketing@brq.com;
5. www.brq.com

. BRY
1. BRY Tecnologia S/A;
2. 48 3234-6696;
3. Florianópolis / SC;
4. atendimento@bry.com.br;
5. www.bry.com.br

. BTT TELECOMUNICAÇÕES
1. BTT Telecomunicações Ltda;
3. Belo Horizonte / MG;

. CAMEDICS
1. Camedics Inteligência Artificial S/A;
2. 27 3072-9094;
3. Vila Velha / ES;
4. comercial@camedics.com;
5. www.camedics.com

. CAMERITE
1. Camerite Sistemas S/A;
2. 47 9221-9900;
3. Joinville / SC;
5. www.camerite.com

. CANON
1. Canon do Brasil Indústria e Comércio Ltda;
2. 11 4950-5060;
3. São Paulo / SP;
5. www.canon.com.br

. CAPGEMINI
1. Capgemini Brasil S/A;
3. Barueri / SP;
5. www.capgemini.com

. CAPYS IT
1. Capys IT Solutions Serv. Tecnologia da Informação S/A;
2. 31 98497-0190;
3. Belo Horizonte / MG;
4. comercial@capys.com.br;
5. www.capys.com.br

. CAST
1. CAST Informática S/A;
2. 61 3429-7300;
3. Brasília / DF

. CELEPAR
1. Companhia de Tec da Informação e Comun. do Paraná;
2. 41 3200-5000;
3. Curitiba / PR;
4. comac@celepar.pr.gov.br;
5. www.celepar.pr.gov.br

. CELK
1. Celk Sistemas S/A;
2. 48 3029-0300;
3. Florianópolis / SC;
4. contato@celk.com.br;
5. weww.celk.com.br

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

. CENTRAL IT
1. Central IT Tecnologia da Informação Ltda;
2. 61 3030-4000;
3. Brasília / DF;
4. comercial@centralit.com.br;
5. www.centralit.com.br

. CERTISIGN
1. Certisign Certificadora Digital S/A;
2. 11 4501-1860;
3. São Paulo / SP;
4. mkt@certisign.com.br;
5. www.certisign.com.br

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

. CHATBOT MAKER
1. Chatbot Maker Tecnologia da Informação S/A;
2. 85 4042-7062;
3. Fortaleza / CE;
4. chatbormaker@chatbotmaker.io;
5. www.chatbotmaker.io

. CHECKMOB
1. Checkmob Digital Technologies S/A;
2. 41 3180-0119;
3. Curitiba / PR;
4. contato@checkmob.com;
5. www.checkmob.com

. CHECKPLANT
1. Checkplant Sistemas SA;
2. 53 3025-5782;
3. Pelotas / RS;
4. checkplant@checkplant.com.br;
5. www.checkplant.com.br

. CHECK POINT SOFTWARE
1. Check Point Software Technologies (Brazil) Ltda;
3. São Paulo / SP;
4. scotrim@checkpoint.com;
5. www.checkpoint.com/pt/

. CHEESECAKE LABS
1. Cheesecake Labs Software S/A;
2. 48 3206-5246;
3. Florianópolis / SC;
4. info@cheesecakelabs.com.br;
5. www.cheesecakelabs.com.br

. CHIP INSIDE
1. Chip Inside Tecnologia S/A;
2. 55 3226-4825;
3. Santa Maria / RS

. CH MASTER DATA - ASTREIN
1. Catalog Hub Master Data Sistemas e Consultoria S/A;
2. 11 2824-5100;
3. São Paulo / SP;
4. financeiro@chmasterdata.com;
5. www.chmasterdata.com.br

. CHOPPUP
1. Fluit Tecnologia S/A;
2. 11 94060-1862;
3. Osasco / SP;
4. contato@choppup.com.br;
5. https://choppup.com.br

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

. CIASC
1. Centro de Inf. e Automação do Est. de Sta. Catarina;
2. 48 3664-1000;
3. Florianópolis / SC;
4. gabinete@ciasc.sc.gov.br;
5. www.ciasc.sc.gov.br

. CIGAM
1. Cigam Software Corporativo S/A;
2. 51 3065-8888;
3. Novo Hamburgo / RS;
4. comercial@cigam.com.br;
5. www.cigam.com.br

. CILIA
1. Cilia S/A Tecnologia e Controladas;
3. Goiânia / GO;
4. contato@cilia.com.br;
5. www.cilia.com.br

. CINNECTA DO BRASIL
1. Cinnecta do Brasil Soluções em Tecnologia S/A;
2. 31 3267-1244;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.cinnecta.com

. CIPHER
1. Cipher S/A;
2. 11 4561-6600;
3. São Paulo / SP;
4. varaujo@cipher.com

. CISCO
1. Cisco do Brasil S/A;
3. São Paulo / SP;
5. www.cisco.com.br

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

. CLARO

A Claro é o maior grupo de telecomunicações da América Latina e uma das maiores operadoras do Brasil. Atende cerca de 98% da população, em mais de 4.800 municípios, com soluções de conectividade, entretenimento, produtividade e serviços digitais, liderando também o segmento de serviços empresariais.

1. Claro Telecom Participações S/A;
2. 11 4313-2019;
3. São Paulo / SP;
4. imprensaclaro@inpresspni.com.br;
5. www.claro.com.br

. CLICKSIGN
1. Clicksign Gestão de Documentos S/A;
2. 11 5039-0629;
3. Barueri / SP;
4. relacionamento@clicksign.com;
5. www.clicksign.com

. CLM Tech
1. CLM Software Com Importação e Exportação Ltda;
2. 11 4191-6585;
3. Barueri / SP;
4. fcamargo@clm.com.br;
5. www.clm.tech

. CODILO
1. Codilo Serviços em Tecnologia da Informação S/A;
2. 48 3771-4775;
3. Florianópolis / SC;
4. contato@codilo.com.br;
5. www.codilo.com.br

. COGTIVE
1. Cogtive S/A;
2. 11 98810-6021;
3. São Paulo / SP;
4. contato@cogtive.com.br;
5. www.cogtive.com

. COLMEIA
1. Colmeia Consultoria e Rep Comercial S/A;
2. 11 3711-6300;
3. São Paulo / SP;
4. jose.caodaglio@colmeia.me;
5. www.colmeia.cx

. COMERZZIA
1. Comerzzia Brasil S/A;
2. 11 5506-0554;
3. São Paulo / SP;
4. leyla.barbosa@seidor.com.br;
5. www.seidor.com

. COMPANHIA DE INFORMÁTICA DE JUNDIAÍ
1. Companhia de Informática de Jundiaí;
2. 11 4589-8824;
3. Jundiaí / SP;
4. gabinete_da_presidencia_cijun@cijun.sp.gov.br;
5. www.cijun.sp.gov.br

. CONCIL
1. Concil Inteligência em Conciliação S/A;
2. 11 2391-3434;
3. São Paulo / SP;
4. relacionbamento@concil.com.br;
5. www.concil.com.br

. CONECTTEC
1. Conecttec Sistemas S/A;
2. 21 96968-0085;
3. Barueri / SP;
4. contato@conecttec.com.br;
5. www.conecttec.com.br

. CONEXOS
1. Conexos S/A;
2. 27 3223-3288;
3. Vitória / ES;
5. conexoscloud.com.br

. CONSTRUTOR DE VENDAS
1. Construtor de Vendas S/A;
2. 79 3302-7830;
3. São Cristóvão / SP;
4. ti@contrutordevendas.com.br;
5. cvcrm.com.br

. CONTADORX
1. Contadorx Tecnologia da Informação S/A;
3. São Paulo / SP

. CONTINUY
1. Continuy Serv. em Tecn. da Info;
3. Campinas / SP;
5. https://wevy.cloud

. CONTRAKTOR
1. Contraktor Tecnologia S/A;
3. Curitiba / PR;
5. www.contraktor.com.br

. CONVENIA ATIVIDADES
1. Convenia Ativid. de Internet e Corret. de Seg. S/A;
2. 11 97891-4787;
3. São Paulo / SP;
5. www.convenia.com.br

. CONVERSYS IT SOLUTIONS
1. Conversys IT Solutions Com. Serv. de Tecnologia Ltda;
3. São Paulo / SP;
4. financeiro@conversys.global;
5. www.conversys.global

. CPQD
1. Fundação CPqD Centro de Pesq. Des. em Telecom.;
2. 0800-702-2773;
3. Campinas / SP;
4. contactcenter@cpqd.com.br;
5. www.cpqd.com.br

