

INFORMÁTICA HOJE

anuário2019

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

fórum editorial

MICRO FOCUS® 40 ANOS

10 ANOS DE BRASIL

Energizando Sua Transformação Digital

1976
Ano estabelecido

Newbury, Reino Unido & Sunnyvale, CA
Locais de sede corporativa

54K
Clientes corporativos

4K
Parceiros em todo o mundo

300
Produtos fundamentais para os negócios





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

A digitalização mudou tudo. As organizações estão liberando o poder da TI para impulsionar a inovação. Mas à medida que você se esforça para responder às demandas dos clientes com mais poder digital, você também precisa manter seu negócio funcionando sem problemas. Para esse fim, nossas soluções para transformação digital abrangem quatro áreas principais:

Enterprise DevOps
Crie e forneça um software melhor e mais rápido

Hybrid IT Management
Opere com agilidade

Security, Risk, & Governance
Proteja o que é de maior importância

Predictive Analytics
Analise a tempo de agir

www.microfocus.com
E-mail: vendas.brasil@microfocus.com
Telefone: 11 3627-0900

Micro Focus Brasil
MicroFocusBR
@MicroFocusBrasil



Dedalus Data Managed Services

Transforme dados em decisões para o seu negócio.

Microsoft Partner

Microsoft

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



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

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

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

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

dedalus
mais que cloud computing

www.dedalus.com.br

INFORMÁTICA HOJE

anuário2019

8 O mercado brasileiro de TI
22 Os critérios de avaliação
24 O índice das 200 maiores
26 O ranking das 200 maiores
34 As maiores e os destaques do ano
36 O ranking das multinacionais
38 A empresa do ano (Tivit)
42 As 10 mais rentáveis
46 As 10 que mais cresceram
51 Os destaques do ano em hardware
59 Os destaques do ano em software
67 Os destaques do ano em serviços
75 Os destaques do ano em serviços/governo
83 Os destaques do ano em integração de sistemas
84 O ranking dos integradores
91 Os destaques do ano em canais de comercialização
99 O diretório de empresas



No ano passado, foram as eleições. Este ano, as chantagens que retardaram a reforma da Previdência. Em 2020, não se sabe. Mas certamente se encontrará um culpado pelas mazelas da economia brasileira. O fato é que ela tem andado mesmo de lado. Depois de registrar a melancólica marca de 1,1% de crescimento em 2018, caminha para fechar este 2019 com um índice ainda mais medíocre, de 0,87%, como prevê o Banco Central. Nos últimos 12 meses, até setembro, o Índice de Atividade Econômica do BC subiu também mísero 0,87%, patamar semelhante ao do 0,9% apurado pela FGV. A expansão do consumo até cresceu nos últimos meses, mas continuou sufocada pelo baixo nível de emprego. Lembre-se que, entre 2006 e 2010, crescia à média de 6%. É de se considerar algum alento a queda acelerada da taxa básica de juros, que chegou a 5,5%, com boas chances de ao final do ano ficar abaixo de 5%. Isso pode, claro, significar a ampliação do crédito e algum aquecimento da economia. Até mesmo a queda da inflação, que no segundo semestre de 2019 flertou com o zero absoluto, cravando 0,06% em agosto, acabou por se tornar má notícia para as autoridades econômicas, que agora fazem o esforço inédito de puxá-la para cima, algo impensável ao longo da nossa história. Eles certamente temem que esse seja o primeiro sinal de uma incontornável estagnação.

A boa notícia é que, como aconteceu ao longo de décadas, o mercado brasileiro de tecnologia da informação retomou finalmente sua postura desafiadora diante das crises conjunturais, e, como revela esta 34ª edição do Anuário Informática Hoje, cresceu em 2018 nominalmente 23,5%. Foi de R$ 146,5 bilhões para R$ 180,9 bilhões. Descontada a inflação de 3,75%, ainda assim trata-se de um crescimento real expressivo: 19%. A forte desvalorização do real frente ao dólar – moeda utilizada pelo Anuário para equalizar o desempenho das empresas analisadas –, porém, faz com que esse índice seja mais modesto, de 8%: o mercado passou de US$ 45,7 bilhões para US$ 49,4 bilhões.

