



anuário 2018

**AS 200 MAIORES | A EMPRESA DO ANO
AS MAIS EFICIENTES | AS 10 QUE MAIS CRESCERAM
AS 10 MAIS RENTÁVEIS | O RANKING DOS INTEGRADORES
OS NÚMEROS DAS MULTINACIONAIS | O MERCADO BRASILEIRO**

A EVOLUÇÃO NÃO PARA

A TIM sabe que a evolução é o caminho para o futuro. Por isso, a cada dia, traz para você mais tecnologia, mais qualidade, mais entretenimento, mais possibilidades. O mundo está mudando. Mude você também.



 **TIM**



Z+



anuário2018

- 6** O mercado brasileiro de TI
- 18** Os critérios de avaliação
- 20** O índice das 200 maiores
- 22** O ranking das 200 maiores
- 30** As maiores e os destaques do ano
- 32** O ranking das multinacionais
- 34** A empresa do ano (Totvs)
- 38** As 10 mais rentáveis
- 42** As 10 que mais cresceram
- 47** Os destaques do ano em hardware
- 53** Os destaques do ano em software
- 59** Os destaques do ano em serviços
- 67** Os destaques do ano em serviços/governo
- 75** Os destaques do ano em integração de sistemas
- 76** O ranking dos integradores
- 85** Os destaques do ano em canais de comercialização
- 92** O diretório de empresas



Em tempos recentes, o Brasil parece ter sido acometido de uma grave crise de bipolaridade. E não se pretende falar aqui só da divisão em que o país mergulhou às vésperas das eleições presidenciais, afinal decididas de forma completamente distante de qualquer prognóstico aventado no início do ano. A rigor, essa síndrome estigmatizou não só a política, mas também a economia do país ao longo de 2017. De um lado, bons ventos pareciam soprar no país: depois de um biênio terrível, em que o PIB caiu 3,8 e 3,6% (em 2015 e 2016), o ano passado voltou a dar sinais de reação, ao crescer 1%. A inflação também se revelou uma boa surpresa, ao ficar em 2,95%, contra os 6,29% do ano anterior. A produção industrial, depois de três anos de quedas, subiu 2,5%. Já de outro lado, indicadores também relevantes para o desempenho da economia continuaram abalados por sérias turbulências: o desemprego chegou a 12,7%, o maior desde 2012 (o Brasil tinha 12,3 milhões de pessoas em busca de trabalho em 2017); o investimento público caiu para 1,17% do PIB, o menor nível em quase 50 anos; e a dívida pública federal subiu 14,3%, para R\$ 3,55 trilhões, o maior patamar da série histórica, que começou em 2004. A bipolaridade contaminou ainda valores fundamentais para a cidadania: a credibilidade dos políticos, candidatos ou não, continuou abaixo da linha da pobreza institucional, mas, ao mesmo tempo, a confiança na Justiça recebeu altas infusões de otimismo, com o sucesso das operações de combate à corrupção; enquanto as taxas de rejeição a quase todos os governantes só cresciam, as instituições, menos mal, sobreviviam a todo tipo de ataques e patifarias.

Peça fundamental para o desenvolvimento de qualquer país, o mercado de informática, no Brasil, também sofreu as sequelas da síndrome bipolar, e registrou desempenho sofrível, com um encolhimento nominal em reais de 5,86%, caindo de R\$ 155,6 bilhões para R\$ 146,5 bilhões. Baque atenuado para -2,75%, se descontada a inflação do período. Já em dólares (e aqui se fala do dólar médio do ano, R\$ 3,1992, com desvalorização frente ao real de 6,8%), a receita líquida total do setor cresceu 2,51%: foi de US\$ 44,6 bilhões para US\$ 45,7 bilhões. Para quem prefere a visão do copo meio cheio, registre-se que 76,5% das empresas analisadas pelo Anuário apresentaram lucro em seus balanços.

O que se pode esperar para este final de 2018, e para o próximo ano, é que o mercado de informática supere os desequilíbrios e os tropeços, e volte a encontrar o caminho do crescimento sustentável, que marcou sua trajetória ao longo das últimas três décadas. E que o país, sacudido por ambiguidades, divisões e previsões sombrias, recupere as esperanças esgarçadas pela disputa eleitoral e também siga a trilha do crescimento com justiça social, de resto o desejo de todos os cidadãos de bem.

Wilson Moherdau
Diretor de Redação

diretor de redação

Wilson Moherdau

colaboradores

Ana Luiza Mahlmeister, (textos);
Denise Danelli (supervisão de
informações econômico-financeiras);
Izabel Auresco (assistente de
produção); Marcelo Max (capa e
edição de arte)

diretor comercial

Marcio Valente

diretoras de publicidade

Silvia Meurer e Sonia Lopes

O Anuário Informática Hoje é uma
publicação anual da



Av. Brigadeiro Luís Antonio, 2.344
conj. 116 A
Cerqueira César - CEP 01402-000
f (55 11) 3805-0429
São Paulo - SP
Brasil

www.forumeditorial.com.br

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

jornalista responsável
Wilson Moherdau (MT 10.821)

Impressão
Gráfica Cocktail

2017

A inovação foi o antídoto para as turbulências

INVESTIMENTOS EM INOVAÇÃO FORAM A TÔNICA DA ESTRATÉGIA DE GRANDE PARTE DAS EMPRESAS DE INFORMÁTICA ATUANTES NO BRASIL, EM 2017. O AMBIENTE DE INSTABILIDADE ECONÔMICA SE REFLETIU DO DESEMPENHO DO MERCADO, QUE ENCOLHEU 5,86% EM REAIS, CAINDO DE R\$ 155,6 BILHÕES EM 2016 PARA R\$ 146,5 BILHÕES NO ANO PASSADO. DESCONTADA A INFLAÇÃO DE 2,95%, NO ENTANTO, O QUE SE VIU FOI UM ENCOLHIMENTO MAIS DISCRETO, DA ORDEM DE 2,75%. EM DÓLARES, HOUVE UM CRESCIMENTO DE 2,51%, CONFORME O LEVANTAMENTO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE ENTRE AS 200 MAIORES EMPRESAS DO SETOR. A CONJUNTURA ECONÔMICA NÃO AJUDOU, COM NÍVEIS RECORDES DE DESEMPREGO E CRESCIMENTO MODESTO DE 1% DO PIB.

DA RECEITA LÍQUIDA TOTAL DE 2017, 64,8% FORAM REPRESENTADOS PELO SETOR DE SERVIÇOS E 35,2% POR PRODUTOS.

A CONJUNTURA ADVERSA SE REFLETIU EM QUEDAS NOS SEGMENTOS DE DISTRIBUIÇÃO (-56,27%), HARDWARE (-28,98%) E SERVIÇOS (-2,33%). A COMPUTAÇÃO EM NUVEM TEVE IMPACTO POSITIVO NO CRESCIMENTO DAS VENDAS DE SOFTWARE (38,79%) E INTEGRAÇÃO (21,28%).

A

transformação digital das empresas que buscam computação em nuvem, Internet das Coisas (IoT na sigla em inglês), Inteligência Artificial e sistemas analíticos deu fôlego aos fornecedores e norteia os investimentos dos próximos dois anos. “Apesar das incertezas políticas e econômicas, a pressão do digital se impõe”, diz o presidente da Cisco, Laércio Albuquerque. A empresa manteve no Brasil o ritmo de crescimento das vendas, divididas em 61% de hardware e 32% de serviços recorrentes, segmento que tem ampliado participação nos negócios.

Estudo da empresa de consultoria e pesquisa IDC Brasil revela que as vendas de equipamentos e serviços de tecnologia cresceram entre 3% e 4% em reais, e tiveram queda em dólar, sendo que os contratos de longo prazo na venda de assinatura de software cresceram entre 2% e 3%. “As empresas de software registraram quedas de receita com produtos, substituídos em parte pela assinatura”, afirma o gerente de consultoria e pesquisa, Pietro Delai.

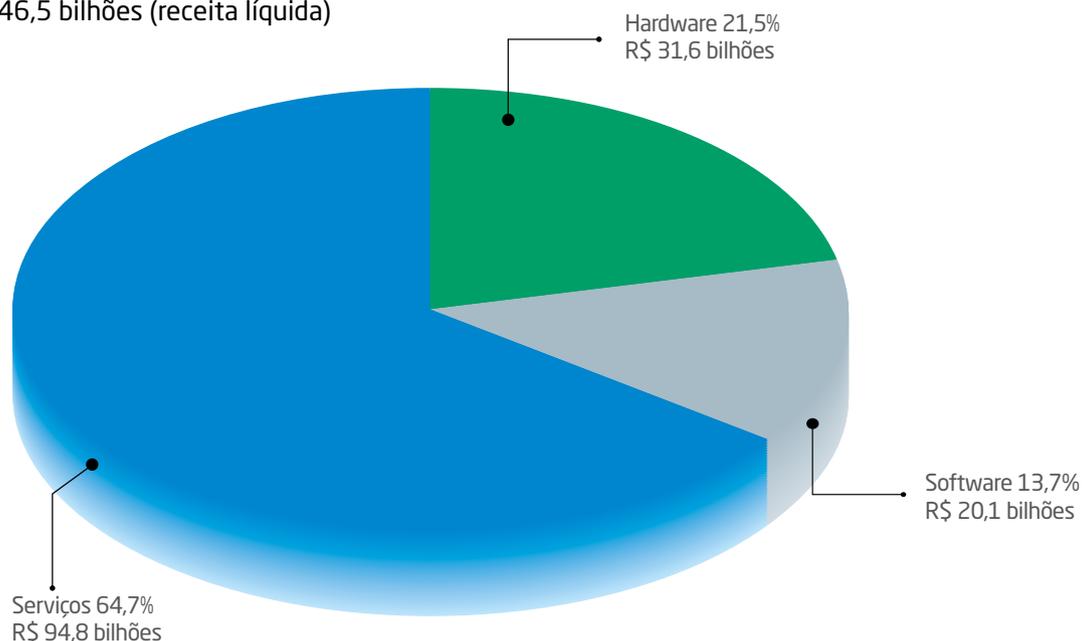
O levantamento mostra que no último trimestre de 2017 houve crescimento de 21% no volume de vendas

de computadores, em comparação com o mesmo período do ano anterior. No acumulado anual, 2017 registrou crescimento de 15% em relação a 2016, primeiro ano de crescimento nas vendas de PCs no país desde 2011. Isso, segundo Pietro, graças a fatores como a liberação do FGTS, que contribuiu para o poder de compra do consumidor, e a melhor Black Friday desde que foi criada no Brasil, mostrando um aumento da confiança do consumidor. As empresas também voltaram a fazer investimentos para atualizar seu parque instalado, e projetos importantes do poder público, antes parados por conta da crise política, foram entregues no final de 2017.

Ao todo, foram vendidas 1,47 milhão de máquinas somente nos últimos três meses de 2017, e 5,19 milhões no total do ano. Dos PCs vendidos no quarto trimestre, 66% foram notebooks (970 mil, 4% a mais que no mesmo período em 2016) e 34% desktops (509 mil, 19% de crescimento em relação ao quarto trimestre do ano passado). Nos resultados anuais, no entanto, o crescimento maior foi dos notebooks: 26%, contra 13% dos desktops.

O mercado do Anuário Informática Hoje em 2017

R\$ 146,5 bilhões (receita líquida)



A projeção da IDC para 2018 é de crescimento de 2%, com vendas em torno de 5,3 milhões de máquinas, se houver recuperação da economia e estabilidade política, destravando a demanda reprimida dos últimos anos. No varejo, a tendência é de troca de equipamentos para atualização, ao invés da compra da primeira máquina, e isso se reflete também no tipo de equipamento vendido - há uma maior preocupação com qualidade e menos procura por produtos de entrada.

O mercado corporativo de software e serviços cresceu entre 3% e 4% e a computação em nuvem contribuiu para essa elevação, segundo Pietro. Para as empresas clientes, diz, a nuvem entra como despesa e não como investimento, sendo mais fácil de encaixar no orçamento: "O mercado mantém a tendência de adoção da solução cloud, não só para reduzir custos, mas porque permite que a área de TI teste novos projetos, sem ter que fazer



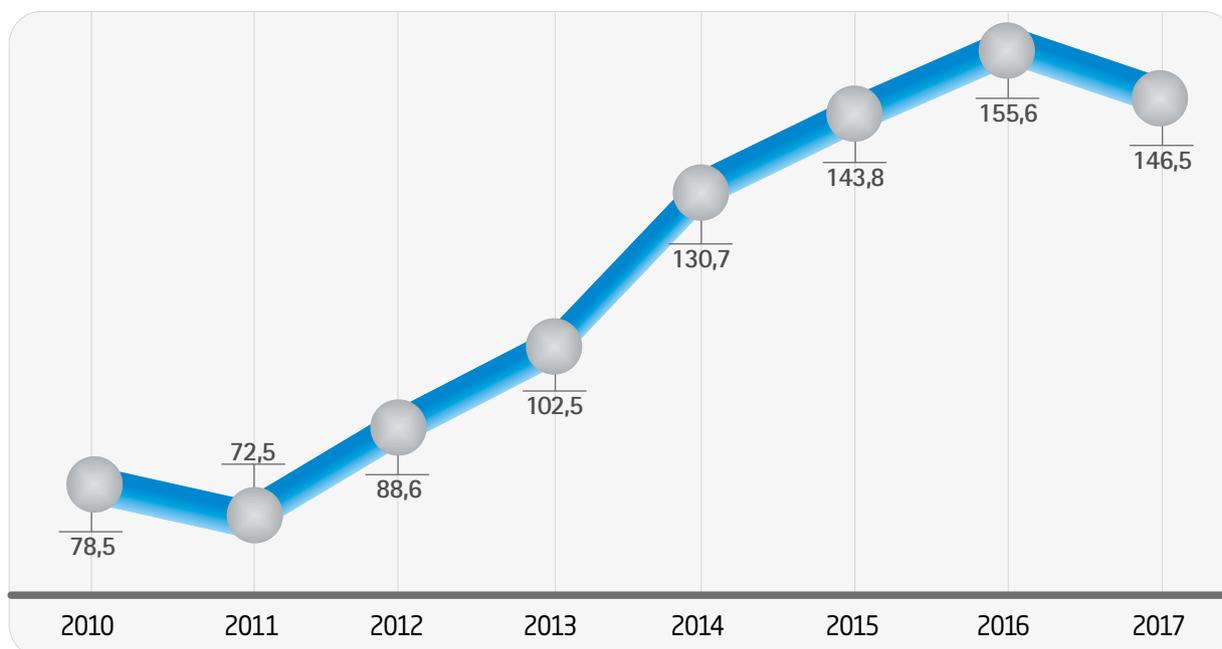
Direção

*"A pressão do digital se impõe à crise".
Laércio, da Cisco*

grandes investimentos, movimento muito positivo para um mercado que sempre foi conservador".

Evolução do mercado

● Receita Líquida em bilhões de R\$



ONDE
TEM ▶ **FLEXI
BILI
DADE**
TEM TOTVS.

SABE A FLEXIBILIDADE QUE SEU PÚBLICO
COBRA DE VOCÊ? SEUS FORNECEDORES
TAMBÉM PRECISAM TER. A TOTVS
OFERECE SOFTWARE POR ASSINATURA,
EM UM PLANO MENSAL QUE DÁ ACESSO
A DIFERENTES SOLUÇÕES DE GESTÃO.
A MELHOR PARTE? POR UM VALOR
QUE CABE NO SEU ORÇAMENTO.
QUER SABER MAIS?
FALE COM A GENTE.

SOLUÇÕES DE GESTÃO PARA
TODOS OS TIPOS DE NEGÓCIO.

0800 7098 100
TOTVS.COM



Segundo a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) o faturamento da indústria eletroeletrônica, incluindo o segmento de informática, encerrou 2017 em R\$ 136 bilhões, um crescimento de 5% em relação a 2016 (R\$ 129,4 bilhões). Para a produção industrial, a Abinee estimou aumento de 5% na comparação com 2016. O mesmo percentual de 5% se verificou nos investimentos, que fecharam o ano com um resultado de R\$ 2,5 bilhões, para R\$ 2,38 bilhões, em 2016. Já a utilização da capacidade instalada do setor passou de 71% para 77% em 2017. O subsegmento de Informática, segundo os dados da Abinee, cresceu 7% em faturamento em 2017 comparado a 2016, só perdendo para o de Utilidades Domésticas (10%). O número de empregados do setor, que era de 232,8 mil no final de 2016, fechou em 237,2 mil trabalhadores, ou seja, um incremento de 4,4 mil postos de trabalho. As exportações tiveram crescimento de 3%, passando de US\$ 5,6 bilhões para US\$ 5,8 bilhões em 2017. As importações subiram para 17%, de US\$ 25,6 bilhões, em 2016, para US\$ 29,9 bilhões em 2017. Para 2018, as empresas do setor eletroeletrônico projetam crescimento de 7%, apesar de a nova estimativa de crescimento do PIB prevista para este ano, não chegar a 1,5%. Os investimentos da indústria eletroeletrônica devem aumentar 10%, totalizando R\$ 2,76 bilhões em 2018, segundo a Abinee. A estimativa da entidade é que o nível de emprego aumente para 241 mil trabalhadores, um incremento de 3,8 mil pessoas em 2018. A utilização da capacidade instalada do setor deve passar de 77% em 2017 para 80% no ano que vem. As vendas externas têm previsão de aumento de 3% e as importações devem subir 5%.

Estudo da Brasscom - Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação aponta um faturamento total dos segmentos de TIC (TI e comunicações), TI in house e telecomunicações de R\$ 468 bilhões em 2017, com crescimento nominal de 5,4% comparado ao ano anterior. Somente a área de TIC cresceu 12,7% e TI in house 9,9%. "Essas altas taxas são justificadas pela recuperação do consumo de hardware, que estava represado em 2016, e pelas compras de equipa-

mentos de redes pelas operadoras", explica Sergio Paulo Gallindo, presidente da Brasscom.

O segmento TIC fechou o ano de 2017 com 867 mil profissionais, telecom com 180 mil, e TI in house com 600 mil, praticamente sem crescimento, na comparação com 2016. Em 2018, houve um acréscimo de 21 mil postos de trabalho, refletindo a recuperação do setor. As perspectivas para os próximos dois anos, segundo a entidade, são positivas, com o amadurecimento dos movimentos de outsourcing, que hoje representa 49% do mercado e tem muito espaço para avançar.

Outra alavanca, segundo Gallindo, foi a computação em nuvem: em 2017 o segmento teve um crescimento de 51,7% e faturou R\$ 4,4 bilhões no país. "A expectativa é de que o ciclo de amadurecimento das soluções continue robusto, assim como no mercado internacional", aponta. Para ele, o Brasil segue com demanda reprimida de equipamentos e serviços e o resultado eleitoral não deve mudar essa realidade: "O setor continua empregando e tem até carência de mão de obra".



Divulgação

"As empresas de software registraram quedas de receita com produtos, substituídos em parte pela assinatura".

Pietro, da IDC



Somos a
Benner

Inovamos para simplificar
os negócios de centenas
de empresas.

Somos especialistas em desenvolvimento de soluções de negócios, serviços e terceirização de processos no Brasil, otimizando os resultados e facilitando a vida de milhões de pessoas.

Saúde Logística Jurídico RH ERP Turismo



benner.com.br

benner

Revolucionamos seu negócio!

Nas exportações, houve um aumento significativo nos serviços, que representaram US\$ 2,2 bilhões, com projeção de chegar a US\$ 2,4 bilhões em 2018. Em hardware, as exportações alcançaram R\$ 3,1 bilhões e a previsão para 2018 é de US\$ 3,3 bilhões. “Ainda existem muita burocracia e entraves para a exportação de equipamentos”, afirma Gallindo. A entidade projeta negócios de R\$ 250 bilhões em transformação digital no Brasil para os próximos dois anos nas áreas de IoT, Big Data, sistemas analíticos, segurança e Inteligência Artificial, sendo que 42% virão dos serviços. Outro ponto positivo de 2018, segundo ele, foi a aprovação da Lei de Proteção de Dados que dá maior segurança jurídica às empresas.

A flutuação do câmbio tem trazido obstáculos adicionais ao setor, principalmente na produção e venda

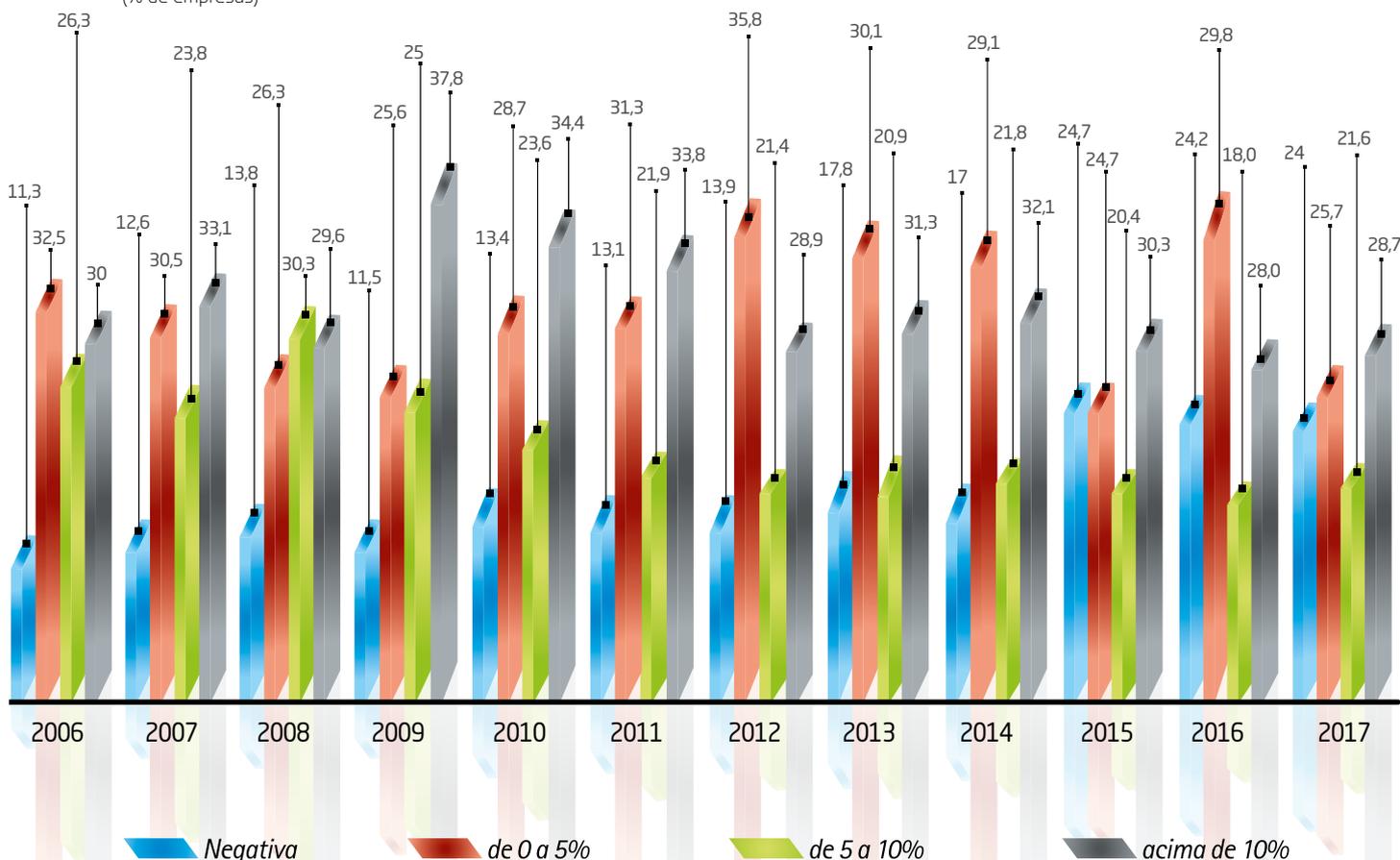


divulgação

“Ainda existem muita burocracia e entraves para a exportação de equipamentos”
Gallindo, da Brasscom

Rentabilidade das vendas líquidas

(% de empresas)



Universo: 167 empresas que enviaram informações

de hardware. “O preço em reais sobe e os clientes adiam investimentos”, diz Pietro, da IDC. Na Cisco, esse impacto foi minimizado, porque a empresa produz localmente 50% dos produtos entregues no país. “A médio prazo, vamos sentir a pressão dos componentes importados”, prevê Laércio Albuquerque.

Para Fábio Marras, CTO da IBM Brasil, o país trata a variação cambial com serenidade, principalmente em períodos eleitorais: “Percebemos que as grandes empresas se preparam muito bem para essas variações e acabam sendo pouco impactadas pela flutuação”. Já as pequenas empresas, principalmente as startups, sem capital para fazer hedge da moeda, têm adotado computação em nuvem como sua principal plataforma, evitando os investimentos em capital, o conhecido Capex, e explorando me-

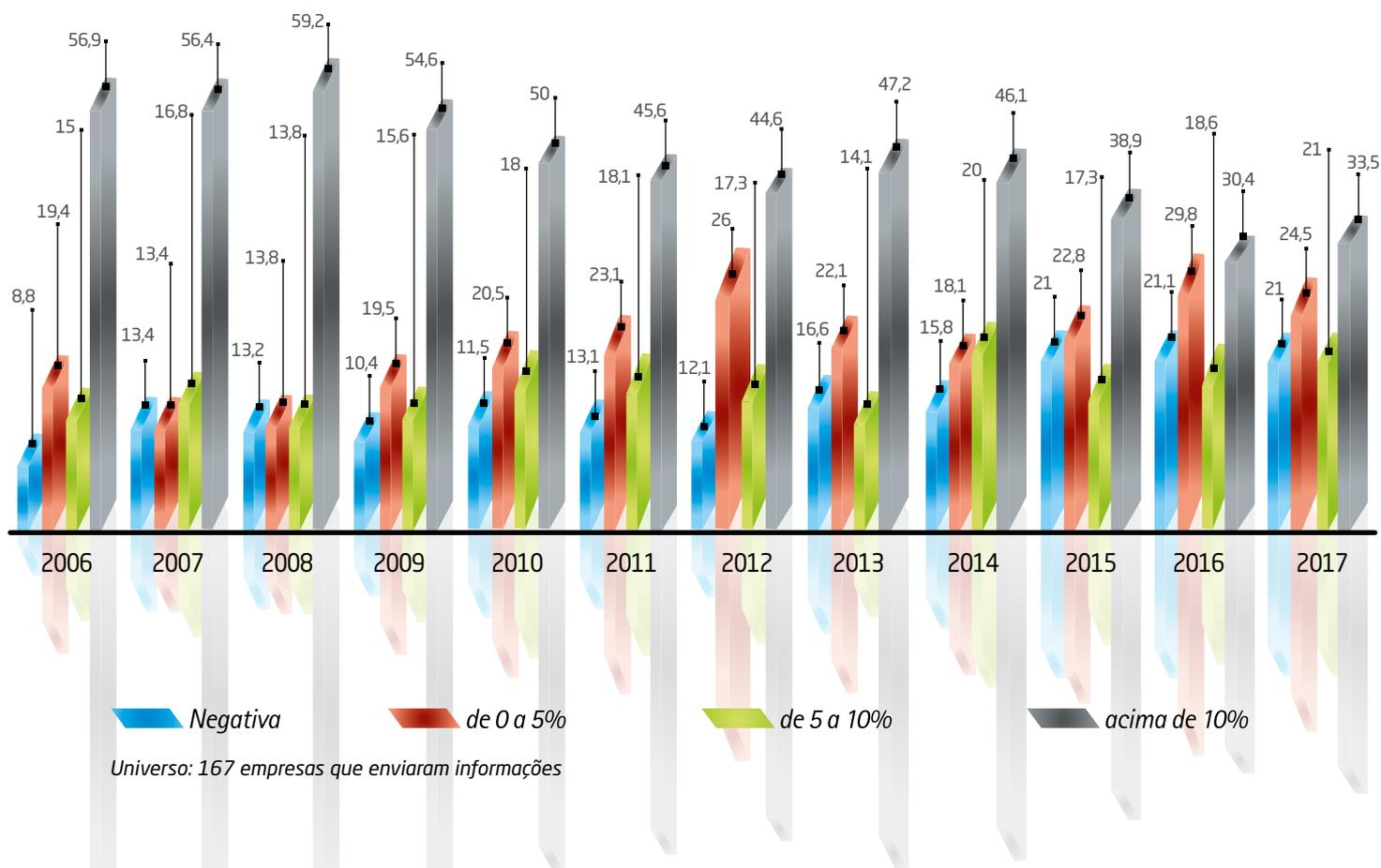


divulgação

“A nuvem é uma catalisadora de inovação, velocidade e agilidade”.
Fábio, da IBM

Retorno sobre patrimônio líquido

(% de empresas)



lhor a infraestrutura e serviços como despesas, a Opex. “Para a IBM, a nuvem significa mais do que uma nova arquitetura para entrega de infraestrutura e aplicações como serviço, ela é uma catalisadora de inovação, velocidade e agilidade, permitindo às empresas focarem em diferenciação de suas estratégias, capacidades e modelos de negócios”, afirma Fábio. A busca por eficiência das empresas, apesar da retração econômica, alavancou os negócios da IBM Brasil, que direcionou suas estratégias para soluções cognitivas na nuvem. Entre os destaques de 2017 e 2018, Fábio cita a plataforma IBM Cloud, as soluções de Watson e Watson Health, e os recursos da plataforma IBM Blockchain: “Tivemos um aumento da adoção da nossa plataforma de Inteligência Artificial na nuvem para negócios, o IBM Watson, nos últimos dois anos, em todos os tipos de empresas”. Outra área im-



divulgação

“As interações por meio da IA promovem um ciclo de melhoria contínuo”
Carlos, da Tivit

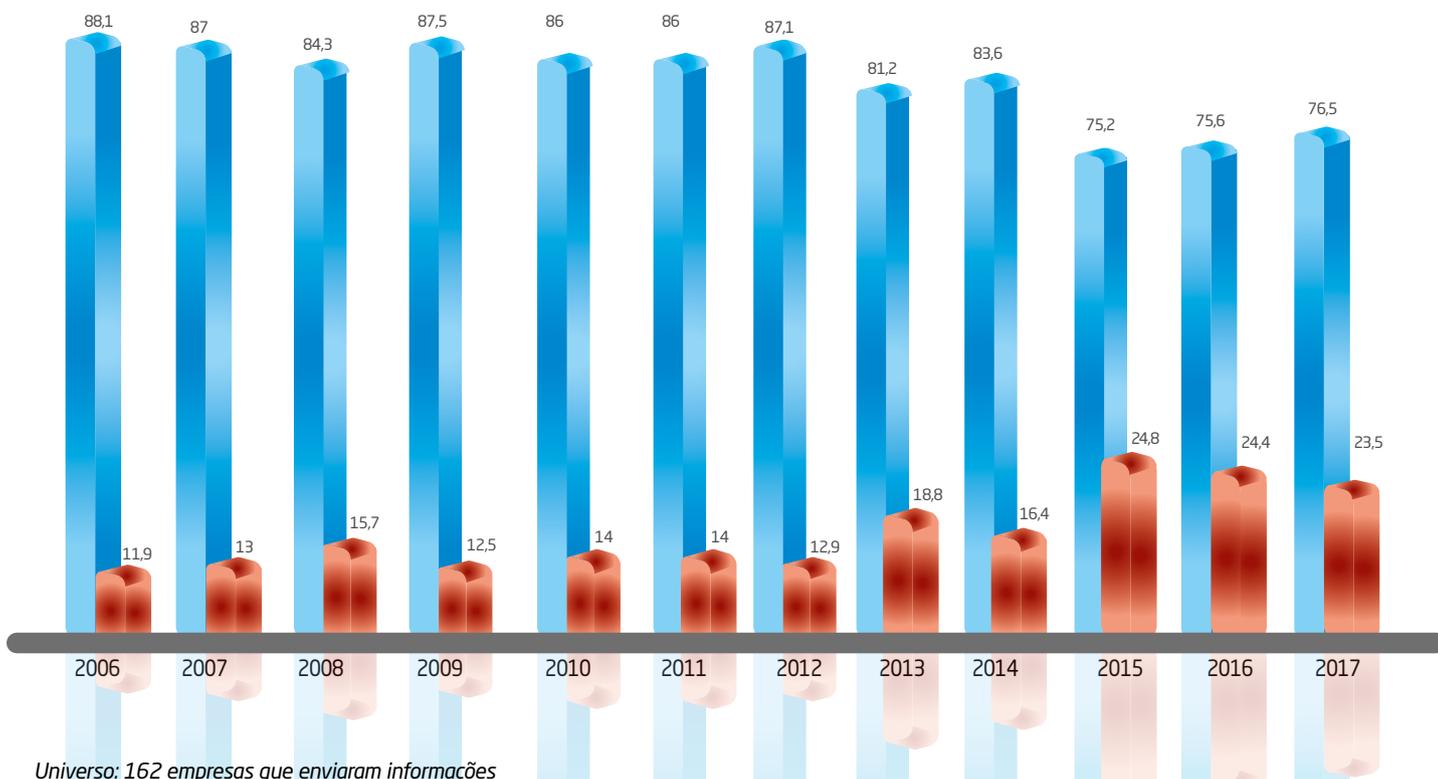
Lucro x Prejuízo



Lucro



Prejuízo



Universo: 162 empresas que enviaram informações

portante, segundo ele, foi a plataforma blockchain, que recebeu investimentos de US\$ 5,5 milhões em 2018 somente no Brasil para a implementação do primeiro hub de soluções: “O Brasil entrou para um time composto de outros cinco países âncoras como Inglaterra, Estados Unidos, Canadá, Japão e Alemanha - que já mantêm centros como esse”.

Em 2018, o laboratório de pesquisa da IBM anunciou o AgroPad, um projeto baseado em Inteligência Artificial, e 100% desenvolvido no Brasil, com o objetivo de ajudar pequenos e médios produtores rurais a analisar as condições do solo e da água e aumentar sua produtividade no campo. Também foi anunciado pelo laboratório de pesquisa um projeto de uso de Inteligência Artificial no setor de energia, que resultou no protótipo de uma ferramenta que atua como um assistente para geocientistas, na identificação e avaliação de prospectos exploratórios e na interpretação de imagens sísmicas.

A baixa exposição da receita associada à moeda americana também preservou a Tivit, que tem oferta baseada em soluções e serviços. Com o crescimento da computação em nuvem, colocation e hosting de servidores, o segmento de data centers segue expandindo as vendas de unidades no país e ampliando serviços. A Tivit criou uma linha de negócios chamada Digital Business, para atender a demanda por tecnologias emergentes como IoT, sistemas analíticos, Big Data e Inteligência Artificial, blockchain e gerenciamento de conteúdo (ECM). “Essa estratégia foi um dos grandes impulsionadores do nosso crescimento, tanto em 2017, quanto neste ano”, afirma o presidente da Tivit, Carlos Gazaffi.