. CREATE SOLUTIONS
1. Euseinet;
2. 21 2620-7777;
3. Niterói / RJ;
4. contato@euseinet.com.br;
5. www.euseinet.com.br

. CREFITECH SERVIÇOS
1. Crefitech Serviços de Tecnologia e Informática S/A;
3. São Paulo3 / SP

. CRONO LOGICA
1. Crono Lógica Telefonia Avanç. de Volta Redonda S/A;
2. 24 3348-4187;
3. Volta Redonda / RJ;
4. cronologica@cronologica.com.br;
5. www.cronologica.com

. CRP COMPUTADORES
1. CRP Computadores S/A;
2. 0800-888-1952;
3. Palmas / TO;
5. crpcomputadores.com.br

. CRP TECNOLOGIA
1. CRP Tecnologia S/A;
2. 0800-888-1952;
3. Paraiso do Tocantins / TO;
5. crptecnologia.com.br

. CSU DIGITAL
1. CSU DIGITAL S/A;
2. 11 3030-3700;
3. São Paulo / SP;
4. csu@csu.com.br;
5. www.csu.com.br

. CTD TECNOLOGIA DIGITAL
1. CTD Cia de Tecnologia Digital;
2. 51 3415-3300;
3. Canoas / RS;
5. www.ctd.com.br

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

. DATAINFO
1. Datainfo Soluções em Tecnologia da Informação Ltda;
2. 47 3340-2990;
3. Blumenau / SC;
4. marketing@datainfo.inf.br;
5. www.datainfo.inf.br

. DATALAND
1. Dataland S/A
2. 11 2348-5123
3. Barueri / SP

. DATAMOB SISTEMAS
1. Datamob Sistemas S/A;
2. 16 99758-9974;
3. Ribeirão Preto / SP;
4. contato@datamob.com.br;
5. www.datamob.com.br

. DATANORTE
1. Cia de Proc. de Dados do Rio Grande do Norte;
2. 84 3232-9709;
3. Natal / RN;
4. datanorte@datanorte.rn.gov.br;
5. www.datanorte.rn.gov.br

. DATAOPERA
1. DTO Sistemas em Saúde S/A;
2. 11 98457-7853;
3. São Paulo / SP;
4. atendimento@dataopera.com.br;
5. www.dataopera.com.br

. DATAPREV
1. Empresa de Tec. e Informações da Previdência;
2. 61 3207-3000;
3. Brasília / DF;
4. institucional@dataprev.gov.br;
5. www.dataprev.gov.br

. DATARISK IO
1. Datarisk IO Soluções Analíticas e Tecnológicas S/A;
2. 11 3039-7500;
3. Florianópolis / SC;
4. contato@datarisk.io;
5. www.datarisk.io

. DATASALES
1. Datasales Tecnologia de Software;
2. 0800-000-0124;
3. Campinas / SP;
5. www.asmarketing.com.br

. DB1 GROUP HOLDING
1. DB1 Group Holding S/A;
2. 44 3033-6300;
3. Maringá / PR;
4. contabilidade@db1.com.br;
5. www.db1group.com

. DDA TECNOLOGIA
1. DDA Tecnologia S/A;
2. 19 3090-2111;
3. Indaiatuba / SP;
4. contato@ddatecnologia.com.br;
5. www.ddatecnologia.com.br

DECATRON

. DECATRON

Há 32 anos, a Decatron une Pessoas e Tecnologia para impulsionar negócios em todo o Brasil. Integra Consultoria, Serviços e Soluções em Datacenter, Inteligência Artificial, Networking e Segurança Cibernética. Ao lado dos principais fabricantes globais, transforma desafios complexos em soluções eficientes.

1. Decatron Automação e Tecnologia da Informação Ltda;
2. 21 3906-4000;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. operacoescomerciais@decatron.com.br;
5. www.decatron.com.br

. DECISION IT
1. Decision it Suporte Empresarial S/A;
2. 51 3019-1001;
3. Porto Alegre / RS;
4. contato@decisionit.com.br;
5. https://decisionit.com.br

dedalus
mais que cloud computing

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

. DEEP BRASIL
1. Deep Brasil Informação e Tecnologia S/A;
2. 11 4280-5000;
3. São Paulo / SP;
4. contato@deep.com.br;
5. www.deep.com.br

. DEEPCENTER SOFTWARE
1. Deep Center Software S/A;
2. 11 4280-5000;
3. São Paulo / SP;
5. www.deep.com.br

. DELIVERY MUCH
1. Delivery Much Tecnologia S/A;
2. 55 3226-4601;
3. Florianópolis / SC;
5. Deliverymuch.com.br

. DELL
1. Dell Computadores do Brasil Ltda;
2. 0800-970-3384;
3. Eldorado do Sul / RS;
5. www.dell.com.br

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

. DELTA GLOBAL
1. Delta Global Serviços e Tecnologia S/A;
2. 51 4001-5885;
3. Porto Alegre / RS;
4. privacidade@deltaglobal.com.br;
5. www.deltaglobal.com.br

. DENTAL OFFICE
1. Dental Office S/A;
2. 11 4651-5400;
3. Arujá / SP;
5. www.dentaloffice.com.br

. DESKTOP
1. Desktop S/A;
2. 19 3514-3100;
3. Nova Odessa / SP;
4. ri@desktop.net.br;
5. www.desktop.com.br

. DIALOG
1. Dialog Desenv. Licenc. Soft. Tec. Cons;
3. São Paulo / SP;
5. www.dialog.ci

. DIGICON
1. Digicon S/A Controle Eletrônico para Mecânica;
2. 51 3489-8700;
3. Gravataí / RS;
4. digicon@digicon.com.br;
5. www.digicon.com.br

. DIGITRO
1. DIGITRO TECNOLOGIA LTDA;
2. 48 3281-7000;
3. Florianópolis / SC;
5. www.digitro.com

. DNA DA EDUCAÇÃO
1. DNA da Educação S/A;
2. 11 98264-4539;
3. São Paulo / SP;
5. dnaeducacao.com



. DOCSPIDER

Com mais de 30 anos de credibilidade, oferecemos soluções para governança, normativos e compliance, com gestão digital de processos e documentos. Nossas tecnologias elevam a eficiência, fortalecem controles, garantem conformidade regulatória e reduzem custos, ampliando a produtividade.

1. Docspider Software S/A;
2. 0800 995 5050 / 47 3121-5050;
3. Joinville/SC e São Paulo/SP;
4. docspider@docspider.com.br;
5. www.docspider.com.br

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

. DOM ROCK
1. Dom Rock Serviços em Tecnologia S/A;
2. 11 4152-8794;
3. São José dos Campos / SP;
5. www.domrock.net

. DOMO DIGITAL
1. Domo Digital Tecnologia S/A;
2. 31 3057-5342;
3. Belo Horizonte / MG;
5. domoinovacao.io

. DORIS MOBI
1. Doris Mobi Tecnologia S/A;
2. 11 3742-0930;
3. São Paulo / SP;
5. doris.ai

. DRUID INTERNET SYSTEMS
1. Druid Internet Systems Comércio e Serviços S/A;
2. 21 3535-9136;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. druid.com.br

. DYNAMOX
1. Dynamox S/A;
2. 48 3024-5858;
3. Florianópolis / SC;
4. comercial@dynamox.net;
5. www.dynamox.net

. ECCOX SOFTWARE
1. Eccox Software S/A;
2. 11 4133-1969;
3. São Paulo / SP;
4. contato@eccox.com.br;
5. www.eccox.com.br

. ECOTRACE
1. Ecotrace Tecnologia da Informação S/A;
2. 19 2660-2777;
3. Vinhedo / SP;
4. contato@ecotrace.info;
5. www.ecotrace.info

. ELEA DIGITAL
1. Elea Digital Infr. e Redes de Telecomunicações S/A;
2. 21 9592-1221;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. comunicacao@eleadatacenters.com;
5. www.eleadatacenters.com

. ELUMINI
1. Elumini S/A;
2. 21 3861-2700;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. contato.inovatech@elumini.com.br;
5. www.elumini-it.com

. EMC
. EMC Tecnologia S/A;
2. 31 2121-2121;
3. Belo Horizonte / BH;
4. comercial@emc.com.br;
5. www.emc.com.br

. EMED
1. Emed Tecnoloigia S/A;
2. 51 3227-3594;
3. Porto Alegre / RS;
4. adm.emed@emed.com.br;
5. www.emed.com.br

. EMPRO
1. Empro Tecnologia e Informação;
2. 17 3201-1201;
3. São José do Rio Preto / SP;
4. contabilidade@empro.com.br;
5. www.empro.com.br