São números surpreendentemente positivos, tanto quando comparados à expansão pífia do PIB, quanto até mesmo diante do crescimento do mercado mundial de tecnologia da informação, que ficou em 6,7%. Esse desempenho, como se verá nas próximas páginas, deveu-se principalmente à coragem empreendedora das empresas do setor, que, segundo estudo da FGV, investiram, em média, 7,9% de seu faturamento em tecnologia. E que não hesitaram em adotar estratégias inovadoras para aperfeiçoar seus modelos de negócios.

Aí reside a esperança de que o mercado brasileiro de tecnologia da informação, e, de resto, a economia como um todo, retome o ritmo de crescimento dos bons tempos. E que o país não se abata diante da mediocridade e da inconsequência que se instalaram nos três poderes da república nestas duas décadas do século 21.

Wilson Moherdaui
Diretor de Redação

diretor de redação
Wilson Moherdaui

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

diretoras de publicidade
Silvia Meurer e Sonia Lopes

representação comercial
SM Eventos SP
f (55 11) 3251-3132

O Anuário Informática Hoje é uma publicação anual da

fórum editorial

Av. Brigadeiro Luís Antonio, 2.344
conj. 116 • Cerqueira César
CEP 01402-000
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 Moherdaui (MT 10.821)

Impressão
Gráfica Coktail

2018

O mercado se descola da crise. E volta a crescer.

O MERCADO DE INFORMÁTICA CONTINUOU CRESCENDO EM 2018. SEGURANÇA, INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL (IA), SISTEMAS ANALÍTICOS, NUVENS PÚBLICA E PRIVADA, INTERNET DAS COISAS (IOT), VENDAS DE DISPOSITIVOS, SERVIÇOS GERENCIADOS E DE DATA CENTER SUSTENTARAM OS NEGÓCIOS EM 2018 E 2019. DE ACORDO COM O ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE, O FATURAMENTO DAS 200 MAIORES EMPRESAS PASSOU DE R$ 146,5 BILHÕES EM 2017 PARA R$ 180,9 BILHÕES EM 2018 COM UM CRESCIMENTO NOMINAL DE 23,5%. DESCONTADA A INFLAÇÃO DE 3,75%, O CRESCIMENTO REAL FOI DE 19,04%%. EM DÓLARES, O MERCADO PASSOU DE US$ 45,7 BILHÕES PARA US$ 49,4 BILHÕES, CRESCIMENTO DE 8%. A DIFERENÇA DE ÍNDICES SE DEVE À VALORIZAÇÃO DE 14,25% DO DÓLAR FRENTE AO REAL EM 2018. PRODUTOS (HARDWARE E SOFTWARE) REPRESENTARAM 34,2% DO MERCADO, ENQUANTO OS SERVIÇOS TIVERAM PARTICIPAÇÃO DE 65,8%, COMPOSIÇÃO PRATICAMENTE INALTERADA EM RELAÇÃO A 2017, QUANDO ESSES ÍNDICES FORAM 35,2% E 64,8%, RESPECTIVAMENTE.