Para a demanda de IA, ele conta que a Tivit desenvolveu a IVI, uma assistente virtual que acessa informações e resolve problemas cotidianos: “As interações promovem um ciclo de melhoria contínua, no qual a assistente virtual aprende com as perguntas e respostas dos usuários, otimizando processos, tempo e custos, bem como melhorando a experiência”. No último ano, a empresa fechou importantes acordos de parcerias com AWS, Google, Microsoft e SAP para promover negócios na linha de soluções para a nuvem. “Triplicamos nosso resultado de vendas em cloud pública”, diz Carlos. As linhas de



divulgação

“Os investimentos na nuvem inteligente e na fronteira inteligente estão mostrando resultados”. Roberto, da Microsoft

negócios (Cloud e Digital) representam 40% do resultado da companhia e a expectativa é pular para 60% até 2022. A oferta de nuvem pública, privada e híbrida é a que mais cresce na Tivit. Em 2016, a empresa investiu R\$ 32 milhões no lançamento da sua nuvem privada na América Latina, o Tivit On Demand Cloud, e hoje gerencia mais de 200 clientes por meio da One Cloud Management Platform, que integra nuvens públicas e privadas.

A Azure, solução de nuvem da Microsoft, também é a grande responsável pelos bons negócios da empresa no Brasil e no mundo. A receita de nuvem inteligente foi de US \$ 9,6 bilhões no ano fiscal de 2018, encerrado em junho, 23% maior em comparação ao ano fiscal anterior. “A receita de produtos de servidor e serviços em nuvem aumentou 26%, impulsionada pelo crescimento de 89% na receita do Azure”, aponta Roberto Prado, diretor de tecnologia da Microsoft Brasil. No Brasil, segundo ele, as vendas proporcionaram um crescimento de receita de dois dígitos em todos os segmentos: “Nossos investimentos iniciais na nuvem inteligente e na fronteira inteligente estão mostrando resultados, e continuaremos expandindo o nosso alcance em outros mercados em 2019”. Para que o câmbio não fosse um empecilho para os parceiros, desde fevereiro deste ano, o canal da companhia passou a comprar software comercial e Office

365 para o mercado corporativo diretamente da Microsoft, com preços em reais, dando mais previsibilidade aos negócios.

Outra área chave é a Inteligência Artificial, com investimentos no Laboratório de Tecnologia Avançada do Rio de Janeiro (ATL), célula do Microsoft AI and Research no Brasil, o único no hemisfério Sul. Aposta também em parcerias. Uma delas, com a Secretaria de Educação do Estado de São Paulo, está testando um sistema que usa Inteligência Artificial para antecipar tendências de evasão escolar. O algoritmo é capaz de fazer análises com base em informações como endereço do estudante, situação socioeconômica, rendimento escolar, número de faltas, entre outras variáveis e identificar estudantes que estão em risco de evasão para antecipadamente tomar medidas para evitar a ausência dos alunos.

A atuação em novas áreas de integração de serviços garantiu o crescimento da Resource em 2017 e 2018. A empresa ampliou a parceria com a Cisco e a SAP para a oferta de nuvem pública. “Também contribuiu para esse resultado a revisão das ofertas para instituições financeiras e a entrada de novos contratos com bancos públicos”, afirma Gilmar Batistela, CEO Global da Resource. Nos últimos dois anos a empresa reformulou sua oferta de infraestrutura, reunindo os principais fabricantes de tecnologia para uma venda integrada de soluções. Outro investimento feito no período foi transformar uma plataforma de scripts em RPA (Robotic Process Automation). A oferta de nuvem foi responsável por contratos associados a projetos de micros-serviços, onde a Resource integra aplicações com soluções cloud. “A modernização de aplicações e novos desenvolvimentos exigem infraestrutura com serviços on premise ou nuvem”, diz Gilmar. Os planos para 2019 incluem a oferta de soluções prontas e semiprontas por indústria, desenvolvidas pela própria Resource, além de fomentar parcerias com startups para encontrar as melhores soluções e oferecê-las com mais rapidez aos clientes.

O fortalecimento da oferta de serviços profissionais foi a principal estratégia da Logicalis em 2017, expandindo a área de consultoria, inovação e serviços geren-



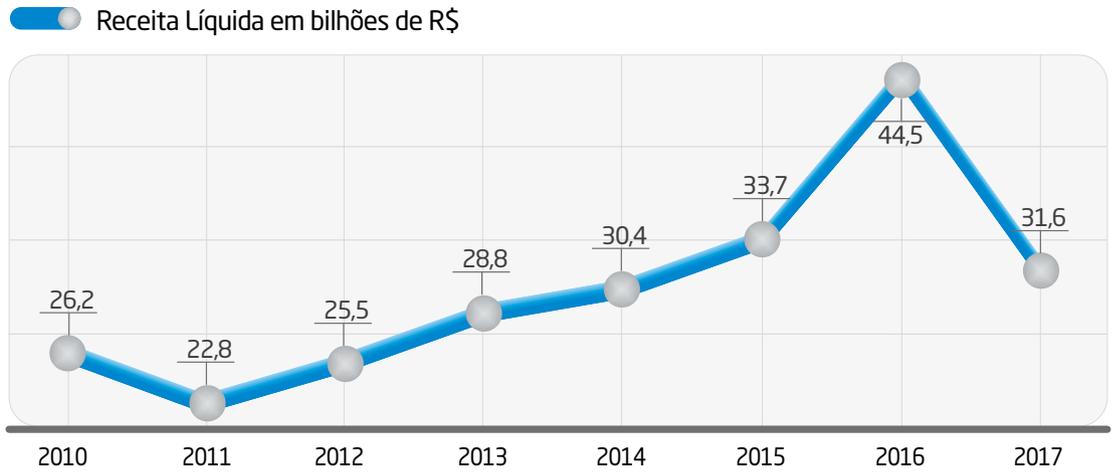
divulgação

“Novos desenvolvimentos exigem infraestrutura com serviços on premise ou nuvem”
Gilmar, da Resource

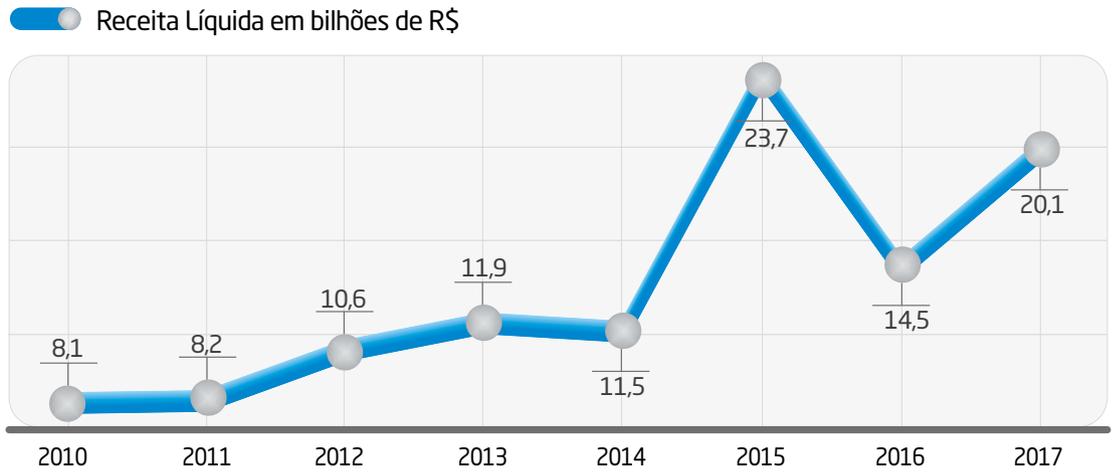
ciados. “Foi um ano forte em vendas, pelo impacto da recuperação macroeconômica que gerou investimentos em TI e a transformação digital das operadoras”, afirma Rodrigo Parreira, CEO da Logicalis na América Latina. As teles têm investido no aumento de capacidade e maior eficiência das redes, que permitem a criação de novos produtos com projetos de virtualização (SDN e NFV) e inovações na camada de engenharia. Para ampliar negócios em computação em nuvem, a Logicalis adquiriu a Nubeliu. Outro setor importante nos resultados foi o financeiro, que continua investindo em novos serviços. A empresa, segundo ele, aposta no desenvolvimento de projetos de IoT em diferentes segmentos, como agronegócio, manufatura, saúde, varejo e utilities, entre outros: “Construímos um ecossistema de startups com soluções focadas em problemas de negócios de algumas verticais, especialmente para as soluções de IoT, apostando que esse é um modelo muito interessante para algumas soluções”. Para 2019, a empresa deve expandir serviços nas áreas de Inteligência Artificial e blockchain, para apoiar as empresas em seus primeiros projetos nessas plataformas. Neste ano, adquiriu a Coasin, integradora de sistemas que oferece soluções para setores como mineração, serviços financeiros, telecomunicações e varejo, com operações no Chile e no Peru.

A evolução do mercado por segmento

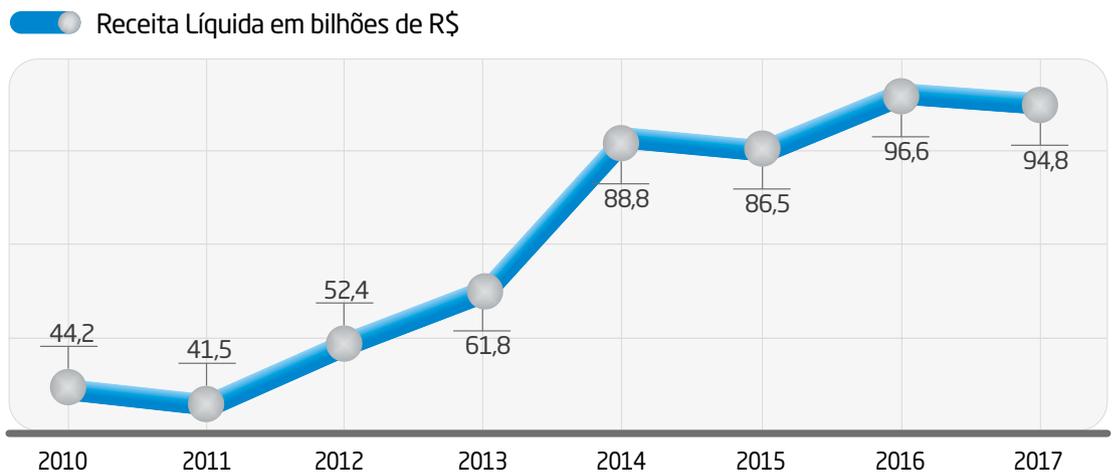
hardware



software



serviços



Crériterios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de informática, no ano de 2017, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial, sob a supervisão técnica do professor Japir de Mello Junior (Análise Financeira), da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

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

O Anuário Informática Hoje compara as empresas pela evolução de sua receita líquida, uma vez que as vendas líquidas são o critério de avaliação mais adequado: são aquelas que, efetivamente, entram nos cofres das empresas. Quando as empresas participantes não publicam balanços, nem informam sua receita líquida, deduz-se 11% de sua receita bruta para obter a líquida (o percentual de 11% representa, em média, as deduções do faturamento bruto que resultam na receita líquida de fabricantes e prestadores de serviços).

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2017, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$3,1992). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

Principais indicadores:

1. Receita líquida em reais: é o indicador para a classificação das empresas no ranking das 200 maiores.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

A escolha dos destaques e das melhores de 2017

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

A escolha das empresas mais eficientes é resultado da análise econômico-financeira em seis grandes blocos de mercado: fabricantes de hardware, desenvolvedores de software, integradores, prestadores de serviços, prestadores de serviços/governo e canais de comercialização (distribuidores e revendas). As empresas foram divididas em três segmentos: Pequeno, Médio e Grande Portes.

	PESO
Crescimento da receita líquida, em %.	10
Rentabilidade sobre vendas, em %.	30
Rentabilidade por funcionário	20
Liquidez corrente	10
Endividamento sobre o ativo, em %.	(10)

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

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 fabricantes de hardware, 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 ótimo indicador de rentabilidade. Considera-se

o lucro líquido em milhares de dólares.

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 dois índices; e obtenção de, no mínimo, 10% da receita em um dos blocos de informática, em 2016. E as empresas foram classificadas por porte, com base na receita líquida proporcional nos respectivos blocos e enquadradas nas seguintes faixas:

PEQUENO PORTE

US\$ 1,2 milhão a US\$ 11,99 milhões

MÉDIO PORTE

US\$ 12 milhões a US\$ 39,99 milhões

GRANDE PORTE

acima de US\$ 40 milhões

A Empresa do Ano é escolhida 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 dez empresas que mais cresceram e das dez empresas mais rentáveis, foi considerado o desempenho apenas das empresas que tiveram mais de 50% do faturamento em informática e que figuram no ranking das 200 Maiores.

As 200 maiores

A

ACCENTURE (13)
 ACCESSTAGE (131)
 ADATA ELETRONICS (108)
 ADATA INTEGRATION (143)
 ADVANTA (133)
 ADVANTECH BRASIL (158)
 AeC CONTACT CENTER (43)
 ALGAR MULTIMÍDIA (50)
 ALGAR TECH (128)
 ALGAR TELECOM (49)
 ALGAR TI (77)
 ALGAR TIC (134)
 ALLIED (47)
 ALMAVIVA (34)
 ALTERDATA SOFTWARE (87)
 ALTUS (188)
 AMD (59)
 APC BY SCHNEIDER ELECTRIC (40)
 APPLE (20)
 ARCON (159)
 ARGO IT TECNOLOGIA (179)
 ASCENTY (67)
 AsGa SISTEMAS (165)
 ASTREIN ENGENHARIA (197)
 ATECH (82)
 ATENTO (12)
 ATIVAS (119)
 AUTOTRAC (80)

B

BB TEC E SERVIÇOS (36)
 BEMATECH (78)
 BEXPERT (184)
 BGMRODOTE (182)
 BRASOFTWARE INFORMÁTICA (38)
 BRQ DIGITAL SOLUTIONS (62)

C

CA TECHNOLOGIES (25)
 CANON (46)
 CAS TECNOLOGIA (141)
 CELEPAR (79)
 CEMIGTELECOM (93)
 CENTRAL IT (84)
 CENTURYLINK (41)
 CERTISIGN (72)
 CGI (42)
 CHECK POINT (88)
 CI&T (57)
 CIASC (99)
 CIJUN (171)
 CISCO (17)
 CLARO (2)
 CONNECTCOM (116)
 CONQUEST ONE (166)
 CONSINCO (129)
 COPEL TELECOM (58)
 CPM BRAXIS CAPGEMINI (95)
 CPQD (68)
 CSC BRASIL (115)
 CYLK IT SOLUTIONS (140)

D

DAITAN LABS (126)
 DATAPREV (28)
 DB1 GLOBAL SOFTWARE (161)
 DEDALUS PRIME (112)
 DELL (10)
 DIGICON (124)
 DIGITEL (194)
 DYNATRACE (137)

E

ECCOX SOFTWARE (198)
 EDS EXTREME DIGITAL SOLUTIONS (122)
 EMERSON NETWORK POWER (27)
 EMPRO (175)
 ENGINEERING DO BRASIL (83)
 EQUINIX (54)
 EXCEDA (105)

F

FÓTON INFORMÁTICA (150)
 FURUKAWA ELETRIC LATAM (71)

G

GEMELO DATA CENTERS (172)
 GO2NEXT (176)
 GOVBR (127)
 GRUPO BENNER (109)
 GRUPO BINÁRIO (170)
 GRUPO CONTAX (56)
 GRUPO MULT (173)
 GRUPO NEXXERA (120)

H

HARPIA CONS TEC INFORMAÇÃO (191)
 HP BRASIL (5)
 HUAWAI DO BRASIL (19)

I

IBM BRASIL (4)
 ÍCARO TECHNOLOGIES (160)
 IDEMIA (123)
 IMA (155)
 INDRA BRASIL (39)
 INFOBASE (169)
 INFOSERVER (144)
 INFOTEC (92)
 INMETRICS (89)
 INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO (98)
 INTEL (18)
 INTELBRAS (44)
 ISH TECNOLOGIA S/S (114)

J

JUNIPER (85)

L

LAMPP-IT (187)
 LG ELECTRONICS (26)
 LG LUGAR DE GENTE (106)
 LINKTEL CORPORATE (157)
 LINX (51)
 LOCAWEB (65)
 LOGICALIS (30)

M

M I (63)
 MAGNA SISTEMAS (94)
 MANDIC CLOUD SOLUTIONS (125)
 MATERA SYSTEMS (103)
 MÁXIMA SISTEMAS (174)
 MEGA SISTEMAS (138)
 META (110)
 MICROCITY COMPUTADORES E SISTEMAS (100)
 MICROSOFT (8)
 MICROSTRATEGY (181)
 MOTOROLA SOLUTIONS (35)
 MPS INFORMÁTICA (151)
 MTEL (117)
 MV (81)

N

NASAJON SISTEMAS (156)
 NAVITA (162)
 NDD (132)
 NEC (111)
 NEGER TELECOM (200)
 NEOBPO (48)
 NEOVIA SOLUTIONS (193)
 NETSERVICE (145)

O

OI (3)
 ONDA (196)
 ORACLE BRASIL (6)
 ORIZON (101)

P

PARKS (149)
 PERTO TECNOLOGIA PARA BANCOS E VAREJO (76)
 POSITIVO TECNOLOGIA (29)
 PROCEMPA (91)
 PROCERGS (70)
 PRODAM - AM (118)
 PRODAM - SP (66)
 PRODEMG (75)
 PRODESAN (195)
 PRODESP (37)
 PRODUBAN (73)
 PROSOFT (107)

Q

QUALITY SOFTWARE (104)

R

RECOGNITION (186)
 REDISUL (180)

S

SAMSUNG (11)
 SANKHYA JIVA TECNOLOGIA E INOVAÇÃO (113)
 SAP BRASIL (14)
 SCOPUS (69)
 SENIOR (74)
 SENIOR SOLUTION (90)
 SENSEDIA (164)
 SERCOMTEL CONTACT CENTER (178)
 SERCOMTEL PARTICIPAÇÕES (167)
 SERPRO (15)
 SERVICE IT (139)
 SIMPRESS (52)
 SINTEL (153)
 SISGRAPH (142)
 SISPRO (183)
 SMARAPD (135)
 SND (55)
 SOFTEXPERT SOFTWARE (146)
 SOFTWARE AG BRASIL (86)
 SONDA IT (24)
 SPREAD TECNOLOGIA (102)
 SQUADRA TECNOLOGIA (130)
 STEFANINI (33)
 STONE AGE (177)
 SYMANTEC (53)

T

TATA CONSULTANCY SERVICES (60)
 TCI BPO (192)
 TDATA (9)
 TECBAN (21)
 TECHDEC (190)
 TECHNE (152)
 TECNOSET IT SOLUTIONS (97)
 TELEPERFORMANCE BRASIL (32)
 TELESPIAZIO BRASIL (121)
 TELLFREE BRASIL (189)
 TERRA (64)
 3CORP TECHNOLOGY (148)
 TIM (7)
 TIVIT (23)
 TOTVS (22)
 TRIAD SYSTEMS (136)

U

UNISYS (61)
 UNITELECO (163)
 UNOTEL TELECOM (199)
 UOL (45)

V

VELTEC (147)
 VIAW (168)
 VIVO (1)
 VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS (185)

W

WEDO TECHNOLOGIES (154)
 WESTCON BRASIL (31)

X

XEROX DO BRASIL (16)

Z

ZATIX (96)

O QUE A TECNOLOGIA PODE FAZER PELA SUA EMPRESA?

Essa pergunta é a razão da existência da EDS. Pensamos, desenvolvemos e implementamos projetos de tecnologia com um único fim: tornar o dia a dia dos nossos clientes mais simples e eficiente para que eles invistam energia apenas no que realmente importa: manter o foco no seu próprio negócio.



AOS NOSSOS CLIENTES, PARCEIROS E COLABORADORES, O NOSSO MUITO OBRIGADO POR MAIS ESTE DESTAQUE DA EDS NO MERCADO.



EXTREME DIGITAL SOLUTIONS

Portfólio de Soluções

- INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
- GESTÃO DE ATENDIMENTO
- INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS
- SISTEMAS COGNITIVOS & BIG DATA
- MIDDLEWARE
- PROCESSOS DIGITAIS
- CUSTOMER EXPERIENCE
- SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO
- ARMAZENAMENTO
- PROTEÇÃO DE DADOS
- VIRTUALIZAÇÃO
- CLOUD



CMMI DEV / 3SM



www.extremedigital.com.br

ATENDIMENTO EM TERRITÓRIO NACIONAL COM ESCRITÓRIOS EM:
SÃO PAULO - (11) 3192-7701 | RIO DE JANEIRO - (21) 3190-1990 | BRASÍLIA - (61) 3546-5087

As 200 maiores

Class. Ant	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporc. (mil R\$)	Rec. Líquida (mil R\$)	Rec. Líquida (mil US\$)	Cresc. Rec. Líq (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
1	1	VIVO (SP)	Prestador de Serviço	17.714.801	43.206.832	13.505.511,38	1,64	10,69	69.461.358
3	2	CLARO (SP)	Prestador de Serviço	10.434.030	32.006.226	10.004.446,74	-1,46	7,31	14.517.124
2	3	OI (RJ)	Prestador de Serviço	9.515.862	23.789.654	7.436.125,91	-8,49	-0,35	-13.512.523
5	4	IBM BRASIL (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	8.253.936	8.253.936	2.580.000,00	-9,22	-1,15	NI
6	5	HP BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	8.077.980	8.077.980	2.525.000,00	-0,91	7,91	NI
18	6	ORACLE BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	6.577.555	6.577.555	2.056.000,00	-6,53	1,78	NI
8	7	TIM (RJ) ²	Prestador de Serviço	5.054.256	15.794.551	4.937.031,45	4,28	13,56	16.724.656
9	8	MICROSOFT (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	4.286.928	4.286.928	1.340.000,00	-3,56	5,02	NI
15	9	TDATA (SP)	Prestador de Serviço	3.812.713	3.812.713	1.191.770,76	56,42	70,33	1.599.350
11	10	DELL (RS) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	3.743.064	3.743.064	1.170.000,00	10,99	20,87	NI
4	11	SAMSUNG (AM) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	3.276.480	6.826.000	2.133.658,41	18,59	29,14	NI
20	12	ATENTO (SP)	Prestador de Serviço	3.015.040	3.015.040	942.435,61	6,43	15,89	298.999
13	13	ACCENTURE (SP)	Prestador de Serviço	2.867.298	3.116.628	974.189,80	14,32	24,49	1.246.242
19	14	SAP BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	2.490.000	2.490.000	778.319,58	23,51	34,50	NI
17	15	SERPRO (DF)	Prestador de Serviço	2.382.901	2.382.901	744.842,77	11,44	21,35	636.571
12	16	XEROX DO BRASIL (RJ) ^{1,2}	Prestador de Serviço	2.293.826	2.293.826	717.000,00	-12,44	-4,65	NI
14	17	CISCO (SP) ²	Fabricante de Hardware	2.183.454	2.183.454	682.500,00	-10,47	-2,50	NI
16	18	INTEL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	2.124.269	2.655.336	830.000,00	-3,03	5,60	NI
22	19	HUAWEI DO BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.859.775	2.479.700	775.100,00	-66,85	25,77	NI
7	20	APPLE (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.756.361	5.854.536	1.830.000,00	-2,86	5,78	NI
21	21	TECBAN (SP)	Prestador de Serviço	1.653.658	1.992.359	622.767,88	16,06	26,38	469.102
24	22	TOTVS (SP)	Fabricante de Software	1.582.768	1.582.768	494.738,68	4,15	13,42	1.261.394
27	23	TIVIT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	1.462.028	1.462.028	456.998,00	3,40	12,60	1.142.774
28	24	SONDA IT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	1.344.937	1.344.937	420.397,91	-4,72	3,76	1.373.655
26	25	CA TECHNOLOGIES (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	1.343.664	1.343.664	420.000,00	-7,88	0,31	NI
30	26	LG ELECTRONICS (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	1.331.827	6.659.135	2.081.500,00	1,84	10,90	NI
29	27	EMERSON NETWORK POWER (SP)	Fabricante de Hardware	1.316.535	2.057.086	643.000,00	-3,52	5,07	NI
32	28	DATAPREV (DF)	Prestador de Serviço	1.221.384	1.221.384	381.777,94	4,54	13,84	1.124.899
34	29	POSITIVO TECNOLOGIA (PR)	Fabricante de Hardware	1.218.016	1.903.447	594.975,93	12,51	22,52	506.375
38	30	LOGICALIS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	1.093.100	1.093.100	341.679,17	30,94	42,59	NI
35	31	WESTCON BRASIL (SP) ^{1,2}	Canal de Comercialização	1.056.000	1.200.000	375.093,77	4,35	13,63	NI
45	32	TELEPERFORMANCE BRASIL (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	1.050.000	1.050.000	328.207,05	40,94	53,48	NI
36	33	STEFANINI (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	1.021.056	1.021.056	319.159,79	5,53	14,92	120.501
-	34	ALMAVIVA (SP) ²	Prestador de Serviço	915.219	915.219	286.077,46	-0,87	7,95	113.333
31	35	MOTOROLA SOLUTIONS (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	901.934	1.288.478	402.750,00	-1,37	7,40	NI
41	36	BB TEC E SERVIÇOS (RJ) ²	Prestador de Serviço	894.074	894.074	279.467,99	11,76	-2,34	263.826
37	37	PRODESP (SP)	Prestador de Serviço	878.622	878.622	274.638,03	4,26	13,54	537.559
43	38	BRASOFTWARE INFORMÁTICA (SP)	Canal de Comercialização	846.794	846.794	264.689,30	8,29	17,93	113.417
47	39	INDRA BRASIL (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	842.200	842.200	263.253,31	21,76	32,59	NI
46	40	APC BY SCHNEIDER ELECTRIC (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	835.000	1.670.000	522.005,50	19,29	29,90	NI
-	41	CENTURYLINK (SP)	Prestador de Serviço	811.220	811.220	253.569,64	3,38	12,58	341.509
39	42	CGI (SP) ^{1,2}	Prestador de Serviço	763.009	763.009	238.500,00	-6,80	1,49	NI
40	43	AeC CONTACT CENTER (MG)	Prestador de Serviço	756.673	756.673	236.519,44	-6,35	1,98	81.266
-	44	INTELBRA (SC)	Fabricante de Hardware	734.818	1.597.431	499.322,02	41,84	54,46	525.666
44	45	UOL (SP) ²	Prestador de Serviço	649.440	649.440	203.000,75	-15,63	-8,12	1.981.026

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

TECNOLOGIAS DISRUPTIVAS
para mundo **100% DIGITAL**

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Investi. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Func. (mil R\$)
76.653.122	22.934.302	5.730.773	4.608.790	6,64	10,67	0,94	45,96	3,89	2,09	4,55	0,43	29,09
42.706.022	12.129.152	-1.929.961	-1.371.199	-9,45	-4,28	0,74	346,10	6,55	12,06	-2,12	0,49	-
35.475.842	8.803.404	-5.557.540	-6.656.162	-	-27,98	0,35	-	79,42	13,44	-9,70	0,35	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21.007.324	8.331.995	1.407.651	1.147.943	6,86	7,27	0,98	87,12	14,85	3,12	3,67	0,50	0,00
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
449.650	2.706.818	1.866.965	1.292.826	80,83	33,91	1,53	116,08	0,00	-1,42	37,41	1,10	1.064,05
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
657.073	422.416	108.064	67.912	22,71	2,25	1,21	527,37	8,89	3,48	3,62	1,61	0,87
261.862	760.846	220.615	113.915	9,14	3,66	1,89	67,75	0,00	-0,87	5,45	1,49	9,57
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
560.696	1.269.197	174.994	123.114	19,34	5,17	1,00	463,70	-	-0,03	3,43	0,66	10,59
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.265.717	532.655	98.674	64.909	13,84	3,26	1,50	318,09	5,33	4,49	3,31	1,02	16,05
1.473.849	1.013.173	92.317	92.981	7,37	5,87	1,46	85,49	15,99	2,65	3,97	0,68	11,97
2.100.974	372.553	121.799	66.867	5,85	4,57	0,73	123,94	31,86	5,71	2,61	0,57	6,91
847.995	85.532	-70.807	-69.151	-5,03	-5,14	1,77	52,58	15,67	2,15	-3,30	0,64	-8,39
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
412.127	423.166	193.513	136.720	12,15	11,19	2,48	48,65	1,21	-5,64	8,18	0,73	37,38
188.060	494.544	-26.948	-47.551	-9,39	-2,50	1,29	235,01	31,32	4,36	-2,80	1,12	-25,16
NI	NI	NI	NI	11,40	3,50	1,27	2,36	40,80	2,60	3,40	0,81	47,70
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
22.220	199.003	72.338	52.079	43,22	5,10	2,08	139,83	1,53	-0,65	18,02	3,53	4,74
179.088	201.765	-54.152	-38.122	-33,64	-4,17	2,19	472,40	2,35	9,87	-5,88	1,41	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
96.050	186.758	47.869	33.058	12,53	3,70	1,33	80,92	-	-1,25	6,93	1,87	-
146.909	97.824	20.255	11.777	2,19	1,34	2,66	44,83	-	-1,99	1,51	1,13	6,33
6.108	112.679	66.779	41.557	36,64	4,91	1,76	139,33	-	-0,45	15,31	3,12	307,83
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
727.500	359.499	82.763	51.029	14,94	6,29	1,09	196,72	17,65	18,09	5,04	0,80	82,84
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
144.535	123.983	78.550	50.446	62,08	6,67	1,11	344,78	5,70	0,02	13,96	2,09	2,26
200.533	598.513	185.314	175.942	33,47	11,01	1,88	132,65	15,01	0,52	14,39	1,31	56,03
2.016.709	303.170	399.525	385.201	19,44	59,31	1,93	27,77	3,75	1,07	15,22	0,26	-

CSC BRASIL

DESTAQUE DO ANO 2018

Canais de Comercialização - Médio Porte | Informática Hoje



As 200 maiores

Class. Ant	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporc. (mil R\$)	Rec. Líquida (mil R\$)	Rec. Líquida (mil US\$)	Cresc. Rec. Líq (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
50	46	CANON (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	629.603	629.603	196.800,00	10,06	19,85	NI
51	47	ALLIED (SP)	Canal de Comercialização	549.360	2.616.002	817.705,05	21,72	32,54	848.758
-	48	NEOBPO (SP)	Prestador de Serviço	546.569	546.569	170.845,52	-	-	131.431
52	49	ALGAR TELECOM (MG)	Prestador de Serviço	544.156	906.926	283.485,25	4,35	13,64	1.169.965
55	50	ALGAR MULTIMÍDIA (SP) ²	Prestador de Serviço	535.423	535.423	167.361,53	15,60	25,89	640.372
60	51	LINUX (SP)	Fabricante de Software	514.431	571.590	178.666,54	15,29	25,54	1.170.520
54	52	SIMPRESS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	502.065	502.065	156.934,55	6,61	16,09	184.249
56	53	SYMANTEC (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	437.331	437.331	136.700,00	6,11	15,55	NI
62	54	EQUINIX (SP)	Prestador de Serviço	426.054	426.054	133.175,17	20,86	31,61	786.253
58	55	SND (SP)	Canal de Comercialização	420.140	420.140	131.326,58	16,06	19,59	44.030
23	56	GRUPO CONTAX (RJ) ²	Prestador de Serviço	368.375	368.375	115.145,97	-81,97	-80,36	122.800
66	57	CI&T (SP)	Fabricante de Software	356.434	356.434	111.413,48	17,82	28,31	81.773
68	58	COPEL TELECOM (PR)	Prestador de Serviço	352.009	380.550	118.951,61	17,69	28,16	483.195
67	59	AMD (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	340.961	340.961	106.577,00	14,55	24,74	NI
65	60	TATA CONSULTANCY SERVICES (SP)	Prestador de Serviço	333.500	667.000	208.489,62	8,63	18,30	NI
57	61	UNISYS (RJ) ^{1,2}	Prestador de Serviço	329.518	329.518	103.000,00	-10,77	-2,83	NI
61	62	BRQ DIGITAL SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço	308.627	308.627	96.470,06	-11,88	-4,04	71.503
64	63	MI (MG)	Prestador de Serviço	299.167	299.167	93.513,07	-5,43	2,99	77.197
63	64	TERRA (SP) ²	Prestador de Serviço	293.626	293.626	91.781,07	-10,23	-2,24	316.161
88	65	LOCWEB (SP)	Fabricante de Software	293.166	293.166	91.637,28	88,12	15,76	102.277
69	66	PRODAM - SP (SP)	Prestador de Serviço	292.585	292.585	91.455,68	-0,88	7,94	119.786
86	67	ASCENTY (SP) ²	Prestador de Serviço	274.676	274.676	85.857,71	67,25	82,12	504.277
70	68	CPQD (SP)	Fabricante de Software	272.190	272.190	85.080,65	-6,93	1,35	253.825
59	69	SCOPUS (SP) ²	Prestador de Serviço	269.310	269.310	84.180,42	-24,11	-17,36	290.596
74	70	PROCERGS (RS)	Prestador de Serviço	263.212	263.212	82.274,32	6,87	16,38	44.838
48	71	FURUKAWA ELETRIC LATAM (PR)	Fabricante de Hardware	262.361	749.603	234.309,51	15,16	25,41	391.327
72	72	CERTISIGN (SP) ²	Prestador de Serviço	259.074	259.074	80.980,87	-1,03	7,77	144.730
78	73	PRODUBAN (SP) ²	Prestador de Serviço	257.741	257.741	80.564,20	10,84	20,70	48.519
79	74	SENIOR (SC)	Fabricante de Software	252.388	252.388	78.890,97	9,73	19,50	97.106
81	75	PRODEMGE (MG)	Prestador de Serviço	239.337	239.337	74.811,52	18,06	28,56	62.229
75	76	PERTO TECNOLOGIA (RS)	Fabricante de Hardware	237.059	237.059	74.099,46	-2,99	5,64	419.449
82	77	ALGAR TI (MG) ²	Prestador de Serviço	233.963	233.963	73.131,72	24,66	35,75	265.251
71	78	BEMATECH (PR) ²	Fabricante de Hardware	231.162	231.162	72.256,19	-16,51	-9,08	464.077
80	79	CELEPAR (PR) ²	Prestador de Serviço	224.691	224.691	70.233,50	3,20	12,39	125.655
77	80	AUTOTRAC (DF)	Prestador de Serviço	216.951	246.535	77.061,45	-6,73	1,56	125.052
84	81	MV (PE)	Fabricante de Software	187.742	187.742	58.684,05	10,78	20,64	91.768
-	82	ATECH (SP) ²	Prestador de Serviço	172.643	172.643	53.964,43	59,45	73,63	70.077
90	83	ENGINEERING DO BRASIL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	150.234	150.234	46.959,86	7,37	16,92	42.413
87	84	CENTRAL IT (DF)	Prestador de Serviço	145.031	145.031	45.333,52	-7,24	1,01	84.921
89	85	JUNIPER (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	142.684	356.711	111.500,00	-7,51	0,72	NI
92	86	SOFTWARE AG BRASIL (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	140.250	140.250	43.839,08	1,78	10,83	NI
96	87	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	Fabricante de Software	137.698	137.698	43.041,39	11,53	21,45	39.514
91	88	CHECK POINT (SP) ^{1,2}	Fabricante de Hardware	136.286	136.286	42.600,00	-2,20	6,50	NI
100	89	INMETRICS (SP) ²	Prestador de Serviço	129.912	129.912	40.607,65	25,35	36,50	29.962
105	90	SENIOR SOLUTION (SP)	Fabricante de Software	129.513	134.909	42.169,60	59,55	73,74	75.607