. ENGESOFTWARE
1. Engesoftware Tecnologia S/A;
2. 61 3362-5000;
3. Brasília / DF;
4. contatos@engesoftware.com.br;
5. www.engesoftware.com

. ENGINEERING BRASIL
1. Engineering do Brasil S/A;
2. 11 3629-5300;
3. São Paulo / SP;
4. derek.gimenes@engdb.com.br;
5. www.engdb.com.br

. EQUATORIAL TELECOM
1. Equatorial Telecomunicações S/A;
2. 0800-082-0116;
3. São Luís / MA;
5. www.equatorialtelecom.com.br

. EQUINIX
1. Equinix do Brasil Soluções de Tecnol. em Inform. Ltda;
2. 11 3524-4300;
3. São Paulo / SP;
4. infobr@equinix.com;
5. www.equinix.com.br

. ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES
1. Ericsson Telecomunicações LTDA;
3. São Paulo / SP

. ESAPIENS
1. Esapiens Tecnologia S/A;
2. 14 3243-3733;
3. Barueri / SP;
4. contato@esapiens.com.br;
5. www.esapiens.com.br

. ESCOLA EM MOVIMENTO
1. Atech Soluções Tecnológicas S/A;
3. São Paulo / SP

. ESKIVE
1. Eskive S/A;
2. 11 4950-8164;
3. Belo Horizonte / BH;
4. contato@eskive.com;
5. www.eskive.com

. ESTUDA
1. Estuda Tecnologias Educacionais S/A;
3. Cuiabá / MT;
4. suporte@estuda.com

. ETEG
1. ETEG Tecnologia da Informação Ltda;
2. 31 3889-0990;
3. Belo Horizonte / MG;
4. rodrigo@eteg.com.br;
5. www.eteg.com.br

. EVEO
1. Eveo S/A;
2. 11 3634-5220;
3. São Paulo / SP;
4. vendas@eveo.com.br;
5. www.eveo.com.br

. EWALLY
1. Ewally Instituição De Pagamento S/A;
3. São Paulo / SP;
4. contato@ewally.com.br;
5. www.ewally.com.br



. EXTREME GROUP

O Extreme Group é um ecossistema de sete empresas que conectam estratégia, inovação e execução. Com expertise em IA, dados, cloud, automação, desenvolvimento de software, infraestrutura e serviços gerenciados, transforma desafios complexos em soluções digitais no Brasil e no mundo.

1. Extreme Digital Consultoria e Repres. Ltda;
2. 21 3190-1990;
3. Recife / PE;
4. comercial@extremedigital.com.br;
5. https://extremegroup.com.br

. FACILIT
1. Facilit Tecnologia S/A;
2. 81 3224-3010;
3. Recife / PE;
5. www.facilit.com.br

. FALE
1. Fale S/A;
2. 0800-777-1090;
3. Porto Alegre / RS;
4. contato@fale.com.br;
5. www.fale.com.br



. FÓTON INFORMÁTICA

A Fóton é uma das pioneiras em tecnologia para bancos no Brasil. Há 33 anos, fornecemos soluções, serviços e consultoria especializada. Nossos sistemas processam mais de 10 milhões de transações por dia. Agende uma apresentação exclusiva!

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

. 4ALL
1. Iris Data Driven Desenvolvimento de Software S/A;
2. 51 3062-2230;
3. Porto Alegre / RS;
4. contato@irisdata.com.br;
5. irisdata.com.br

. FS SECURITY
1. FS Security Serviços de Tecnologia S/A;
2. 11 2387-5300;
3. São Paulo / SP;
4. contato@fs.com.br;
5. www.fs.com.br

. GALAX PAY
1. Galax Pay Instituição de Pagamentos S/A;
2. 4004-2967;
3. Belo Horizonte / MG;
4. relacionamento@celcoin.com.br;
5. www.galaxpay.com.br

. GEOSITE
1. Geosite Tecnologia S/A;
2. 31 99993-5443;
3. Belo Horizonte / MG;
4. contato@geosite.com.br;
5. www.geosite.com.br

. GESTOR
1. Gestor S/A Tecnologia da Informação;
2. 53 3260-1350;
3. Pelotas / RS;
4. financeiro@cigamgestor.com.br;
5. www.cigam.com.br/gestor

. GIGA + FIBRA
1. Giga + Fibra Telecomunicações Ltda;
2. 0800-103-5303;
3. Fortaleza / CE;
4. alloha@loures.com.br;

. GMO
1. GMO Globalsign Soluções em Tecnologia;
2. 31 4042-0302;
3. Belo Horizonte / MG;
4. contato@globalsign.com;
5. www.globalsign.com/pt-br/

. GOFIND
1. Gofind Online Portal S/A;
2. 47 3842-0037;
3. Joinville / SC;
4. contato@gofind.com.br;
5. www.gofind.com.br

. GOSAT TELECOM
1. Gosat Telecom S/A;
2. 31 3003-1112;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.web.gosat.org

. GOVE
1. Muove Brasil S/A;
2. 11 95404-0607;
3. São Paulo / SP;
4. contato@gove.digital;
5. www.gove.digital

. GPNET
1. G&P Projetos e Sistemas S/A;
2. 11 3889-6306;
3. São Paulo / SP;
4. julio.silva@gpnet.com.br;
5. www.gpnet.com.br

. GREEN4T
1. Green4T Participações S/A;
2. 11 4410-4380;
3. São Paulo / SP;
5. www.green4t.com

. GRIA
1. GRIA Software e Serviços S/A;
2. 11 3090-2644;
3. Barueri / SP;
4. contato@gria.io;
5. www.gria.com.br

. GRUPO LUME
1. Lume Serviços de Tecnologia S/A;
2. 41 3204-7149;
3. Pinhais / PR;
5. www.lumegrupo.com.br

. GRUPO TCS
1. Invision Healthtech S/A;
2. 31 3333-1999;
3. Belo Horizonte / MG;
4. administrativo@tcsindustrial.com.br;
5. www.grupotcs.com.br

. HANDS
1. Hands Digital S/A;
2. 11 3894-0204;
3. São Paulo / SP;
4. joão@hands.com.br;
5. https://hands.com.br

. HIPER
1. Hiper Software S/A;
2. 47 3308-2250;
3. Brusque / SC;
4. contato@hiper.com.br;
5. https://hiper.com.br

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

. HP BRASIL
1. Hewlett Packard do Brasil;
2. 11 4197-8000;
3. Barueri / SP;
5. www.hp.com.br

. HS PREVENT
1. HS Prevent Soluções Prevenção Perdas e Antifraude S/A;
2. 11 5593-2440;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@hsprevent.com.br;
5. www.hsprevent.com.br

. HUBCOUNT
1. HUBCOUNT Tecnologia S/A;
2. 11 3181-7781;
3. São Paulo / SP;
4. financeiro@hubcount.com.br;
5. www.hubcount.com.br

. HUBSELL
1. HUBSELL Desenvolvimento de Soluções S/A;
2. 11 5095-0868;
3. São Paulo / SP;
4. integracao@hubsell.com.br;
5. www.hubsell.com.br

. IANEXX
1. IANEXX Tecnologia e Serviços S/A;
2. 11 9958-5660;
3. Florianópolis / SC

. IBM DO BRASIL
1. IBM Brasil Ind. de Máquinas e Serviços Ltda;
2. 0800-701-4262;
3. São Paulo / SP;
4. ibmevoce@br.ibm.com;
5. www.ibm.com.br

. ICARO TECH
1. Icaro Technologies Serviços e Comércio Ltda;
2. 19 3731-8300;
3. Campinas / SP;
4. sales@icarotech.com;
5. www.icarotech.com

. IDX DATA CENTERS
1. IDX Data Centers & It Services S/A;
2. 0800-000-6300;
3. Palmas / TO;
4. comercial@idrdatacenters.com.br;
5. www.idrdatacenters.com.br

. IHS
1. IHS Brasil Cessão de Infraestrutura S/A;
2. 0800-730-9000;
3. São Paulo / SP;
4. encarregado.privacidade@ihstoulers.com;
5. www.ihstoulers.com

. IKROTEC
1. Ikrotec Serviços de Tecnologia S/A;
2. 51 9255-4933;
3. Canoas / RS;
4. roberto@ikro.com.br

. ILIA DIGITAL
1. Ilia Digital S/A;
2. 61 99268-3405;
3. São Paulo / SP;
4. hello@ilia.digital;
5. www.ilia.digital

. IMA
1. Informática de Municípios Associados S/A;
2. 19 3755-6500;
3. Campinas / SP;
4. ima@ima.sp.gov.br;
5. www.ima.sp.gov.br