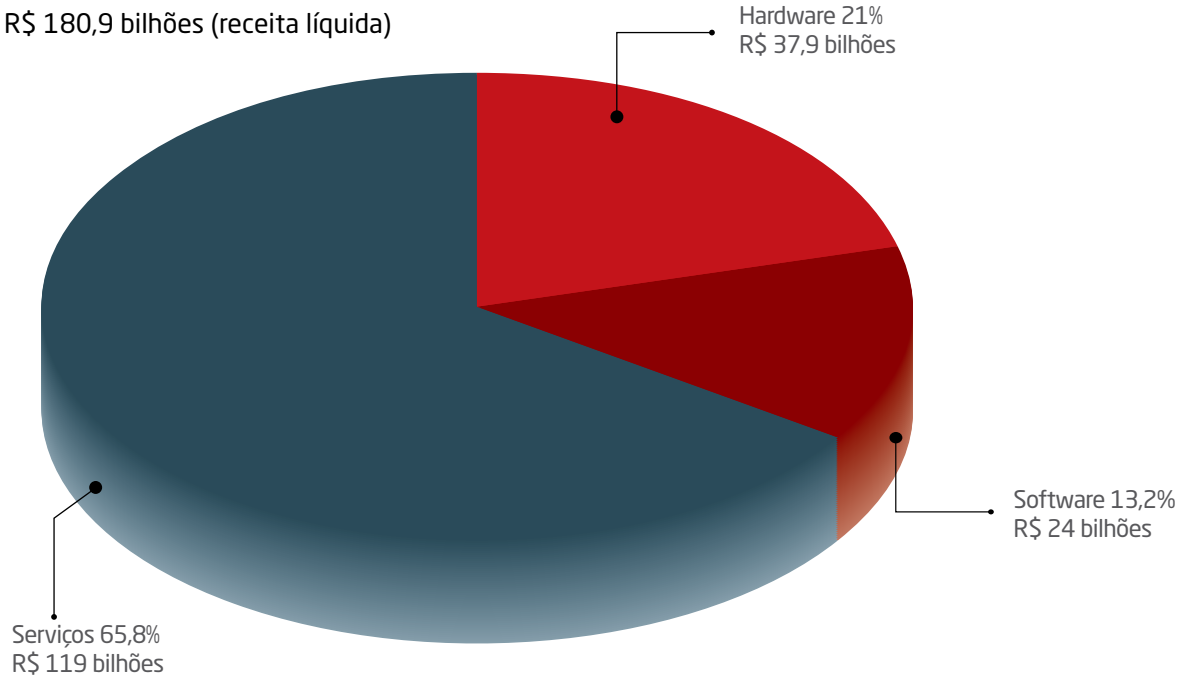
A transformação digital continua uma tendência predominante na gestão das empresas. Segundo a empresa de pesquisas IDC, os investimentos em Inteligência Artificial e machine learning para segurança vão alcançar US$ 671 milhões em 2019, para a prevenção de ataques de ransomware e adequação à Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais que entra em vigor em agosto de 2020. Assim como em 2018, a tendência é o uso de soluções com IA em redes de alta velocidade e a adoção de serviços gerenciados, segmento em que os gastos, segundo previsão da IDC, ultrapassarão US$ 548 milhões em 2019.

Segundo a Associação Brasileira da Indústria Elétrica e Eletrônica (Abinee) a indústria eletroeletrônica cresceu 7% em reais em 2018, totalizando R$ 146,1 bilhões e a projeção para 2019 é aumentar 5%.

Ao longo de 2018 houve uma flutuação cambial desfavorável ao mercado de TI, aponta Pietro Delai, gerente de consultoria e pesquisas da IDC. No segundo trimestre de 2018, o dólar encostou em R$ 4,00, afetando o mercado brasileiro que agora figura na oitava posição no ranking de investimentos mundiais em TI, depois de ter ocupado um dos cinco primeiros. Já em relação ao mercado latino-americano, o Brasil representa 42,8% e se mantém em primeiro lugar.

O otimismo que marcou o final de 2018, com a retomada dos investimentos, não se tem confirmado em 2019. A IDC aponta uma queda de 18% no segundo trimestre de 2019 no mercado de infraestrutura de TI, que teve faturamento de US$ 315,52 milhões segundo o estudo Brazil Enterprise Infrastructure Q2 2019. Para a consultoria, a expectativa em relação à reforma da previdência travou os investimentos tanto do setor público quanto do privado. A oscilação do dólar no período também adiou investimentos e derrubou os resultados. Dos segmentos que englobam o mercado de infraestrutura de TI – servidores, armazenamento e redes –, apenas o de redes (roteadores,

O mercado do Anuário Informática Hoje em 2018



switches e Wi-Fi corporativo), teve bom desempenho. Nos meses de abril, maio e junho de 2019, a receita foi de US$ 155,75 milhões, crescimento de 3% em relação aos mesmos meses de 2018.

Com a queda de custos das redes e banda larga, a intersecção entre TI e telecomunicações se aprofundou. "As operadoras fizeram a lição de casa e a infraestrutura fixa e móvel melhorou, com cobertura de banda larga quase plena", destaca Pietro. O 4G chegou a quase todos os municípios, permitindo avanços em serviços baseados em IoT. A publicação do Plano de IoT pelo governo deu transparência às áreas prioritárias e deve alavancar novos negócios.