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Cloud . IoT . Inteligência Artificial Machine Learning . Big Data

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Func. (mil R\$)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
737.936	335.762	32.330	25.124	2,96	0,96	1,29	163,06	17,84	2,61	1,13	1,17	27,76
171.562	47.675	-15.319	-10.551	-8,03	-1,93	1,17	155,41	25,05	1,44	-3,14	1,63	-0,64
2.538.391	472.565	236.394	230.488	19,70	25,41	0,57	150,17	3,13	12,85	7,87	0,31	-
651.166	329.850	176.701	120.474	18,81	22,50	1,19	36,51	4,31	0,92	13,78	0,61	-
814.241	402.717	108.761	84.845	7,25	14,84	4,25	33,62	6,22	-6,02	5,42	0,37	26,84
163.542	140.128	6.666	803	0,44	0,16	2,12	135,63	30,73	2,76	0,18	1,16	0,51
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
700.649	145.773	-8.752	-42.162	-5,36	-9,90	3,38	88,04	-	19,03	-2,85	0,29	-
3.930	63.009	9.762	28.653	65,08	6,82	1,09	403,11	36,91	-1,07	12,93	1,90	149,23
475.400	5.839	-79.162	-65.543	-53,37	-17,79	1,48	1.186,73	0,00	10,79	-4,15	0,23	0,00
64.765	90.670	40.494	28.930	35,38	8,12	1,57	142,12	24,58	-0,07	14,61	1,80	11,57
883.196	192.188	75.324	54.052	11,19	14,20	0,89	118,28	2,25	4,96	5,12	0,36	78,91
NI	NI	NI	NI	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-
14.057	59.422	2.178	2.088	2,92	0,68	2,01	103,25	15,36	-0,10	1,44	2,12	1,03
53.271	44.389	10.573	8.743	11,33	2,92	1,31	116,50	21,36	1,80	5,23	1,79	3,14
5.648	202.753	136.329	229.940	72,73	78,31	1,51	79,12	-	-5,38	40,60	0,52	-
163.572	135.750	27.773	16.006	15,65	5,46	0,79	172,80	25,83	5,25	5,74	1,05	14,09
51.995	56.164	-10.694	-10.748	-8,97	-3,67	2,18	96,21	-	-0,92	-4,57	1,24	-11,64
1.012.231	66.019	3.505	-13.868	-2,75	-5,05	0,86	136,71	51,26	22,84	-1,16	0,23	-
229.458	56.134	-10.883	-13.123	-5,17	-4,82	1,51	86,03	12,99	2,74	-2,78	0,58	-13,51
146.057	33.848	-293	11.005	3,79	4,09	5,45	10,48	-	-4,01	3,43	0,84	-
55.862	53.604	-5.568	-5.584	-12,45	-2,12	1,47	278,27	-	-2,96	-3,29	1,55	-4,53
247.988	231.628	32.658	32.372	8,27	4,32	1,53	73,32	16,87	0,66	4,77	1,11	27,74
77.059	140.951	-1.431	-437	-0,30	-0,17	1,88	45,23	-	-3,41	-0,21	1,23	-
17.676	34.769	9.916	7.411	15,27	2,88	1,01	209,58	-	-0,60	4,93	1,72	-
69.378	118.812	45.675	34.807	35,84	13,79	2,10	89,91	25,22	-0,24	18,87	1,37	-
42.030	43.355	-11.839	-11.839	-19,02	-4,95	1,97	283,38	-	-0,50	-4,96	1,00	-
265.242	43.336	33.342	30.887	7,36	13,03	1,78	50,52	2,99	-4,93	4,89	0,38	-
372.466	39.494	7.437	4.284	1,62	1,83	0,77	79,44	5,66	2,34	0,90	0,49	-
522.093	97.401	19.143	14.335	3,09	6,20	0,88	22,30	4,99	0,33	2,53	0,41	-
59.249	38.054	4.782	3.516	2,80	1,56	2,05	50,57	-	0,36	1,86	1,19	-
39.289	134.577	75.164	55.751	44,58	22,61	3,10	35,58	-	-	32,88	1,45	185,22
32.841	145.425	40.729	26.372	28,74	14,05	1,83	135,20	5,61	-2,03	12,22	0,87	26,11
15.422	49.074	38.397	30.026	42,85	17,39	1,46	169,34	0,00	-6,45	15,91	0,91	-
22.831	33.460	-21.086	-13.940	-32,87	-9,28	1,19	284,08	34,45	8,94	-8,56	0,92	-
13.443	96.616	36.521	24.452	28,79	16,86	4,27	26,30	0,02	-1,85	22,80	1,35	21,01
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
21.561	83.170	15.474	12.333	31,21	8,96	1,61	66,43	0,14	-2,46	18,75	2,09	8,56
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
6.632	28.418	3.851	1.968	6,57	1,51	1,87	110,05	13,88	0,23	3,13	2,06	-
103.116	50.736	16.569	7.464	9,87	5,53	1,52	108,32	25,36	1,24	4,74	0,86	9,93

A Brasoftware há mais de 30 anos apoia empresas dos mais diversos portes a utilizarem todos os benefícios de seus investimentos em tecnologia.



11.3179-6900



www.brasoftware.com.br

Estamos presentes em todo o Brasil com um propósito: levar **inovação e transformação digital** para o seu negócio.

Brasoftware[®]

As 200 maiores

Class. Ant	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporc. (mil R\$)	Rec. Líquida (mil R\$)	Rec. Líquida (mil US\$)	Cresc. Rec. Líq (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
95	91	PROCEMPA (RS) ²	Prestador de Serviço	123.132	130.992	40.945,24	-3,85	4,71	16.809
94	92	INFOTEC (RJ)	Prestador de Serviço	122.538	122.538	38.302,70	-5,93	2,44	7.484
101	93	CEMIGTELECOM (MG)	Prestador de Serviço	120.724	123.188	38.505,88	20,25	30,94	247.367
109	94	MAGNA SISTEMAS (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	119.663	119.663	37.404,04	54,04	67,75	29.149
33	95	CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	118.520	118.520	37.046,76	-88,68	-46,16	54.019
99	96	ZATIX (SP) ²	Prestador de Serviço	115.593	115.593	36.131,85	3,45	12,66	105.699
98	97	TECNOSET IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	113.233	113.233	35.394,16	0,00	8,90	18.210
83	98	INSTITUTO DE P. ELDORADO (DF)	Prestador de Serviço	106.113	173.955	54.374,53	1,48	10,51	87.419
106	99	CIASC (SC)	Prestador de Serviço	105.521	105.521	32.983,56	11,29	21,19	26.681
103	100	MICROCITY COMP. E SISTEMAS (MG)	Prestador de Serviço	97.713	103.773	32.437,17	6,10	15,54	41.446
93	101	ORIZON (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	96.503	166.384	52.008,00	13,60	9,92	276.084
85	102	SPREAD TECNOLOGIA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	95.224	173.135	54.118,22	8,47	28,07	16.647
114	103	MATERA SYSTEMS (SP)	Fabricante de Software	92.256	92.256	28.837,21	24,86	35,97	64.236
116	104	QUALITY SOFTWARE (RJ)	Prestador de Serviço	90.494	90.494	28.286,45	32,72	44,52	34.700
104	105	EXCEDA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	88.117	88.117	27.543,45	1,33	10,34	21.039
107	106	LG LUGAR DE GENTE (GO)	Fabricante de Software	85.275	85.275	26.655,10	6,38	15,85	97.852
-	107	PROSOFT (SP) ²	Prestador de Serviço	81.423	81.423	25.451,05	-7,32	0,91	134.135
-	108	ADATA ELECTRONICS (SP) ²	Fabricante de Hardware	81.371	81.371	25.434,80	-	-	8.422
113	109	GRUPO BENNER (SC)	Fabricante de Software	81.037	207.255	64.783,38	9,48	19,22	77.387
-	110	META (SP) ²	Prestador de Serviço	78.480	78.480	24.531,13	0,00	34,97	13.602
97	111	NEC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	77.366	368.410	115.156,91	-14,72	-7,13	100.563
126	112	DEDALUS PRIME (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	74.872	74.872	23.403,35	35,05	47,06	271
131	113	SANKHYA JVA TEC. E INOVAÇÃO (MG)	Fabricante de Software	74.048	74.048	23.145,79	59,92	43,11	5.214
112	114	ISH TECNOLOGIA S/S (ES)	Canal de Comercialização	73.867	73.867	23.089,21	-0,59	8,25	15.852
-	115	CSC BRASIL (RJ)	Canal de Comercialização	73.107	73.107	22.851,65	14,76	24,97	10.387
124	116	CONNECTCOM (SP)	Prestador de Serviço	72.505	72.505	22.663,48	28,15	28,07	10.722
121	117	MTEL (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	71.755	90.829	28.391,16	-16,59	-9,17	NI
120	118	PRODAM - AM (AM) ²	Prestador de Serviço	70.067	75.341	23.549,95	7,01	16,53	55.656
118	119	ATIVAS (BH)	Prestador de Serviço	66.306	66.306	20.725,81	-1,85	6,88	104.621
123	120	GRUPO NEXXERA (SC) ²	Fabricante de Software	65.890	65.890	20.595,77	15,00	25,23	10.366
110	121	TELESPAZIO BRASIL (RJ)	Prestador de Serviço	64.210	80.262	25.088,15	4,82	14,14	57.365
-	122	EDS EXTREME DIG. SOLUTIONS (SP)	Canal de Comercialização	63.001	63.001	19.692,74	393,85	437,79	9.920
117	123	IDEMIA (SP) ²	Fabricante de Hardware	60.372	223.599	69.892,16	-11,19	-3,29	154.076
127	124	DIGICON (RS)	Fabricante de Hardware	57.568	57.568	17.994,50	5,54	14,92	305.952
130	125	MANDIC CLOUD SOLUTIONS (SP) ²	Prestador de Serviço	57.466	57.466	17.962,62	21,73	32,56	19.234
-	126	DAITAN LABS (SP) ²	Prestador de Serviço	57.077	57.077	17.841,02	-	8,90	17.705
125	127	GOVBR (SC)	Fabricante de Software	55.665	55.665	17.399,66	0,01	8,91	19.452
122	128	ALGAR TECH (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	55.410	416.928	130.322,58	-7,72	0,49	83.285
-	129	CONSINCO (SP) ²	Fabricante de Software	54.456	54.456	17.021,76	0,00	22,21	17.587
139	130	SQUADRA TECNOLOGIA (BH)	Fabricante de Software	49.248	49.248	15.393,85	31,47	43,17	25.208
-	131	ACCESSSTAGE (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	45.969	45.969	14.368,90	-7,25	1,00	25.868
133	132	NDD (SC)	Fabricante de Software	45.236	45.236	14.139,78	1,35	10,37	15.646
119	133	ADVANTA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	43.132	43.132	13.482,12	-35,11	-29,33	13.394
-	134	ALGAR TIC (MG) ²	Prestador de Serviço	42.670	42.670	13.337,71	390,57	434,21	125.298
142	135	SMARAPD (SP)	Fabricante de Software	42.414	42.414	13.257,69	14,84	25,05	10.665
143	136	TRIAD SYSTEMS (SP)	Fabricante de Software	42.033	42.033	13.138,60	14,30	24,47	NI
169	137	DYNATRACE (SP)	Fabricante de Software	41.077	41.077	12.839,77	124,97	144,98	19.908
132	138	MEGA SISTEMAS (SP)	Fabricante de Software	40.224	40.224	12.573,14	-11,36	-3,48	11.075
-	139	SERVICE IT (RS)	Canal de Comercialização	40.177	66.961	20.930,55	-	-	1.855
146	140	CYLK IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	39.950	39.950	12.487,50	21,07	31,84	4.776
129	141	CAS TECNOLOGIA (SP)	Fabricante de Hardware	38.749	38.749	12.112,09	-23,18	-16,34	34.652
128	142	SISGRAPH (SP)	Prestador de Serviço	38.479	46.210	14.444,24	-11,72	-3,86	NI
-	143	ADATA INTEGRATION (SP) ²	Prestador de Serviço	38.134	38.134	11.919,85	-	-	103.268
144	144	INFOSERVER (SP) ²	Fabricante de Software	36.573	36.573	11.431,92	0,76	12,88	1.993
-	145	NETSERVICE (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	35.709	35.709	11.161,85	-	-	47.533

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Func. (mil R\$)
32.553	50.229	-3.377	-8.955	-53,28	-6,84	0,64	215,59	-	-0,01	-16,88	2,47	-
2.575	13.896	468	155	2,07	0,13	2,12	580,08	14,54	3,45	0,30	2,41	-
322.085	51.914	9.044	3.145	1,27	2,55	0,80	47,40	-	8,39	0,86	0,34	-
797	24.211	13.037	9.199	31,56	7,69	2,59	85,52	16,27	-0,96	17,01	2,21	-
124	20.303	-1.457	-1.457	-2,70	-1,23	2,12	76,59	-	2,17	-1,53	1,24	-
150.517	42.658	-45.995	-45.995	-43,52	-39,79	0,57	99,50	20,73	11,51	-21,81	0,55	-
32.980	47.380	11.829	8.361	45,91	7,38	1,02	250,57	25,45	3,56	13,10	1,77	21,60
30.829	34.293	12.390	12.390	14,17	7,12	2,80	37,98	0,26	-3,01	10,27	1,44	17,40
55.917	29.077	8.188	5.159	19,34	4,89	1,00	259,27	-	-0,69	5,38	1,10	14,37
99.369	46.184	19.965	16.857	40,67	16,24	0,79	216,04	20,11	9,59	12,87	0,79	49,87
78.099	64.791	45.836	34.821	12,61	20,93	6,14	14,59	0,00	-11,00	11,01	0,53	34,37
11.478	119.341	-2.074	56	0,34	0,03	1,18	238,47	26,08	1,18	0,10	3,07	0,03
11.649	47.335	39.425	32.860	51,16	35,62	3,67	32,40	-	-4,84	38,64	1,08	77,14
59.082	20.298	-2.567	-4.631	-13,35	-5,12	1,06	162,24	9,92	3,08	-5,09	0,99	-3,89
163	54.214	27.760	18.245	86,72	20,71	3,29	43,40	0,00	0,31	60,47	2,92	414,66
90.456	46.091	17.667	13.544	13,84	15,88	1,74	28,66	1,69	-0,63	10,76	0,68	31,94
167.252	56.735	-33.258	-36.965	-27,56	-45,40	3,17	46,51	20,60	5,08	-18,81	0,41	-
1.089	12.239	5.843	3.037	36,06	3,73	1,16	539,97	-	-0,36	5,63	1,51	-
47.559	100.840	67.562	55.496	71,71	26,78	1,97	65,77	13,21	-2,01	43,26	1,62	55,50
4.955	17.058	6.341	4.624	34,00	5,89	1,75	132,66	19,00	0,29	14,61	2,48	0,00
55.426	106.962	-29.563	-27.143	-26,99	-7,37	1,24	327,42	32,10	4,02	-6,31	0,86	-54,95
245	8.513	1.398	1.090	402,21	1,46	3,84	5.364,21	10,97	5,95	7,36	5,06	12,11
4.273	41.676	5.740	4.232	81,17	5,72	1,42	242,14	17,51	0,23	23,72	4,15	6,83
15.578	25.089	3.902	2.223	14,02	3,01	1,26	310,16	36,12	7,20	3,42	1,14	11,76
498	27.151	3.432	2.675	25,75	3,66	1,30	298,20	-	-0,58	6,47	1,77	21,75
646	15.442	2.604	1.828	17,05	2,52	2,59	95,72	-	0,34	8,71	3,46	1,62
NI	NI	NI	NI	276,00	-25,70	1,15	-1,90	84,00	-22,10	-15,30	0,60	-147,86
14.505	5.517	-5.414	-5.428	-9,75	-7,20	3,65	27,93	0,00	-0,16	-7,62	1,06	-
102.626	1.920	-9.514	-24.093	-23,03	-36,34	1,42	44,22	19,04	3,26	-15,97	0,44	-
4.346	49.999	21.908	14.146	136,47	21,47	1,10	226,56	34,64	2,84	41,79	1,95	-
17.561	21.145	3.631	1.595	2,78	1,99	1,95	71,95	11,40	2,31	1,62	0,81	-
2.564	18.266	9.486	7.725	77,87	12,26	1,33	221,60	1,60	0,33	24,21	1,97	80,47
104.133	46.007	9.403	17.563	11,40	7,85	3,32	41,25	-	0,58	8,07	1,03	-
253.665	19.217	21.282	21.224	6,94	36,87	9,90	17,82	1,63	-6,71	5,89	0,16	-
48.790	29.658	4.393	1.434	7,46	2,50	1,23	317,05	7,41	7,63	1,79	0,72	-
2.526	26.428	4.808	3.107	17,55	5,44	2,14	68,44	0,06	2,78	10,42	1,91	-
9.946	19.078	8.918	7.962	40,93	14,30	2,12	45,47	0,21	-1,18	28,14	1,97	15,55
163.961	63.331	-28.245	-19.060	-22,89	-4,57	1,02	237,00	4,66	2,78	-6,79	1,49	-1,67
5.573	28.883	7.268	5.367	30,52	9,86	1,72	70,99	7,76	0,32	17,85	1,81	0,00
10.756	13.953	6.075	2.676	10,62	5,43	2,90	38,95	5,53	1,24	7,64	1,41	6,07
11.923	24.439	3.342	2.109	8,15	4,59	3,40	50,23	14,55	-2,05	5,43	1,18	10,44
4.235	24.921	13.216	10.726	68,55	23,71	2,83	41,78	0,05	-2,56	48,35	2,04	28,68
4.145	12.334	760	605	4,52	1,40	2,66	117,60	22,12	5,13	2,08	1,48	2,94
139.815	17.748	5.602	4.226	3,37	9,90	0,68	29,70	0,00	2,63	2,60	0,26	-
2.711	8.523	2.815	1.856	17,40	4,38	3,34	99,54	29,81	2,08	8,72	1,99	5,64
NI	NI	NI	NI	-17,58	2,90	1,00	-510,35	26,21	7,91	4,20	1,45	4,84
387	41.077	10.952	14.084	70,75	34,29	2,78	45,29	0,00	-0,88	48,69	1,42	335,33
9.296	2.494	-2.705	-3.520	-17,78	-8,75	1,65	99,29	19,95	0,18	-15,95	1,82	-
3.720	11.163	-5.096	-5.096	-274,72	-7,61	0,88	970,94	42,58	1,84	-25,65	3,37	-16,99
356	28.410	2.188	781	16,35	1,95	1,48	191,56	0,00	0,54	5,61	2,87	13,47
9.215	23.228	7.806	4.237	12,23	10,93	5,78	44,28	12,57	-6,85	8,47	0,78	26,65
NI	NI	NI	NI	-	-	5,47	-	-	-	-	-	-
86.803	-797	-11.193	-14.471	-14,01	-37,95	2,26	45,44	22,06	-6,91	-9,63	0,25	0,00
537	4.441	-5.573	-5.501	-276,02	-15,04	2,04	691,02	4,64	1,34	-34,89	2,32	0,00
45.807	26.981	2.578	1.607	3,38	4,50	1,39	155,70	3,51	8,51	1,32	0,29	0,00

As 200 maiores

Class. Ant	Class. Atual	Empresa	Principal atividade	Rec. Líquida Proporc. (mil R\$)	Rec. Líquida (mil R\$)	Rec. Líquida (mil US\$)	Cresc. Rec. Líq (R\$) (%)	Cresc. Rec. Líq (US\$) (%)	Patr. Líquido (mil R\$)
151	146	SOFTEXPERT SOFTWARE (SC)	Fabricante de Software	34.969	34.969	10.930,55	14,76	24,97	32.705
-	147	VELTEC (PR) ²	Prestador de Serviço	34.944	34.944	10.922,73	24,44	35,51	8.771
152	148	3CORP TECHNOLOGY (RJ)	Canal de Comercialização	33.992	33.992	10.625,16	13,02	23,07	10.962
145	149	PARKS (RS)	Fabricante de Hardware	33.455	33.455	10.457,30	0,25	9,16	12.122
156	150	FÓTON INFORMÁTICA (DF)	Fabricante de Software	32.734	32.734	10.231,93	17,16	27,58	7.049
147	151	MPS INFORMÁTICA (PR)	Fabricante de Software	31.335	31.335	9.794,64	-2,44	6,24	30.019
155	152	TECHNE (SP)	Fabricante de Software	31.316	31.316	9.788,70	9,57	19,31	13.439
-	153	SINTEL (SP) ²	Prestador de Serviço	30.859	30.859	9.645,85	6,22	15,67	10.093
153	154	WEDO TECHNOLOGIES (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	28.315	28.315	8.850,65	-5,59	2,81	16.522
154	155	IMA (SP) ²	Prestador de Serviço	27.433	68.583	21.437,55	-4,99	3,46	2.350
159	156	NASAJON SISTEMAS (RJ)	Prestador de Serviço	26.946	26.946	8.422,73	3,48	12,68	4.066
-	157	LINKTEL CORPORATE (SP) ²	Prestador de Serviço	26.887	26.887	8.404,29	-	-	NI
161	158	ADVANTECH BRASIL (SP)	Fabricante de Hardware	25.344	25.344	7.921,98	5,62	15,02	9.093
141	159	ARCON (SP) ²	Prestador de Serviço	25.127	25.127	7.854,15	-32,24	-26,21	-1,8
162	160	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	25.110	25.110	7.848,84	9,88	19,66	12.329
172	161	DB1 GLOBAL SOFTWARE (PR)	Fabricante de Software	24.902	24.902	7.783,82	41,14	53,69	9.116
163	162	NAVITA (SP)	Prestador de Serviço	23.955	23.955	7.487,81	6,45	15,92	15.381
157	163	UNITELCO (SP)	Prestador de Serviço	23.291	23.291	7.280,26	-15,08	-7,53	2.706
-	164	SENSEIDIA (SP) ²	Prestador de Serviço	23.199	23.199	7.251,50	16,51	26,87	3.997
176	165	AsGa SISTEMAS (SP)	Fabricante de Software	22.819	22.819	7.132,72	43,51	56,27	5.283
158	166	CONQUEST ONE (SP)	Prestador de Serviço	22.575	28.219	8.820,64	-14,86	-7,29	512
198	167	SERCOMTEL PARTICIPAÇÕES (PR)	Prestador de Serviço	22.022	22.022	6.883,60	26,00	23,17	7.866
149	168	VIAW (SP)	Prestador de Serviço	21.868	21.868	6.835,46	-30,13	-23,92	2.686
189	169	INFOBASE (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	21.398	21.398	6.688,55	133,25	3,20	50
179	170	GRUPO BINÁRIO (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	20.586	68.620	21.449,11	44,14	56,96	NI
168	171	CIJUN (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	20.074	20.074	6.274,69	8,48	18,13	9.175
-	172	GEMELO DATA CENTERS (SP)	Fabricante de Hardware	19.598	24.498	7.657,54	67,76	82,68	10.921
178	173	GRUPO MULT (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	19.458	19.458	6.082,15	29,31	40,82	484
175	174	MÁXIMA SISTEMAS (GO)	Fabricante de Software	19.231	19.231	6.011,19	15,70	25,99	5.932
166	175	EMPRO (SP)	Prestador de Serviço	19.101	20.460	6.395,35	5,52	14,91	5.169
165	176	GO2NEXT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	19.012	19.012	5.942,74	0,95	9,93	14.206
182	177	STONE AGE (RJ)	Fabricante de Software	17.642	17.642	5.514,50	34,36	46,32	6.597
171	178	SERCOMTEL CONTACT CENTER (PR)	Prestador de Serviço	17.325	17.325	5.415,42	-2,98	5,65	1.972
-	179	ARGO IT TECNOLOGIA (SP) ²	Fabricante de Software	16.783	16.783	5.246,00	12,40	22,40	1.964
134	180	REDISUL (PR)	Canal de Comercialização	16.716	25.717	8.038,57	-41,54	-36,34	29.375
170	181	MICROSTRATEGY (SP) ^{1,2}	Fabricante de Software	16.156	16.156	5.050,00	-9,60	-1,56	NI
137	182	BGMRODOTECH (SP)	Fabricante de Software	15.888	15.888	4.966,24	-61,82	-58,42	1.213
174	183	SISPRO (RS) ²	Fabricante de Software	15.858	15.858	4.956,86	-6,11	2,24	9.269
177	184	BEXPERT (SP)	Prestador de Serviço	14.998	14.998	4.688,05	-2,34	6,35	2.206
183	185	VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS (SP)	Prestador de Serviço	13.396	13.396	4.187,30	2,10	11,19	3.222
-	186	RECOGNITION (SP) ²	Fabricante de Software	12.405	12.405	3.877,53	-	-	6.231
-	187	LAMP-IT (CE)	Fabricante de Software	12.339	12.339	3.856,90	-	-	7.003
138	188	ALTUS (RS) ²	Prestador de Serviço (Integrador)	11.788	11.788	3.684,67	-70,04	22,09	-8.796
185	189	TELLFREE BRASIL (SP)	Prestador de Serviço	11.292	11.886	3.715,30	7,38	16,93	NI
-	190	TECHDEC (RS) ²	Prestador de Serviço	8.203	8.203	2.564,08	-0,99	7,82	15.799
-	191	HARPIA CONS TEC INFORMAÇÃO (SP)	Prestador de Serviço	7.986	7.986	2.496,25	221,87	250,52	1.279
-	192	TCI BPO (SP) ²	Prestador de Serviço	7.940	39.701	12.409,66	6,26	15,72	4.827
193	193	NEOVIA SOLUTIONS (SP)	Canal de Comercialização	7.553	21.579	6.745,12	-4,22	4,30	-74.234
194	194	DIGITEL (RS) ²	Fabricante de Hardware	6.860	9.800	3.063,27	-12,29	-4,49	3.000
192	195	PRODESAN (SP) ²	Prestador de Serviço	6.849	52.684	16.467,87	-15,31	-7,77	-215.710
196	196	ONDA (PR) ^{1,2}	Prestador de Serviço	6.473	6.473	2.023,32	-	8,90	NI
191	197	ASTREIN ENGENHARIA (SP)	Prestador de Serviço	5.796	5.796	1.811,70	-29,45	-23,17	1.454
-	198	ECCOX SOFTWARE (SP) ²	Fabricante de Software	5.573	5.573	1.742,00	-32,59	-26,59	2.067
-	199	UNOTEL TELECOM (SP) ²	Prestador de Serviço	4.888	4.888	1.527,88	-	-	-25.094
-	200	NEGER TELECOM (SP)	Prestador de Serviço	3.605	14.420	4.507,38	32,71	-	3,90

Ativo Permanente (mil R\$)	Lucro Bruto (mil R\$)	Lucro Operac. (mil R\$)	Lucro Líquido (mil R\$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Retorno s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq p/ Func. (mil R\$)
6138	13876	9310	6683	20,43	19,11	12,38	17,26	-	-8,05	17,43	0,91	25,90
16416	23743	4432	3177	36,22	9,09	1,21	228,29	39,91	10,40	11,03	1,21	-
9312	16856	7203	4470	40,78	13,15	1,28	194,07	28,20	7,38	13,87	1,05	49,67
23582	5856	-9208	-7526	-62,09	-22,50	1,03	298,46	34,91	8,45	-15,58	0,69	0,00
3906	11562	3746	3449	48,93	10,54	1,67	57,87	-	-	30,99	2,94	17,96
2099	31334	6512	4759	15,85	15,19	5,65	19,86	-	-5,54	13,23	0,87	21,34
819	17049	4161	3118	23,20	9,96	3,30	53,43	8,30	1,64	15,12	1,52	22,27
5433	15515	3014	2003	19,85	6,49	2,36	50,68	19,20	0,19	13,17	2,03	-
449	11399	3829	2399	14,52	8,47	2,65	67,22	-	4,68	8,68	1,02	27,26
9013	7480	-12.113	-12.113	-515,45	-17,66	0,77	860,51	-	0,80	-53,66	3,04	-
1109	26946	3364	2769	68,10	10,28	2,13	64,71	-	-1,42	41,35	4,02	13,51
NI	NI	NI	NI	0,00	-	-	-	-	-	-	-	-
268	7608	-318	1.001	11,01	3,95	3,36	42,81	-	0,13	7,71	1,95	25,67
6297	8189	-2.264	-1.456	0,00	-5,79	1,04	0,00	29,44	-9,39	-4,95	0,85	-
1702	9832	3.701	2.599	21,08	10,35	2,47	53,33	-	-1,29	13,75	1,33	22,03
8633	7967	1.350	734	8,05	2,95	1,28	69,72	13,37	0,40	4,74	1,61	2,41
9651	7267	1.467	1.467	9,54	6,12	2,41	27,62	5,28	0,07	7,47	1,22	8,24
14753	14.724	-4.722	-3.000	-110,86	-12,88	1,32	918,92	10,67	5,13	-10,88	0,84	-30,93
571	8804	1.251	1.241	31,05	5,35	1,42	179,21	-	0,82	11,12	2,08	-
132	15144	5.009	3.810	72,12	16,70	1,32	112,76	0,25	2,42	33,90	2,03	64,58
510	2665	1.310	848	165,63	3,01	1,07	685,35	67,22	2,50	21,09	7,02	14,13
4139	12.164	3.553	2.289	29,10	10,39	2,99	24,29	-	2,29	23,41	2,25	763,00
250	20.244	15.957	13.376	497,99	61,17	3,50	36,11	-	0,02	365,86	5,98	535,04
2	7.187	4.967	2.425	4850,00	11,33	1,01	9.272,00	-	0,21	51,75	4,57	-
NI	NI	NI	NI	13,11	5,59	2,11	63,00	7,92	-4,59	5,59	1,50	40,96
2959	6.126	2.337	1.556	16,96	7,75	4,41	27,79	-	-1,43	13,27	1,71	-
2947	5.303	850	723	6,62	2,95	4,51	20,78	0,80	3,78	5,48	1,86	8,03
186	4.475	1.323	870	179,75	4,47	0,82	1.839,88	55,99	5,09	9,27	2,07	5,80
6460	16.352	1.922	1.719	28,98	8,94	2,13	83,80	27,00	0,19	15,77	1,76	11,46
2738	4.447	301	66	1,28	0,32	2,01	46,37	-	-2,20	0,87	2,70	0,45
12352	12.964	2.287	1.463	10,30	7,70	3,41	5,41	-	4,32	9,77	1,27	24,38
1053	17.642	5.349	5.349	81,08	30,32	5,08	20,59	-	-1,07	67,24	2,22	140,76
5052	4.007	636	370	18,76	2,14	1,17	425,61	-	-0,14	3,57	1,67	0,91
1522	8.419	1.507	2.229	113,49	13,28	0,77	314,51	23,65	5,02	27,38	2,06	-
837	5.593	259	127	0,43	0,49	10,07	11,81	-	-6,77	0,39	0,78	1,49
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19228	5.453	1.798	1.801	148,47	11,34	0,51	3.285,41	11,79	-2,42	4,39	0,39	7,50
7402	1.461	-26	1.079	11,64	6,80	1,37	35,63	-	-14,84	8,58	1,26	-
897	5.523	1.391	887	40,21	5,91	1,59	100,41	8,66	-0,21	20,06	3,39	11,23
1843	13.373	-364	-364	-11,30	-2,72	1,54	206,24	32,03	6,96	-3,69	1,36	-4,28
717	11.372	3.341	1.952	31,33	15,74	5,47	19,77	-	-1,12	26,16	1,66	-
1086	11.312	2.156	903	12,89	7,32	2,99	42,42	-	0,76	9,05	1,24	4,24
0	4.920	284	9.798	0,00	83,12	0,53	0,00	-	5,20	10,56	0,13	0,00
NI	NI	NI	NI	-19,55	-92,54	0,14	-123,19	531,00	65,41	-84,32	0,91	274,97
5572	7.718	2.069	1.580	10,00	19,26	1,38	138,92	10,60	-12,20	4,19	0,22	0,00
63	4.464	3.027	1.990	155,59	24,92	2,34	70,99	2,97	-0,24	90,99	3,65	66,33
18683	17.356	-6.307	-6.307	-130,66	-15,89	1,91	7.227,68	52,23	26,82	-1,78	0,11	-
11823	8.395	-2.185	-2.185	0,00	-10,13	0,39	-	18,97	5,51	-13,39	1,32	-26,01
0	5.200	-2.800	-9.400	-313,33	-95,92	0,74	1.430,00	41,83	26,53	-20,48	0,21	-
93130	7.006	-4.430	-4.430	-	-8,41	0,35	-	-	12,22	-4,24	0,50	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
466	3.206	1.597	1.041	71,60	17,96	1,88	83,84	-	-0,60	38,95	2,17	24,21
1.727	4.068	200	200	9,68	3,59	1,07	381,37	25,91	-2,51	2,01	0,56	-
4.126	1.811	-1.434	-1.434	-	-29,34	0,49	-	83,61	-	-6,04	0,21	-
3.011	180	13.181	5.203	3.616	120,09	25,08	3,12	44,34	0,00	-0,35	83,20	3,32

As Maiores e as Mais Eficientes

	MAIORES		MAIS EFICIENTES
Hardware	HP BRASIL	GRANDE MÉDIA PEQUENA	FURUKAWA IDEMIA GEMELO DATA CENTERS
Software	MICROSOFT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	TOTVS GRUPO BENNER DYNATRACE
Integração	TIVIT	GRANDE MÉDIA PEQUENA	STEFANINI MAGNA SISTEMAS GRUPO BINÁRIO
Serviços	VIVO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	CENTRAL IT MICROCITY VIAW
Serviços Governo	SERPRO	GRANDE MÉDIA PEQUENA	PRODESP CIASC CIJUN
Canais	WESTCON BRASIL	GRANDE MÉDIA PEQUENA	BRASOFTWARE INFORMÁTICA CSC BRASIL EDS EXTREME DIGITAL SOLUTIONS



ALÉM DA INOVAÇÃO, CONQUISTAS!

A **MAGNASISTEMAS** se orgulha em ser novamente Destaque do Ano no segmento de mercado "Integradores - Médio Porte" e entre as 10 empresas que mais cresceram, pelo Anuário Informática Hoje 2018.