. IN FORMA
1. IN Forma Software S/A;
2. 81 2137-6767;
3. Recife / PE;
4. contato@informa.com.br;
5. www.informa.com.br

. INBIX
1. Inbix Ventures S/A;
2. 11 93618-5927;
3. Ponta Grossa / PR;
4. contato@inbix.com.br;
5. www.inbix.com.br

. INETX
1. Inetx S/A;
2. 11 3375-9720;
3. São Paulo / SP;
4. inetx@inetx.com.br;
5. www.inetx.com.br

. INGERA
1. Ingera S/A;
2. 18 2104-9010;
3. Presidente Prudente / SP;
4. support@ingera.com.br;
5. www.ingera.com.br/pt

. INOVATECH
1. Inovatech Network S/A;
2. 11 3061-2443;
3. Curitiba / PR;
4. contato@inovatech.com.br;
5. www.inovatech.com.br

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

. INTELBRAS
1. Intelbras S/A Ind. de Telecom. Eletr. Brasileira;
2. 48 3281-9500;
3. São José / SC;
4. grupo.marketing_intitucional@intelbras.com.br;
5. www.intelbras.com/pt-br

. INTERSOLID
1. Intersolid Desenvolvimento de Sistemas S/A;
2. 11 3181-5480;
3. Guararapes / SP;
4. comercial@intersolid.com.br;
5. www.intersolid.com.br

. INVOLVES
1. Involves Soluções Tecnológicas S/A;
2. 48 3733-0500;
3. Florianópolis / SC;
4. contato@involves.com;
5. www.involves.com/pt-br

. I4PRO
1. I4pro S/A;
2. 11 3664-4600;
3. São Paulo / SP;
4. financeiro@i4pro.com.br;
5. https://i4pro.com.br

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

. I-SYSTEMS
1. I-Systems Soluções de Infraestrutura S/A;
2. 11 4210-6503;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@i-systems.com;
5. www.ihstowers.com/br-pt/i-systems

. JET BOV
1. J2X Desenvolvimento e Consultoria S/A;
2. 47 99600-7326;
3. Joinvile / SC;
4. comercial@jetbov,com

. KEEGGO
1. Keeggo Technology Brasil S/A;
2. 11 2284-3232;
3. São Paulo / SP;
4. cristiane.bonaldo@keeggo.com;
5. www.keeggo.com

. KRYPTUS
1. Kryptus Segurança da Informação S/A;
2. 19 3112-5000;
3. Campinas / SP;
5. www.kryptus.com

. LEANKEEP
1. Leankeep Software S/A;
2. 41 3373-0029;
3. São José dos Pinhais / PR;
4. adm@leankeep.com.br;
5. www.leankeep.com

. LECOM
1. Lecom Tecnologia S/A;
2. 11 98584-3770;
3. São Paulo / SP;
4. danielle@conectnews.com.br;
5. www.lecom.com.br

. LECTOR
1. Lector Tecnologia S/A;
2. 47 3323-2800;
3. Blumenau / SC;
4. comercial@lectortec.com.br;
5. www.lector.com.br

. LIFEAPPS
1. Lifeapps Soluções S/A;
2. 62 3300-0330;
4. contato@lifeapps.com.br;
5. www.lifeapps.com.br

. LIGGA TELECOM
1. Ligga Telecomunicações S/A;
2. 0800-410-0111;
3. Curitiba / PR

. LIGHTERA
1. Lightera Latam S/A;
2. 41 3341-4000;
3. Curitiba / PR;
4. contato@lightera.com;
5. www.lightera.com

. LIMA CONSULTING
1. LCGBR Consultoria e Serviços de Internet S/A;
2. 11 5112-2915;
3. São Paulo / SP;
5. www.limaconsulting.com.br

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

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

. LOGPYX
1. Logpyx Tecnologia S/A;
2. 31 3016-3193;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.logpyx.com

. LOQI
1. Loqi Tecnologia S/A;
3. Brasília / DF;
4. contato@loqi.com.br;
5. https://loqi.com.br

. LUDOS PRO
1. Ludos Pro Tecnol. e Aprendizagem S/A;
2. 11 4040-1396;
3. São Paulo / SP;
4. faleconosco@ludospro.com.br;
5. www.ludospro.com.br

. LUME ROBOTICS
1. Lume Robotics S/A;
2. 27 99615-1237;
3. Vitória / ES;
4. contato@lumerobotics.ai;
5. www.lumerobotics.ai

. MAIS SIMPLES
1. Mais Simples Informática S/A;
3. Nova Lima / MG

. MARKWAY

Com 35 anos de atuação no mercado, a MarkWay tem como propósito transformar os desafios de seus clientes em diferenciais competitivos, oferecendo soluções integradas em TI como inovação continua e foco em resultados. A MarkWay é reconhecida como Empresa Destaque do Ano no segmento de integração por quatro anos entre as líderes do setor de tecnologia no Brasil.

1. Markway Business e Informática Ltda;
2. 21 2212-4500;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. contato@markway.com.br;
5. www.markway.com.br

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

. MATERIALIZE
1. Materialize Serviços Digitais S/A;
2. 41 3076-5005;
3. Joinville / SC;
4. contato@materialize.pro;
5. www.materialize.pro

. MATH GROUP
1. Math Group Adm. Tecnologia da Inform. S/A;
2. 11 3163-0800;
3. Porto Alegre / RS;
4. contato@mathgroup;
5. https://math.group

. MBOCHIP
1. Mbo Chip S/A;
2. 11 3336-6565;
3. Porto Alegre / RS;
4. hello@mbochip.com;
5. www.mbochip.com

. MELHOR PLANO
1. Melhor Plano Internet S/A;
2. 31 97575-9932;
3. São Bernardo do Campo / SP;
4. contato@melhorplano.net;
5. https://melhorplano.net

. MELVER
1. Melver S/A;
2. 48 99191-7168;
3. Florianópolis / SC;
4. contato@melver.com.br;
5. www.melver.com.br

. MEMORA PROCESSOS INOVADORES
1. Memora Processos Inovadores S/A;
2. 61 3963-0030;
3. Brasília / DF;
4. contato@memora.com.br;
5. www.memora.com.br

. MERCADO ELETRÔNICO
1. Mercado Eletrônico S/A;
2. 11 2175-3500;
3. São Paulo / SP;
4. vendas@me.com.br;
5. https://institucional.me.com.br

. MEREO
1. Mereo Tech S/A;
2. 31 3582-4268;
3. Belo Horizonte / MG;
4. marketing@mereo.com;
5. www.mereo.com

. META
1. Meta Serviços em Informática S/A;
2. 51 2101-1371;
3. Barueri / SP;
4. contato@meta.com.br;
5. www.meta.com.br

. MICROSENS
1. Microsens S/A;
2. 43 3029-8700;
4. comercial@microsens.com.br

. MICROSOFT BRASIL
1. Mlicrosoft do Brasil Imp. e Com. de Software;
3. São Paulo / SP;
5. www.microsoft.com/pt-br

. MIRANTE TECNOLOGIA
1. Mirante Tecnologia Ltda;
2. 11 97450-7550;
3. Brasília / DF;
4. nicolas.paschoal@mirante.net.br;
5. www.mirante.net.br

. MLS WIRELESS
1. MLS Wireless S/A;
2. 21 2538-8400;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. www.mls.com.br

. MM TECNOLOGIA
1. MM Tecnologia S/A;
2. 11 4507-5611;
3. São Paulo / SP;
5. www.meseems.com.br

. MOB2CON
1. Mob2con Soluções Tecnológicas S/A;
2. 19 3836-3491;
3. Vinhedo / SP;
4. comercial@mob2con.com.br;
5. https://mob2con.com.br

. MOBICLOUD
1. Mobicloud Tecnologia e Informática S/A;
2. 11 3879-7777;
3. São Paulo / SP

. MONTREAL
1. M.I. Montreal Informática S/A;
2. 31 2291-6116;
3. Belo Horizonte / MG;
4. ecoutinho@montreal.com.br;
5. www.montreal.com.br

. MOTOROLA SOLUTIONS
1. Motorola Solutions Ltda;
2. 11 5171-9228;
3. São Paulo / SP;
5. www.motorolasolutions.com

. MOTRIX EDUCACAO
1. Motrix Plataforma de Aprendizagem;
3. São Paulo / SP

. MPL CORPORATE
1. MPL Corporate Software S/A;
2. 21 3213-5100;
3. São Paulo / SP;
4. contact.us@mpl.com.br;
5. https://mpl.com.br