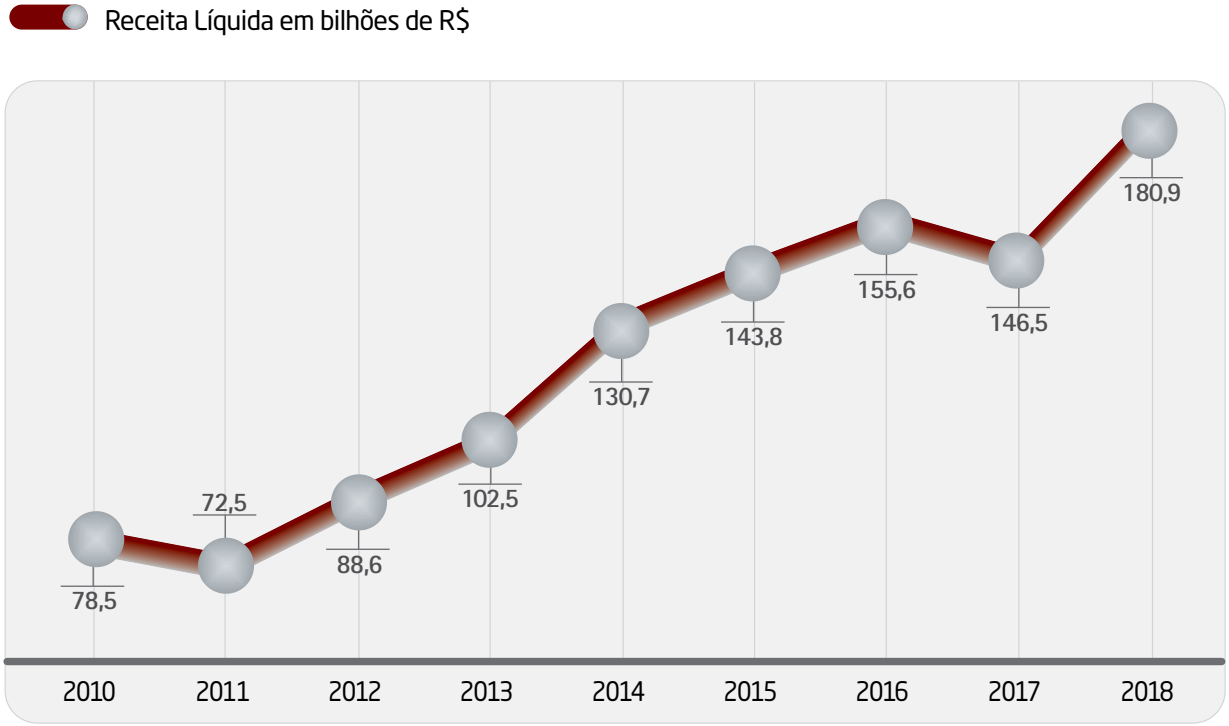
A IDC prevê que em 2019 o mercado de IoT deve movimentar US$ 9 bilhões no Brasil e mais de US$ 700 bilhões no mundo. Outra previsão é o aumento da adoção do blockchain em vários mer-



Divulgação

"As operadoras fizeram a lição de casa, com cobertura de banda larga quase plena". Pietro, da IDC

Evolução do mercado



TELE & COM

SOLUÇÕES DIGITAIS

A EMBRATEL É MUITO MAIS QUE TELECOM E CONECTIVIDADE.

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

ISSO É MAIS QUE TELECOM.
ISSO É EMBRATEL.
ISSO É SUA EMPRESA NO PRÓXIMO NÍVEL.
CONHEÇA TODAS AS NOSSAS SOLUÇÕES EM **EMBRATEL.COM.BR**

/embratel

Embratel
SUA EMPRESA NO PRÓXIMO NÍVEL.

cados. "A tendência é as empresas brasileiras investirem em soluções flexíveis como nuvem, serviços de segurança e dispositivos na modalidade hardware as a service", antecipa Pietro.