É mais um reconhecimento para quem há mais de 20 anos tem oferecido soluções de negócios integradas, eficazes e inovadoras para atender às mais diversas necessidades de nossos clientes na economia digital.



Conheça mais sobre a **MAGNASISTEMAS!**



Apoio: **INCGRAM**

Ranking das Multinacionais

32



Class. Atual	Empresa	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US\$ mil)	Ativo Permanente (US\$ mil)
1	Apple Inc.	229.234.000	6,30	134.047.000	51.960.000
2	Samsung Electronics Co.Ltd.	211.811.887	21,70	183.200.233	117.789.134
3	Huawei Investment & Holding Co., Ltd.	92.672.594	23,43	21.517.874	13.780.320
4	Microsoft	89.950.000	5,43	72.394.000	74.985.000
5	IBM Corporation	79.139.000	-0,98	17.725.000	56.566.000
6	Dell Technologies Inc.	78.660.000	27,61	15.371.000	79.600.000
7	Intel Corporation	62.761.000	5,68	69.019.000	86.147.000
8	LG Electronics	57.442.516	24,95	13.728.735	18.123.972
9	Hewlett-Packard Company	52.056.000	7,91	-3.408.000	10.595.000
10	Cisco Systems, Inc.	48.005.000	-2,52	66.137.000	41.377.000
11	Oracle Corporation	37.728.000	1,84	54.246.000	60.476.000
12	Canon Inc.	36.263.577	24,46	25.514.443	26.043.889
13	Schneider Electric	29.679.229	14,02	23.746.502	28.542.103
14	SAP AG and Subsidiaries	28.205.000	21,28	30.704.000	32.710.000
15	Xerox Corporation	10.265.000	-4,70	5.293.000	6.685.000
16	CGI	8.669.811	-18,89	1.619.600	1.980.700
17	Motorola Solutions	6.380.000	5,66	-830.000	3.167.000
18	Advanced Micro Devices, Inc.	5.329.000	24,74	611.000	918.000
19	Juniper Networks, Inc.	5.027.200	0,74	4.680.900	4.245.400
20	CA Technologies	4.036.000	0,27	5.689.000	8.550.000
21	Symantec Corporation	4.019.000	11,64	3.487.000	12.568.000
22	Unisys Corporation	2.741.800	-2,80	-1.326.500	663.900
23	Auto Desk	2.031.000	-18,89	1.619.600	1.980.700
24	Check Point Software	1.854.658	6,51	3.600.123	941.749
25	Software AG	1.054.340	14,73	1.340.661	1.350.510
26	Microstrategy Incorporated	504.543	-1,49	590.539	55.858
27	Exfo Inc	243.301	4,61	196.780	86.392

Os critérios utilizados para a montagem do ranking das multinacionais foram os mesmos adotados para as empresas nacionais em seus diversos segmentos. Todos os balanços das

multinacionais foram obtidos no índice Dow Jones, na Nasdaq – a bolsa norte-americana de empresas de alta tecnologia – e nos web sites das próprias empresas.

Lucro Bruto (US\$ mil)	Lucro Operac. (US\$ mil)	Lucro Líquido (US\$ mil)	Rent. Patr. (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimônio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Desp. Fin. s/Vendas (%)	Retorno s/ Investimento (%)	Giro dos Ativos
88.186.000	61.344.000	48.351.000	36,07	21,09	1,28	179,99	25,90	0,00	12,88	0,61
97.504.234	49.683.628	37.297.884	20,36	17,61	2,19	42,11	5,83	-0,32	13,98	0,79
36.552.116	8.597.598	7.789.908	36,20	8,41	0,53	528,00	14,14	0,09	10,79	1,28
55.689.000	22.326.000	21.204.000	29,29	23,57	2,48	233,02	35,32	0,00	8,80	0,37
36.226.000	11.400.000	5.753.000	32,46	7,27	1,33	607,23	37,35	0,00	4,59	0,63
20.054.000	-3.333.000	-3.728.000	-24,25	-4,74	0,85	695,53	42,42	0,00	-3,05	0,64
39.069.000	20.352.000	9.601.000	13,91	15,30	1,69	78,57	21,76	-3,85	7,79	0,51
13.714.736	2.608.998	52.821.300	19,56	4,67	1,09	180,92	22,93	0,57	6,96	1,49
9.578.000	3.276.000	2.526.000	-74,12	4,85	1,00	-1.065,76	23,76	0,00	7,67	1,58
30.224.000	12.450.000	9.609.000	14,53	20,02	3,03	96,29	25,97	-0,99	7,40	0,37
37.728.000	11.517.000	9.335.000	17,21	24,74	3,08	148,85	42,90	3,16	6,92	0,28
NI	NI	NI	-	-	2,01	73,23	10,25	-	-	0,78
11.392.851	3.587.705	2.650.895	11,16	8,93	1,34	100,56	18,42	0,89	5,55	0,62
19.728.000	6.043.000	4.876.000	7,04	17,29	1,17	66,40	0,00	-0,79	9,54	0,55
7.774.000	570.000	195.000	3,68	1,90	1,91	197,22	34,60	1,30	1,22	0,64
1.689.100	-523.800	-582.100	-35,94	-28,66	1,88	240,53	0,00	1,19	-10,55	0,37
3.024.000	1.076.000	-155.000	18,67	-2,43	1,30	-1.136,87	51,87	3,23	-1,80	0,74
1.823.000	69.000	43.000	7,04	0,81	1,76	479,38	39,41	2,53	1,21	1,51
3.072.100	848.100	306.200	6,54	6,09	2,41	110,08	21,72	0,00	3,11	0,51
3.463.000	1.073.000	775.000	13,62	19,20	1,24	121,66	22,13	1,54	6,15	0,32
3.166.000	-262.000	-106.000	-3,04	-2,64	1,15	421,19	37,83	4,65	-0,58	0,22
478.300	-72.100	-65.300	4,92	-2,38	1,43	-291,66	24,93	2,80	-2,57	1,08
1.689.100	-523.800	-582.100	-35,94	-28,66	1,88	240,53	0,00	1,19	-10,55	0,37
1.641.695	970.946	802.923	22,30	43,29	1,63	51,74	0,00	-2,54	14,70	0,34
798.428	263.736	168.645	12,58	16,00	1,12	70,61	0,00	-0,17	7,37	0,46
407.894	72.607	17.643	2,99	3,50	4,13	41,52	0,00	0,35	2,11	0,60
148.972	7.459	851	0,43	0,35	2,41	31,74	14,19	-0,03	0,33	0,94

A TOTVS é a empresa do ano

SOFTWARES DE GESTÃO ESTÃO PRESENTES EM TODAS AS EMPRESAS E ACERTAR O MODELO PRECISO DE OFERTA, SUPERANDO A CONCORRÊNCIA, NÃO É TAREFA FÁCIL. AO ACOMPANHAR A JORNADA DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL DOS CLIENTES, A TOTVS EVOLUIU SEU MODELO DE NEGÓCIOS E DIFERENCIOU SUAS SOLUÇÕES, DANDO PRIORIDADE À INOVAÇÃO.

EM 2017, FOCOU SUA ESTRATÉGIA NA SUBSCRIÇÃO DE SOFTWARE E OBTEVE CRESCIMENTO DE 4,15% NA RECEITA LÍQUIDA E 5,87% DE RENTABILIDADE SOBRE AS VENDAS, SEGUNDO O LEVANTAMENTO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE, ALCANÇANDO A RECEITA DE R\$ 1,58 BILHÃO NO ANO. O MODELO DE SUBSCRIÇÃO, LANÇADO HÁ DOIS ANOS, JÁ SUPEROU 20% DA RECEITA DE SOFTWARE DA EMPRESA E FOI O RESPONSÁVEL PELO CRESCIMENTO ORGÂNICO DE 6,2% DA RECEITA TOTAL DE SOFTWARE. A TOTVS GANHOU 6 MIL NOVOS CLIENTES DE SUBSCRIÇÃO, 53,5% A MAIS DO QUE EM 2016.

O presidente e CEO da Totvs, Laércio Cosentino, garante que, em 2019, a empresa seguirá “orientada em apoiar a jornada digital dos clientes, com o propósito de simplificar o mundo dos negócios”. A transição para subscrição de software trouxe, segundo ele, alguns desafios associados à redução de receita com licenciamento e manutenção, acentuados pela recessão econômica brasileira: “Em contrapartida, tivemos aceleração de vendas de subscrição, compensando as perdas”.

Inovação é parte fundamental da estratégia, com investimentos de R\$ 1 bilhão em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos.

Cada vez mais, as decisões estratégicas de qualquer negócio se baseiam em dados, e o desafio é extrair valor dessa quantidade massiva de informações com qualidade. Para responder a essa demanda, a Totvs lançou em 2017 a Carol, uma plataforma de dados e Inteligência Artificial (IA), que deu início a uma nova era de inovação na empresa. A novidade é voltada para todos os segmentos e portes de empresa, permitindo a individualização dos negócios e melhorando a experiência do cliente. “Mais do que uma assistente virtual, a tecnologia oferece insights de negócios às empresas”, diz Laércio.

Uma das aplicações na plataforma de IA foi desenvolvida com a Bematech, empresa do Grupo Totvs, especializada em dispositivos inteligentes e Internet das Coisas (IoT, na sigla em inglês). Partindo do Bemacash, solução para ponto de venda para micro e pequenos varejos, ele explica que a Carol passou a receber dados das vendas realizadas pelos clientes através de componentes de IoT com mais velocidade, performance, segurança e privacidade: “Com milhões de recibos sendo processados por dia, a primeira ação tomada pela

Laércio Cosentino, presidente e CEO:

Foco no apoio à jornada digital dos clientes, para simplificar o mundo dos negócios.



foto divulgação

plataforma é o saneamento e a qualificação desses dados. Somente o produto Coca-Cola, por exemplo, foi registrado de 986 formas diferentes pelos estabelecimentos analisados”.

Após um ano de lançamento, a Carol evoluiu, incorporando novas ferramentas baseadas em previsibilidade e insights de negócios, além de reconhecimento de objetos, ações, pessoas e emoções, por meio das tecnologias de machine learning (aprendizado de máquina) e deep learning (ramo da Inteligência Artificial inspirado no cérebro humano, envolvendo previsões e reconhecimento de padrões).

Além da oferta de soluções com IoT por meio da Bematech a empresa reforçou seu portfólio com o Fluig, plataforma de gestão, colaboração e produtividade que pode ser integrada ao ERP e sistemas legados, deixando o dia a dia dos gestores e colaboradores mais rápido e intuitivo.

Outra tecnologia chave que contribuiu para o crescimento da empresa foi a computação em nuvem. Como parte da jornada digital, um dos negócios da Totvs é auxiliar clientes na migração para o mundo de software como serviço (SaaS - Software as a Service). Parte desse esforço se consolidou no desenvolvimento da Nuvem Totvs, uma plataforma exclusiva, que permite gerenciar os produtos da companhia e sua infraestrutura, aplicando o conceito de multicloud. “O objetivo é oferecer mais autonomia, performance, resiliência, segurança e escalabilidade, além de possibilitar a diversidade de escolha na alocação de softwares na Nuvem Totvs ou nuvens públicas homologadas, de acordo com a necessidade de negócio de cada empresa”, afirma.

As novidades foram desenvolvidas para atender à demanda pelo Totvs Intera, modalidade de soft-

OS NÚMEROS VENCEDORES (2017)

Receita Líquida Total (R\$ mil)	1.582.768,00
Receita Líquida Prop Informática (R\$ mil)	1.582.768,00
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	1.261.394
Ativo Permanente (R\$ mil)	1.473.849
Lucro Bruto (R\$ mil)	1.013.173
Lucro Operacional (R\$ mil)	92.317
Lucro Líquido (R\$ mil)	92.981
Crescimento Receita Líquida (R\$ mil) (%)	4,15
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	7,37
Rentabilidade s/ Vendas (%)	5,87
Liquidez Corrente	1,46
Endiv. s/ Patrimônio (%)	85,49
Endiv. s/ Ativo (%)	15,99
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	2,65
Retorno s/ Investimento (%)	3,97
Giro dos Ativos	0,68
Lucro Liq p/ Funcionário (R\$ mil)	11,97

wares por assinatura que têm como atrativos uma única interface para controle das soluções, independente do provedor de nuvem, reduzindo custos. “Um ERP Cloud é essencial para dar mobilidade aos processos e informações corporativas de forma segura, garantindo uma gestão automatizada e preparada para as evoluções exigidas por essa nova realidade do mundo dos negócios. Para que isso aconteça, é essencial ter ferramentas de trabalho que simplifiquem a administração e gerem mais produtividade a um custo acessível”, diz Laércio.

A empresa considerou diversas funcionalidades para desenvolver uma plataforma de nuvem, incluindo o provisionamento de ambientes de forma rápida e simples; gestão dos produtos Totvs por meio de um ambiente controlado; instalação e replicação automa-

tizadas; escalabilidade de acessos à nuvem e serviços consumidos; criação de novos serviços, monitoramento de performance, e transparência sobre o consumo.

De acordo com o Gartner, até 2020, serão aproximadamente 20,4 bilhões de coisas conectadas, ou seja, três vezes mais do que a população mundial. No mundo corporativo, o principal desafio é transformar dados de diversos dispositivos em informação consolidada e gerar negócios. Orientada a essa estratégia, a Totvs vai investir, até o final de 2018, R\$ 9 milhões no desenvolvimento de novas soluções, incluindo plataforma, sistemas e dispositivos diversos, como gateways, sensores e impressoras inteligentes. Essa diretriz se reflete na ampliação da presença da Totvs no mercado de IoT, com o recente lançamento da Plataforma Bema, uma família de dispositivos inteligentes e soluções prontas para a aplicação nos negócios, combinando diferentes produtos como computadores, impressoras, leitores de código de barras, terminais de pedidos, tablets, gateways, sensores e impressoras.

“Hoje, os consumidores esperam por uma experiência personalizada ao entrar em uma loja, pois todos os setores que trabalham com atendimento ao público, seja um varejo, hospital, hotel ou escola, podem se beneficiar da tecnologia para proporcionar um serviço diferenciado, capaz de promover a previsibilidade de consumo e fidelização da marca”, afirma.

Entre os planos para 2019, de acordo com ele, está o fortalecimento da oferta de meio de pagamento, junto com a Bematech, com o anúncio da Maquininha Inteligente, que já vem com software para ponto de venda, solução de Inteligência Artificial Carol, impressão de recibos, além de uma área de gestão disponível em nuvem: “A solução é a primeira do mercado brasileiro a ser vendida com todas essas funcionalidades, e é

inteligente porque já vem com um sistema de gestão embarcado, se diferenciando daquelas que apenas recebem pagamentos”.

Com o sistema, o varejista deixa de se preocupar com os inúmeros comprovantes em papel que precisa guardar, pode controlar todas as vendas de forma centralizada, acompanha a quantidade de produtos para atender a demanda e o fluxo de caixa, além de otimizar espaço no balcão, por ser portátil. Com recursos de mobilidade e computação em nuvem, a Maquininha Inteligente, segundo Laércio, permite gerenciar o negócio à distância e acompanhar relatórios de faturamento e produtos disponíveis, de qualquer lugar com conexão de Internet: “Em sistema Android, a solução foi projetada para trabalhar com qualquer player do mercado, mas já está integrada com a instituição de pagamento Stone, além de ser vendida de forma 100% digital pela Totvs Store”.

Também na modalidade de nuvem, a Totvs anunciou o CRM (sistema de relacionamento com o cliente) MasterSales, plataforma para aumentar a produtividade do time comercial e retenção de clientes, em modelo SaaS. Unindo tecnologias como geolocalização e inteligência comercial, o sistema consolida informações com todos os dados e ações necessários para uma gestão comercial eficiente. Permite integrações com mais de 100 ERPs diferentes de mercado e entidades como o IBGE e Serasa que apoiam no mapeamento de leads e oportunidades, além de gerenciar equipes de vendas.

No início de 2018, as operações da fábrica da Bematech, localizada em São José dos Pinhais, no Paraná, foram unificadas. A empresa nasceu em 1987 e, conforme crescia, foi abrindo outras sedes ao longo dos anos, chegando a ter três unidades só na região de Curitiba. Com a inauguração da nova fábrica, a Totvs

reforçou a estratégia de produção de sistemas de IoT. Com mais de 3 mil metros quadrados e 250 colaboradores, a nova planta foi projetada para integrar todas as áreas, com instalações inspiradas em open spaces e pautadas na metodologia Kaizen, de melhoria contínua. “A cada 96 segundos sai uma impressora embalada e a cada cinco minutos é criado um Bemacash, solução da Totvs que integra software e hardware para o varejo”, diz Laércio.

Um de seus diferenciais é a montagem dos produtos conforme a demanda. O objetivo é deixar a produção mais ágil, ao mesmo tempo em que torna desnecessário ter grandes espaços para estoques antecipados.

Plataforma aberta de inovação

Outra estratégia de inovação é o apoio ao iDEXO, instituto sem fins lucrativos de co-inovação entre startups, empreendedores e mercado, do qual a Totvs é cofundadora. Concebido no modelo de plataforma aberta de inovação, a iniciativa identifica ideias que tenham potencial de adoção e crescimento exponencial, estrutura o modelo de negócio e apoia o projeto até chegar ao consumidor. Diferente de outras iniciativas, Laércio destaca que o iDEXO disponibiliza infraestrutura e tecnologias, incluindo a abertura de APIs, e aplica metodologias globais de mentoria, além de estimular o investimento de empresas associadas: “Aqui, os empreendedores recebem todo apoio técnico e infraestrutura necessários para desenvolverem seus produtos”.

Na filosofia da Totvs, não é possível inovar entre quatro paredes, fechada em si mesma. Para o CEO, a nova economia chama todos a compartilhar conhecimentos e criar juntos, que é o principal papel do iDEXO como plataforma de geração de negócios entre empreendedores, startups e empresas do mercado em

geral, criado para destravar o meio de campo entre empresas e empreendedores: “Se uma empresa tem um problema específico, é possível trabalhar em conjunto com as melhores cabeças empreendedoras e criativas, para resolver, com o uso da tecnologia, um problema que talvez não seja só seu, mas de todo um segmento de mercado”. Mais do que um movimento da moda, conectar grandes empresas tradicionais com pequenos empreendedores e startups precisa, no final do dia, gerar negócios para todos.

O avanço na jornada digital da Totvs implicou investimentos em diversas frentes, como ambiente, pessoas, pesquisa e na sinergia com os institutos. Além do iDEXO, que atua no ecossistema de startups, a empresa apoia também o IOS (Instituto da Oportunidade Social) que capacita e prepara jovens carentes ou com deficiência para o mercado de trabalho. Outra iniciativa é o treinamento on-line com investimentos de cerca de R\$ 1,5 milhão. Em julho de 2018, a Totvs abriu 2 mil vagas para especializar os interessados em trabalhar com seus principais sistemas, aumentando a chance para quem procura uma oportunidade de trabalho. A empresa oferece mais de 25 temas, divididos em 100 turmas, com um vasto conteúdo programático e carga horária variada. De acordo com dados da Associação Brasileira de Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (Brasscom), existem no país mais de 50 mil vagas de TI abertas. As oportunidades crescem, mas como a formação de mão de obra qualificada não evoluiu na mesma proporção, há um déficit de profissionais preparados. “O objetivo da Totvs é preparar essas pessoas para que consigam oportunidades em qualquer ponto do seu ecossistema, seja em futuras vagas dentro da própria Totvs, seja em parceiros e franquias, ou nos cerca de 30 mil clientes que usam nossas soluções”, diz Laércio.

As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

M

anter a rentabilidade em um ano de turbulências no setor de tecnologia é uma conquista importante. Para alcançar esse feito, as dez empresas mais rentáveis do Anuário Informática Hoje ampliaram a oferta de produtos e serviços, cortaram custos e reforçaram o relacionamento com os revendedores.

Somam-se a isso os investimentos em inovação e a parceria com startups para abordar novas tecnologias como Internet das Coisas (IoT), sistemas robóticos e analíticos, aprendizado de máquina, Inteligência Artificial e blockchain.

Experiente quando o assunto é rentabilidade, atuando em consultoria de redução dos custos, avaliação e melhoria da governança dos contratos dos serviços de telecomunicações e tecnologia, a ViaW faz bem a lição de casa e baseia seu modelo de negócio em success fee, em que o cliente só paga se o projeto gerar economia. Destaque do Ano no segmento de Serviços, a empresa obteve o invejável índice de 61% de rentabilidade sobre as vendas, de acordo com o Anuário Informática Hoje.

Entre as estratégias que contribuíram para esse resultado, está a segmentação da equipe comercial, que agora atua em função do perfil do cliente, e a construção de uma ampla rede de parceiros para captação de novas oportunidades de negócio. "Além disso, nos beneficiamos das indicações dos nossos mais de 200 clientes", diz o sócio-diretor, Nelson Reis.

Sabendo que o desafio de redução de custos é algo contínuo, a ViaW desenvolveu uma oferta que prevê atuação cíclica no cliente. Primeiro, a equipe faz a revisão e renegociação de todos os contratos de telecom

e infraestrutura de TI, e depois monitora a evolução do consumo e dos gastos ao longo do tempo, o que assegura a redução efetiva de custos, pela aplicação das novas condições comerciais, e permite identificar novas oportunidades de economia.

Alinhada ao crescimento dos serviços de data center e computação em nuvem, a UOL Diveo obteve rentabilidade de 59,3% sobre as vendas. Integradora de soluções para infraestrutura de TI, multicloud, serviços gerenciados e aplicações, tem como clientes empresas da indústria de cosméticos, indústria química, grupos imobiliários, e-commerce de grandes varejistas, companhias aéreas e do setor financeiro. Entre as ofertas que contribuíram para os bons resultados de 2017 está a união de produtos e serviços na solução Multicloud Connect, que interliga a infraestrutura das empresas com nuvens próprias às nuvens públicas dos principais provedores mundiais. O objetivo foi tornar as transferências de dados mais rápidas, econômicas e seguras, por meio de uma conexão de rede dedicada, com capacidade de transmissão adaptada à necessidade de cada negócio. Outra estratégia da empresa foi reforçar seu portfólio de armazenamento. Em parceria com a Pure Storage, adquiriu arrays 100% flash da fabricante, para ampliar o fornecimento de serviços de tecnologia nos ambientes de data center próprios e compartilhados. A UOL Diveo, que ganhou mercado atendendo diferentes portes de empresas com serviços de data center, conta com mais de 500 clientes de nuvem, oferecendo serviços de consultoria de migração, otimização de custos e recuperação de desastres. Com aproximadamente 30 mil metros qua-

drados de data centers instalados, inaugurou em 2018 três novas salas em sua unidade localizada na região de Tamboré, na Grande São Paulo, para ampliar a capacidade de serviços. As novas salas estão montadas para até 340 racks, com uma capacidade de mais de 10 kVA para cada um deles, o que significa uma alta densidade de energia. Com os três novos espaços, o data center de Tamboré passa a contar com sete salas, equiparando-se aos maiores do país. Outra iniciativa da empresa foi a criação de uma área de inovação, focada em Big Data, Internet das Coisas, transformação digital e Inteligência Artificial. A nova área começou suas atividades no final de 2017, com trabalhos em projetos piloto a partir de necessidades apresentadas por clientes. Segundo a empresa, a intenção é avançar no mercado de modernização e simplificar entregas. A área conta com 40 profissionais, que continuam atuando em suas funções de origem e a meta é ampliar em cinco vezes o número de profissionais especializados nas plataformas selecionadas.

A Digicon, que atua nos segmentos de Controladores de Acesso (catracas), Controle de Ponto, Controladores de Tráfego Viário (trânsito), Sistemas de Controle de Estacionamento Rotativo (parquímetro), Sistemas de Bilhetagem Eletrônica para Transporte Urbano e componentes build-to-print, obteve rentabilidade de 36,8% sobre as vendas. Entre as estratégias que contribuíram para esse resultado, o diretor presidente, Peter Elbling, destaca o foco da administração em redução de custos, lançamento de novos produtos, valor agregado nas vendas com mais serviços, reforço no pré-venda e redução de contas a pagar.

Em 2017, o Grupo Digicon, especializado nas áreas de engenharias mecânica, eletrônica e de software, comemorou 40 anos. Conta com uma planta industrial de 44 mil metros quadrados em Gravataí (RS), filiais administrativas em Alphaville, no município de Barueri (SP) e assistência técnica em todo o Brasil. A estrutura verticalizada, segundo Peter, faz com que a empresa tenha domínio de todos os processos e do desenvolvimento de novas tecnologias: "A verticalização é fundamental no nosso ciclo de desenvolvimento, trazendo mais velocidade no lançamento de produtos para atender as novas demandas do mercado garantindo nosso crescimento". A trajetória para os próximos anos passa pela pesquisa de novos segmentos com carências tecnológicas e que sejam interessantes para a estratégia do grupo. Segundo ele, o planejamento prevê ampliar a internacionalização a partir do Brasil, fornecendo equipamentos para outros países das Américas. O grupo conta com uma fábrica na Índia que, além do próprio mercado indiano, atende vários países da Ásia. "Nosso próximo ciclo será marcado pela ampliação do setor de serviços, o outsourcing, para atender os clientes de forma customizada, desde fornecer somente os equipamentos até fazer a gestão completa da operação", explica Peter.

Pensando nas dificuldades relativas à mobilidade nas cidades brasileiras, a Digicon oferece o controlador de tráfego CD300 Vanguard, que já está presente em algumas vias da capital paulista. Os equipamentos, segundo Peter, foram conectados ao sistema Scoot (Sistema Tempo Real da Central), da Companhia de Engenharia de Tráfego (CET): "É uma solução completa para

As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	RENTABILIDADE S/ VENDAS (%)	RECETA LÍQUIDA (R\$ MIL)
188	ALTUS	83,12	11.788
168	VIAW	61,17	21.868
45	UOL	59,31	649.440
124	DIGICON	36,87	57.568
103	MATERA SYSTEMS	35,62	92.256
137	DYNATRACE	34,29	41.077
177	STONE AGE	30,32	17.642
49	ALGAR TELECOM	25,41	906.926
191	HARPIA CONS TEC INFORMAÇÃO	24,92	7.986
132	NDD	23,71	45.236

o controle do tráfego urbano, equipamentos e sistemas que garantem o total gerenciamento do trânsito, melhorando o fluxo de veículos e pedestres". O Aeroporto Internacional Tom Jobim, no Galeão (RJ), também conta com um sistema desenvolvido pela Digicon para o controle de acesso de passageiros. O d'Flow, configurado para operar como o Leitor de Código de Barras do Cartão de Embarque (BCBP Gate), está implantado em todos os acessos de embarque do aeroporto, incluindo o novo Píer Sul, com mais de 100 mil metros quadrados e 26 novas pontes de embarque.

Estratégia de diversificação

A ampliação de sua suíte de produtos e serviços garantiu à Matera atender outros segmentos de mercado, contribuindo para sua rentabilidade de 35,6% sobre as vendas. "Tivemos sucesso em adaptar a nossa suíte de produtos do mercado financeiro para o novo mercado de instituições de pagamento e fintechs, sem necessidade de grandes adaptações, obtendo ganho de escala e aumentando consideravelmente o retorno sobre o investimento realizado nos produtos", afirma o diretor executivo, Carlos André Guimarães. A Matera fornece

soluções e serviços para os mercados financeiro, de pagamentos, corporativo e varejista, além de exportar software. Entre suas novas áreas de atuação estão bancos digitais, fintechs e gestão de risco, atendidos por uma suíte de produtos voltada para a automação de processos de negócio.

A tendência de terceirizar a administração da TI, incluindo o data center, com nuvens públicas ou privadas, alavancou a rentabilidade da Dynatrace, que registrou o índice de 34,2% de rentabilidade sobre as vendas. Destaque do ano no segmento de software, a empresa figura também no ranking das dez que mais cresceram, com um aumento de 124,9% da receita líquida. Com uma plataforma voltada para performance de aplicações, o sistema da Dynatrace está na raiz de projetos de modernização e automação das operações corporativas em nuvem. "Nosso desempenho se deve à adoção de estratégias multicloud, além da demanda por projetos corporativos de monitoração de TI, como forma de redução de custos e aumento da eficiência operacional", diz Roberto de Carvalho, presidente da empresa. A plataforma da Dynatrace permite rastrear o ecossistema de TI, obter insights sobre a experiência do usuário e o impacto nos negócios, monitorar e

gerenciar o desempenho dos aplicativos e a infraestrutura da nuvem, permitindo ao administrador agir antes que os usuários sejam afetados. Para alcançar esses resultados, reestruturou o modelo de cobertura de vendas no país, segmentou clientes e reforçou o programa de canais, aproveitando as oportunidades da oferta de nuvem corporativa.

Com 25,4% de rentabilidade sobre as vendas, a Algar Telecom se preparou nos últimos anos para obter mais eficiência e expandir negócios, baseada na prestação de serviços de qualidade e proximidade junto aos clientes, explica o vice-presidente de negócios, Márcio Estefan: “A meta bem definida tem nos ajudado a manter o bom crescimento, ou seja, aquele que dá sustentabilidade ao negócio”. Em 2017, a empresa do Grupo Algar construiu relacionamentos sustentáveis com seus acionistas e definiu processos eficazes para aprimorar a eficiência na condução dos negócios e no relacionamento com os clientes.

A empresa recentemente aumentou capital e adquiriu ativos da Cemig Telecom, operação já aprovada pelo Cade. A principal estratégia é o investimento em fibra óptica, incluindo a última milha até a residência (FTTH - Fiber to the Home) e para micro e pequenas empresas, uma das suas apostas. A cobertura de fibra óptica na banda larga fixa da Algar Telecom está sendo ampliada. Até o fim de 2019, cerca de 70% dos domicílios dos 87 municípios da sua área de concessão terão Algar Fibra e em algumas cidades, a cobertura na área urbana vai chegar a 98% do total. O investimen-

to faz parte da estratégia de aprimorar a experiência dos clientes de varejo e micro e pequenas empresas. Serão mais de 2,3 mil quilômetros de rede FTTH que garantem a conexão via fibra óptica na residência. A tecnologia substitui os cabos de cobre e proporciona acesso à Internet com velocidades mais altas.

O produto Algar Fibra tem atualmente cerca de 100 mil acessos, o que corresponde a perto de 18% da base total, sendo que 57% da base instalada é de acessos acima de 10 Mbps, incluindo cobre e fibra.

Para ampliar a infraestrutura, a Algar Telecom recebeu aporte do fundo de investimentos Archy, afiliado ao GIC Special Investments (fundo soberano de Cingapura), que entrou como sócio minoritário. No mercado corporativo o foco é acesso GPON ou metro ethernet, reforçado pelos ativos da Cemig Telecom no Nordeste e Centro-Oeste.

A oferta de consultoria e implantação de sistemas de relacionamento com o cliente (CRM) garantiu os bons números da Harpia em 2017 e 2018. Uma das dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje, alcançando rentabilidade de 24,9% sobre as vendas, teve como mola propulsora do seu crescimento, segundo o diretor, Daniel Huallen, a entrega de projetos de qualidade: “Essa estratégia nos garantiu um círculo virtuoso, dando mais visibilidade e nos tornando referência para outros projetos”. Parceira de uma das líderes do mercado de CRM, a Salesforce, a Harpia apoia projetos de 20 clientes e deve terminar 2018 superando esse número. Segundo Daniel, um dos grandes responsáveis pelo sucesso é o investimento em pessoas.

As **10** empresas que **MAIS CRESCERAM**

O ritmo acelerado das inovações tecnológicas pressiona as empresas a acompanhar as mudanças e se preparar para o futuro. Computação em nuvem, sistemas analíticos, Big Data, computação cognitiva, blockchain terão papel cada vez mais importante na economia 4.0 e na indústria 4.0, com novos modelos de negócios digitais que priorizam a experiência do cliente.

Para serem mais ágeis, os clientes buscam serviços profissionais e enxugam equipes internas de TI. A tendência de terceirização do processamento em diversos níveis tem alavancado os fornecedores de serviços como a Gemelo, que atua no mercado de full outsourcing e é especializada em data centers modulares. A empresa teve um crescimento expressivo de 67,76% na receita líquida, de acordo com o Anuário Informática Hoje. Para dar conta da demanda por terceirização de processos, inaugurou uma nova fábrica de data centers modulares outdoor, com capacidade para construir entre oito e 12 unidades de forma simultânea. Segundo o presidente, Sidney Fabiani, outra alavanca de crescimento foi o fechamento de dezenas de novos contratos de manutenção de data centers de todos os tipos e tamanhos, com a administração de 90 unidades em todo o país.

Destaque do ano no segmento de software e uma das dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje, a Dynatrace figura também no ranking das dez que mais cresceram, com o impressionante índice de 124,9% de

crescimento da receita líquida. Com uma plataforma voltada para performance de aplicações, o sistema da Dynatrace está na raiz de projetos de modernização e automação das operações corporativas em nuvem. “Nosso desempenho se deve à adoção de estratégias multicloud, além da demanda por projetos corporativos de monitoração de TI, como forma de redução de custos e aumento da eficiência operacional”, diz Roberto de Carvalho, presidente da empresa.

A demanda por computação em nuvem, colocation e hosting de servidores foi responsável pelo crescimento de 67,2% da Ascenty no ano passado. A empresa, recentemente adquirida pela Digital Realty, dos Estados Unidos, segue com o plano de expansão da infraestrutura para atender seus 300 clientes no Brasil. Em 2018, finalizou as obras de um data center em Fortaleza, no Ceará, que teve investimentos de R\$ 200 milhões. Por meio de uma rede de fibra óptica própria, a unidade oferece conexão direta com múltiplos cabos submarinos, localizados na Praia do Futuro, que se conectam a diferentes países. Além disso, o data center é carrier neutral, podendo ser abordado por diferentes operadoras para garantir melhor conectividade aos clientes. Com essa unidade, são 14 data centers no País e América Latina. “Dentro dos nossos planos de expansão, o mercado do Nordeste é bastante estratégico, pois concentra o hub de múltiplos cabos submarinos. Além disso, a conexão direta com

As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	EMPRESA	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA (%)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
137	DYNATRACE	124,97	41.077
172	GEMELO DATA CENTERS	67,76	24.498
67	ASCENTY	67,25	274.676
90	SENIOR SOLUTION	59,55	134.909
82	ATECH	59,45	172.643
94	MAGNA SISTEMAS	54,04	119.663
165	AsGa SISTEMAS	43,51	22.819
161	DB1 GLOBAL SOFTWARE	41,14	24.902
112	DEDALUS PRIME	35,05	74.872
177	STONE AGE	34,36	17.642

esses cabos oferece diversas oportunidades de negócios, especialmente para os nossos clientes internacionais, que podem se conectar com menor latência com outros países”, afirma Roberto Rio Branco, diretor de marketing e institucional da Ascenty. Os data centers são conectados com redes de fibra óptica proprietária, com mais de 4,5 mil quilômetros de extensão.