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

. MTM SERVIÇOS
1. MTM Serviços de Informática S/A;
2. 11 96181-9631;
3. Salvador / BA;
4. faleconosco@mtmtecnologia.com.br;
5. www.mtmtecnologia.com.br

. MULTIDISPLAY
1. Multidisplay Comércio e Serviços Tecnológicos Ltda;
2. 51 3597-8166;
3. Campo Bom / RS;
4. muiltidisplay@multidisplay.com.br;
5. www.multidisplay.com.br

. MULTILASER
1. Grupo Multi S/A;
3. São Paulo / SP;
5. multilaser.com.br

. MUTUALIZO
1. Mutualizo Tecnologia S/A;
2. 11 97709-6062;
3. Florianópolis / SC;
4. suporte@mutualizo.com;
5. www.mutualizo.com



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

. MYPROFIT
1. Myprofit Crossborder Technologies S/A;
2. 11 97629-8258;
3. São Paulo / SP;
4. suporte@myprofitweb.com;
5. https://lp.myprofitweb.com

. NASAJON SISTEMAS
1. Nasajon Sistemas Ltda;
2. 21 2213-9300;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. equipemkt@nasajon.com.br;
5. www.nasajon.com.br

. NAVA TECH FOR BUSINESS
1. Nava Serviços e Outsourcing S/A;
2. 11 5105-7500;
3. Barueri / SP;
4. contato@nava.com.br;
5. www.nava.com.br

. NCK GESTÃO
1. NCK Gestão da Informação S/A;
2. 11 94268-5116;
3. Barueri / SP;
4. suporte@ncksa.com.br;
5. www.ncksa.com.br

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

. NEO
1. Neobpo Serviços de Proc. de Neg. e Tecnologia S/A;
3. Mogi das Cruzes / SP;
4. marketing@neobpo.com.br;
5. www.neobpo.com.br

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

. NEOWRK
1. Neowrk Sistemas Inteligentes S/A;
2. 11 99754-9405;
3. Campinas / SP;
4. mkt@neowrk.com;
5. www.neowrk.com

. NERUS
1. EAC Engenharia Automação e Controle S/A;
2. 31 3273-4415;
3. Belo Horizonte / MG;
4. financeiro@nerus.com.br;
5. https://nerus.com.br

. NESIC
1. Nesic Brasil S/A;
2. 11 2065-2202;
3. São Paulo / SP;
4. renato.teixeira@nesic.com.br;
5. www.nesic.com.br

. NETBR
1. NETBR Distribuição e Consult. em Informática S/A;
2. 11 3159-4119;
3. São Paulo / SP;
4. contato@netbr.com.br;
5. www.netbr.com.br

. NEXTI
1. NEXTI Desenvolvimento de Sistemas S/A;
2. 48 3112-1123;
3. São José / SC;
4. contato@nexti.com;
5. www.nexti.com

. NEXXERA
1. Nexxera Tecnologia e Serviços S/A;
2. 48 2106-5698;
3. Florianópolis / SC;
4. comercial@nexxera.com;
5. www.nexxera.com

. NEXXTO
1. Nexxto Serviços em Tecnologia da Informação S/A;
2. 11 2361-5198;
3. São Paulo / SP;
4. antonio.rossini@nexxto.com;
5. www.nexxto.com

. NICE
1. Nice Systems Technologies Brasil Ltda;
3. São Paulo / SP

. NIMBI
1. Nimbi S/A;
3. São Paulo / SP;
4. atendimento@nimbi.com.br;
5. www.nimbi.com.br

. NURIA
1. CM Tecnologia S/A;
2. 31 2535-4023;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.nuria.com.br

. OAKMONT
1. Advanta Sistemas de Telecom e Serv. Informática Ltda;
2. 11 99524-8976;
3. Barueri / SP;
4. contato@oakmontgroup.com.br;
5. www.oakmontgroup.com.br

. OCTEA
1. Octea Tecnologia e Serviços S/A;
2. 11 2894-0222;
3. São Paulo / SP;
4. contato@octea.com.br;
5. www.octea.com.br

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

. ONBLOX
1. Onblox Soluções para Logística;
2. 62 3702-9424;
3. Goiânia / GO;
4. contato@onblox.com.br;
5. www.onblox.com.br

1DOC TECNOLOGIA
1. 1Doc Tecnologia S/A;
2. 48 3031-8755;
3. Florianópolis / SC;
4. comercial@1doc.com;
5. www.1doc.com

. ONTICK
1. Ontick Invest Serviços Financeiros S/A;
2. 27 99279-9287;
3. Vila Velha / ES;
4. diretoria@ontick.com.br;
5. www.ontick.com.br

. OPEN LABS
1. Open Labs S/A;
2. 11 3888-2600;
3. São Paulo / SP;
4. comercial.brasil@openlabs.com.br;
5. www.openlabs.com.br

. OPTIMUZ
1. Optimuz Otimização e Gestão S/A;
2. 21 99474-9224;
3. Niterói / RJ;
4. financeiro@optimuz.com.br;
5. www.opitimuz.com.br

. ORACLE BRASIL
1. Oracle do Brasil Sistemas Ltda;
2. 11 5189-1000;
3. São Paulo / SP;
5. www.oracle.com/br

. ORIENTEME
1. Orienteme Serviços de Tecnologia S/A;
3. São Paulo / SP;
4. suporte@orienteme.com.br;
5. www.orienteme.com.br

. ORIZON
1. Companhia Brasileira de Gestão e Serviços S/A;
2. 11 4932-5000;
3. Barueri / SP;
4. comercial@orizon.com.br;
5. www.orizon.com.br

. OSAS TEC DA INFORMAÇÃO
1. Osas Tecnologia da Informação Ltda;
2. 31 2526-6137;
3. Belo Horizonte / MG

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

. PARIPASSU
1. Paripassu Aplicativos Especializados S/A;
2. 48 3207-5755;
3. Florianópolis / SC;
4. atendimento@paripassu.com.br;
5. www.paripassu.com.br

. PARKS
1. Parks S/A Comunicações Digitais;
2. 51 3205-2191;
3. Cachoeirinha / RS;
4. contato@parks.com.br;
5. www.parks.com.br

. PARTSFY
1. Partsfy S/A;
2. 11 3090-2904;
3. Barueri / SP;
4. financeiro@partsfy.com.br;
5. www.partsfy.com.br

. PAYFACE
1. Payface Instituição de Pagamento S/A;
2. 11 4858-9951;
3. Florianópolis / SC;
4. administrativo@payface.com.br;
5. www.fostface.ai

. P2CR
1. P2CR Serviços de Informática S/A;
2. 11 3875-2626;
3. São Paulo / SP;
4. suporte@f360.com.br;
5. www.f360.com.br

. PERTO TEC. PARA BANCOS E VAREJO
1. Perto S/A. Periféricos para Automação;
2. 51 3489-8700;
3. Gravataí / RS;
4. perto@perto.com.br;
5. www.perto.com.br

. PETRONECT
1. Procurement Negócios Eletrônicos S/A;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. www.petronect.com.br

. PGMAIS
1. Pgmais Soluções em Tecnologia da Informação S/A;
2. 41 3155-4900;
3. Curitiba / PR;
5. www.pgmais.com.br

. PLUGA
1. Pluga Tecnologia A/A;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. integrations@pluga.com;
5. https://pluga.com

. POSITIVO TECNOLOGIA
1. Positivo Tecnologia S/A;
2. 41 3316-7700;
3. Curitiba / PR;
4. positivo.atendimento@positivo.com.br;
5. www.positivotecnologia.com.br

. PRIME SYSTEM
1. Prime System Tecnologia e Desenvolvimento S/A;
2. 41 3232-0156;
3. Curitiba / PR;
4. contato@primesystem.com.br;
5. www.primesystem.com.br

. PROCEMPA
1. Cia de Proc de Dados do Mun. de Porto Alegre;
2. 51 3289-6001;
3. Porto Alegre / RS;
4. procempa@procempa.com.br;
5. www.prefeitura.poa.br/procempa

. PROCERGS
1. PROCERGS-Centro Tec. da Inform. e Comunin. do Est RS;
2. 51 3210-3213;
3. Porto Alegre / RS;
4. bruna-martins@procergs.rs.gov.br;
5. www.procergs.rs.gob.br

. PRODABEL
1. Empresa de Inf. e Inform. do Município de BH S/A;
2. 31 3277-8342;
3. Belo Horizonte / MG;
4. presidencia.prodabel@pbh.gov.br;
5. www.prefeitura.pbh.gov.br/prodabel