A retração da economia não represou os investimentos em TI, segundo a 30ª Pesquisa Anual do Uso de TI no Brasil realizada pela FGV. "Acompanhando a transformação digital, as empresas investiram em média 7,9% de seu faturamento em tecnologia", afirma Fernando Meirelles, professor da Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas (FGV EAESP). Os recursos foram direcionados a inteligência analítica, ERP, implementação e integração de sistemas. Na opinião de Meirelles, a ruptura digital se acelerou com o smartphone, dominante em várias aplicações, integrado aos bancos e mídias sociais. São 230 milhões de celulares inteligentes em uso no Brasil, mais de um por habitante. O levantamento apontou também que os sistemas integrados de gestão (ERP) da Totvs, SAP e Oracle detêm 70% do mercado. A Totvs lidera no mercado de empresas menores e a SAP nas maiores. A inteligência analítica (BI) continua a ser responsável por boa parte do lucro dos vários fabricantes de software entre eles SAP, Oracle, Totvs, Microsoft, Qlik e IBM, que são líderes do segmento, com 92% do mercado.

Os gastos e investimentos em TI, segundo a pesquisa, foram distribuídos por 15,4% dos bancos, 11,2% de serviços e 7,9% foi a média. A pesquisa foi realizada com 2,6 mil empresas, sendo 66% entre as 500 maiores.

O estudo IDC Brazil Server Tracker Q2 2019 mostra que o mercado de servidores x86 fechou o segundo trimestre de 2019 com receita de US$ 110,38 milhões e queda de 26%, bem diferente do registrado no segundo trimestre de 2018, quando o segmento teve alta de 66%. A IDC atribui ao período das eleições em 2018 a alta atípica na aquisição de servidores, justificando a baixa deste ano.

O estudo da IDC concluiu também que, em abril, maio e junho de 2019, os racks para datacenters foram as máquinas mais vendidas. Outro setor que teve queda no segundo trimestre de 2019 foi o de armazenamento externo, que faturou US$ 49,39 milhões, queda de 42% em relação ao mesmo período de 2018. Os dados mostram que os equipamentos de médio porte ganharam mercado em relação ao segmento de alta capacidade. Em 2019, a IDC Brasil prevê queda de 11% na receita do setor de servidores e de 14% no de armazenamento externo. Já o de redes deve continuar crescendo, com alta de 6%, com o mercado de infraestrutura fechando o ano com queda de 5%. Em termos de representatividade dos mercados, redes deverá ter

Divulgação



"As empresas investiram em média 7,9% de seu faturamento em tecnologia".
Meirelles, da FGV

bmc

Run Your Business As You Reinvent It.

A BMC oferece software, serviços e expertise para ajudar mais de 10.000 clientes - incluindo 92% da Forbes Global 100 - a atender as crescentes demandas digitais e maximizar a inovação de TI

Leia o QR code e saiba mais:



© Copyright 2019 BMC Software, Inc.

47%, servidores 34%, e armazenamento externo 19% de participação. Para 2020, a IDC prevê alta de 2% no mercado de infraestrutura, puxada por setores como saúde, educação e comércio.

A digitalização acelerada impulsionou os resultados de empresas como a Stefanini, que investiu em equipes dedicadas a soluções de mobilidade, campanhas personalizadas de marketing, processamento de cartão via celular, Inteligência Artificial, sistemas robóticos e indústria 4.0. "Em 2019, as empresas aumentaram investimentos em tecnologias disruptivas que representam a segunda onda da transformação digital", afirma Marco Stefanini, fundador e CEO global da Stefanini. Em paralelo, a empresa incorporou ao portfólio serviços tradicionais como outsourcing de infraestrutura, service desk e field service, outsourcing de aplicações e de processos de negócios (BPO). "Além do setor financeiro, a indústria também tem se destacado pela necessidade de eficiência", afirma. A expansão dos projetos com a plataforma de inteligência cognitiva Sophie fez com que a Stefanini alocasse uma equipe dedicada a pesquisa e desenvolvimento nessa área, centralizada no Brasil, e que já envolve mais de 200 profissionais em outras regiões.