Especializada em sistemas de gestão, a Senior Solutions registrou um aumento na receita líquida de 59,5%. O diretor presidente, Bernardo Francisco Pereira Gomes, atribui esse resultado à entrada da empresa em novos segmentos. Com a aquisição da Attps, em 2017, a empresa, segundo ele, passou a ofertar novos produtos para o segmento bancário, um software para operação de contas correntes e crédito e um sistema para a operação previdenciária: “Essa aquisição foi muito importante porque nos possibilitou ter uma oferta mais completa para esses segmentos, aumentando a nossa competitividade e possibilitando vendas cruzadas”.

Em 2018, a empresa intensificou investimentos em pesquisa, desenvolvimento e inovação, ajustando seu modelo comercial e subsidiando parte do setup pago pelos clientes durante a implantação dos softwares.

“Fizemos isso para atenuar o custo de troca, e os resultados foram fantásticos, nunca tivemos indicadores comerciais tão favoráveis e as perspectivas para 2019 também são muito boas”, comemora Bernardo. Os investimentos em pesquisa e desenvolvimento também foram reforçados, resultando em uma oferta de opção de compra de software na nuvem, que também tem alavancado os negócios da Senior. “No setor financeiro sua adoção foi mais lenta pela preocupação com a propriedade dos dados dos clientes, mas hoje, superadas as desconfianças iniciais, a adoção é crescente, principalmente entre instituições de médio e pequeno portes, nas áreas de consórcios, gestão de recursos e previdência”, diz. Em linha com a estratégia de inovação do portfólio, a empresa vai oferecer serviços de RPA - Robotic Process Automation, construindo e sustentando robôs para automação de tarefas repetitivas, aumentando o nível de eficiência operacional e mitigando riscos dos clientes. “Nossa estratégia é evoluir o portfólio para um modelo de marketplace, com a oferta de robôs em nuvem que resolvam problemas comuns a todos os clientes e ter ganho de escala nessa linha de serviço”, explica Bernardo.

Em 2018, ele conta que a Senior inaugurou o Torq, laboratório de inovação para aceleração da transformação digital em serviços financeiros: “Por meio do desenvolvimento de projetos em parceria com nossos clientes, e de uma infraestrutura de conexão com as fintechs, temos conseguido viabilizar a inovação com foco em negócios”.

Gerenciamento de conteúdo

Com um crescimento de 54% na receita líquida, a Magna Sistemas consolida a estratégia de focar em soluções de transformação digital por meio do seu Centro de Controle Inteligente. O sistema de gerenciamento de conteúdo não estruturado integra mídias como vídeo e imagens em tempo real, consolidando informações voltadas para cidades inteligentes. A solução monitora e faz a gestão de Transportes (rodoviário, metroviário e ferroviário), Trânsito, Segurança, Defesa Civil, Portos e Aeroportos. “Atender demandas específicas da economia digital, aplicar as mais recentes plataformas tecnológicas de nossos parceiros estratégicos e orientar nosso negócio para otimização do investimento de cada cliente são os fundamentos de nossa estratégia”, ressalta Adriano J. Dias, vice-presidente executivo da Magna Sistemas, Destaque do Ano no segmento de Integração de Sistemas.

Ganhos de produtividade e redução dos gastos foram os principais vetores do crescimento de 43,5% da receita líquida da AsGa Sistemas. Segundo o CEO, Plínio Guilherme da Silva Filho, a empresa viu crescer a demanda por serviços de RA (Revenue Assurance), em função do grau de especialização da equipe que atua há vários anos nessa área: “2017 foi essencialmente um ano de recuperação em relação à profunda crise ocorrida em 2016, e em função da recessão econômi-

ca que se instalava no país, agravada pela suspensão legal de pagamentos da nossa principal cliente, a Oi”. Entre os negócios de destaque em 2017, Plínio aponta a implantação da plataforma SON (Self Organized Network) numa rede em âmbito nacional, em parceria tecnológica com uma empresa israelense, depois de vencer uma concorrência internacional para fornecimento do sistema, cuja implantação se iniciou em 2017 e tem previsão de término em 2018.

No segmento de serviços digitais, a AsGa Sistemas iniciou em 2017 um processo de aprendizado em RPA (Robotic Process Automation), com os primeiros resultados desse trabalho e do investimento feito colhidos ao longo de 2018.

Para 2019 a AsGa deve enriquecer o portfólio com soluções digitais que melhorem o relacionamento entre os usuários dos serviços oferecidos pelos clientes. “Nesse sentido nossas ações estarão focadas no estudo e desenvolvimento de soluções fim-a-fim utilizando bots”, afirma Plínio.

A DB1 Global Software ampliou sua oferta de fábrica de software e outsourcing e obteve um aumento de 41,1% na receita líquida. A empresa oferece sistemas de gestão municipal de saúde, marketplace, gestão de acesso a crédito consignado e componentes de software. “Olhamos o cenário econômico e todos os desafios de crescimento com uma perspectiva de possibilidades e não de conformismo, planejamos movimentos que precisaríamos fazer antes da crise, apostamos em alguns segmentos e aproveitamos o momento de baixa demanda para arrumar a casa e estruturar o negócio”, afirma o CEO, Ilson Rezende. Além dos novos mercados, diz, a empresa apostou em inovação: “Fornecemos mais do que o software, ajudamos de fato o cliente a resolver seu problema quando nos contratou, expandindo a ofer-

ta de produtos e serviços, gerando um círculo virtuoso em que todos prosperam”.

O pioneirismo de seu posicionamento em relação à computação em nuvem, aposta que começou em 2009, rendeu à Dedalus Prime experiência e credibilidade para auxiliar a jornada dos clientes rumo a essa nova tecnologia. A empresa obteve um crescimento de 35% na receita líquida em 2017. “Temos crescido anualmente esse percentual e desde 2009 e a perspectiva para 2018 é superar essa marca”, aposta o presidente, Maurício Fernandes. Com mil clientes ativos, a empresa tem adicionado um novo cliente por mês em 2018, segundo ele.

Esses bons resultados são reflexo de seu novo posicionamento. Após se antecipar e passar por várias ondas do mercado de tecnologia, a Dedalus atua agora com uma oferta completa de serviços de cloud. Indo além de serviços gerenciados, passou a oferecer consultoria, integração e transformação digital. “Com a evolução do uso de cloud computing, os clientes passaram a utilizar essa tecnologia em projetos cada vez mais complexos e estratégicos para o negócio e sentiram a necessidade de uma solução com mais governança, boas práticas e apoio na transformação de seus ambientes”, afirma Maurício. Os clientes, agora já maduros na tecnologia de nuvem, reconhecem, segundo ele, os benefícios do modelo e querem usá-la em sua totalidade: “Neste novo momento, vamos além da experiência de quase uma década e milhares de clientes migrados para nuvem. Nossos esforços estão mais centrados em serviços que permitam o uso amplo e com mais resultados para os negócios”. Recentemente, a Dedalus anunciou sua ex-

pansão para a América Latina, com início das operações na Argentina. “Nossa expectativa é encerrar 2018 com 50 clientes na região, fato que certamente contribuirá para os bons resultados neste ano”, prevê.

Em agosto, a Dedalus foi reconhecida como líder de mercado em gerenciamento de nuvem pelo Information Services Group (ISG), empresa global em pesquisa e consultoria de tecnologia.

A pesquisa foi dividida em dois segmentos: SMB (que abrange empresas com faturamento de até US\$ 1 bilhão e usa predominantemente nuvem pública) e Large Enterprise (mais de US\$ 1 bilhão com uso de nuvem pública e privada). Nesse cenário, a Dedalus se posiciona como líder no quadrante superior de SMB em nuvem pública, o que equivale a 95% das empresas brasileiras. Parceira da AWS e Microsoft Azure, especializou-se no gerenciamento de uma grande quantidade de dados em ambiente de cloud pública. “Somos especialistas e temos esse foco na nuvem pública, trabalhando com clientes de todos os tamanhos e que tem mais de um parceiro de nuvem”, completa o presidente da Dedalus.

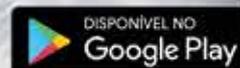
A empresa, explica, não atende o setor governamental, voltando o foco para serviços financeiros, varejo e indústria: “O varejo promoveu uma verdadeira revolução e vem adotando cada vez mais sistemas analíticos e IoT para captar informações dos clientes, exigindo poder de processamento só disponível na nuvem”. Outros mercados alvo da Dedalus, e que devem ter crescimento nos próximos anos, são os segmentos de saúde e educação. No financeiro, além de grandes bancos e companhias de investimentos, passou a atender diversas fintechs.



SP Serviços

Dezenas de serviços do Governo do Estado de São Paulo no celular do cidadão

A Loja de Aplicativos do Governo do Estado de São Paulo, que já superou a marca de 15 milhões de downloads, oferece comodidade e facilidade para executar serviços do Detran.SP, agendar atendimento no Poupatempo, resgatar créditos da Nota Fiscal Paulista, fazer denúncias de crimes ambientais, consultar licenças do Corpo de Bombeiros e muito mais. Experimente!



hardware

hardwarehardware

hardware

FURUKAWA, IDEMIA E GEMELO FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FABRICANTES DE HARDWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2018.

A Furukawa dá prioridade aos ISPs

O rápido atendimento aos ISPs (Internet Service Providers) em todo o Brasil, por intermédio de um e-commerce específico, com entregas em 48 horas, e a resposta à demanda das operadoras de telecomunicações na implantação de redes Fiber-to-the-Home (FTTH) contribuíram para os bons resultados da Furukawa em 2017. A empresa obteve crescimento de 15,1% da receita líquida e 4,3% de rentabilidade sobre as vendas, segundo dados do Anuário Informática Hoje.

“Mesmo com toda a instabilidade política, existe uma demanda muito forte por serviços de banda larga com fibra, tanto no Brasil quanto em toda a América Latina, que se traduz em necessidades de diversos materiais para infraestrutura, como cabos ópticos, cabos para transmissão de dados, conectividade óptica e metálica e equipamentos ativos como OLTs e ONUs”, avalia Roberto Kihara, gerente geral comercial da Furukawa Electric LatAm.

Recentemente, a empresa inaugurou uma nova fábrica de conectividade e abriu um centro de distribuição em Curitiba, no Paraná, para atender à forte demanda por projetos de data centers e acesso à interconexão privada, nas modalidades de Software como Serviço (SaaS) e Infraestrutura como Serviço (IaaS). Para o mercado de data centers, a Furukawa investiu também em uma nova forma de transmissão por meio de fibras multimodo categoria OM5, que suportam vá-

rios comprimentos de onda, ampliando a capacidade e reduzindo a infraestrutura das unidades.

Soluções de comunicação para infraestrutura de redes elétricas inteligentes (smart grids), cidades inteligentes e Internet das Coisas (IoT) tiveram impacto positivo na receita. Com foco no mundo conectado no conceito de IoT, a empresa tem lançado soluções para os mercados corporativo e de data centers, redes ópticas e redes de transporte de alta capacidade.

No segmento de smart grids, oferece a tecnologia OPDC (Optical Distribution Cable), que permite fazer a transmissão de energia elétrica e de dados em banda larga ao mesmo tempo, pelo mesmo cabo. Trata-se de um cabo híbrido, de cobre com fibra óptica no interior, que oferece a robustez exigida pelo sistema elétrico e o meio físico confiável para a comunicação e essencial em uma rede inteligente. “Totalmente desenvolvida no Brasil, a solução OPDC destina-se a redes de distribuição de energia de média tensão e substitui o cabo metálico convencional - seja ele mensageiro, fase ou neutro”, diz Roberto.

Ainda para o mercado de data centers, a Furukawa lançou o Sistema de Gerenciamento de Camada Física, solução também desenvolvida no Brasil, que complementa a linha ITMAX. Baseada em tecnologia NFC (Near Field Communication), inclui software de administração e controle e hardware controlador,

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
GRANDE	FURUKAWA	395,70	15,16	4,32	8,27	1,53	16,87

componentes em cobre e fibra óptica, integrados em um único sistema capaz de suportar configurações cross-connect e inter-connect. Permite identificar e monitorar visualmente em três dimensões todos os eventos e manobras que ocorrem na rede, além de integrar toda a documentação da infraestrutura física de comunicação em um único sistema.

No conceito de Indústria 4.0, anunciou a linha FIS - Furukawa Industrial System. Trata-se, segundo Roberto, de um conjunto de produtos, arquiteturas e serviços necessários para a implantação da infraestrutura para a integração das áreas de TI e de automação industrial: “Nesse caso, o foco é trabalhar em parceria com distribuidores e integradores, para catalisar a implantação de redes no ambiente industrial do futuro, de forma a reduzir riscos, ampliar o sensoramento das máquinas e processos, melhorar o desempenho operacional e aumentar a confiabilidade”.

A parceria com os provedores de acesso à Internet, também conhecidos como ISPs, responsáveis pelo aumento do consumo de fibra óptica no país, continua como prioridade. A empresa tem investido na expansão desse canal e em setembro de 2018, durante o Furukawa Summit 2018, anunciou três iniciativas de financiamento voltadas para esse mercado. Para atender a demanda de startups, oferece um financiamento para novos ISPs, que começam a atuar



divulgação

*Roberto Kihara, gerente geral comercial:
“Existe uma demanda muito forte por serviços de banda larga com fibra”*

no mercado, ou abrem filiais e não têm onde buscar dinheiro. O valor à disposição dessas empresas é de R\$ 30 mil de crédito em produtos.

A segunda opção de crédito é o contrato fechado pela Furukawa Electric LatAm com o Banco Santander, que duplica a oferta que a empresa já tinha disponível, em parceria com o Banco Daycoval. O diferencial dessa iniciativa é a avaliação mais rápida do perfil do empreendedor e consequente liberação do crédito.

Nesse caso, o limite de crédito é vinculado à capacidade de geração de caixa do provedor de acesso, o que libera da apresentação de garantias físicas. A terceira opção, ainda em desenvolvimento e prevista para entrar em vigor em janeiro de 2019, visa criar um modelo de aluguel de equipamentos para ISPs e outros clientes que não querem comprar o ativo, podendo utilizar uma linha de crédito para amortizar parte da dívida.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R\$ mil)	Giro dos Ativos
749.603	262.360	32.372	27,74	1,11

Gemelo: foco em data centers diferenciados.

A aposta no modelo de negócios de full outsourcing e data centers modulares, que seguem normas internacionais, garantiu à Gemelo o prêmio de Destaque do Ano. Com um crescimento de 67,76% na receita líquida em reais, figura ainda entre as dez empresas que mais cresceram, de acordo com o levantamento do Anuário Informática Hoje.

“A Gemelo aderiu à norma TIA942 de data centers em todos os projetos outdoor, garantindo a entrega de um produto 100% aderente e com preço similar aos projetos de mercado que não atendem essa norma”, afirma o presidente, Sidney Fabiani.

Outro ponto de destaque, este em 2018, foi a inauguração da maior fábrica de data centers modulares outdoor da América Latina, com capacidade para construir entre oito e 12 DCMS-O simultâneos. A fábrica tem ainda um sistema único de gabaritos que permite à Gemelo construir unidades de 4 a 20 racks em produção contínua, reduzindo o tempo de produção e tornando o preço muito competitivo, segundo ele.

A Gemelo tem mais de 40 DCMS-O em operação em todo o Brasil e, de acordo com Sidney, entrega de quatro a cinco novos projetos por trimestre: “2019 marcará a entrada da Gemelo no mercado latino-americano com o contrato do primeiro projeto na Colômbia e outros na Argentina e Paraguai, que estão em fase final de fechamento”.

A desaceleração econômica e a instabilidade polí-

tica impactaram alguns projetos no mercado corporativo privado, compensado por contratos no governo. Sidney garante que há recursos disponíveis para investimentos em modernização tecnológica de fontes como BID e BNDES: “São linhas específicas para atualizar processos de arrecadação, aumentar a disponibilidade de dados aos cidadãos e contingência; todos eles demandam data centers de alta disponibilidade e de classe mundial”.

Outra alavanca de crescimento foi o fechamento de novos contratos de manutenção de data centers de todos os tipos e tamanhos.

A Gemelo se antecipou ao mercado e implementou um processo de verticalização em 2017 e 2018 e hoje produz praticamente todo o data center. Os itens que não são produzidos internamente, segundo Sidney, são integrados na fábrica, com a aquisição apenas de itens com baixo valor agregado, executando a montagem, integração, ativação e suporte: “Hoje somos a única empresa do mercado de data centers que produz a célula estanque, o ar condicionado, os quadros elétricos, os pisos elevados, os racks, paredes corta-fogo e todos os itens de acabamento, mesmo os que demandam operações complexas como pintura eletrostática, corte ou dobra de precisão”. Por essa razão, o impacto do dólar na composição de custos da produção é menor do que 20%, enquanto nos concorrentes essa taxa pode passar de 80%.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
PEQUENO	GEMELO DATA CENTERS	1.084,80	67,76	2,95	6,62	4,51	0,80

O carro-chefe da Gemelo são os DCMS-Os com 4 a 20 racks, sempre fabricados em tier 3 e instalados em tier 2, 3 ou 4. A fabricante lançou recentemente o MINI G-Box, um data center indoor ou outdoor com 1 ou 2 racks, paredes corta-fogo, corredores quente e frio e todos os demais itens de uma unidade segura.

Segundo Sidney, inicialmente a empresa avaliou que as ofertas de computação em nuvem não teriam grande impacto no seu mercado: “O Brasil, porém, seguiu a tendência mundial das empresas de manterem um data center próprio, normalmente o principal, e um outro em nuvem usando a infraestrutura como serviço (IaaS).

Mercados como o de Internet das Coisas (IoT) e Big Data também alavancam o mercado da Gemelo. São tecnologias que aumentam a criticidade do negócio e os data centers DCMS-O atendem perfeitamente esta demanda”.

Entre os planos para 2019, Sidney destaca, além da expansão dos negócios para a América Latina, uma aproximação inicial com a África e os Estados Unidos: “Temos conversado com vários fundos e empresas para alavancar nossa expansão para o exterior”. Outra estratégia acertada foi a entrada no mercado de ar condicionado de precisão, com foco em projetos de data centers tradicionais, além de grandes projetos de refrigeração que usam chillers a água”.

Em 2019, a Gemelo também vai entrar mais fortemente no mercado de manutenção de centrais de



divulgação

*Sidney Fabiani, presidente:
“Expansão para o mercado latino-americano”*

ar condicionado de grande porte, aproveitando sua cobertura nacional e a fabricação de quase todos os componentes.

Em agosto de 2018, a empresa inaugurou uma nova fábrica em Mococa, no interior de São Paulo, com capacidade de produção de 8 a 12 unidades simultâneas. “Colocamos em produção a nova plataforma de monitoria DCIM (Data Center Information Manager), que utiliza um dos melhores sensores e controladores do mundo fabricados pela Carel que nos permite saber on-line e imediatamente, qualquer alteração nos mais de 40 data centers próprios ou de terceiros mantidos por nós”, diz Sidney.

Entre as parcerias mantidas pela Gemelo, ele destaca empresas como Siemens, Furukawa, Atos e ABB, além da rede comercial de vendas integradoras como a Sysdesign e Teahlead.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (R\$ mil)	Giro dos Ativos
24.498	19.598	723	8,03	1,86

Central IT:

Confiança, qualidade e retorno dos investimentos.

Tudo de que o mercado precisa nos dias atuais.



Acesse o nosso site

The CentralIT logo, which consists of a stylized geometric shape above the text 'CentralIT' and 'Governança Corporativa'. The logo is centered within a circular network diagram that forms the background of the lower half of the advertisement.

CentralIT
Governança Corporativa

Nossas Unidades

Brasília | Dallas | Goiânia | Recife | Rio de Janeiro | São Paulo

www.centralit.com.br | +55 61 3030-4010 | 0800 644 4433

software

TOTVS, GRUPO BENNER E DYNATRACE FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FORNECEDORAS DE SOFTWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2018. A TOTVS FOI TAMBÉM ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 34).

ERP como serviço: o trunfo da **Benner**.

O lançamento do ERP 360, um produto mais enxuto, sem customizações, e oferecido no modelo software como serviço (SaaS) teve grande impacto nos resultados da Benner em 2017. A empresa, especializada em soluções, serviços e terceirização de processos administrativos, registrou boas vendas do novo sistema, principalmente para adequação dos clientes ao eSocial, além de projetos atrelados à redução de custos e à eficiência operacional. De acordo com o Anuário Informática Hoje, a Benner teve um crescimento de 9,4% na receita líquida em reais e obteve 27,7% de rentabilidade sobre as vendas.

A recessão econômica provocou o enxugamento de projetos e a consequente redução de vendas de hardware e software entre os clientes, com crescimento abaixo do esperado. “Contratações foram adiadas ou reduzidas, sobrando apenas projetos em estaca chada e retorno sobre o investimento”, diz o CEO, Severino Benner. Outro fator que prejudicou o setor de tecnologia, segundo ele, foi o número recorde de empresas que fecharam ou entraram em recuperação judicial com perda de clientes e cancelamento de contratos.

Entre os segmentos de destaque no ano passado, Severino cita o setor de saúde. A plataforma da Benner conecta mais de 60 mil prestadores de serviços de saúde como hospitais, laboratórios e clínicas. Oferece também o portal de serviços para operadoras de saúde,

que permite ao cliente realizar todas as operações sem necessidade de se deslocar para a operadora. Segundo Severino, a expectativa é crescer ainda mais em 2018 com o aumento do escopo dos serviços agregados à plataforma de compliance jurídico: “Grandes empresas estão investindo em sistemas de compliance e provisão dos riscos e temos produtos sob medida para esse mercado”.

Ele acredita que não faz mais sentido uma empresa investir em infraestrutura interna, que ficará obsoleta rapidamente, quando se pode obtê-la como serviço, lançar como despesa e, assim, reduzir significativamente o Imposto de Renda devido. Por isso, a Benner aposta na computação em nuvem pública e privada. “O serviço cresceu pelo baixo investimento em Capex, sendo que 60% dos novos clientes já contratam softwares no regime de subscrição e modelo SaaS, sem pagamento de licenças de uso, mas com pagamento mensal”, constata Severino.

Novas tecnologias, como Big Data e sistemas analíticos, estão no horizonte da Benner para os próximos anos, em soluções com mais recursos para consolidação e acesso a informações de gestão.

A empresa, de acordo com o CEO, também estuda a entrada em novos segmentos, como o de educação, e em outras áreas do próprio mercado de saúde, como os laboratórios de análises clínicas: “Nossa grande

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	GRUPO BENNER	883,20	9,48	26,78	1,97	13,21	55,51

prioridade é integrar a cadeia produtiva nos segmentos em que já atuamos, como saúde, gestão, jurídico, turismo e logística”.

A busca por inovação resultou na inauguração do LabBenner, laboratório para o desenvolvimento de projetos em parceria com startups e aceleradoras. As prioridades dessa nova área da empresa serão sistemas de saúde, jurídico e recursos humanos. “Com o novo laboratório, criamos uma política de investimentos em inovação e estamos na fase de seleção de projetos que serão acelerados”, afirma. A empresa já é parceira de universidades regionais e aceleradoras como a ACEea, além de empresas como o Google e IBM.

Em 2017, direcionou esforços para as ofertas complementares na base de clientes, ampliação dos serviços de BPO (Business Process Outsourcing) para os segmentos jurídico e de saúde, e investiu na ampliação da rede de canais. “Incorporamos metodologias de produção de software em série, além de nos aproximarmos dos clientes para ajudá-los em projetos de redução de custos e automação. No ano passado, sentimos a transição do modelo tradicional de venda de licença de uso para o pagamento mensal do software e tivemos que nos adaptar a esse novo modelo”, explica Severino.

Para reforçar sua presença no mercado de eventos, em 2018 anunciou uma parceria com a Inteegra Tec, empresa de tecnologia e consultoria para esse



divulgação

*Severino Benner, CEO:
“Nossa grande prioridade é integrar a cadeia produtiva nos segmentos em que já atuamos”.*

mercado. A Benner integrou seu sistema de gestão ao Inteegra MICE (Meetings, Incentives, Conferences and Exhibitions), que complementa sua expertise no back office, onde já faz o tratamento financeiro dos eventos, com o gerenciamento de toda a jornada, desde a abertura até o fechamento, além de automatizar o fluxo de confirmações.

Fundada em 1997, a Benner se firmou no mercado atuando em desenvolvimento de software de gestão, e conta com 1,2 mil colaboradores e uma rede de vendas que atuam em todo o país. Oferece softwares de gestão no modelo tradicional, em cloud computing ou como serviço, principalmente para os mercados de comércio e serviços, recursos humanos, gestão de viagens, administração pública, logística e supply chain, operadoras de saúde, hospitais e clínicas.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
207.255	81.036	55.496	71,71	1,62

Dynatrace: foco na performance das aplicações.

Com uma plataforma voltada para performance de aplicações, a Dynatrace obteve bons resultados no ano passado, na raiz de projetos de modernização e automação das operações corporativas em nuvem. “O mercado deve manter um ritmo acelerado de adoção das estratégias multicloud neste e nos próximos dois anos, além da demanda por projetos corporativos de monitoração de TI, como forma de redução de custos e aumento da eficiência operacional”, diz Roberto de Carvalho, presidente da empresa.

Com um crescimento de incríveis 124,9% na receita líquida e a excelente marca de 34,2% de rentabilidade sobre as vendas, a Dynatrace conquistou o prêmio de Destaque do Ano e ainda figura nas listas das dez empresas que mais cresceram e das dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje.

Para alcançar esses resultados, reestruturou o modelo de cobertura, a segmentação de clientes e o programa de canais, aproveitando as oportunidades da oferta de nuvem corporativa.

A plataforma da Dynatrace permite rastrear o ecossistema de TI, obter insights sobre a experiência do usuário e o impacto nos negócios, monitorar e gerenciar o desempenho dos aplicativos e a infraestrutura da nuvem, permitindo ao administrador agir antes que os usuários sejam afetados.

Por meio de Inteligência Artificial, visibilidade full

stack e automação, a plataforma combina software de gestão da experiência digital dos usuários e performance das aplicações, fazendo o monitoramento da infraestrutura. A solução, que inclui consultoria especializada em performance, é oferecida no modelo on-premises e software como serviço (SaaS). “A adoção estratégica da nuvem está diretamente relacionada a nossa capacidade de crescimento para suportar milhares de clientes ao redor do mundo”, afirma Roberto.

A crescente adoção de arquitetura nativa de nuvem e serviços multicloud contribuem com gastos de US\$ 2,5 milhões de despesas anuais por empresa para resolver problemas de performance. Os dados são de um estudo da Dynatrace feito com 800 CIOs em diversos países no final de 2017. O levantamento revela que 76% das organizações avaliam que a complexidade de TI poderá tornar impossível o gerenciamento de performance digital de maneira eficiente. O estudo destaca que essa complexidade está crescendo exponencialmente, de forma que uma única transação feita pela web ou por dispositivos móveis passa hoje por uma média de 35 diferentes tecnologias e componentes, em comparação aos 22 sistemas que eram usados há apenas cinco anos. A pesquisa também identificou os desafios que as organizações acham mais difíceis de superar na migração para os ecossistemas multi-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	DYNATRACE	2.506,30	124,97	34,29	2,78	0,00	335,34

cloud e arquitetura nativa de nuvem. Entre eles está o entendimento do impacto dos serviços de nuvem na experiência dos usuários, e a dificuldade de configurar o monitoramento de diferentes ambientes ao implementarem novos serviços.

Segundo Roberto, a migração das aplicações para novas arquiteturas baseadas em microsserviços abriu inúmeras oportunidades de negócio para a Dynatrace: “O monitoramento tradicional das empresas não suporta a velocidade de mudança e os novos patamares de complexidade. Por isso, a nuvem fomenta uma demanda sem precedentes para os sistemas da Dynatrace”.

Além dos desafios da gestão de ecossistemas muito complexos, a pesquisa também indica que os departamentos de TI estão lutando para acompanhar as demandas internas dos negócios. De acordo com o levantamento, 74% dos CIOs dizem que o departamento de TI está sob muita pressão para manter demandas pouco reais da área de negócios e dos usuários finais. 78% dos executivos ressaltaram também que está ficando cada vez mais difícil encontrar tempo e recursos para responder a quantidade de solicitações das empresas e ainda entregar tudo o que se espera de TI. Em particular, 80% dos CIOs dizem que é difícil mapear métricas da performance digital para o impacto que têm nos negócios, e 72% dizem que monitorar a performance de microsserviços em tempo real é quase impossível. “Nos-



divulgação

*Roberto de Carvalho, presidente:
“O monitoramento tradicional não suporta a velocidade de mudança e os novos patamares de complexidade”*

sa plataforma é cada vez mais estratégica para clientes que migraram para a nuvem e não querem o ônus de gerenciá-la”, garante Roberto.

Para ampliar presença no mercado de gerenciamento de performance de aplicações, a Dynatrace tem alianças com empresas como a AWS, Microsoft Azure, Google, RedHat Openshift, Pivotal, SAP e consultorias.

Outro mercado importante para a empresa, segundo Roberto, e que vai crescer os próximos anos, é o da Internet das Coisas (IoT). No mundo, 52% de usuários de tecnologia utilizam dispositivos de IoT e 64% desse universo já enfrentaram dificuldades de performance, de acordo com uma pesquisa global com 10 mil consumidores encomendada pela Dynatrace.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
41.077	41.077	14.084	70,75	1,42

SOLUÇÕES EM TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO E COMUNICAÇÃO PARA O SETOR PÚBLICO

CIDADES INTELIGENTES

Projetado por Kjpargeter - Freepik.com



www.cijun.sp.gov.br

JUNDIAÍ
PREFEITURA



 **CIJUN**
Companhia de Informática
de Jundiaí

serviços serviços serviços serviços
serviços serviços serviços serviços serviços serviços serviços

59

serviços

CENTRAL IT, MICROCIY E VIAW FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2018.

A Central IT vai além do setor público

A adoção de estratégias para “fazer mais com menos”, um programa de melhoria contínua dos serviços e preços competitivos fizeram a Central IT passar com tranquilidade pelas turbulências econômicas do mercado em 2017. A expectativa para 2018 e 2019 é de crescimento, colhendo os frutos da atuação em novos mercados, como o corporativo privado, e alcançando estados onde tinha pouca penetração como São Paulo, Mato Grosso, Ceará e Maranhão. A empresa também abriu uma frente no mercado internacional com vendas para os Estados Unidos, México, Canadá, Chile e Portugal.

“Com a desaceleração econômica, os orçamentos do governo sofreram uma redução drástica, impactando diretamente alguns de nossos contratos e consequentemente o faturamento”, afirma o presidente, Carlos Alberto Freitas.

Embora tenha registrado queda de 7% da receita líquida, a Central IT obteve boa rentabilidade sobre as vendas, de 16,8%, e conquistou pelo segundo ano consecutivo o prêmio de Destaque do Anuário Informática Hoje. “Para melhorar o desempenho, tivemos que buscar novos contratos e projetos na base de clientes e fora dela, com soluções que fossem essenciais ao seu negócio”, diz Freitas.

Segundo ele, nos últimos dois anos a empresa reformulou o portfólio de produtos e serviços, com foco no resultado do cliente. A linha inclui o SOC (monitoração

de segurança), NOC 3.0 (monitoramento de impactos no negócio), Gestão e Implantação de Governança Corporativa ou de TI, implementação de soluções de Service Management, implementação e utilização de tecnologias de Inteligência Artificial e Big Data, estruturação de um modelo de broker para fornecer computação em nuvem e infraestrutura como serviço.

Os melhores resultados vieram com a implantação, suporte e fornecimento de soluções de BPO (Business Process Outsourcing) ou BPS (Business Process Services) para soluções de GRP (Governance Resource Planning), incluindo gestão de patrimônio, almoxarifado, contratos, convênios, processos, informação e documental, entre outros. “Estamos preparados para fornecer computação em nuvem e infraestrutura como serviço, mas essas ofertas ainda representam pouco do faturamento porque os órgãos e instituições públicas, nossos principais clientes, ainda estão nos estágios iniciais na adoção da tecnologia”, explica Freitas. O setor público tem optado pelo modelo de infraestrutura como serviço para cobrir déficits de processamento, enquanto são feitas novas aquisições.

Tecnologias associadas à Internet das Coisas (IoT), principalmente em aplicações de computação móvel, Big Data e sistemas analíticos foram responsáveis por mais de 10% do faturamento da Central IT. A Inteligência Artificial está presente no chatbot

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	CENTRAL IT	558,40	-7,05	16,86	4,27	0,02	21,02

da central de atendimento, para dar mais agilidade à resolução de problemas.

Além das vendas para clientes do segmento governamental, Freitas conta que em 2019 a Central IT também vai direcionar atenções ao mercado corporativo privado, expandindo suas soluções: “Em 2017 investimos mais de R\$ 5 milhões no desenvolvimento de tecnologias de ITSM, ESM, Big Data e IA, com negócios já fechados nesses segmentos”.

A Central IT firmou parcerias com duas aceleradoras para identificar startups com tecnologias disruptivas que possam se alinhar aos negócios atuais ou que representem a abertura de novos mercados. O objetivo é alavancar a plataforma CITSmart de gestão, governança, riscos e conformidade. A ferramenta dá visibilidade ao gerente, permitindo traçar métricas, índices e identificar os pontos que merecem mais atenção. Por meio de dashboards, é possível integrar as áreas, unir processos a serviços, criar regras de negócios, acompanhar os resultados e os indicadores. O CITSmart facilita o monitoramento de processos internos, como os da área jurídica, com alertas para prazos e modelos de documentos. Integrado ao Network Operation Center (NOC), permite o monitoramento de serviços, processos e do parque tecnológico.

Outra divisão que rendeu bons resultados à Central IT foi a Gerência de Consultoria, braço da Superinten-



divulgação

*Carlos Alberto Freitas, presidente:
Parcerias com aceleradoras para identificar startups com tecnologias disruptivas*

dência de Serviços Compartilhados. A equipe de consultores trabalha para diagnosticar e solucionar incidentes que ocorrem no ambiente dos clientes por meio de uma ferramenta desenvolvida internamente. Chamada de Nagios, é um grupo de aplicativos e funcionalidades que permitem que o cliente monitore seu ambiente em tempo real e aja de forma pró-ativa na detecção de incidentes. A ferramenta estuda o ambiente, indica implantação e testes e apresenta resultados no período de um mês. Com plug-ins, tem mapas, topologias, geolocalização e permite acesso móvel a processos de negócios.

Entre os principais clientes da Central IT estão a ANAC (Agência Nacional de Aviação Civil), o DNIT (Departamento Nacional de Infraestrutura e Transportes), e os Ministérios do Planejamento e do Desenvolvimento Agrário.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
145.031	145.031	24.452	28,79	1,35

A Microcity radicaliza na oferta As a Service

Especializada em outsourcing de equipamentos e serviços, a Microcity baseou sua estratégia em soluções as a service, com ofertas próprias e em parcerias com grandes empresas, além de ampliar a equipe de vendas com um time mais qualificado, principalmente nas regiões Sul e Sudeste. De acordo com o Anuário Informática Hoje, a empresa teve um crescimento de 6,1% na receita líquida e apresentou rentabilidade sobre as vendas de 16,2%.