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

. PRODAM SP
1. Empr de TI e Comunicação do Município de SP;
2. 11 3396-9622;
3. São Paulo / SP;
4. prodam@prodam.sp.gov.br;
5. www.portal.prodam.sp.gov.br

. PRODATA MOBILITY
1. Prodata Mobility Brasil S/A;
2. 11 3146-2226;
3. São Paulo / SP

. PRODEB
1. Companhia de Process Dados do Est Da Bahia;
2. 71 3115-7622;
3. Salvador / BA;
4. comunicacao@prodeb.ba.gov.br;
5. www.prodeb.ba.gov.br

. PRODEMGE
1. Companhia de Tecnologia da Inf. do Est Minas Gerais;
2. 31 3339-1100;
3. Belo Horizonte / MG;
4. atendimento@prodemge.gov.br;
5. www.prodemge.gov.br

. PRODESAN
1. Prodesan Progresso Desenv de Santos S/A;
2. 13 3229-8000;
3. Santos / SP;
5. www.prodesan.com.br

. PRODESP
1. Companhia de Processamento de Dados do Est de SP;
2. 11 2845-6000;
3. Taboão da Serra / SP;
4. prodesp@prodesp.sp.gov.br;
5. www.prodesp.sp.gov.br

. PRODUZA
1. Produza Ind. Com. e Serv. em Eletrônica S/A;
2. 48 3954-3019;
3. Florianópolis / SC;
4. comercial@produza.ind.br;
5. www.produza.ind.br

. PROGNUM
1. Prognum Informática S/A;
2. 21 3525-5533;
3. Niterói / RJ;
4. adm@prognum.com.br;
5. www.prognum.com.br

. PROVA FACIL NA WEB
1. Starline Tecnologia S/A;
2. 31 2517-2500;
3. Recife / PE;
5. www.provafacilnaweb.com.br

. PROXXIMA
1. Proxxima Telecomunicações S/A;
2. 83 3113-4550;
3. Campina Grande / PB;
4. falecom@proxxima.net;
5. www.proxxima.net

prysmian

. PRYSMIAN

Líder mundial em soluções para cabos, sistemas de telecomunicações e energia, a Prysmian combina inovação, tecnologia e sustentabilidade para conectar energia e informação, contribuindo para o desenvolvimento da infraestrutura, a transformação digital e uma sociedade cada vez mais conectada.

1. Prysmian Cabos e Sistemas do Brasil S/A;
2. 15 3235-9000;
3. Sorocaba / SP;
4. Marketing.brasil@prysmian.com;
5. https://br.prysmian.com/pt

. QMC TELECOM
1. QMC Telecom do Brasil C. de Infraestrutura. S/A;
2. 11 5157-6610;
3. São Paulo / SP;
5. www.qmctelecom.com.br

. QUADRI SYSTEMS
1. Quadri Systems S/A;
2. 21 3629-1919;
3. Niterói / RJ;
4. financeiro@quadrisystems.com.br;
5. www.quadrisystems.com.br

. QUALITY DIGITAL
1. Quality Software S/A;
2. 41 3281-5000;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. ri@quality.com.br;
5. www.qualitydigital.global

. QUESTOR
1. Questor Sistemas S/A;
2. 49 3361-8100;
3. Chapecó / SC;
4. marketing@questor.com.br;
5. www.questor.com.br

. QULTURE
1. Qulture Informática S/A;
2. 11 2103-9450;
3. São Paulo / SP;
4. help@qulture.rocks;
5. www.qulture.rocks

. QWST
1. Qwst Tecnologia e Pesquisa S/A;
2. 21 4063-7218;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. https://qwst.com.

. RADIANTE
1. Radiante Eng de Telecomunicações S/A;
2. 41 3311-9466;
3. Curitiba / PR;
4. radiante@radiante.com.br;
5. www.radiante.com.br

. RANKMYAPP
1. Rankmyapp Software e Serviços de Internet S/A;
3. Barueri / SP

. RD STATION
1. RD Gestão e Sistemas S/A;
2. 48 3877-2700;
3. Florianópolis / SC;
5. www.rdstation.com

. REDE IZEE
1. Rede Izee Plataforma Digital S/A;
3. Florianópolis / SC;
5. www.app.izee.com.br

. REFERA
1. Refera Tecnologia S/A;
2. 48 3181-0109;
3. Florianópolis / SC;
5. www.refera.com.br

. RF
1. RF S/A;
2. 62 98113-3825;
3. Goiânia / GO

. ROCK INTERNET
1. Rock Internet e Processamento de Dados S/A;
2. 11 2368-3680;
3. São Paulo / SP;
4. contato@rock.vc;
5. www.rockencantech.com.br

. RV TECNOLOGIA
1. RV Tecnologia e Sistemas S/A;
2. 11 2173-9601;
3. São Paulo / SP

. SABER EM REDE
1. Saber em Rede Prestação de Serv. Educacionais S/A;
3. São Paulo / SP;
4. contato@saberemrede.net.br;
5. https://saberemrede.net

. SAGIL TECNOLOGIA
1. Sagil Tecnologia S/A;
2. 17 99274-9890;
3. Barretos / SP;
4. contato@sagil.com.br;
5. www.sagil.com.br

. SAJ ADV
1. Saj Adv Sistemas S/A;
2. 48 3298-9030;
3. Florianópolis / SC;
4. contato@sajado.com.br;
5. www.projuris.com.br/adv/

. SAMSUNG
1. Samsung Eletrônica do Amazônia Ltda;
2. 92 4009-1170;
3. Manaus / AM;
5. www.samsung.com

. SANUS
1. Concierge Sanus S/A;
2. 11 92011-0611;
3. São Paulo / SP;
4. contato@sanus.tech;
5. www.sanus.tech

. SAP BRASIL
1. SAP Brasil Ltda;
2. 11 5503-2554;
3. São Paulo / SP;
5. www.sap.com

. SAQUERS
1. Saquers Tecnologia S/A;
2. 51 3455-1600;
3. Porto Alegre / RS;
4. fiscal@saquepague.com.br;
5. www.saqueepague.com.br

. SCALA DATA CENTERS
1. Scala Data Centers S/A;
2. 11 4040-6555;
3. Barueri / SP;
5. www.scaladatacenters.com

. SEAL SISTEMAS
1. Seal Sistemas e Tecnol. de Informação Ltda;
2. 11 2134-3800;
3. São Paulo / SP;
4. isimoes@seal.com.br;
5. www.seal.com.br

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

. SEGFY
1. Segfy Tecnologia S/A;
2. 41 99569-2284;
3. São José dos Pinhais / PR;
4. contato@segfy.com;
5. www.segfy.com

. SEK SECURITY
1. Sek Security Ecosystem Knowledge S/A;
3. São Paulo / SP;
5. https://sek.io/pt

. SELBETTI TECNOLOGIA
1. Selbetti Tecnologia S/A;
2. 11 4563-9615;
3. Santana de Parnaíba / SP;
5. www.selbetti.com.br

. SEMANTIX
1. Semantix Tec. de Sist. de Informação S/A;
2. 11 5061-0857;
3. São Paulo / SP

. SENIOR SISTEMAS
1. Senior Sistemas S/A;
2. 47 3221-3300;
3. Blumenau / SC;
4. marketing@senior.com.br;
5. www.senior.com.br

. SENSEDIA
1. Sensedia S/A;
2. 19 3705-5775;
3. Campinas / SP;
4. comunicacao@sensedia.com;
5. www.sensedia.com

. SERPRO
1. Serviço Federal de Processamento de Dados;
2. 61 98117-8700;
3. Brasília / DF;
4. joanna.cunha@serpro.gov.br;
5. www.serpro.gov.br

. SERVICE IT
1. Service IT Ltda;
2. 11 2595-1400;
3. São Paulo / SP;
4. contato@service.com.br;
5. www.service.com.br

. 7AZ SOFTWARES
1. 7AZ Softwares S/A;
3. Tunápolis / SC

. SET SOLUÇÕES
1. Set Soluções Empresariais Serviços e Comércio S/A;
2. 11 2347-0101;
3. São Paulo / SP;
4. cadastro@setempresarial.com.br;
5. https://www.sette.aq/

. SETTE TECNOLOGIA
1. Sette Tecnologia e Intermediação S/A;
2. 43 99131-5843;
3. São Paulo / SP;
4. privacidade@sette.ag;
5. www.sette.ag

. SIMMAIS
1. SSA-MRO Soluções p/ Manut. Industrial e Predial S/A;
2. 11 3879-7777;
3. São Paulo / SP;
5. www.simmais.com.br

. SIMPLESVET
1. Simplesvet Tecnologia S/A;
2. 71 4042-1717;
3. Salvador / BA;
4. suporte@simples.vet;
5. https://simples.vet



. SIMPRESS

A Simpress é líder em outsourcing de equipamentos de TI no Brasil, oferecendo soluções completas que aliam locação, venda e gestão de notebooks, desktops, smartphones, tablets, impressoras, coletores de dados e salas de reunião, gerenciando um parque com mais de 800 mil equipamentos pelo país.