O setor público não fica atrás quando se leva em conta a modernização. Como parte do projeto de transformação digital do governo federal, a Dataprev apostou em sistemas para desburocratizar o atendimento e melhorar a qualidade na prestação dos serviços públicos. A presidente, Christiane Edington,

destaca o projeto de transformação digital do INSS como um dos mais importantes do ano, melhorando o atendimento ao público, agilizando a análise dos processos e reduzindo os pagamentos indevidos: "Desde julho de 2019, 90 dos 96 serviços oferecidos pelo INSS podem ser solicitados de



Divulgação

"As empresas aumentaram investimentos em tecnologias disruptivas".
Marco, da Stefanini

forma remota, seja pelo telefone 135, pela internet ou pelo aplicativo Meu INSS", afirma Christiane. Todos os serviços que não exigem a presença física foram transformados em digitais e podem ser solicitados sem sair de casa.

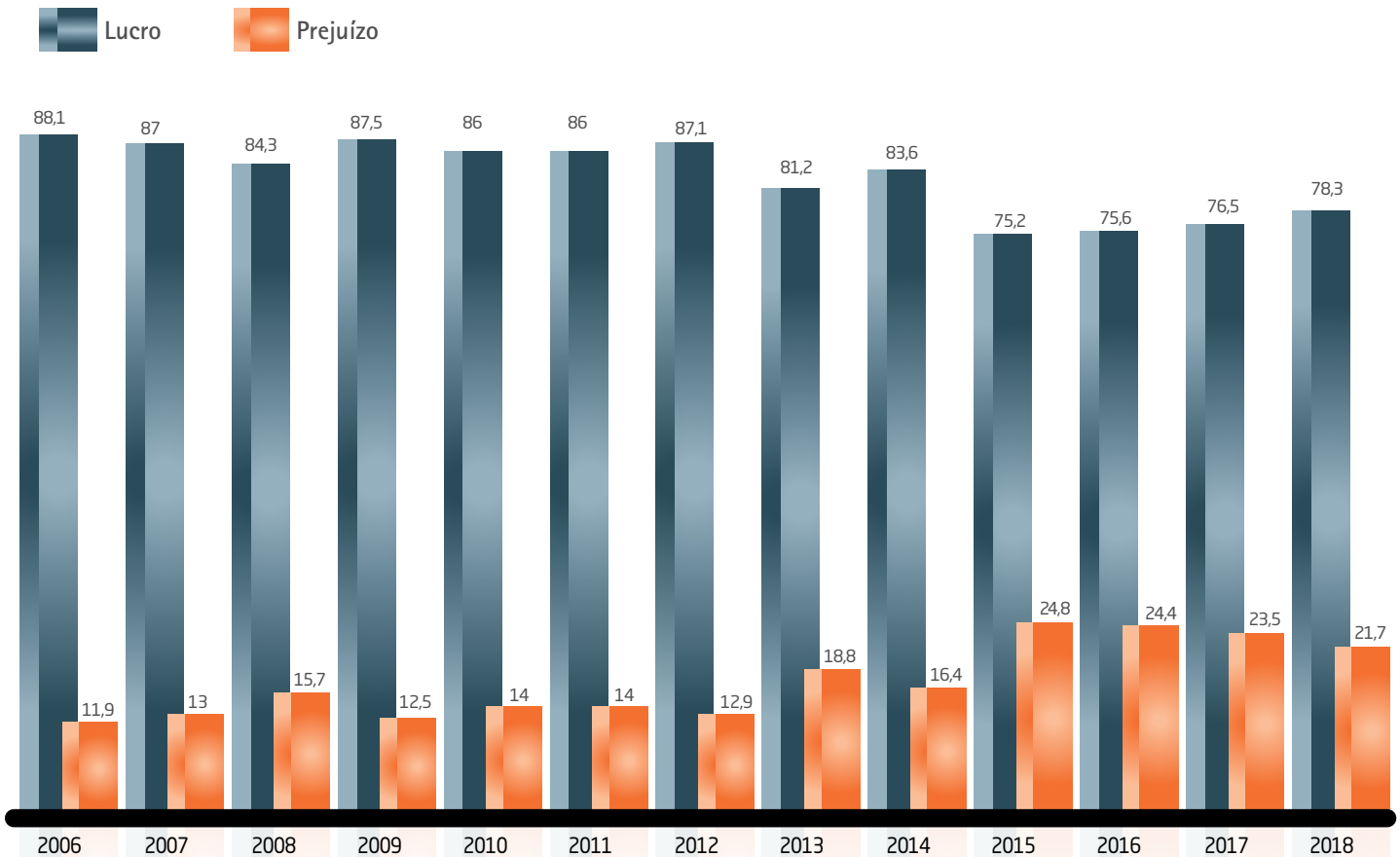
Outro projeto, o Prova de Vida, foi fruto de uma parceria entre a Dataprev e o INSS, e prevê o uso de biometria digital e facial por meio do smartphone. A ideia é que segurados do instituto possam realizar a prova de vida sem sair de casa, pelo aplicativo Meu INSS. "A tecnologia é também mais um importante instrumento de combate à fraude", diz Christiane. O projeto foi conduzido pelo laboratório de inovação da estatal, que prioriza a experimentação e a transformação de boas ideias em produtos e serviços.