“Fizemos uma reestruturação comercial, com a unificação de uma gerência comercial Minas Gerais e Rio de Janeiro, criamos uma área de inteligência de mercado, que nos assessoramos com informações estratégicas sobre clientes, mercado, tendências e tecnologias, e investimos em melhorias de processos, automatização de sistemas de controles e ERP”, conta o diretor geral, Luis Carlos Cunha Nacif. A reestruturação da área comercial incluiu a contratação de especialistas nos segmentos de contact center e varejo, considerados chave para o crescimento da companhia.

Ele destaca que a empresa sentiu a queda de vendas de projetos em 2018 com a instabilidade política, a greve dos caminhoneiros e a flutuação do dólar. “Com isso, os clientes acabaram protelando algumas decisões, o que deve impactar os resultados neste ano”. O dólar, além de provocar o adiamento da tomada de decisões, encareceu o preço dos produtos,

afetando a competitividade das ofertas de infraestrutura.

Uma parceria importante no período foi fechada com a CA Technologies, para o desenvolvimento de soluções exclusivas, entre elas a CA as a Service, um modelo de negócio para a contratação das ferramentas CA, no qual em vez de consumir por licenciamento de software, o cliente contrata e paga pelo uso efetivo.

A estratégia de se aproximar mais do cliente resultou no desenvolvimento de um portal móvel, permitindo o acompanhamento de todo o relacionamento com a Microcity pelo celular, centralizando informações e apoiando decisões.

O conceito de oferecer tudo como serviço resultou em diversas soluções como a Loja as a Service e o Contact Center as a Service. A solução Loja integra infraestrutura para redes de negócios varejistas. “A Microcity fica responsável por toda a infraestrutura de TI como rede, end-point, PDV, pinpad, e a tecnologia necessária para fazer a loja funcionar, inclusive climatização do ambiente, na forma de serviço, e o cliente paga por loja, programando seu projeto de expansão e sabendo exatamente quanto vai precisar investir na infraestrutura de TI”, explica Nacif.

No Contact Center as a Service, segundo ele, o cliente paga por posição ativada e a empresa se responsabiliza por todo o projeto, incluindo a gestão da obra civil

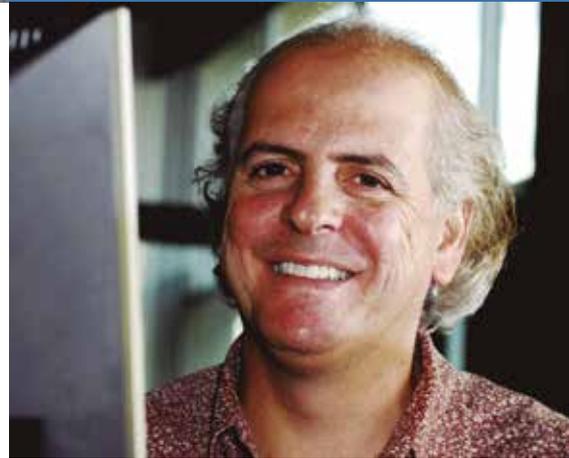
Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	MICROCITY	449,40	6,10	16,24	0,79	20,11	49,87

para estruturação do espaço, data center, soluções de nuvem, redes, catracas, controle de acesso e posições de atendimento: “Conseguimos traduzir isso tudo para o custo por posição, entrando na camada de negócio do cliente que, por sua vez, ganha previsibilidade do custo da infraestrutura”.

Esse modelo funcionou tão bem que a equipe desenvolveu outras frentes de negócios, como o segmento de laboratórios. Na oferta do Laboratório as a Service, a Microcity assume a gestão e suporte do legado, mensurado por valor de cada unidade. “Dessa forma, conseguimos atuar de forma bem próxima ao cliente, integrados à estratégia dele”, garante.

A Microcity, diz, também aposta na oferta de serviços de nuvem híbrida, em que os clientes têm parte da infraestrutura local e parte das aplicações na nuvem: “Entender isso lá atrás nos posicionou de forma pioneira com a criação da Cloud Trimodal Microcity, um conceito único que une cloud pública e privada, sendo orquestrada pela nossa nuvem de serviços”.

Há cerca de um ano a companhia antecipou ondas tecnológicas que não dominava, mas que viriam para ficar. Essas tecnologias foram divididas em duas etapas (1ª e 2ª ondas), com a elaboração de um plano de capacitação para toda a empresa. Na 1ª onda, foram trabalhados Big Data, BI e analytics. Na 2ª onda, Inteligência Artificial, machine learning e IoT. Por meio do



divulgação

*Luis Carlos Cunha Nacif, diretor geral:
Portal móvel, como forma de aproximar a
empresa do cliente.*

programa Bytes do Conhecimento, os colaboradores foram capacitados para conhecer esses conceitos e iniciar o movimento de mudança cultural. “Essa preparação foi importante até para que as pessoas não se sentissem ameaçadas por essas tecnologias”, justifica Nacif.

A equipe da Microcity criou um robô conceito para trabalhar na comunicação interna, o Marvin, mostrando que homem e máquina devem trabalhar juntos para criar o futuro. E está desenvolvendo a Suzy 3.4, um cog-nibot de Inteligência Artificial em fase de implantação para aprender os processos internos.

Outra inovação importante foi direcionar a empresa para a entrega de infraestrutura como serviço, com o desenvolvimento de várias iniciativas, como a consolidação de um programa interno chamado I2N, no qual diferentes áreas podem descobrir inter-relações entre as informações e gerar novos negócios para os clientes.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida propor- cional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
103.773	97.713	16.857	40,67	0,79

ViaW: estratégia agressiva faz a diferença.

A estratégia comercial da ViaW tem se mostrado vencedora ao longo dos últimos anos. O modelo de negócio, baseado 100% em success fee, contribui para o sucesso de vendas, uma vez que o cliente só paga se o projeto gerar economia. Com o excelente índice de 61% de rentabilidade sobre as vendas, além do prêmio de Destaque do Ano, figura entre as dez empresas mais rentáveis de todo o mercado brasileiro de informática. Segundo o sócio diretor, Nelson Reis, contribuiu para esse resultado a atuação focada e segmentada da equipe comercial, em função do perfil dos clientes, tanto novos quanto os da base, a construção de uma ampla rede de parceiros para captação de novas oportunidades, e o uso de referências dos mais de 200 clientes já beneficiados pela consultoria: “Ajudamos a economizar mais de R\$ 1,2 bilhão em telecomunicações e TI nas empresas clientes. Em 2018, os números apontam para um volume de vendas duas vezes superior ao que obtivemos em 2017, e para 2019 o objetivo é continuar a crescer”.

A desaceleração econômica e a instabilidade política, segundo ele, acabaram criando um cenário oportuno para a oferta da proposta de valor da ViaW: “Nos momentos de incerteza, os executivos das empresas são ainda mais pressionados a reduzir custos, fazer mais com menos, e com efeito no curto prazo.

Nós temos exatamente a solução que precisam, pois ajudamos a serem mais eficientes na gestão dos custos de telecom e tecnologia, sem exigir alocação de tempo significativa de seus profissionais, e o cliente só paga mediante o sucesso do projeto. Isso é música para os ouvidos deles”.

A flutuação do câmbio gerou mais pressão por redução de custos, principalmente entre multinacionais, que consolidam seus resultados nas matrizes. “Percebemos que os executivos financeiros e de sourcing viram com bons olhos as ações que proporcionassem melhoria da margem operacional”, diz.

Sabendo que o desafio de redução de custos é constante, a ViaW desenvolveu uma oferta que prevê atuação cíclica no cliente. Primeiro, a equipe faz a revisão e renegociação de todos os contratos de telecom e infraestrutura de TI. Depois, e para não perder os ganhos decorrentes das renegociações, monitora a evolução do consumo e dos gastos ao longo do tempo, o que assegura a redução efetiva de custos pela aplicação das novas condições comerciais e permite identificar novas oportunidades de economia. “Acompanhamos também a evolução dos prestadores de serviços e suas respectivas propostas de valor, e com isso podemos recomendar a melhor relação custo/benefício para sua necessidade, sempre com base

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	VIAW	1.630,90	-30,13	61,17	3,50	0,00	535,03

nas análises de nossos especialistas de tecnologia, sourcing, jurídicos e financeiros”, explica Nelson.

Desde 2015, a empresa incluiu no portfólio a revisão dos contratos de TI, com foco em infraestrutura e computação em nuvem, oferecendo uma solução mais abrangente do que apenas para a área de telecomunicações. Novas tecnologias como Internet das Coisas (IoT), Big Data e sistemas de Inteligência Artificial estão no radar para capturar novas oportunidades de negócio.

Segundo Nelson, o ano de 2018 foi emblemático para a ViaW, marcando a entrada em dois mercados extremamente atrativos e com potencial de crescimento: o de pequenas e médias empresas e o de pessoas físicas. Para o mercado de pessoas físicas, a empresa investiu na startup Meu Plano, que desenvolveu um aplicativo comparador de preços e de venda digital móvel multibandeira de planos de celulares, que em poucos meses de operação atingiu quase 100 mil downloads. A monetização vem do comissionamento pela venda de planos de celular mais ajustados ao perfil de consumo do usuário, que obtém redução de custos da ordem de 40%. Além da aquisição do aplicativo Meu Plano, a empresa avalia outras oportunidades para complementar sua proposta de valor



divulgação

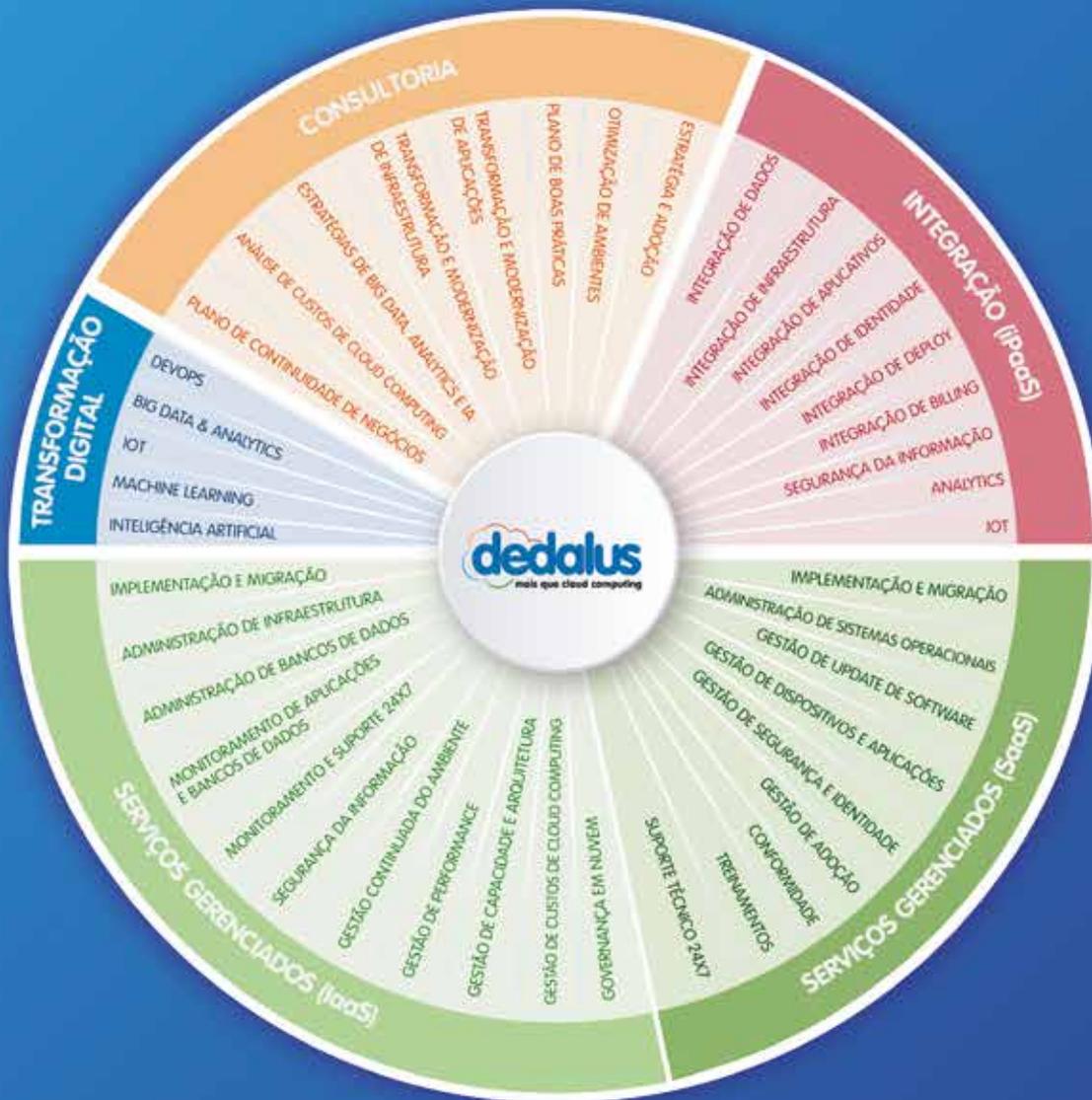
*Nelson Reis, sócio diretor:
“Ajudamos os clientes a economizar mais de R\$ 1,2 bilhão em telecomunicações e TI”*

Além dos investimentos em inovação, a ViaW aposta também no aprimoramento dos sistemas de inteligência e informação usados internamente, com a implantação de um software no conceito de Big Data, para municiar a equipe com decisões mais eficazes nos projetos que conduzem.

Outra estratégia é a atenção para oportunidades de negócios em estágio inicial de operação e que se encaixem no DNA da ViaW, a exemplo do aplicativo Meu Plano, e que devem acelerar o crescimento da empresa. Para ampliar seu escopo de negócios a ViaW firmou parcerias comerciais com outras consultorias que prestam serviços complementares e está próxima de organizações que fomentam o empreendedorismo, principalmente em Santa Catarina.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
21.868	21.868	13.376	497,99	5,98

Serviços de Cloud Dedalus



Com o momento de maturidade no uso de nuvem, onde o cliente busca a utilização plena desta tecnologia, a Dedalus vai além dos Serviços Gerenciados e passa a entregar também ao mercado serviços de Consultoria, Integração e Transformação Digital.



serviços/governo

PRODESP, CIASC E CIJUN FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PÚBLICAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2018.

A Prodesp multiplica a oferta de apps

A partir de 2011, quando o diretor presidente Célio Bozola assumiu a Prodesp, definiu um conjunto de ações voltadas a criar uma espiral de crescimento. Entre elas, atuar mais próximo dos clientes e se envolver mais com seu dia a dia, propondo soluções mais adequadas e preços mais compatíveis. Além disso, aprimorar a capacidade de execução de projetos e entrega das soluções, mantendo um nível saudável de investimentos. Essas ações foram sendo implantadas e consolidadas ao longo dos últimos anos, permitindo que a empresa dobrasse de tamanho nesse período. De acordo com o levantamento do Anuário Informática Hoje, obteve um crescimento de 4,2% da receita líquida e 1,3% de rentabilidade sobre as vendas, conquistando pela terceira vez consecutiva o prêmio de Destaque do Ano.

“Nossa receita líquida cresceu em 2015, caiu em 2016 e voltou a crescer no ano passado. A diminuição do nosso ritmo de crescimento a partir de 2015 é, em parte, reflexo de uma ação planejada de repasse dos nossos ganhos de produtividade aos clientes, na forma de redução de preços, concessão de descontos em contratos, reajustes abaixo dos índices oficiais e até mesmo o não reajuste de preços”, diz Célio.

Em 2016, a Prodesp elegeu como prioridade os chamados projetos estruturantes de governo, aqueles que podem trazer ganhos relevantes de produtividade para o estado ou melhoria expressiva na qualidade dos

serviços prestados ao cidadão. Um desses projetos é o Poupatempo 2ª Geração, que consiste principalmente na adoção de iniciativas que ampliem a oferta de serviços eletrônicos e a simplificação dos canais físicos de atendimento ao cidadão. Em 2017, houve a consolidação do Poupinha, chatbot que auxilia o cidadão no portal e no Facebook do Poupatempo, fornecendo informações de serviços e agendando atendimento. No ano passado, o Poupinha realizou cerca de 2,5 milhões de agendamentos e trocou mais de 71 milhões de mensagens com o público.

O SP Serviços, hub de aplicativos móveis do Governo do Estado de São Paulo, ganhou em 2017 oito novos apps que permitem ao cidadão denunciar crimes ambientais (Secretaria do Meio Ambiente); consultar e resgatar créditos da Nota Fiscal Paulista (Secretaria da Fazenda); registrar reclamações relativas a serviços de saneamento básico, gás encanado e energia elétrica (Arsesp); pesquisar sobre os direitos do consumidor e as empresas com mais reclamações (Procon.SP); administrar a rotina de tratamento dos portadores do HIV e da Hepatite C (Secretaria da Saúde), entre outros.

Também em 2017, o número de delegacias habilitadas a utilizar o sistema de inquérito policial digital - da instauração do seu ajuizamento no Tribunal de Justiça, passando pela solicitação e recebimento de laudos à Polícia Técnico-Científica - saltou de 36

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	PRODESP	202,20	4,26	1,34	2,66	0,00	6,33

para 760. O Inquérito Policial Eletrônico, entre outros benefícios, dá maior rapidez ao andamento dos procedimentos, liberando espaço nas delegacias com o fim dos arquivos físicos, além de eliminar o risco de extravio ou perda de documentos.

A nuvem não é novidade na empresa, que iniciou serviços em 2016. Agora está consolidando esse modelo de negócios e discutindo sua integração com nuvens de grandes players do mercado, dando, segundo Célio, mais capacidade e flexibilidade na oferta de serviços: “No momento, a computação em nuvem ainda não tem grande impacto no nosso volume de negócios, uma vez que, em boa parte dos casos, o que temos são clientes migrando de um modelo de serviço para o outro”.

Em 2019, a Prodesp entra em uma nova área, a de Gestão Eletrônica de Documentos. Em conjunto com o Arquivo Público do Estado, a equipe está customizando uma solução em software livre desenvolvida pelo Tribunal Regional Federal da 2ª Região, para uso dos órgãos do estado de São Paulo. O Sigadoc.SP permitirá a gestão de documentos digitais e digitalizados, produção, tramitação e destinação. Hoje, São Paulo produz milhões de documentos em papel que tramitam em inúmeras pastas, processos e volumes. “Isso consome tempo e recursos. O Sigadoc.SP vai trazer economia, segurança e mais agilidade a todo esse processo”, garante Célio.



divulgação

*Célio Bozola, diretor presidente:
Novas tecnologias para aumentar a
produtividade do estado e melhorar o
atendimento ao cidadão*

A Prodesp criou, no início de 2018, seu Núcleo de Inovação Tecnológica, com grupos de discussão, estudo e testes de novas tecnologias, como Internet das Coisas, Inteligência Artificial, blockchain e GED. Algumas delas já estão sendo aplicadas, como o Poupinha. Um chatbot semelhante está sendo criado para auxiliar os usuários do sistema e-CNHsp (centros de formação de condutores, médicos e psicólogos). Uma solução de machine learning automatizou a triagem e coleta de dados de boletins de ocorrência policial relacionados a acidentes de trânsito. A empresa trabalha também para diferentes clientes, no desenvolvimento de soluções de reconhecimento facial, reconhecimento de documentos com o uso de OCR e Inteligência Artificial.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
876.622	876.622	11.777	2,19	1,13

O Ciasc abre caminho para o governo digital

O Centro de Informática e Automação do Estado de Santa Catarina (Ciasc) vem buscando, estrategicamente, migrar o modelo de negócio de entrega de produtos para serviços. A nova atuação está alinhada ao conceito de XaaS (Anything as a Service), permitindo maior escalabilidade da atuação comercial nas diversas esferas de governo do estado. “A expectativa para o próximo ano é continuar crescendo com novas ofertas envolvendo a transformação digital do governo”, explica o presidente, Anísio Anatólio Soares.

De acordo com o Anuário Informática Hoje, a empresa registrou crescimento de 11,2% na receita líquida e obteve 4,8% de rentabilidade sobre as vendas.

Com foco na transformação digital do governo, o produto mais estratégico desenvolvido pelo Ciasc, segundo Anísio, é a plataforma de Big Data denominada BoaVista que permite cruzar e processar grandes volumes de dados, apoiando o novo modelo de gestão governamental baseado na informação: “Um mundo de oportunidades vem sendo experimentado a partir do projeto BoaVista, plataforma que ganhou adesão rápida das diversas secretarias de estado”.

Entre os destaques de projetos desenvolvidos na plataforma está o Portal InfoAgro e o Observatório da Despesa Pública (Rede ODP).

O InfoAgro/SC é o Sistema Integrado de Informações Agropecuárias da Secretaria de Estado da Agricul-

tura e da Pesca de Santa Catarina, que reúne dados dos setores agrícola e pecuário catarinenses, oferecendo informações atualizadas que podem ser consultadas pelo computador, tablet ou aplicativo no celular. É possível acessar dados sobre safras, desempenho da produção agropecuária, preços agrícolas e de terras, políticas públicas para o meio rural e exportação e importação do agronegócio catarinense com informações por município, por região e do estado.

Já o portal Observatório da Despesa Pública (Rede ODP) cruza e analisa dados dos 63 entes participantes da Rede – 13 estados, 20 territórios e 30 municípios –, e é ligado ao Ministério da Transparência e Controladoria-Geral da União (CGU), contribuindo para o controle e monitoramento dos gastos públicos, e para a apuração de indícios de fraude e corrupção, e gerar informações estratégicas.

Outro projeto importante do Ciasc é o Farol-SC, um cockpit de dados estratégicos de finanças, pessoal, arrecadação, investimentos, saúde, educação, agricultura e segurança que apoia decisões do governo do estado. O aplicativo de Big Data faz a coleta automática das bases transacionais e consolida informações.

Outras iniciativas de desenvolvimento na plataforma BoaVista estão em andamento, como sensores e eficiência de gestão de energia, inteligência para videomonitoramento e automação na categorização de informações.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	CIASC	368,60	11,29	4,89	1,00	0,00	14,36

O Ciasc atua nas áreas de data center, rede de governo, desenvolvimento e sustentação. Na vertical data center, conta com mais de 370 clientes da administração pública estadual e municipal, que antes tinham equipamentos e servidores próprios, com contratos de manutenção descentralizados, onerando o estado. Nos últimos anos, a equipe do Ciasc trabalhou para reunir esses ativos em um único ambiente controlado, ficando responsável pelo armazenamento e processamento das bases de dados corporativas, monitoramento de hardware e software e do tráfego de dados na rede, com políticas bem definidas de segurança. A vertical de data center atende o governo em todos os níveis, desde IaaS (Infraestrutura como Serviço) até SaaS (Software como Serviço).

“Além dos serviços hospedados em ambiente próprio, também operamos serviços em nuvem pública desde 2011”, diz Anísio. Essa vertical de negócio, segundo ele, foi alavancada pela escalabilidade, facilidade de provisionamento dos serviços e redução do preço da solução final.

Com base no grande data lake armazenado no projeto de Big Data, o Ciasc está construindo uma camada de serviços para facilitar a integração do governo com o cidadão, além de um conjunto de soluções envolvendo desde assinatura digital até indexação inteligente e guarda segura de documentos.

Na área de rede de governo, o Ciasc executou um



Anísio Anatólio Soares, presidente:
““Estamos inseridos no ecossistema de inovação do governo do estado”

programa de unificação das diversas estruturas existentes no estado, que foram consolidadas e expandidas, permitindo a implantação de soluções como videoconferência nas 36 secretarias de desenvolvimento regional, além de ensino à distância para capacitação dos servidores.

A Gerência de Inovação e Serviços Corporativos, de acordo com Anísio, é focada em projetos para o governo digital: “Estamos inseridos no ecossistema de inovação do governo do estado, somos responsáveis pela realização de dois hackathons e trabalhamos para fechar parcerias com startups”. O CIASC já é parceiro de empresas estatais de atuação nacional, universidades que atuam no estado e empresas privadas.

O Ciasc conta com uma carteira 404 clientes, abrangendo a administração direta e indireta, dos poderes estaduais, municipais e federais e órgãos do poder judiciário.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
105.521	105.521	5.159	19,34	1,10

A Cijun faz de Jundiaí uma cidade digital

O programa de governo Jundiaí Digital, da cidade do interior de São Paulo, é apoiado de forma integral pela Cijun - Companhia de Informática de Jundiaí. A prioridade nos dois últimos anos foi a atualização tecnológica e funcional de inúmeros sites, e o desenvolvimento de novos sistemas e aplicativos, como APP Jundiaí, APP do Gestor, Sistema de Gerenciamento de Projetos, Controle Acadêmico, Aprovação de Plantas On-line, Observatório Municipal, novo Sistema de Atendimento ao Município e Prontuário Eletrônico para a Saúde.

A empresa obteve um crescimento de 8,4% na receita líquida e registrou 7,7% de rentabilidade sobre as vendas, conquistando pela segunda vez consecutiva o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje.

“A desaceleração econômica afetou a receita do primeiro semestre de 2017, mas o quadro foi revertido ao longo do ano com a melhoria da gestão e a revisão de contratos junto aos fornecedores”, explica o diretor presidente, Amauri Marquezi de Luca.

Entre os projetos de destaque do ano passado, está o Acesso Jundiaí, que dá acesso gratuito à Internet em espaços públicos, com a atualização da tecnologia de Wi-Fi. Em 2017, a CIJUN também ampliou a rede de fibras ópticas em 300 km, em adição ao anel óptico de 50 quilômetros já existente.

Marquezi destaca ainda a funcionalidade do APP Jundiaí, no qual o cidadão, por meio de um único ponto e

de forma integrada e automatizada, tem acesso a uma centena de solicitações de serviços e informações, tais como agenda de consultas, vagas no centro de saúde e escolas, agenda cultural, cardápio da merenda escolar, acervo da biblioteca pública, poda de árvores, adoção de animais, avisos de ocorrências na área de segurança e imprensa oficial, entre outros.

Seguindo a estratégia de simplificar serviços públicos, desenvolveu o IPTU eletrônico, para os contribuintes receberem boletos por e-mail. Outra iniciativa foi o lançamento do Portal da Inclusão, projeto desenvolvido em parceria com a Prefeitura de Jundiaí, voltado ao estímulo da empregabilidade para as pessoas com deficiência, com layout simples e de fácil navegação. Lançou ainda um programa tradutor de linguagem libras, que permite que pessoas surdas tenham acesso a textos e vídeos.

Para dar mais agilidade aos sistemas, a Cijun colocou em nuvem sua plataforma de correio e colaboração. “A equipe está desenvolvendo um novo sistema para atendimento ao munícipe que colocará em cloud toda a nossa plataforma de serviços”, diz Marquezi. De acordo com ele, a equipe também está finalizando o processo de implantação de um ambiente de recuperação de arquivos na nuvem: “A cloud computing melhora a relação custo/benefício, dá agilidade e redução de prazos na implantação de soluções e permi-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	CIJUN	457,90	8,48	7,75	4,41	0,00	-

te um ambiente de colaboração muito mais poderoso para nossos clientes”.

Para fomentar o empreendedorismo, inaugurou um Cluster de Inovação, com capacidade para o desenvolvimento de novas tecnologias, geração e difusão do conhecimento, incubação de startups e coworking, formando um ecossistema colaborativo, associado ao Programa Jundiáí Cidade Inteligente. O cluster vai promover cursos de capacitação em informática, criar espaços de coworking para startups e incubadas, apoiar a realização de eventos de fomento à tecnologia e realização de hackatons. “Vamos firmar parcerias com empresas incubadas que tenham soluções viáveis para a demanda dos nossos clientes, além de apoiar startups com infraestrutura em espaços de coworking público”, afirma o diretor presidente.

Em parceria com a Unidade de Gestão de Desenvolvimento Econômico, Ciência e Tecnologia, a Cijun desenvolveu o site da Incubadora de Empresas de Jundiáí, que tem por objetivo fomentar o crescimento das empresas iniciantes. O site lista as empresas incubadas com seus respectivos perfis, além de links com instruções para aquelas que querem participar do projeto. As incubadas residentes dispõem de uma estrutura de sala de reuniões, estacionamento, boxes individuais para desenvolverem suas pesquisas e contam com rede Wi-Fi.



divulgação

*Amauri Marquezi de Luca, diretor presidente:
“Vamos apoiar startups com infraestrutura em espaços de coworking público”*

Em linha com os objetivos de desburocratização do processo de prestação de contas, e com a transparência na aplicação dos recursos públicos, a Cijun desenvolveu o Portal do Marco Regulatório, que permite planejar a execução das etapas de parceria da prefeitura com as Organizações da Sociedade Civil. Conta também com um link para o cadastro das Organizações da Sociedade Civil (OSCs) que queiram receber atualizações do site, chamamentos públicos abertos, materiais e alterações na legislação vigente. Outra iniciativa foi o desenvolvimento do App Gestores, que permite a esses profissionais acompanhar projetos em andamento em suas respectivas unidades de gestão, de forma simplificada, e monitorar as solicitações e sugestões feitas através do 156, entre outras funções.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
20.074	20.074	1.556	16,96	1,71

SOLUÇÕES COMPLETAS QUE ATENDEM SEUS PROJETOS DE PONTA A PONTA

O Grupo Binário é formado por duas divisões que oferecem produtos e serviços de alta qualidade em integração e serviços profissionais.

Certamente sua empresa possui equipamentos de **Conectividade e Telecomunicações**, seja ele **Local** ou em **Cloud**, certo?

O **Grupo Binário**, possui um vasto portfólio de **Produtos e Serviços**, que integram as melhores marcas e produtos do **mercado Internacional**. Dispomos de experiência comprovada e reconhecida pelas principais empresas do Mercado de **Soluções de Infraestrutura de rede e Segurança de TI**.

Podemos ajudá-lo desde o estudo para a **solução mais adequada**, passando pela **instalação, suporte** pós vendas, **monitoramento 24x7**, além de **treinamentos** oficiais, **consultoria** e **outsourcing**. Tudo para **garantir a Segurança e Infraestrutura** que sua empresa precisa!

► ATUAÇÃO NOS SETORES:

Corporativo | Educacional | Service Provider | Governamental



PRESENTE NAS PRINCIPAIS REGIÕES DA AMÉRICA LATINA
EQUIPE TÉCNICA CERTIFICADA E RECONHECIDA NO MERCADO
INFRAESTRUTURA PRÓPRIA PARA LOGÍSTICA



► ALGUNS DE NOSSOS CLIENTES:

- Algar
- Cable Bahamas
- Copel
- DASA
- Globenet
- Nic.Br
- Nokia
- Petrobras
- Reuna Universidade
- Sercontel
- SKY
- Telebrás
- Telefônica/Allot
- Telxius
- Terra
- TIM
- UBEC
- UFABC (Projeto de Cabling Siemon)
- UNESP (Projetos de Clearpass, Allot e Firewall Fortinet)
- Univesp
- UOL
- USP (Projeto WiFi Aruba)
- Voguel Telecom
- RNP (Extensão do Backbone Intern. e Brasil - Juniper)

integração integração

75

integração

STEFANINI, MAGNA SISTEMAS E GRUPO BINÁRIO FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS INTEGRADORAS DE SISTEMAS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS DE BALANÇO ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2018.