1. Simpress Com. Locação e Serviços Ltda;
2. 11 2103-9753;
3. Santana de Parnaíba / SP;
5. www.simpress.com.br

. SINGLE TECH
1. Single Tech S/A;
2. 11 4063-8020;
3. Eusebio / CE;
4. sac@single.tech.br;
5. www.singletech.com.br

. SKYONE
1. Sky.One Tecnologia em Software S/A;
3. São Paulo / SP;
4. mkt@skyone.solutioins;
5. www.skyone.solutions

. SND
1. SND Distribuição de Produtos de Informática S/A;
2. 11 2187-8333;
3. Barueri / SP;
5. www.snd.com.br

. SOFIST
1. Sofist Qualidade de Software S/A;
2. 19 3291-5321;
3. Campinas / SP;
4. contato@sofist.com;
5. www.sofist.com

. SOFTEXPERT SOFTWARE
1. SoftExpert Software S/A;
2. 47 2101-9900;
3. Joinville / SC;
5. www.softexpert.com

. SOFTPLAN
1. Softplan Planejamento e Sistemas S/A;
2. 48 3027-8000;
3. Florianópolis / SC;
5. www.softplan.com.br

. SOFTWAREONE
1. Comparex Brasil S/A;
2. 11 3796-5020;
3. São Paulo / SP;
4. conosco.br@softwareone.com;
5. www.softwareone.com

. SOGO
1. Sogo Tecnologia e Serviços S/A;
2. 83 3023-7245;
3. João Pessoa / PB;
4. comercial@sogo.com.br;
5. www.sogo.com.br

. SOLINFTEC
1. Tecsoil Automação e Sistemas S/A;
2. 18 3622-2270;
3. Araçatuba / SP;
4. rafaela.goncalves@solinftec.com;
5. www.solinftec.com/pt-br

. SOLO NETWORK
1. Solo Network Brasil S/A;
2. 11 4062-6971;
3. São Paulo / SP;
4. bruno.almeida@solonetwork.com.br;
5. solonetwork.com.br

. SONDA
1. Sonda Procwork Informática Ltda;
2. 11 3126-6264;
3. São Paulo / SP;
4. documentacaolegal@sonda.com;
5. www.sonda.com

. SQUADRA TECNOLOGIA
1. Squadra Tecnologia S/A;
2. 31 2104-7800;
3. Belo Horizonte / BH;
5. www.squadra.com.br

. STA DO BRASIL
1. STA do Brasil Sistemas de Informação S/A;
3. São Paulo / SP;
5. www.spacetimelabs.ai

. STARIAN
1. Starian Sistemas S/A;
2. 48 3027-8000;
3. Florianópolis / SC;
4. starian@vcrp.com.br;
5. starion.com.br

. STARTSE
1. Startse Informações e Sistemas S/A;
2. 11 95319-4025;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@startse.com;
5. www.startse.com

. STEFANINI
1. Stefanini Participações S/A;
2. 11 3094-6174;
3. Barueri / SP;
4. stefanini@stefanini.com;
5. www.stefanini.com

. STOCCI
1. Stocci Design Data S/A;
2. 11 3080-1500;
3. São Paulo / SP;
5. www.stocci.com

. STONE
1. Stone Instituição de Pagamento S/A;
2. 3004-9681;
5. www.stone.com.br

. STOQUE
1. Stoque Soluções Tecnológicas S/A;
2. 31 3465-3600;
3. Belo Horizonte / MG;
5. www.stoque.com.br

. SUPERLÓGICA TECNOLOGIA
1. Superlógica Tecnologias S/A;
2. 19 4009-6800;
3. Campinas / SP

. SYONET
1. Syonet S/A;
2. 51 3649-0300;
3. Montenegro / RS;
4. contato@syonet.com;
5. syonet.com/pt-br

. TAKODA DATA CENTERS
1. Tivit Infraestrutura de Tecnologia;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@takodadatacenters.com;
5. https://takodadatacenters.com/

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

. TATIC.NET
1. Tatic Soluções em Informática S/A;
2. 31 3024-0523;
3. Belo Horizonte / BH;
4. contato@tatic.net;
5. www.tatic.net

. TBIT
1. TBIT Tecnologia e Sistemas;
2. 35 99995-2588;
3. Lavras / MG;
4. comercial@tbit.com.br;
5. www.tbit.com.br

. TBL MANAGER
1. Triple Botton Line Manager Informática S/A;
2. 11 3562-8332;
3. São Paulo / SP;
4. contato@tblmanager.com;
5. www.tblmanager.com

. TCR TELECOM
1. TCR Telecomunicações da Cidade do Rio S/A;
2. 21 3218-1427;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. www.tcrtelecom.net

. TCX CREATIVE
1. TCX Creative Solutions S/A;
2. 31 3333-1999;
3. Belo Horizonte / BH;
4. contato@tcxcreative.com.br;
5. www.tcxcreative.com

. TDS INFORMÁTICA
1. TDS Informática S/A;
2. 11 3534-8585;
3. Barueri / SP;
4. tds@tdsinfo.com.br;
5. www.tdsinfo.com.br

. TECBAN
1. Tecnologia Bancária S/A;
2. 11 3244-8307;
3. São Paulo / SP;
4. imprensa@tecban.com.br;
5. www.tecban.com.br

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

. TECHENABLER
1. Weselltech Serviços de Desenv de Sist de Inf de Consultoria e Instalação Ltda;
2. 11 3042-1656;
3. São Paulo / SP;
4. contato@techenabler.com.br;
5. www.techenabler.com.br

. TECH4HUMANS
1. Tech4humans Tecnologia da Informação S/A;
2. 11 97688-5167;
3. São Paulo / SP;
4. iaq@tech4h.com.br;
5. www.techforhumans.com.br

. TECHNE
1. Techne Engenharia e Sistemas Ltda;
2. 11 2149-9200;
3. São Paulo / SP;
4. rodrigo.souza@techne.com.br;
5. www.techne.com.br

. TECKEY SOLUTIONS
1. Teckey Solutions S/A;
2. 11 2362-8454;
3. São Paulo / SP;
5. www.teckeysolutions.com.br

. TEKNISA
1. Teknisa Service S/A;
2. 31 97570-0162;
3. Belo Horizonte / BH;
4. contato@teknisa.com;
5. www.teknisa.com.br

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

. TELEFÔNICA CLOUD
1. Telefônica Cloud e Tecnologia do Brasil S/A;
3. Santana do Parnaíba / SP

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

. TELEPERFORMANCE
1. Teleperformance CRM S/A;
2. 11 91423-2562;
3. São Paulo / SP;
5. www.tp.com

TELESPAZIO
a LEONARDO and THALES company

. TELESPAZIO BRASIL

A Telespazio Brasil, subsidiária da Telespazio S.p.A., joint venture entre Leonardo (67%) e Thales (33%), opera no país desde 1997. Com sede no Rio de Janeiro, oferece soluções avançadas de telecomunicações via satélite para os mercados corporativo e governamental.

1. Telespazio Brasil S/A;
2. 21 2141-3154;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. brasil.marketing@telespazio.com;
5. https://www.telespazio.com/pt/latam

. TELMEX DO BRASIL
1. Telmex do Brasil S/A;
3. São Paulo / SP

. TELTEC SOLUTIONS
1. Teltec Solutions Ltda;
2. 48 3031-3450;
3. Florianópolis / SC;
4. contato@teltecsolutions.com.br;
5. www.teltecsolutions.com.br

TELTEX
TECNOLOGIA

. TELTEX

Desde 1993, a Teltex é especializada em sistemas de segurança e TIC para infraestrutura crítica, com mais de 5.000 obras de tecnologia executadas. Credenciada como Empresa Estratégica de Defesa (EED) pelo Ministério da Defesa, é certificada ISO 9001, 27001 e 27701 para operações que não podem parar.