O crescimento da adesão à computação em nuvem foi um dos randes responsáveis pelos bons resultados da Microsoft no país. Priscyla Laham, vice-presidente de canais e vendas para pequenas e médias empresas, destaca a proximidade com uma rede de 25 mil parceiros no Brasil

que respondem por 95% da receita da Microsoft: "Nossos resultados globais mostram que acertamos na estratégia de nuvem". A meta da Microsoft era atingir US$ 20 bilhões em faturamento anualizado em cloud até 2018, número que foi superado três trimestres antes do previsto. No ano fiscal 2019, a receita total da Microsoft alcançou US$ 125,8 bilhões e um crescimento de 14%. "No último trimestre do ano fiscal, os negócios com nuvem cresceram 39%, saltando para US$ 11 bilhões, e impulsionando nosso mais forte trimestre comercial de todos os tempos", diz.

Outro mercado que continua aquecido é o de data centers. Grandes players internacionais continuam ampliando suas infraestruturas no país. Entre os mercados que se destacam em serviços de data center estão as empresas de conteúdo e mídia digital que consumiram 61 Tbps em 2018 e em 2019 a previsão é que alcance 102 Tbps. A vertical teve crescimento de 60,5% de 2017 para 2018, e a previsão é de 67,2% de 2018 para 2019 em capacidade de largura de banda para interconexão. "Esse crescimento é impulsionado pela oferta cada vez maior de plataformas de streaming de conteúdos como filmes e séries, eventos esportivos, games e música, aliado ao aumento