Ranking dos Integradores

Class. Atual Geral	Class. Ant p/ Ativ	Class. Atual p/ Ativ	Empresa	Rec Líq. Proporc (R\$ mil)	Rec Líq (R\$ mil)	Rec Líq (US\$ mil)	Cresc Rec. Líq. R\$ (%)	Cresc Rec. Líq. US\$ (%)	Patrimônio líquido (R\$ mil)	Ativo perman. (R\$ mil)
23	1	1	TIVIT (SP)	1.462.028	1.462.028	456.998	3,40	12,60	1.142.774	2.100.974
24	2	2	SONDA IT (SP)	1.344.937	1.344.937	420.398	-4,72	3,76	1.373.655	847.995
30	6	3	LOGICALIS (SP)	1.093.100	1.093.100	341.679	30,94	42,59	NI	NI
33	4	4	STEFANINI (SP)	1.021.056	1.021.056	319.160	5,53	14,92	120.501	22.220
52	7	5	SIMPRESS (SP)	502.065	502.065	156.935	6,61	16,09	184.249	163.542
83	11	6	ENGINEERING DO BRASIL (SP)	150.234	150.234	46.960	7,37	16,92	42.413	22.831
94	16	7	MAGNA SISTEMAS (SP) ²	119.663	119.663	37.404	54,04	67,75	29.149	797
95	3	8	CPM BRAXIS CAPGEMINI (SP) ²	118.520	118.520	37.047	-50,56	-46,16	54.019	124
97	-	9	TECNOSET IT SOLUTIONS (SP)	113.233	113.233	35.394	-	8,90	18.210	32.980
101	12	10	ORIZON (SP)	96.503	166.384	52.008	0,94	9,92	276.084	78.099
102	10	11	SPREAD TECNOLOGIA (SP)	95.224	173.135	54.118	17,61	28,07	16.647	11.478
105	-	12	EXCEDA (SP)	88.117	88.117	27.543	1,33	10,34	21.039	163
111	13	13	NEC (SP)	77.366	368.410	115.157	-14,72	-7,13	100.563	55.426
112	20	14	DEDALUS PRIME (SP)	74.872	74.872	23.403	35,05	47,06	271	245
117	18	15	MTEL (SP)	71.755	90.829	28.391	-16,59	-9,17	NI	NI
128	19	16	ALGAR TECH (MG)	55.410	416.928	130.323	-7,72	0,49	83.285	163.961
131	-	17	ACCESSTAGE (SP)	45.969	45.969	14.369	-7,25	1,00	25.868	11.923
133	17	18	ADVANTA (SP)	43.132	43.132	13.482	-35,11	-29,33	13.394	4.145
140	23	19	CYLK IT SOLUTIONS (SP)	39.950	39.950	12.487	21,07	31,84	4.776	356
145	-	20	NETSERVICE (MG)	35.709	35.709	11.162	-	-	47.533	45.807
154	25	21	WEDO TECHNOLOGIES (RJ)	28.315	28.315	8.851	-5,59	2,81	16.522	449
160	26	22	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	25.110	25.110	7.849	9,88	19,66	12.329	1.702
169	35	23	INFOBASE (RJ)	21.398	21.398	6.689	-5,23	3,20	50	2
170	32	24	GRUPO BINÁRIO (SP)	20.586	68.620	21.449	44,14	56,96	NI	NI
171	29	25	CIJUN (SP)	20.074	20.074	6.275	8,48	18,13	9.175	2.959
173	31	26	GRUPO MULT (MG)	19.458	19.458	6.082	29,31	40,82	484	186
176	28	27	GO2NEXT (SP)	19.012	19.012	5.943	0,95	9,93	14.206	12.352
188	21	28	ALTUS (RS) ²	11.788	11.788	3.685	12,12	22,09	-8.796	0

Lucro bruto (US\$ mil)	Lucro operac (R\$ mil)	Lucro líquido (R\$ mil)	Rent./patr (%)	Rent./vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv s/patr (%)	Endiv s/ativo (%)	Desp.Fin./vendas (%)	Retorno s/invest (%)	Giro Ativos	Lucro liq. p/ Func. (R\$ mil)
372.553	121.799	66.867	5,85	4,57	0,73	123,94	31,86	5,71	2,61	0,57	6,91
85.532	-70.807	-69.151	-5,03	-5,14	1,77	52,58	15,67	2,15	-3,30	0,64	-8,39
NI	NI	NI	11,40	3,50	1,27	2,36	40,80	2,60	3,40	0,81	47,70
199.003	72.338	52.079	43,22	5,10	2,08	139,83	1,53	-0,65	18,02	3,53	4,74
140.128	6.666	803	0,44	0,16	2,12	135,63	30,73	2,76	0,18	1,16	0,51
33.460	-21.086	-13.940	-32,87	-9,28	1,19	284,08	34,45	8,94	-8,56	0,92	-
24.211	13.037	9.199	31,56	7,69	2,59	85,52	16,27	-0,96	17,01	2,21	-
20.303	-1.457	-1.457	-2,70	-1,23	2,12	76,59	-	2,17	-1,53	1,24	-
47.380	11.829	8.361	45,91	7,38	1,02	250,57	25,45	3,56	13,10	1,77	21,60
64.791	45.836	34.821	12,61	20,93	6,14	14,59	0,00	-11,00	11,01	0,53	34,37
119.341	-2.074	56	0,34	0,03	1,18	238,47	26,08	1,18	0,10	3,07	0,03
54.214	27.760	18.245	86,72	20,71	3,29	43,40	0,00	0,31	60,47	2,92	414,66
106.962	-29.563	-27.143	-26,99	-7,37	1,24	327,42	32,10	4,02	-6,31	0,86	-54,95
8.513	1.398	1.090	402,21	1,46	3,84	5.364,21	10,97	5,95	7,36	5,06	12,11
NI	NI	NI	276,00	-25,70	1,15	-1,90	84,00	-22,10	-15,30	0,60	-147,86
63.331	-28.245	-19.060	-22,89	-4,57	1,02	237,00	4,66	2,78	-6,79	1,49	-1,67
24.439	3.342	2.109	8,15	4,59	3,40	50,23	14,55	-2,05	5,43	1,18	10,44
12.334	760	605	4,52	1,40	2,66	117,60	22,12	5,13	2,08	1,48	2,94
28.410	2.188	781	16,35	1,95	1,48	191,56	0,00	0,54	5,61	2,87	13,47
26.981	2.578	1.607	3,38	4,50	1,39	155,70	3,51	8,51	1,32	0,29	0,00
11.399	3.829	2.399	14,52	8,47	2,65	67,22	-	4,68	8,68	1,02	27,26
9.832	3.701	2.599	21,08	10,35	2,47	53,33	-	-1,29	13,75	1,33	22,03
7.187	4.967	2.425	4.850,00	11,33	1,01	9.272,00	-	0,21	51,75	4,57	-
NI	NI	NI	13,11	5,59	2,11	63,00	7,92	-4,59	5,59	1,50	40,96
6.126	2.337	1.556	16,96	7,75	4,41	27,79	-	-1,43	13,27	1,71	-
4.475	1.323	870	179,75	4,47	0,82	1.839,88	55,99	5,09	9,27	2,07	5,80
12.964	2.287	1.463	10,30	7,70	3,41	5,41	-	4,32	9,77	1,27	24,38
4.920	284	9.798	0,00	83,12	0,53	0,00	-	5,20	10,56	0,13	0,00

A **Stefanini** põe o foco na inovação

Nos últimos cinco anos, a Stefanini investiu pesado em seu processo de transformação digital. Com base na experiência construída ao longo de três décadas, se reinventou para ajudar clientes em suas estratégias de negócios, tendo a inovação como pilar. “O nosso sucesso está baseado na oferta de soluções voltadas para as necessidades das empresas e que apresentem resultados rápidos e eficientes”, afirma Marco Stefanini, fundador e CEO global.

Como em todo o mercado, a desaceleração econômica impactou os negócios. O levantamento do Anuário Informática Hoje mostra que a Stefanini, eleita Empresa do Ano na edição de 2017, teve um crescimento de 5,5% na receita líquida e 5,1% de rentabilidade sobre as vendas. “Nossa margem de lucro, que historicamente é mais baixa na área de serviços, foi impactada pela crise, embora tenhamos conseguido um equilíbrio financeiro, em função das operações no exterior”, explica o CEO. A Stefanini está presente em 40 países, sendo a 5ª empresa mais internacionalizada do Brasil, segundo ranking da Fundação Dom Cabral 2017.

Inserida no ecossistema de inovação global, uniu diversos agentes, incluindo empresas adquiridas pelo grupo, grandes corporações na área de tecnologia, fundos de venture capital, universidades e startups, por meio de seu programa Open Startups, que seleciona companhias iniciantes com ofertas prontas para o mercado.

Alavancando esse ecossistema, foram criadas diversas plataformas, envolvendo tecnologia de analytics, design thinking, Inteligência Artificial, IoT, marketing digital e robotics, além da joint-venture com a Rafael, grande empresa de segurança de Israel, para explorar oportunidades no mercado de segurança cibernética.

“A expectativa é que a participação dos serviços digitais nas receitas aumente de 23% para pelo menos 60% até 2022 e o número de colaboradores nesse período deve chegar a 50 mil, ou seja, o dobro do quadro atual”, prevê Marco.

Em 2018, a Stefanini fez duas aquisições: Estatística Segura e Magma, esta última atuante no segmento de saúde, foco da empresa para os próximos anos. Criada há dois anos, a Magma desenvolve sistemas de gestão e monitoramento de pacientes e equipes, a partir de estudos do cotidiano dos hospitais e de centros médicos.

Em computação em nuvem, a Stefanini auxilia as empresas na escolha dos serviços e ofertas que melhor atendam às necessidades do negócio, com serviços de implantação e integração de aplicações em multitenants, migração, portabilidade de máquinas virtuais e gestão de ambientes.

Atua ainda em projetos no modelo Ágil para gerar mais produtividade aos negócios. Batizado de Revolução Ágil Stefanini, o modelo une equipes do cliente e do fornecedor em um processo de colaboração com entregas mais

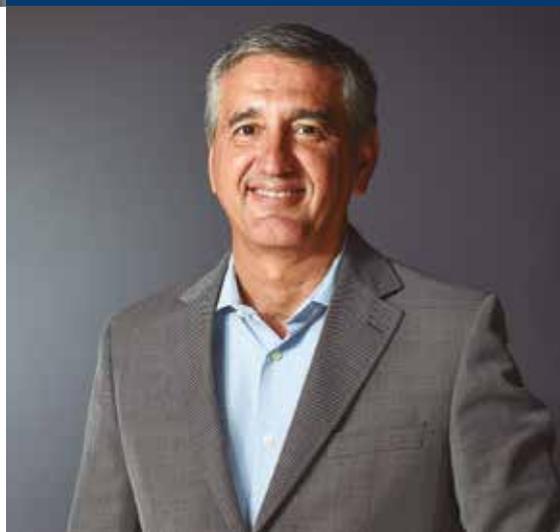
Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)
GRANDE	STEFANINI	307,70	5,53	5,10	2,08	1,53	4,74

rápidas e eficientes. Marco explica que a melhor forma de atender às necessidades dos clientes é por meio da colaboração de um grupo comprometido de pessoas, que se concentra na obtenção de resultados, com o mínimo de sobrecarga possível: “Essa metodologia permite flexibilidade, mudanças, adaptação e se baseia na velocidade com que as soluções e os produtos são lançados no mercado”.

Um das soluções da Stefanini já oferecida no exterior é a plataforma de inteligência cognitiva Sophie. A ferramenta, que está em sua versão 3.0, é formada por um conjunto de softwares, sistemas e processos que permitem melhorar o desempenho das empresas a partir da interação com o consumidor ou usuário, por meio de texto e voz.

“Um dos projetos de sucesso é o da Caixa Econômica Federal, onde a assistente virtual foi batizada de Aixa”, conta o CEO. Mais de 150 mil funcionários e prestadores de serviços usam o portal de autoatendimento da Caixa ou Skype for Business para aberturas de chamados, consultas e centenas de outras transações.

Além de investir em pesquisa e desenvolvimento e adquirir empresas para aprimorar a capacidade de prover e gerir os ambientes tecnológicos, Marco afirma que a Stefanini mantém centros de inovação localizados na Romênia, no México e nos Estados Unidos, além do Brasil: “Atualmente, 10% dos investimentos da Stefanini em TI são direcionados para a área de inovação, inclu-



divulgação

Marco Stefanini, CEO global:
“A participação dos serviços digitais nas receitas deve chegar a 60% até 2022.”

do o desenvolvimento de soluções como a Sophie”.

Para acelerar negócios, a Stefanini conta com o programa OpenStartups, criado em 2014 pela área de inovação, atraindo empresas com soluções para as áreas de varejo, finanças e seguros, saúde e gerar negócios a partir da sinergia com esses empreendimentos. O programa permite que as startups se comuniquem com o mercado, utilizando a Stefanini como ponte para esse tipo de negociação. “Os principais benefícios são a possibilidade de integrar a solução na própria Stefanini, visibilidade no mercado, acesso à carteira de clientes e feedbacks”, diz Marco.

Recentemente, inaugurou a Sala 87, novo espaço colaborativo para desenvolvimento de projetos inovadores, no escritório em São Paulo. O nome é uma alusão ao ano de fundação da Stefanini e ao caráter empreendedor da companhia, que nasceu na sala de estar da casa do fundador.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
1.021.056	1.021.056	52.079	43,22	3,53

Magna: atenção para a economia digital.

Para a Magna Sistemas, 2017 foi um ano de bons projetos, consolidando a estratégia de focar em soluções de transformação digital. A empresa ampliou o escopo do seu Centro de Controle Inteligente, com tecnologia de gerenciamento de conteúdo não estruturado, integrando mídia rica (vídeo e imagem) com dados. “Atender demandas específicas da economia digital, aplicar as mais recentes plataformas tecnológicas de nossos parceiros estratégicos e orientar nosso negócio para otimização do investimento de cada cliente são os fundamentos da nossa estratégia”, ressalta Adriano J. Dias, vice-presidente executivo.

Com 7,6% de rentabilidade sobre as vendas, a Magna registrou aumento da receita líquida de expressivos 54%, o que a colocou entre as dez empresas que mais cresceram em 2017. A meta para os próximos anos, segundo Adriano, é consolidar e ampliar a participação das soluções disruptivas na receita.

Como a empresa atua em vários segmentos de mercado, os impactos da desaceleração econômica e da instabilidade política se refletiram nos investimentos dos clientes e prejudicaram a rentabilidade da Magna em 2018, com redução de margens. “Nesse cenário de incertezas, estamos tendo que nos reinventar para continuar crescendo”, afirma Adriano.

A flutuação cambial também afetou os resultados, principalmente em relação às plataformas de softwa-

re e serviços em nuvem, parte importante da oferta da Magna. O destaque em 2017, segundo Adriano, foi a oferta do Centro de Controle Inteligente, solução para controle, monitoramento e operação de situação, que tem como objetivo melhorar a eficiência da gestão de transportes (rodoviário, metroviário e ferroviário), trânsito, segurança, defesa civil, portos e aeroportos. O CCI proporciona visibilidade, centralização e organização para ações preventivas e redução do tempo de reação, que minimizam a quantidade de incidentes e mitigam riscos operacionais.

A empresa também oferece soluções de Internet das Coisas (Gestão de Ativos Corporativos, Imóveis e Field Services), Big Data (principalmente com aplicação de inovações cognitivas), e Customer Experience. Com atuação consolidada no modelo on-premises, Adriano vê os modelos baseados em nuvem como oportunidades para alavancar os negócios: “Apoiamos clientes na migração para a nuvem ou proporcionando um modelo híbrido, sempre através do valor agregado de nossos serviços gerenciados para esse ambiente”.

A oferta de infraestrutura como serviço também faz parte do portfólio da Magna, além de capturar oportunidades de negócio na adaptação de aplicações de software como serviço (SaaS) e também de plataforma como serviço (PaaS) de parceiros estratégicos.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
MÉDIO	MAGNA SISTEMAS	771,40	54,04	7,69	2,59	16,27	-

Em 2017, a Magna criou quatro unidades de negócios em sua estrutura organizacional, para alavancar a oferta de soluções, duas delas dedicadas a Internet das Coisas e Big Data. Cada unidade de negócio tem um conceito de empresa autônoma, visando promover a cultura de empreendedorismo no corpo gerencial. “Essa estratégia visa potencializar nosso conhecimento técnico nos temas através da formatação de pacotes de soluções para atender à crescente demanda desses mercados”, afirma Adriano. Recentemente, também incorporou sistemas de Inteligência Artificial em suas soluções e serviços. A estratégia para continuar crescendo, segundo ele, é ampliar o portfólio para atender demandas de negócios de segmentos como governo, seguros, saúde e utilities: “Alguns nichos de mercados serão mais bem atendidos com a solução de Centro de Controle Inteligente, tais como as empresas responsáveis por concessões de rodovias e portos”.

Para o segmento de portos, em particular, está desenvolvendo uma proposta de solução turn key de logística, para a qual Adriano vê boas perspectivas de crescimento nos próximos anos.

Para atender diferentes necessidades das empresas, a Magna está investindo em tecnologias emergentes como sistemas cognitivos, análise preditiva, blockchain e robotic process automation. “Estamos



divulgação

Adriano J. Dias, vice-presidente executivo: A meta é ampliar a participação das soluções disruptivas na receita

nos especializando no atendimento às necessidades de determinados setores da economia e adotando tecnologias avançadas de nossos parceiros estratégicos para resolver problemas de negócios de vários segmentos”, indica Adriano.

A Magna tem parcerias com a IBM, Oracle, Microsoft, ISS, VMware, Forcepoint, RedHat e Tmax.

“Acreditamos que uma forma de alavancar nossos negócios é o caminho de aquisições estratégicas. Para isso, estamos prospectando o mercado, avaliando potenciais sinergias e abertos às oportunidades que contribuam para um crescimento sustentável”, antecipa Adriano.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
119.663	119.663	9.199	31,56	2,21

O Grupo Binário cresce com a oferta de IaaS

A transformação digital e a demanda por novos modelos de negócios em infraestrutura como serviço beneficiaram a oferta do Grupo Binário, especializado em integração de sistemas. O crescimento se apoiou na recuperação do mercado em 2017, com a volta das compras de clientes públicos e privados, tendência que se consolidou em 2018, quando a empresa quase dobrou o número de funcionários para dar conta da demanda, de acordo com seu diretor comercial, Douglas Alvarez. O grupo obteve crescimento de 44,1% da receita líquida, e 5,5% de rentabilidade sobre as vendas, de acordo com o levantamento do Anuário Informática Hoje.

O grupo ampliou projetos na área de integração, consolidando presença em grandes clientes na oferta de infraestrutura como serviço em empresas como a Telebrás e a Copel Telecom.

Para compensar a desvalorização do real, o grupo reforçou também a entrega de serviços, ampliando contratos de suporte, consultoria e treinamento. Para viabilizar negócios, desenvolveu linhas de financiamento de projetos, com novas formas de pagamento.

Em linha com a tendência da computação em nuvem, uma das principais iniciativas, segundo Douglas, foi o lançamento da solução Binário Cloud, com entrega de Nuvem Privada - The Box, Nuvem Pública - Data Center, Nuvem Híbrida e Storage: "2018 tem sido o ano de consolidação dessa solução no mercado".

O grupo tem acompanhado o movimento cada vez maior dos clientes em direção a cloud computing, por isso desenvolveu uma oferta que integra segurança, qualidade, desempenho e permite o total aproveitamento desse novo ambiente. Ele reforça que a Binário Cloud não é apenas um produto, mas foi concebida para integrar serviços de consultoria, migração e suporte, para facilitar a adoção de computação em nuvem dos clientes que buscam otimizar seus investimentos e potencializar o retorno das operações: "Essa oferta impactou diretamente o aumento do volume de negócios, especialmente em consultoria e desenvolvimento, o que alavancou a presença do grupo, tanto em clientes da base, quanto em novas entregas em novos mercados".

Outras tecnologias que estão beneficiando a oferta de serviços da Binário, segundo Douglas, são Internet das Coisas, Big Data e Inteligência Artificial: "Esses serviços demandam mais armazenamento e processamento, mais software de inteligência e análise de dados, mais conectividade, exigindo plataformas que ajudem os administradores de dados a governar e proteger todo esse volume crescente de informações".

O grupo se especializou em integração e serviços profissionais, com soluções de performance de rede e aplicação, roteadores e switching, segurança da informação, wireless, mobilidade, voz sobre IP, video-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)
PEQUENO	GRUPO BINÁRIO	935,20	44,14	5,59	2,11	7,92	131,04

conferência, soluções para data centers, gerenciamento de redes e cloud computing.

Para 2019, a empresa deve manter as linhas atuais de serviços e soluções, e trabalha para ampliar sua base de clientes.

Criado em 2005, em São Paulo, o Grupo Binário tem duas divisões de negócios: Binário e QoS, que atuam, respectivamente, nas áreas de integração e serviços profissionais. A Binário, integradora de redes, tem um portfólio de produtos de conectividade e telecomunicações, com oferta de infraestrutura de redes para as principais operadoras do país. A QoS oferece serviços de instalação e gestão dos projetos, suporte e monitoração 24x7 em NOC (Network Operation Center) próprio, treinamentos, além de consultoria e outsourcing. “Atuamos em todo o território nacional com logística própria e warehouse em Miami, para que o processo de importação seja mais rápido e econômico para os clientes”, diz o diretor comercial.

Entre os projetos de destaque de 2017, Douglas aponta a expansão do core de mobile backhaul da Telefônica Vivo, expansão do backbone internacional da USP (Universidade de São Paulo), projeto de cabeamento da Unesp (Universidade Estadual Paulista), ampliação do backbone da Telebrás e do backbone internacional do UOL, expansão do core de data center de Miami (EUA) do Nic.br, expansão do backbone da Rede Nacional de



divulgação

*Douglas Alvarez, diretor comercial:
Consolidação da oferta de
soluções de cloud computing*

Pesquisas (RNP) e do novo data center da Algar Telecom.

Mantém uma unidade dedicada ao atendimento de Provedores de Serviços, ISPs, data centers, empresas de e-commerce e também operadoras de telecomunicações. As soluções oferecidas incluem serviços de instalação e manutenção de CPEs como roteadores, firewalls e demais equipamentos in house para oferta de serviços comercializados por meio das operadoras.

Para o segmento corporativo, tem área de serviços específicos de pré e pós-venda, equipe técnica e comercial para atender as etapas de desenvolvimento de projetos, envolvendo concepção, desenho, análise do ambiente e infraestrutura, implementação e instalação.

Com presença em seis estados, o Grupo Binário atende demandas de empresas públicas e de companhias de distribuição de energia elétrica, óleo, gás e saneamento.

Receita Líquida Total (US\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (US\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
68.620	20.587	-	13,11	1,50

A sua **Transformação Digital**
começa **na escolha** da
melhor parceira.

**Microcity, pioneira em soluções híbridas
e empresa destaque do ano
em Prestação de Serviços.**



IaaS
by Microcity



AUTOMIC
as a Service
by Microcity



PC as a
Service
by Microcity

A **Microcity** é a **pioneira em soluções híbridas** de infraestrutura de TI no Brasil. Temos um modelo de negócios **orientado aos resultados dos nossos clientes**. Nossa premissa básica é entregar **soluções híbridas com informações para a tomada de decisão**.

Fazemos isso por meio do **uso inteligente da TI**, usando nossa **experiência de mais de 30 anos** para desenvolver **novos entregáveis para cada segmento de negócio**.

MICROCITY
EXCLUSIVE

MICROCITY.COM.BR

canais

**BRASOFTWARE, CSC BRASIL E
EXTREME DIGITAL SOLUTIONS
FORAM OS DESTAQUES DO
ANO ENTRE OS CANAIS DE
COMERCIALIZAÇÃO DE GRANDE,
MÉDIO E PEQUENO PORTES,
DE ACORDO COM OS DADOS DE
BALANÇO ANALISADOS PELO
ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2018.**

A Brasoftware investe em novos serviços

Várias ações tomadas nos últimos anos contribuíram para os resultados de 2017 da Brasoftware, em especial os investimentos na transformação do seu portfólio de serviços. A empresa se preparou para oferecer tecnologias disruptivas como Inteligência Artificial, Big Data, Internet das Coisas, nuvem, mobilidade, realidade virtual e aumentada, que ajudaram a transformar seus negócios e tiveram impacto na receita. De acordo com o estudo do Anuário Informática Hoje, a Brasoftware teve um aumento de 8,2% da receita líquida e obteve 4,9% de rentabilidade sobre as vendas em 2017 e conquistou pela quarta vez consecutiva o prêmio de Destaque do Ano.

No ano passado, manteve a estratégia de expansão geográfica, ampliando sua presença regional. “A situação econômica e a instabilidade política fizeram com que o nosso ritmo de crescimento anual caísse para um dígito em 2016 e 2017, e somente agora, em 2018, estamos observando uma retomada dos negócios, ainda que tímida, colhendo os investimentos feitos na operação”, avalia o presidente, Jorge Sukarie.

Como o negócio da Brasoftware é dependente da variação cambial, com muitos dos seus preços atrelados ao dólar, houve retração de investimentos e projetos postergados. Segundo Jorge, nesse cenário a empresa acaba por fazer negócios de maior risco, em função da instabilidade cambial.

Entre as ofertas que marcaram o ano, ele destaca o Programa de Parcerias com os ISVs (Independent Software Vendors) criado pela Brasoftware em meados de 2016 e que hoje conta com mais de 50 parceiros. São, segundo Jorge, empresas prioritariamente nacionais que desenvolveram soluções de software e oferecem suporte aos clientes: “A Brasoftware apoia esses parceiros em seu go to market e na geração de oportunidades dentro da nossa base de clientes, estratégia que é cada vez mais relevante hoje e será nos próximos anos”.

A computação em nuvem também é destaque entre as ofertas, e contribuiu para os resultados dos últimos dois anos, com potencial de crescimento ainda maior para 2018. Jorge acredita que as empresas estão entendendo melhor o modelo como uma solução que permite maior capacidade de processamento, com escalabilidade, flexibilidade, e, principalmente, a um custo controlado. Elas sabem que, pagando apenas pelo consumo, têm possibilidade de aumentar e diminuir sua capacidade computacional de acordo com a necessidade do negócio.

Entre os projetos de cloud computing, Jorge destaca a implantação do Microsoft Azure na Agger Sistemas, ficando responsável pela gestão e implementação para solucionar problemas de performance, falta de flexibilidade e lentidão nos seus mais de 6 mil bancos de dados. Outro negócio foi com o grupo de educação Adtalem

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
GRANDE	BRASOFTWARE	344,20	8,29	4,91	1,76	0,00	307,83

Educacional, que migrou suas principais aplicações, entre elas o software de gestão empresarial e de gestão de pessoas para a nuvem Azure, da Microsoft. Com 18 instituições de ensino superior distribuídas pelo Brasil, a migração impactou diretamente mais de 110 mil alunos e aproximadamente 6 mil colaboradores.

Tanto Big Data quanto IoT se destacam na linha da Brasoftware, que ampliou a oferta de aplicações nessas áreas para os pequenos negócios.

Para 2019, o plano é sedimentar os investimentos feitos nos últimos anos e aumentar a oferta de soluções. Para isso, a empresa criou uma área de inovação, que começou com um funcionário em 2016 e hoje soma mais de duas dezenas. A missão da divisão é transformar novas tecnologias em aplicações concretas, para atender demandas de negócios, entregando soluções prontas e integrando tecnologias dos parceiros de negócios.

Jorge explica que por sua trajetória e pela diversidade de no portfólio de soluções, a empresa atende a praticamente todos os segmentos: “Para cada um temos uma estrutura composta por times técnicos e comerciais, cobrindo desde o usuário final, que precisa de um sistema de mensageria para seu PC, até órgãos públicos e grandes grupos empresariais”. Outro mercado promissor para a Brasoftware é a parceria com startups que tenham soluções inovadoras baseadas em tecnologias disruptivas e possam ser aplicadas em clientes. “São soluções



divulgação

*Jorge Sukarie, presidente:
A oferta de soluções com tecnologias disruptivas já trouxe bons resultados.*

de oferta de conteúdo, Big Data e sistemas analíticos, streaming, além de projetos específicos para recursos humanos e marketing”, diz Jorge.

Além das parcerias estabelecidas com os ISVs, a Brasoftware busca a aproximação com universidades e centros de pesquisa, para capacitar mão de obra no desenvolvimento de novas soluções. Recentemente, iniciou colaboração com uma instituição de ensino para a troca de informações entre sua área de inovação e alunos especializados em sistemas analíticos.

Segundo Jorge, nos últimos anos a Brasoftware reforçou estratégias de diversificação que permitiram a retomada do crescimento e que sustentarão a jornada dos próximos anos. “Nossa estrutura voltada para a expansão geográfica já responde por uma fatia considerável do nosso resultado e a área de inovação vem agregando bastante valor aos nossos clientes”.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
846.794	846.794	41.557	36,64	3,12

A **CSC Brasil** aposta alto em analytics

A incorporação de novas ofertas de serviços, apoiando os clientes em seus processos de transformação, com soluções de data analytics, alavancaram os resultados da CSC Brasil. A empresa registrou crescimento de 14,7% na receita líquida e obteve 3,6% de rentabilidade sobre as vendas.

Contribuiu ainda para esse resultado a expansão de soluções de Gerenciamento de Serviços de TI (ITSM) para outras áreas além da tecnologia, e a prestação de serviços, diz o presidente da empresa, Moysés Liberaum. De acordo com ele, a desaceleração econômica dos últimos anos e a instabilidade política restringiram planos mais ambiciosos de investimentos e crescimento. Além disso, a valorização do dólar em 2018 teve reflexo na formação de preços, com impacto nos negócios, dificultando o planejamento para os próximos anos.

Além de data analytics, a CSC Brasil atua em operações e serviços digitais, otimização de processos, segurança e compliance. Oferece serviços que permitem aos clientes elaborar desde a estratégia até a execução da transformação digital. O portfólio é baseado em três pilares: Data Analytics, Operações e Serviços Digitais, e Automação de Processos Digitais. “Estamos trabalhando de forma consultiva, fornecendo soluções nessas áreas”, diz Moysés.

Ele destaca a implantação de soluções de Self Service Analytics, para que as empresas possam tomar de-

cisões baseadas em informações relevantes de negócio: “A CSC Brasil se reestruturou e está preparada para apoiar a transformação digital dos clientes para que alcancem todo o seu potencial”.

Outro destaque do portfólio, diz, são os serviços de sustentação de ambientes ITSM, que aumentam a performance das operações das empresas: “As tecnologias que suportam os processos ITIL - conjunto de práticas que se concentra no alinhamento dos serviços de TI com as necessidades do negócio - exigem grandes investimentos em formação de pessoal, e a atualização e a retenção dessa mão de obra são muito onerosas. Com esses serviços, a CSC garante a qualidade e o uso otimizado das soluções de ITSM, retirando do cliente a preocupação com a formação e retenção da equipe”. A unidade de negócios Otimização de Processos apoia projetos de digitalização, consultoria em ITIL e administração e sustentação de projetos ITSM.

Um número cada vez maior de empresas tem adotado uma abordagem multicloud como parte de sua estratégia de transformação digital, para atender a vários aspectos de seus negócios, pois nenhum modelo de nuvem pode atender, sozinho, aos diversos requisitos. Um dos serviços de sucesso da CSC, segundo Moysés, é a consultoria para a estratégia de multicloud, incluindo avaliação de uso de nuvens pú-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
MÉDIO	CSC BRASIL	122,80	14,76	3,66	1,30	0,00	21,75

blicas, privadas e híbridas e planejamento de custos atuais e futuros: “Estamos capacitados a oferecer soluções e serviços para as empresas responderem aos desafios de um ambiente multicloud e avançar seus negócios”.

Em data analytics, carro chefe da companhia, apoia projetos de data management, self-service analytics, self service application e data integration, machine learning e data visualization.

Moisés lembra que o mundo digital se caracteriza por uma explosão da quantidade de dados, estruturados e não estruturados, por ambientes multicloud, multichannel e multidevices e pelo uso de Inteligência Artificial e machine learning, entre outras tecnologias disruptivas. As tecnologias mudam e transformam os negócios, por isso, diz ele, as empresas precisam estar capacitadas para competir nesse cenário.

A CSC Brasil investiu em soluções inovadoras para apoiar os clientes nesse processo de transformação em um cenário em que as soluções de analytics e Big Data são o foco principal. “Soluções de Inteligência Artificial também tiveram impacto positivo no nosso negócio, com ótimas possibilidades de crescimento nos próximos anos”, prevê Moisés.

Já pensando em novas áreas de atuação, a empresa vai acrescentar ao portfólio soluções de digitalização e robotização de processos e uma solução de digital bu-



divulgação

*Moisés Liberbaum, presidente:
“Soluções de Inteligência Artificial tiveram impacto positivo no nosso negócio”*

siness automation, que simplifica e automatiza o processamento, acelerando o retorno dos investimentos em Big Data.

A empresa é parceira de grandes fornecedores do mercado em Big Data e recentemente fechou uma parceria para atuar no segmento de DPA (Digital Process Automation). Entre os parceiros estão companhias como a BMC, Cloudera, DataRobot, Qlik, Tableau, Alteryx, Snaplogic, Bizagi, LRS, Malwarebytes, RES, entre outras.

“Nossa equipe de especialistas está preparada para apoiar os clientes, automatizando processos de negócios para reduzir custos, simplificando a gestão de serviços para reduzir a complexidade, otimizando a infraestrutura para promover agilidade, fornecendo soluções para obter insights de informações analíticas visando à tomada de decisões”, conclui.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
73.107	73.107	2.675	25,75	1,77

A EDS inclui a casa conectada no portfólio

Projetos de Inteligência Artificial e cognitiva e serviços de migração para a computação em nuvem fizeram a Extreme Digital Solutions (EDS), especializada em consultoria, outsourcing e integração de sistemas, conquistar pela primeira vez o prêmio de Destaque do Ano do Anuário Informática Hoje. Seu sucesso em 2017, quando obteve 12,2% de rentabilidade sobre as vendas, pode ser creditado à estratégia de expansão da cobertura nacional, com a criação de mais dois escritórios, um em São Paulo e outro em Brasília, e à ampliação do portfólio de produtos e serviços.

“Por meio da vertical de inovação, ampliamos o escopo de serviços para novas tecnologias como computação e nuvem e Inteligência Artificial (IA) para o setor público e privado, o que alavancou nossos resultados”, conta o presidente da EDS, Márcio Moreira.

Em parceria com a IBM, implantou uma solução para a casa conectada e ecoeficiente da BASF, chamada de CasaE. Com a tecnologia de IA Watson, desenvolveu uma assistente cognitiva que funciona como interlocutora dos visitantes que fazem o tour pela residência digital, usando um aplicativo que reconhece sensores nos ambientes. O sistema cognitivo recebe perguntas, identifica intenções e processa informações, respondendo em linguagem natural as dúvidas sobre os produtos, além de questões como inovação e sustentabilidade.

Para os clientes SPPrev e Prodesp, a EDS desenvolveu uma solução de nuvem híbrida Oracle, usando o conceito de Cloud at Customer, juntando os ambientes de nuvem privada e pública. A equipe da EDS conseguiu, segundo Márcio, eliminar os problemas tradicionais de nuvem pública, integrando o novo ambiente com o legado, eliminando problemas de latência e segurança, além de cortar custos inerentes à construção de uma nuvem privada: “Outra vantagem é que a solução é vendida como serviço mensal, com pagamento sob demanda”.

De acordo com o presidente da EDS, este é um momento de ruptura dos processos analógicos, com a escalada das soluções que envolvem robôs, impulsionadas pela redução de custos e possibilidade do aumento da capacidade produtiva, com máquinas que conversam com os clientes e sistemas que analisam grandes quantidades de dados em segundos: “Adquirimos um know how importante nessa área, permitindo uma revolução em diversos setores como atendimento ao público, segurança e logística”.

Conforme as demandas do mercado, a empresa cria times focados em determinadas áreas de inovação, para atender da melhor forma e no tempo certo os clientes, acelerando novos negócios.

Entre os destaques de projetos para o setor público, está o desenvolvimento de um portal para o Tribu-

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (R\$ mil)
PEQUENO	EDS EXTREME DIGITAL SOLUTIONS	365,10	393,85	12,26	1,33	1,60	80,46

nal de Justiça de Rondônia (TJ-RO), que reduz o tempo de navegação na busca de informações. A equipe implantou um assistente cognitivo capaz de interagir por meio de texto e voz com o usuário, além de uma solução de pesquisa textual que auxilia na indexação, no armazenamento e na recuperação de conteúdos digitais, como acórdãos, jurisprudência, diário da justiça, sentenças e peças processuais. Esse tipo de pesquisa cognitiva indica quais documentos mais se aproximam do interesse do usuário, ampliando a abrangência e selecionando resultados mais relevantes. “Com esse sistema, estima-se que a atividade dos assessores em pesquisa de jurisprudência seja reduzida em pelo menos um terço, colaborando para a eficiência e presteza da atividade judiciária”, diz Márcio.

Para a Federação das Indústrias do Estado do Rio Grande do Sul (Fiergs), a EDS criou um canal de atendimento para o SESI/Senai, que fornece aos administradores, estatísticas sobre as conversas. O assistente virtual é atualizado e treinado automaticamente para atender a demanda dos usuários, além de ser integrado ao ERP do cliente, que abastece o sistema com valores, cursos e horários atualizados, respondendo de forma natural e trazendo mais detalhes às respostas.

A EDS investe em treinamentos e atualizações de seus profissionais, desenvolvendo especialistas certificados e qualificados. No início do 2017, recebeu a



divulgação

*Márcio Moreira, presidente:
“Por meio da vertical de inovação, ampliamos o escopo de serviços para novas tecnologias”.*

certificação internacional CMMI Dev ML 3 para o processo de desenvolvimento de softwares e aplicativos, validando o nível de maturidade dos processos definidos e padronizados da empresa. E em 2018 conquistou o certificado corporativo de qualidade em serviços MPT. Br (Melhoria do Processo de Teste), atestando melhores práticas no desenvolvimento de software com foco nos testes. “O certificado assegura aos nossos clientes a maturidade, eficiência e qualidade em nossas entregas de produtos e serviços”, afirma Márcio.