1. Teltex Tecnologia S/A;
2. 11 3840-6400;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@teltex.com.br;
5. www.teltex.com.br

. TENSAI
1. Tensai Soluções e Tecnologia S/A;
2. 83 3023-7245;
3. João Pessoa / PB;
4. comercial@tensai.com.br;
5. www.tensai.com.br

. TEVEC
1. Infradata Sistemas S/A;
2. 19 99680-9946;
3. São Paulo / SP;
5. www.infradatabusiness.com

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

TIM

. TIM
1. Tim S/A;
2. 21 4119-8899;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. tim@timbrasil.com.br;
5. www.tim.com.br

. TIQUETAQUE
1. Tiquetaque Serviços de Tecnologia S/A;
2. 51 99721-0533;
3. Porto Alegre / RS;
4. marketing@tiquetaque.com;
5. www.tiquetaque.com

. TLD TELEDATA
1. TLD Teledata Tecnol Conectividade Ltda;
2. 41 3313-0000;
3. Barueri / SP;
4. teledata@teledatabrasil.com.br;
5. www.teledatabrasil.com.br

. TORABIT
1. Torabit Tec. Gestão de Monitoramento Digital S/A;
2. 11 4780-3488;
3. São Paulo / SP;
5. www.torabit.com.br

. TOSCANA TELEMARKETING
1. Toscana Telemarketing e Serviços S/A;
2. 11 3006-3381;
3. São Paulo / SP;
5. www.teletoscana.com.br

. TOTVS
1. Totvs S/A;
3. São Paulo / SP;
4. rel.institucionais@totvs.com.br;
5. www.totvs.com/

. 3BR TECH
1. 3Br Tech Desenv. Websites e Softwares S/A;
3. Porto Alegre / RS

. TRINKS
1. Trinks Serviços de Internet S/A;
2. 21 99748-6902;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. trinks@trinks.com;
5. www.trinks.com

. TRÓPICO
1. Trópico Sistemas e Telecoms da Amazônia Ltda;
2. 19 3707-3401;
3. Campinas / SP;
4. tropico@tropiconet.com;
5. www.tropiconet.com

. UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES
1. Unifique Telecomunicações S/A;
2. 47 3380-0800;
3. Timbó / SC;
4. ri@redeunifique.com.br;
5. www.ri.unifique.com.br

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

. V.TAL
1. V.TAL - Rede Neutra de Telecomunicações;
3. São Paulo / SP;
5. www.vtal.com

. VECTAG
1. Vectag Plataforma de Serviços de Tecnologia S/A;
2. 35 99851-0546;
3. Ribeirão Preto / SP;
4. comercial@vectag.com.br;
5. www.vectag.com.br

. VELOS
1. Velos Tecnologia e Serviços S/A;
2. 16 3413-8495;
3. São Carlos / SP;
4. contato@velos.ag;
5. www.velos.ag

. VELSIS
1. VTECH Tecnologia e Sistemas Ltda;
2. 41 99249-5626;
3. Curitiba / PR;
5. www.velsis.com.br

. VENKO
1. Venko S/A;
2. 47 98842-2149;
3. Porto Alegre / RS;
4. venko@venkonetworks.com;
5. www.venkonetworks.com

. VERO
1. Vero S/A;
3. São Paulo / SP;
5. www.querovero.com.br

. VERTICAL TECNOLOGIA
1. Vertical Tecnologia e Oper. Jogos Lotéricos S/A;
3. Goiânia / GO;
4. contato@vriconsulting.com.br

. VERUS BRASIL
1. Verus Brasil Serviços de Informática S/A;
2. 11 3515-7400;
3. São Paulo / SP;
4. contato@verusbrasil.com.br;
5. www.verusbrasil.com.br

. VERY TECNOLOGIA
1. Very Tecnologia S/A;
2. 61 3306-3307;
3. Brasília / DF;
4. financeiro@verytecnologia.com.br;
5. www.verytecnologia.com.br

. VETTA
1. Vetta Tecnologia Ltda;
2. 31 3280-0100;
3. Belo Horizonte / BH;
4. info@vetta.digital;
5. https://vetta.digital/pt_br

. VHSYS
1. VHSYS Sistema de Gestão S/A;
2. 0800-000-0010;
3. São José dos Pinhais / PR;
5. www.vhsys.com.br

. VISIONNAIRE
1. Visionnaire Tecnologia S/A;
2. 41 3337-1000;
3. Pinhais / PR;
5. www.visionnaire.com.br

. VISTO
1. Visto Tecnologia S/A;
2. 11 2397-0400;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@visto.global;
5. www.visto.global

. VIVO
1. Telefônica Brasil S/A
2. 11 3430-4669
3. São Paulo / SP
4. imprensa@telefonica.com
5. www.telefonica.com

. VOGEL TELECOM
1. Vogel Soluções em Telecom e Informática S/A;
2. 0800-800-7878;
3. São Paulo / SP;
5. www.vogeltelecom.com

. VOLDEA
1. Voldea S/A;
2. 21 99758-2190;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. contato@voldea.ai;
5. www.voldea.ai

. V-TRACKER
1. V-Tracker Tecnologia Ltda;
2. 11 3251-2297;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@vtracker.com;
5. www.vtracker.com.br

. WAY2 SERVIÇOS
1. Way2 Serviços de Tecnologia S/A;
2. 48 3029-2500;
4. adm@way2.com.br;
5. www.way2.com.br

. WDC NETWORKS
1. Livetech da Bahia Indústria e Comércio S/A;
2. 11 3035-3777;
3. Ilhéus / BA;
4. aline.vieira@wdcnet.com.br;
5. www.wdcnet.com.br

. WECLIX TELECOM
1. Weclix Telecom S/A;
2. 16 4072-0092;
3. Ribeirão Preto / SP;
5. www.weclix.com.br

. WECOM
1. Wecom Com. Serv. em Tecnologia da Informação SA;
2. 51 3079-5000;
3. Porto Alegre / RS;
4. comercial@wecom.com.br;
5. www.wecom.com.br

. WEVO TECNOLOGIA
1. Wevo Tecnologia S/A;
2. 11 4239-9200;
3. São Caetano do Sul / SP

. WILLFLY
1. Willfly S/A;
2. 85 3218-3439;
3. Fortaleza / CE;
4. contato@wearewill.com;
5. www.wearewill.com

. WOOBA
1. Wooba Sistemas de Informática S/A;
2. 61 3435-0420;
3. Brasília / DF;
4. comercial@wooba.com.br;
5. www.wooba,tur.br

. XEROX DO BRASIL
1. Xerox Comércio e Ind Ltda;
2. 21 4009-1212;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. faleconosco@xerox.com.br;
5. www.xerox.com.br

. YOOGA
1. Yooga Tecnologia S/A;
2. 27 99669-4018;
3. Vitória / ES;
4. contato@yooga.com.br;
5. www.yooga.com.br

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

. ZAPAY SERVIÇOS
1. Zapay Serviços de Pagamentos S/A;
2. 11 3181-6136;
3. Brasília / DF;
4. ti@usezapay.com.br;
5. www.usezapay.com.br;

. ZARUC
1. Zaruc Tecnologia S/A;
2. 27 3300-1200;
3. Serra / ES;
4. adm@zaruc.com.br;
5. www.zaruc.com.br

. ZOPPY TECNOLOGIA
1. Zoppy Tecnologia S/A;
2. 31 92391-7344;
3. Belo Horizonte / BH;
4. marketing@zoppy.com.br;
5. www.zoppy.com.br

. ZUKKIN BRASIL
1. Zukkin Brasil Inteligência de Mercado S/A;
2. 13 97810-2919;
3. Santos / SP;
4. ricardo@zukkin.com;
5. www.zukkin.com

Há 40 anos tornando o mundo mais seguro, eficiente e conectado.

A 6ª posição entre os principais integradores no Anuário TI & Telecom 2026 reconhece uma trajetória marcada pela inovação, excelência técnica e capacidade de entrega.

Combinamos identidade, segurança, conectividade e inteligência para desenvolver soluções inovadoras que superam desafios complexos e entregam facilidade.

Celebramos essa conquista com a experiência de quem ajudou a transformar a tecnologia e a competência para impulsionar os próximos avanços.

Somos o futuro presente.

anuário ti& telecom top400 2026

anuário ti& telecom top integradores 2026

MONTREAL

TIM

anuário ti& telecom destaque do ano 2026

BETC HAVAS

ELEITA COMO EMPRESA DESTAQUE DO ANO EM SERVIÇOS DE TELECOM

Esse destaque é resultado do nosso compromisso em conectar pessoas e oferecer o melhor serviço. Seguiremos investindo em tecnologia, inovação e qualidade para conectar cada vez mais pessoas.