A expectativa de negócios para 2018 e 2019, diz Márcio, é de crescimento, consolidando parcerias com clientes e fornecedores: “Estamos conversando com os fabricantes parceiros e novas marcas para aumentar o portfólio de produtos e serviços”.

Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita líquida proporcional Informática (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
63.001	63.001	7.725	77,87	1,97

diretório de empresas

**NAS PRÓXIMAS PÁGINAS ESTÃO AS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DO ANUÁRIO
INFORMÁTICA HOJE 2018 COM INFORMAÇÕES ECONÔMICO-FINANCEIRAS.**

- 1-Razão Social
- 2- Fone
- 3- Fax
- 4- Cidade
- 5- Estado
- 6- e-mail de contato
- 7- Home Page

.ACCENTURE

1. Accenture do Brasil Ltda;
2. 11 5188-3000;
4. São Paulo;
5. SP;
6. ana.paula.pinto@accenture.com;
7. www.accenture.com.br;



.ACCESSTAGE

1. Accesstage Tecnologia S/A;
2. 11 3179-6600;
4. São Paulo;
5. SP;
6. marketing@accesstage.com.br;
7. www.accesstage.com.br;

.ADATA ELECTRONICS

1. Adata Electronics Brazil S/A;
2. 19 3199-0886;
4. Santo Antonio de Posse;
5. SP;
7. www.adata.com.br;

.ADATA INTEGRATION

1. Adata Integration Brazil S/A;
2. 19 3199-0886;
3. 3199-0886;
4. Santo Antonio de Posse;
5. SP;
7. www.adata.com.br;

.ADVANTA

1. Advanta Sistemas de Telecom. e Serv. de Info.;
2. 11 4504-5900;
4. Santana do Parnaíba;
5. SP;
6. contato@oakmontgroup.com.br;
7. www.advanta.com.br;

.ADVANTECH BRASIL

1. Advantech Brasil Ltda;
2. 11 5592-5355;
4. São Paulo;
5. SP;
6. vendas@advantech.com.br;
7. www.advantech.com.br;

.AeC CONTACT CENTER

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

.ALGAR MULTIMÍDIA

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

.ALGAR TECH

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

.ALGAR TELECOM

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

.ALGAR TI

1. Algar TI Consultoria S/A;
4. Uberlândia;
5. MG;

.ALGAR TIC

1. Algar Soluções em TIC S/A;
2. 34 32336500;
4. Uberlândia;
5. MG;
7. www.algartech.com;

.ALLIED

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

.ALMAVIVA

1. Almaviva do Brasil Telemarketing e Informática S/A;
2. 11 3004-8345;
7. www.almavivadobrasil.com.br;



.ALTERDATA SOFTWARE

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

.ALTUS

1. Altus Sistemas de Informática S/A;
2. 51 3589-9500;
4. São Leopoldo;
5. RS;
6. altus@altus.com.br;
7. www.altus.com.br;

.AMD

1. AMD South America Ltda;
2. 11 3478-2150;
4. São Paulo;
5. SP;
7. www.amd.com.br;

.APC BY SCHNEIDER ELECTRIC

1. Schneider Electric do Brasil;
2. 0800-7289110;
4. São Paulo;
5. SP;
6. ccc.br@schneider-electric.com;
7. www.schneider-electric.com/;

.APPLE

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

.ARCON

1. NEC Soluções de Segurança Cibernética Brasil S/A;
2. 11 3525-1800;
4. São Paulo;
5. SP;
6. arcon@arcon.com.br;
7. www.arcon.com.br;

.ARGO IT TECNOLOGIA

1. Argo It Tecnologia S/A;
2. 11 3526-6150;
4. São Paulo;
5. SP;
6. contato@useargo.com;
7. www.useargo.com;

.ASCENTY

1. Ascenty Data Centers e Telecomunicações S/A;
2. 19 3517-7600;
4. Campinas;
5. SP;
7. www.ascenty.com;

.AsGa SISTEMAS

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

.ASTREIN ENGENHARIA

1. Astrein Engenharia de Manutenção S/A;
2. 11 2824-5100;
4. São Paulo;
5. SP;
6. contato@astrein.com.br;
7. www.astrein.com.br;

.ATECH

1. Fundação Aplicações de Tecnologias Críticas;
2. 11 3103-4600;
3. 3040-7400;
4. São Paulo;
5. SP;
6. contato@atech.com.br;

.ATENTO

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

.ATIVAS

1. Ativas Data Center S/A;
2. 31 2138-1900;
4. Belo Horizonte;
5. BH;
7. www.ativas.com.br;

.AUTOTRAC

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

.BB TEC E SERVIÇOS

1. BB Tecnologia e Serviços S/A;
2. 21 2442-8800;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. comunicacao@cobra.com.br;
7. www.cobra.com.br;

.BEMATECH

1. Bematech S/A;
2. 41 3299-5800;
4. São José dos Pinhais;
5. PR;
6. vanessa.leite@bematech.com.br;
7. www.bematech.com.br;

.BEXPERT

1. Business Expert & Partners Desen. de Soft. Ltda;
2. 11 3787-0400;
4. São Paulo;
5. SP;
6. financeiro@bexpert.com.br;
7. www.bexpert.com.br;

.BGMRODOTEC

1. BgmRodotec Tecnologia e Informática S/A;
2. 11 5018-2525;
4. São Paulo;
5. SP;
6. marketing@bmgrodotec.com.br;
7. www.bmgrodotec.com.br;



.BRASOFTWARE INFORMÁTICA

1. Brasoftware Informática Ltda;
2. 11 4638-6777;
3. 4638-3090;
4. Poá;
5. SP;
7. www.brasoftware.com.br;

.BRQ DIGITAL SOLUTIONS

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

.CA TECHNOLOGIES

1. CA Programas de Computador, Partic. e Serviços;
2. 11 5503-6000;
3. 5503-6002;
4. São Paulo;
5. SP;
7. www.ca.com.br;

.CANON

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

.CAS TECNOLOGIA

1. Cas Tecnologia S/A;
2. 11 3264-0000;
4. São Paulo;
5. SP;
6. caroline.pitta@castecnologia.com.br;
7. www.castecnologia.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2018 com informações econômico-financeiras

CELEPAR

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

CEMIGTELECOM

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



CENTRAL IT

1. Central IT Tecnologia da Informação Ltda;
2. 61 3030-4000;
4. Brasília;
5. DF;
7. www.centralit.com.br;

CENTURYLINK

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

CERTISIGN

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

CGI

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

CHECK POINT

1. Check Point Software Technologies Ltda;
2. 11 5501-2040;
4. São Paulo;
5. SP;
6. info-br@checkpoint.com;
7. www.checkpoint.com;

CI&T

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

CIASC

1. Centro de Inf e Automação do Est de Santa Catarina;
2. 48 3664-1000;
4. Florianópolis;
5. SC;
6. gabinete@ciasc.sc.gov.br;
7. www.ciasc.sc.gov.br;



CIJUN

1. Companhia de Informática de Jundiaí;
2. 11 4589-8824;
4. Jundiaí;
5. SP;
6. cijun@cijun.sp.gov.br;
7. www.cijun.sp.gov.br;

CISCO

1. Cisco do Brasil S/A;
2. 0800-7621300;
4. São Paulo;
5. SP;
6. cisco-responde@cisco.com;
7. www.cisco.com.br;

CLARO

1. Claro S/A;
2. 11 4313-2809;
4. São Paulo;
5. SP;
6. xx;
7. www.claro.com.br;

CONNECTCOM

1. Connectcom Teleinformática Com e Serviços Ltda;
2. 11 5095-1200;
4. São Paulo;
5. SP;
6. marketing@connectcom.com.br;
7. www.connectcom.com.br;

CONQUEST ONE

1. Conquest One Consultoria e Serviços de TI Ltda;
2. 11 2164-9500;
4. São Paulo;
5. SP;
6. info@conquestone.com.br;
7. www.conquestone.com.br;

CONSINCO

1. Consinco S/A;
2. 16 2138-8400;
4. Ribeirão Preto;
5. SP;
6. comercial@consinco.com.br;
7. www.consinco.com.br;

COPEL TELECOM

1. Copel Telecomunicações S/A;
2. 41 3331-3384;
4. Curitiba;
5. PR;
6. ecamargo@copel.com;
7. www.copeltelecom.com;

CPM BRAXIS CAPGEMINI

1. CPM Braxis S/A;
2. 11 3708-9100;
4. São Paulo;
5. SP;
6. cpmbaxis@cpmbaxis.com.br;
7. www.cpmbaxis.com.br;

CPQD

1. Fundação CPqD Centro de Pesq Des em Telecomunicações;
2. 0800-7022773;
4. Campinas;
5. SP;
6. contactcenter@cpqd.com.br;
7. www.cpqd.com.br;



CSC BRASIL

1. CSC Brasil Sistemas Ltda;
2. 21 3216-9444;
3. 2533-7334;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. info@cscbrasil.com.br;
7. www.cscbrasil.com.br;

CYLK IT SOLUTIONS

1. IHC Soluções em Informática Ltda;
2. 11 5054-4480;
4. São Paulo;
5. SP;
6. info@cyllk.com.br;
7. www.cyllk.com.br;

DAITAN LABS

1. Daitan Labs Soluções em Tecnologia S/A;
2. 19 3707-9610;
4. Campinas;
5. SP;
6. ac@daitangroup.com;
7. www.daitangroup.com;

DATAPREV

1. Empresa de Tec e Informações da Previdência;
2. 61 3207-3114;
4. Brasília;
5. DF;
6. imprensa@dataprev.gov.br;
7. www.dataprev.gov.br;

DB1 GLOBAL SOFTWARE

1. DB1 Global Software S/A;
2. 44 3033-6300;
4. Maringá;
5. PR;
6. controladoria@db1.com.br;
7. www.db1.com.br;

DEDALUS PRIME

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

DELL

1. Dell Computadores do Brasil Ltda;
2. 0800-9703384;
4. Eldorado do Sul;
5. RS;
7. www.dell.com.br;

DIGICON

1. Digicon S/A Controle Eletrônico para Mecânica;
2. 51 3489-8700;
3. 3489-1110;
4. Gravataí;
5. RS;
6. digicon@digicon.com.br;
7. www.digicon.com.br;

DIGITEL

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



DYNATRACE

1. Dynatrace Software do Brasil S/A;
2. 11 3568-2084;
4. São Paulo;
5. SP;
6. joyce.pereira@dynatrace.com;
7. www.dynatrace.com;

ECCOX SOFTWARE

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



EDS EXTREME DIGITAL SOLUTIONS

1. Extreme Digital Consultoria e Representações Ltda;
2. 11 5181-4899;
4. São Paulo;
5. SP;
6. marketing@extremedigital.com.br;
7. www.extremedigital.com.br;

EMERSON NETWORK POWER

1. Emerson Network Power do Brasil Ltda;
2. 11 3618-6600;
3. 3618-6611;
4. São Paulo;
5. SP;
6. informacoes@emerson.com;
7. www.emersonnetworkpower.com.br;

- 1- Razão Social
- 2- Fone
- 3- Fax
- 4- Cidade
- 5- Estado
- 6- e-mail de contato
- 7- Home Page

. EMPRO

1. Empresa Municipal de Processamento de Dados;
2. 17 3201-1200;
4. São José do Rio Preto;
5. SP;
6. presidencia@empro.com.br;
7. www.empro.com.br;

. ENGINEERING DO BRASIL

1. Engineering do Brasil S/A;
2. 11 3629-5300;
4. São Paulo;
5. SP;
6. marketing@engdb.com.br;
7. br.engineering;

. EQUINIX

1. Equinix do Brasil Soluções de Tecnologia em Informática;
2. 11 3524-4300;
4. São Paulo;
5. SP;
6. info@equinix.com;
7. www.equinix.com.br;

. EXCEDA

1. Edge Technology Ltda;
2. 11 5188-8686;
4. Barueri;
5. SP;
6. contato@exceda.com;
7. www.exceda.com;

. FÓTON INFORMÁTICA

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



. FURUKAWA ELECTRIC LATAM

1. Furukawa Electric LatAm S/A;
2. 41 0800-412100;
4. Curitiba;
5. PR;
6. fisa@furukawa.com.br;
7. www.furukawalatam.com.br;

. GEMELO DATA CENTERS

1. Gemelo Do Brasil S/A;
2. 11 3831-3852;
4. Cotia;
5. SP;
6. financeiro@gemelo.com.br;
7. www.gemelo.com.br;

. GO2NEXT

1. Go2next Consultoria e Ass em Informática S/A;
2. 11 5051-3200;
4. São Paulo;
5. SP;
6. marketing@go2next.com.br;
7. www.go2next.com.br;

. GOVBR

1. Governança Brasil S/A Tecn e Gestão em Serviços;
2. 47 3036-0000;
4. Ilhota;
5. SC;
6. govbr@govbr.com.br;
7. www.govbr.com.br;

benner

. GRUPO BENNER

1. Benner Sistemas S/A;
2. 47 3321-1300;
4. Blumenau;
5. SC;
6. contato@benner.com.br;
7. www.benner.com.br;

GRUPO BINÁRIO

Integração e Serviços

. GRUPO BINÁRIO

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

. GRUPO CONTAX

1. Contax Participações S/A;
2. 11 3131-5136;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. ri@liq.com.br;
7. www.liq.com;

. GRUPO MULT

1. Tecnologia da Informação Mult Services Ltda;
2. 31 3194-0400;
4. Belo Horizonte;
5. MG;
6. acarneiro@grupomult.com.br;
7. www.grupomult.com.br;

. GRUPO NEXXERA

1. Nexxera Tecnologia e Serviços S/A;
2. 48 2106-5698;
4. Florianópolis;
5. SC;
6. comercial@nexxera.com;

. HARPJA CONS TEC INFORMAÇÃO

1. Harpia Consultoria em Tecnologia da Informação Ltda;
2. 11 3045-0888;
4. Av. Dr. Chucri Zaidan, 1550;
5. SP;
6. financeiro@harpiacloud.com.br;
7. www.harpiacloud.com.br;

. HP BRASIL

1. Hewlett Packard do Brasil;
2. 11 4197-8000;
4. Barueri;
5. SP;
7. www.hp.com.br;

. HUAWEI DO BRASIL

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

. IBM BRASIL

1. IBM Brasil Ind de Maquinas e Serviços Ltda;
2. 0800-7014262;
4. São Paulo;
5. SP;
7. www.ibm.com/ibm/br/pt/;

. ICARO TECHNOLOGIES

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

. IDEMIA

1. Idemia do Brasil Ltda
2. 11 3500-0400
4. São Paulo
5. SP
7. www.idemia.com

. IMA

1. Informática de Municípios Associados S/A;
2. 19 3755-6500;
4. Campinas;
5. SP;
6. ima@ima.sp.gov.br;
7. www.ima.sp.gov.br;

. INDRA BRASIL

1. Indra Brasil Soluções e Serviços Tecnológicos S/A;
2. 11 5186-3000;
4. São Paulo;
5. SP;
6. contato@indrabrasil.com.br;
7. www.indracompany.com;

. INFOBASE

1. Infobase Consultoria e Informática Ltda;
2. 21 2224-4525;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. faleconosco@infobase.com.br;
7. www.infobase.com.br;

. INFOSERVER

1. Infoserver S/A;
2. 11 2182-0300;
4. Osasco;
5. SP;
6. negocios@infoserver.com.br;
7. www.infoserver.com.br;

. INFOTEC

1. Infotec Consultoria e Planejamento Ltda;
2. 21 2240-1300;
3. 2240-2812;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. infotec@infotecbrasil.com.br;
7. www.infotecbrasil.com.br;

. INMETRICS

1. Inmetrics S/A;
2. 11 3303-3200;
4. Barueri;
5. SP;
6. financeiro@inmetrics.com.br;
7. www.inmetrics.com.br;



. INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO

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

. INTEL

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

. INTELBRAS

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

. ISH TECNOLOGIA S/S

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

. JUNIPER

1. Juniper Networks Brasil Ltda;
2. 11 3443-1416;
4. São Paulo;
5. SP;
6. latam@juniper.net;
7. www.juniper.net;

. LAMPP-IT

1. Lampp-it Solutions Tecnologia Ltda;
2. 85 3017-8080;
4. Fortaleza;
5. CE;
6. marketing@lampp-it.com.br;
7. www.lampp-it.com.br;

. LG ELECTRONICS

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

. LG LUGAR DE GENTE

1. LG Informática S/A;
2. 62 3545-9000;
4. Aparecida de Goiânia;
5. GO;
6. comunicacao@lg.com.br;
7. www.lg.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2018 com informações econômico-financeiras

. LINKTEL CORPORATE

1. Linktel Telecomunicações do Brasil Ltda;
2. 11 2197-7000;
4. Barueri;
5. SP;
7. www.linktelcorp.com;

. LINX

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

. LOCAWEB

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

. LOGICALIS

1. PromonLogicalis e Participações Ltda;
2. 11 3573-7399;
4. São Paulo;
5. SP;
6. contato@la.logicalis.com;
7. www.la.logicalis.com;

. M.I

1. M.I. Montreal Informática S/A;
2. 31 2291-6116;
3. 2533-9856;
4. Belo Horizonte;
5. MG;
6. ecoutinho@montreal.com.br;
7. www.montreal.com.br;



. MAGNA SISTEMAS

1. Magna Sistemas Consultoria S/A;
2. 11 3069-2112;
3. 3069-2116;
4. São Paulo;
5. SP;
6. magna@magnasistemas.com.br;
7. www.magnasistemas.com.br;

. MANDIC CLOUD SOLUTIONS

1. Mandic S/A;
2. 11 3030-3456;
3. 3037-7253;
4. São Paulo;
5. SP;
7. www.mandic.com.br;

. MATERA SYSTEMS

1. Matera Systems Informática S/A;
2. 19 3794-7700;
4. Campinas;
5. SP;
6. fnc.all@matera.com;
7. www.matera.com.br;

. MÁXIMA SISTEMAS

1. Máxima Sistemas de Informática S/A;
2. 62 3412-2900;
4. Goiânia;
5. GO;
6. katia.monteiro@maximasistemas.com.br;
7. www.maximasistemas.com.br;

. MEGA SISTEMAS

1. Mega Sistemas Corporativos Ltda;
2. 0800-7706644;
4. Itu;
5. SP;
6. comunicacao@mega.com.br;
7. www.mega.com.br;

. META

1. Meta Serviços em Informática S/A;
2. 51 2101-1371;
4. Barueri;
5. SP;
6. contato@meta.com.br;
7. www.meta.com.br;



. MICROCITY COMPUTADORES E SISTEMAS

1. Microcity Computadores e Sistemas Ltda;
2. 31 2125-4200;
4. Nova Lima;
5. MG;
6. microcity@microcity.com.br;
7. www.microcity.com.br;

. MICROSOFT

1. Microsoft Informática S/A;
2. 11 5504-2338;
4. São Paulo;
5. SP;
6. atendimento@microsoft.com;
7. www.microsoft.com/brasil;

. MICROSTRATEGY

1. Microstrategy Brasil Ltda;
2. 11 3044-4811;
4. São Paulo;
5. SP;
6. info-brazil@microstrategy.com;
7. www.microstrategy.com;

. MOTOROLA SOLUTIONS

1. Motorola Solutions Ltda;
2. 11 5171-9200;
4. São Paulo;
5. SP;
6. marcela.thyse@motorolasolutions.com;
7. www.motorolasolutions.com/;

. MPS INFORMÁTICA

1. MPS Informática Ltda;
2. 41 2141-9500;
3. 2141-9511;
4. Curitiba;
5. PR;
6. mps@mps.com.br;
7. www.mps.com.br;

. MTEL

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

. MV

1. MV Participações S/A;
2. 81 3972-7000;
3. 3972-7001;
4. Recife;
5. PE;
6. mv@mv.com.br;
7. www.mv.com.br;

. NASAJON SISTEMAS

1. Nasajon Sistemas Ltda;
2. 21 2213-9300;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. equipemkt@nasajon.com.br;
7. www.nasajon.com.br;

. NAVITA

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

. NDD

1. NDDigital S/A Software;
2. 49 3251-8000;
4. Lages;
5. SC;
6. contato@ndd.com.br;
7. www.ndd.com.br;

. NEC

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



. NEGER TELECOM

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

. NEOBPO

1. Neobpo;
4. Mogi das Cruzes;
5. SP;
7. www.neobpo.com.br;



. NEOVIA SOLUTIONS

1. Directnet Prestação de Serviços Ltda;
2. 11 3017-4680;
3. 3017-4464;
4. São Paulo;
5. SP;
6. atendimento.corporativo@neovia.com.br;
7. www.neovia.com.br;

. NETSERVICE

1. Net Service S/A;
2. 31 2123-9999;
4. BELO HORIZONTE;
5. MG;
6. infonet@netservice.com;
7. www.netservice.com/;

. NEXXTO

1. Nexxto Serviços em Tecnologia da Informação S/A;
2. 11 2361-5198;
4. São Paulo;
5. SP;
6. antonio.rossini@bexxto.com;
7. www.nexxto.com;

. OI

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

. ONDA

1. Onda Provedor de Serviços S/A;
4. Curitiba;
5. PR;
7. www.onda.com.br;

. ORACLE BRASIL

1. Oracle do Brasil Sistemas Ltda;
2. 11 5189-1000;
4. São Paulo;
5. SP;
7. www.oracle.com.br;



. ORIZON

1. Companhia Brasileira de Gestão de Serviços;
2. 11 4932-5000;
4. Barueri;
5. SP;
7. www.orizon.com.br;

. PARKS

1. Parks S/A Comunicações Digitais;
2. 51 3205-2100;
4. Cachoeirinha;
5. RS;
6. contato@parks.com.br;
7. www.parks.com.br;

- 1- Razão Social
- 2- Fone
- 3- Fax
- 4- Cidade
- 5- Estado
- 6- e-mail de contato
- 7- Home Page

.PERTO TECNOLOGIA PARA BANCOS E VAREJO

1. Perto S/A Periféricos para Automação;
2. 51 3489-8700;
3. 3489-1110;
4. Gravataí;
5. RS;
6. perto@perto.com.br;
7. www.perto.com.br;

.POSITIVO TECNOLOGIA

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

.PROCEMPA

1. Cia de Proc de Dados do Mun Porto Alegre;
2. 51 3289-6000;
4. Porto Alegre;
5. RS;
6. procepa@procepa.com.br;
7. www.procepa.com.br;

.PROCERGS

1. Cia Proc de Dados do Estado do Rio Grande do Sul;
2. 51 3210-3100;
4. Porto Alegre;
5. RS;
6. procergs@procergs.rs.gov.br;
7. www.procergs.com.br;

.PRODAM-AM

1. Processamento de Dados Amazonas S/A;
2. 92 2121-6500;
4. Manaus;
5. AM;
6. prodam@prodam.am.gov.br;
7. www.prodam.am.gov.br;

.PRODAM-SP

1. Empr de TI e Comunicação do Município de São Paulo;
2. 11 3396-9000;
4. São Paulo;
5. SP;
6. prodam@prodam.sp.gov.br;
7. www.prodam.sp.gov.br;

.PRODEMGE

1. Cia de Tecnologia da Inf. do Est Minas Gerais;
2. 31 3339-1100;
4. Belo Horizonte;
5. MG;
6. atendimento@prodemge.gov.br;
7. www.prodemge.gov.br;

.PRODESAN

1. Prodesan Progresso Desenv de Santos S/A;
2. 13 3229-8000;
4. Santos;
5. SP;
7. www.prodesan.com.br;



.PRODESP

1. Companhia de Processamento de Dados do Est de São Paulo;
2. 11 2845-6000;
4. Taboão da Serra;
5. SP;
6. prodesp@prodesp.sp.gov.br;
7. www.prodesp.sp.gov.br;

.PRODUBAN

1. Produban Serviços de Informática S/A;
4. São Paulo;
5. SP;

.PROSOFT

1. Prosoft Tecnologia Ltda;
2. 11 3138-6900;
3. 3138-6915;
4. São Paulo;
5. SP;
6. prosoft@prosoft.com.br;
7. www.prosoft.com.br;

.QUALITY SOFTWARE

1. Quality Software S/A;
2. 21 3147-3000;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
7. www.quality.com.br;

.RECOGNITION

1. Recognition Cia Brasil de Autom. Brancária;
2. 11 5508-4900;
3. 5508-4911;
4. São Paulo;
5. SP;
6. cdias@recognition.com.br;
7. www.recognition.com.br;

.REDISUL

1. Redisul Informática Ltda;
2. 41 3201-2700;
4. Curitiba;
5. PR;
6. jorge@redisul.com.br;
7. www.redisul.com.br;

.SAMSUNG

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



.SANKHYA JIVA TECNOLOGIA E INOVAÇÃO

1. Sankhya Tecnologia em Sistemas Ltda;
2. 34 3939-0700;
4. Uberlândia;
5. MG;
6. contabilidade@sankhya.com.br;
7. www.sankhya.com.br;

.SAP BRASIL

1. SAP Brasil Ltda;
2. 11 5503-2400;
4. São Paulo;
5. SP;
6. info.brazil@sap.com;
7. www.sap.com;

.SCOPUS

1. Scopus Tecnologia Ltda;
2. 11 3909-3400;
4. São Paulo;
5. SP;
7. www.scopus.com.br;

.SENIOR

1. Senior Sistemas S/A;
2. 47 3039-3671;
4. Blumenau;
5. SC;
6. marketing@senior.com.br;
7. www.senior.com.br;

.SENIOR SOLUTION

1. Senior Solution S/A;
2. 11 2182-4902;
4. São Paulo;
5. SP;
6. ri@seniorsolution.com.br;
7. www.seniorsolution.com.br;

.SENSEDIA

1. Sensedia D A Software e Serviços S/A;
2. 19 3705-5775;
4. Campinas;
5. SP;
6. comunicacao@sensedia.com;
7. www.sensedia.com;

.SERCOMTEL CONTACT CENTER

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

.SERCOMTEL PARTICIPAÇÕES

1. Sercomtel Participações S/A;
2. 43 3375-1248;
4. Londrina;
5. PR;
6. wanley.junior@sercomtel.net.br;
7. www.sercomtel.com.br;

.SERPRO

1. Serviço Federal de Processamento de Dados;
2. 61 2021-8181;
4. Brasília;
5. DF;
7. www.serpro.gov.br;

.SERVICE IT

1. Service Informática Ltda;
2. 11 25951400;
4. São Paulo;
5. RS;
6. fabiane.rodrigues@service.com.br;
7. www.service.com.br;

.SIGGEO

1. SIGGeo Engenharia e Consultoria Ltda;
2. 11 3865-5907;
4. São Paulo;
5. SP;
6. siggeo@siggeo.srv.br;
7. www.siggeo.srv.br;

.SIMPRESS

1. Simpress Com. Locação e Serviços S/A;
2. 11 3238-9042;
4. Santana de Parnaíba;
5. SP;
6. marketing@simpress.com.br;
7. www.simpress.com.br;

.SINTEL

1. Sintel Informática Ltda;
2. 11 5904-0800;
4. São Paulo;
5. SP;
6. jocivan@jocivancontabil.com.br;
7. xx;

.SISGRAPH

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

.SISPRO

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

.SMARAPD

1. Smarapd Informática Ltda;
2. 16 2111-9898;
4. Ribeirão Preto;
5. SP;
6. comercial@smarapd.com.br;
7. www.smarapd.com.br;

.SND

1. SND Distribuição de Produtos de Informática S/A;
2. 11 2187-8333;
4. Barueri;
5. SP;
6. loja@snd.com.br;
7. www.snd.com.br;

.SOCIALBASE

1. Socialbase Soluções em Tecnologia Ltda;
2. 48 32441125;
4. Florianópolis;
5. SC;



.SOFTEXPERT SOFTWARE

1. Softexpert Software S/A;
2. 47 2101-9900;
4. Joinville;
5. SC;
7. www.softxpert.com;

.SOFTWARE AG BRASIL

1. Software AG Brasil Inf e Serv Ltda;
2. 11 2899-6600;
4. São Paulo;
5. SP;
7. www.softwareag.com.br;

.SONDA IT

1. Sonda do Brasil S/A;
2. 11 3126-6000;
4. Santana de Parnaíba;
5. SP;
6. relacionamento.br@sonda.com;
7. www.sondait.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2018 com informações econômico-financeiras

SPREAD TECNOLOGIA

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

SQUADRA TECNOLOGIA

1. Squadra Tecnologia S/A;
2. 11 2104-7819;
4. Belo Horizonte;
5. BH;
6. fabiana.oliveira@squadra.com.br;
7. www.squadra.com.br;

STEFANINI

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

STONE AGE

1. STA Soluções em Tecnologia de Informática Ltda;
2. 11 2494-9018;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. anderson@stoneage.com.br;
7. www.stoneage.com.br;

SYMANTEC

1. Symantec Brasil Comércio de Software Ltda;
2. 11 5189-6200;
4. São Paulo;
5. SP;
6. customercare@symantec.com;
7. www.symantec.com.br;

TATA CONSULTANCY SERVICES

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

TCI BPO

1. Tecnologia, Conhecimento e Informação S/A;
2. 11 4615-7700;
4. Cotia;
5. SP;
6. nfe@tcibpo.com;

TDATA

1. Telefônica Data S/A;
4. Barueri;
5. SP;

TECBAN

1. Tecnologia Bancária S/A;
2. 11 4196-8500;
4. São Paulo;
5. SP;
6. comunicacao@tecban.com.br;
7. www.tecban.com.br;

TECHDEC

1. Techdec Informática S/A;
2. 11 3381-7600;
4. Glorinha;
5. RS;
6. techdec@techdec.com.br;
7. www.techdec.com.br;

TECHNE

1. Techne Engenharia e Sistemas Ltda;
2. 11 2149-9200;
4. São Paulo;
5. SP;
6. mauricio@techne.com.br;
7. www.techne.com.br;

TECNOSET IT SOLUTIONS

1. Tecnoset Informática Produtos e Serviços Ltda;
2. 11 2808-7900;
3. 2808-7889;
4. São Paulo;
5. SP;
6. tecnoset@tecnoset.com.br;
7. www.tecnoset.com.br;

TELEPERFORMANCE BRASIL

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

TELESPAZIO BRASIL

1. Telespazio Brasil S/A;
2. 21 2141-3113;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. comercial@telespazio.net.br;
7. www.telespazio.net.br;

TELLFREE BRASIL

1. Tellfree Brasil Telefonia IP S/A;
4. São Paulo;
5. SP;
6. gerencia.contabil@tellfree.com.br;
7. www.tellfree.com.br;

TERRA

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



3CORP TECHNOLOGY

1. 3Corp Technolgy S/A Infraestrutura de Telecom;
2. 11 3056-7733;
4. Resende;
5. RJ;
6. leal@3corp.com.br;
7. www.3corp.com.br;

TI SAFE SEGURANCA DA INFORMAÇÃO

1. TI Safe Segurança da Informação Ltda;
2. 21 3576-4861;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. contato@tisafe.com;
7. www.tisafe.com;



TIM

1. Tim Celular S/A;
2. 21 4109-4167;
3. 4109-3990;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. ri@timbrasil.com.br;
7. www.tim.com.br;

TIVIT

1. TIVIT Terceirização de Proc, Serv e Tecnologia S/A;
2. 11 3757-2192;
4. Mogi das Cruzes;
5. SP;
6. comunicacao@tivit.com;
7. www.tivit.com;



TOTVS

1. Totvs S/A;
2. 11 2099-7000;
4. São Paulo;
5. SP;
7. www.totvs.com;

TRIAD SYSTEMS

1. Triad Soft Cons. Asses. Com. Informática Ltda;
2. 11 2344-1800;
4. São Paulo;
5. SP;
6. nakada@triadsystems.com.br;
7. www.triadsystems.com.br;

UNISYS

1. Unisys Brasil Ltda;
2. 21 3523-5033;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. marketing@br.unisys.com;
7. www.unisys.com.br;

UNITELCO

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

UNOTEL TELECOM

1. Unotel Participações S/A;
2. 11 3172-5300;
7. www.unotel.com.br;

UOL

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

VELTEC

1. Veltec Soluções Tecnológicas S/A;
2. 43 3003-1199;
4. Londrina;
5. PR;

VIAW

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

VIVO

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

VOXAGE SERVICOS INTERATIVOS

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

WEDO TECHNOLOGIES

1. WeDo do Brasil Soluções Informáticas Ltda;
2. 21 2586-6500;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. xx;
7. www.wedotechnologies.com/pt/;

WESTCON BRASIL

1. Westcon Brasil Ltda;
2. 11 5525-7300;
4. São Paulo;
5. SP;
6. marketing.br@westcon.com;
7. http://br.westcon.com/;

XEROX DO BRASIL

1. Xerox Comércio e Ind Ltda;
2. 21 4009-1212;
4. Rio de Janeiro;
5. RJ;
6. faleconosco@xerox.com.br;
7. www.xerox.com.br;

ZATIX

1. Zatix Tecnologia S/A;
2. 11 4003-6754;
4. Barueri;
5. SP;
6. sac@omnilink.com.br;
7. www.omnilink.com.br;

LASERWAY

Economia, controle e convergência para o seu negócio.



A solução 100% óptica para redes LAN da Furukawa.

A solução Laserway baseia-se na **tecnologia GPON**, por isso proporciona **conectividade IP** convergente aos diversos ambientes de cabeamento estruturado.

Combina uma moderna rede passiva, **priorizando a facilidade de instalação, a modularidade e a redução de infraestrutura**. Adapta-se aos mais variados cenários de redes, seja em novos ambientes ou já existentes, reduzindo custos e economizando energia.

Laserway é indicado para:

*Call Centers • Empresas • Aeroportos • Hotéis • Indústrias
Logística • Universidades • Prédios Públicos • Hospitais*



Para mais informações, escaneie.

Rede Eficiente e Sustentável
À Prova de Futuro
Tecnologia GPON
Conectividade IP Convergente
Economia em CAPEX e OPEX



**FURUKAWA
ELECTRIC**

0800 412100
www.furukawalatam.com



NO PRÓXIMO NÍVEL,

SUA EMPRESA ESTÁ

SEMPRE PRONTA.

Tão importante quanto chegar ao próximo nível é ter em mãos as ferramentas para enfrentar tudo o que vier pela frente.

Por isso, com a Embratel, você tem um portfólio completo de soluções para atender a diferentes demandas do seu negócio.

Leve sua empresa para o próximo nível. Movido a Embratel.



CONECTIVIDADE



SEGURANÇA



SOLUÇÕES
EM TI



CLOUD
COMPUTING



DATA CENTER



MOBILIDADE



COMUNICAÇÕES
UNIFICADAS
E COLABORAÇÃO



IOT

    /embratel

Conheça todas as soluções para sua empresa:
www.embratel.com.br

Embratel

SUA EMPRESA NO PRÓXIMO NÍVEL.