Lucro x Prejuízo

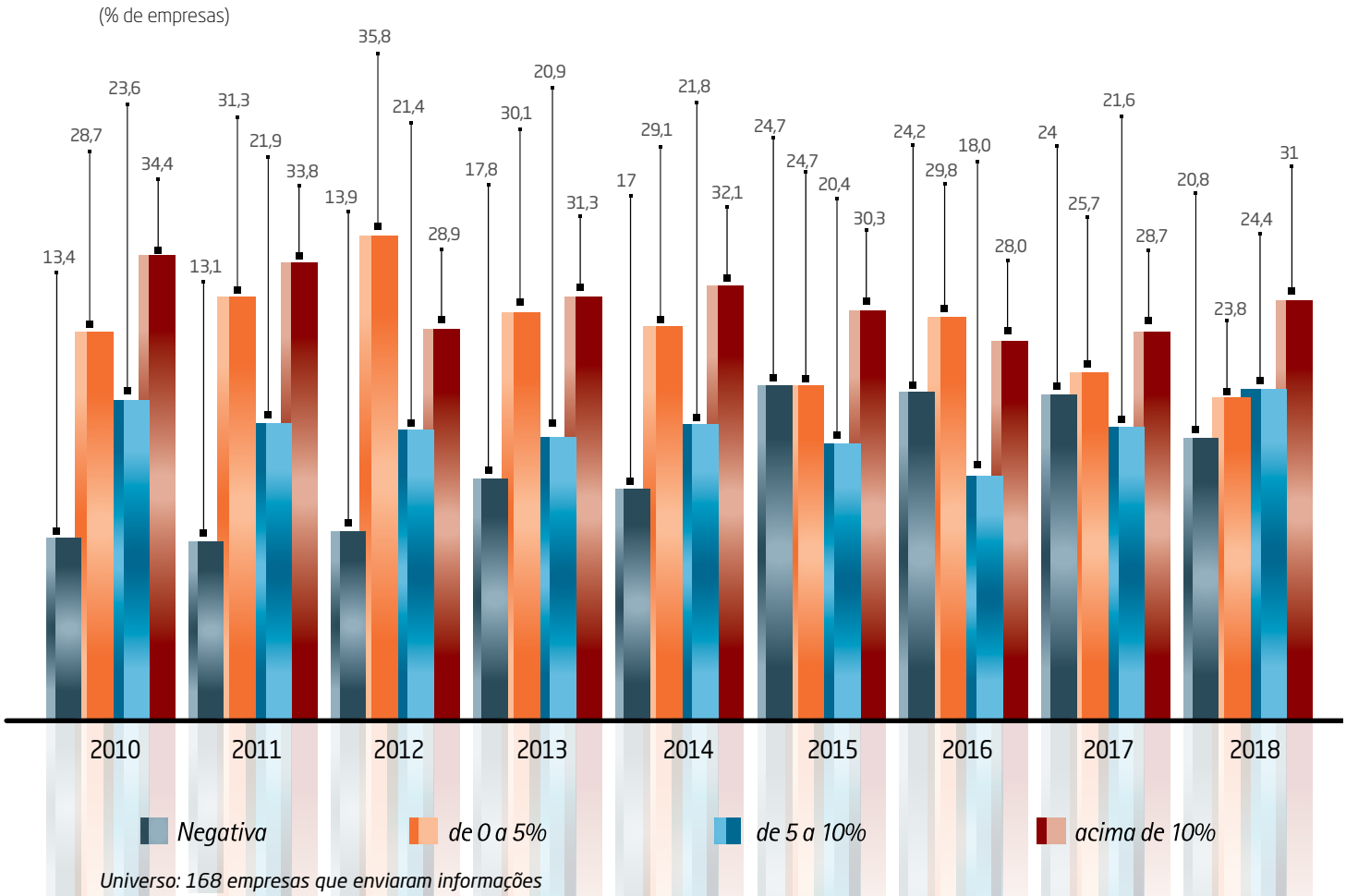


Universo: 166 empresas que enviaram informações

considerável do acesso à Internet banda larga pela população", explica Eduardo Carvalho, presidente da Equinix. Outras indústrias de destaque na região foram as verticais de cloud & serviços de TI, com 55,5% de crescimento de 2017 para 2018 e previsão de 50% de 2018 para 2019; e a de bancos e seguradoras, com crescimento de 75% de 2017 para 2018 e previsão de 76% de 2018 para 2019, ambos fruto da personalização de serviços.

Os data centers da CenturyLink abrigaram operações de players globais do mercado de tecnologia, telecomunicações e serviços em nuvem, além de clientes de e-commerce e outros dependentes de processamento e armazenamento de dados, afirma Marcos Malfatti, presidente da companhia no Brasil. A empresa prestou serviços de transmissão de dados, redes, capacidade IP, telefonia corporativa, data center e segurança de TI, incluindo infraestrutura para mercado corporativo de grandes e médias empresas, operadoras e governo. A estagnação econômica, demandas de inovação tecnológica e desafios da transformação digital pressionaram os custos dos clientes. Nesse cenário, a empresa reforçou a oferta de soluções híbridas, integrando desde as mais simples, como porta de Internet e colocation de equipamentos, a

Rentabilidade das vendas líquidas



Universo: 168 empresas que enviaram informações

estruturas mais complexas como redes SDWAN e soluções multicloud, diz Marcos.

As soluções em nuvem renderam bons frutos em 2018 comparado a 2017 para a SAP. Os contratos de soluções voltadas à experiência do cliente conectadas à nuvem, grande aposta estratégica para o ano, também tiveram destaque com forte crescimento e grande adesão do varejo nacional, afirma a presidente da empresa, Cristina Palmaka. Nos dois primeiros trimestres de 2019, as soluções em nuvem seguiram impulsionando o crescimento. Para continuar ganhando mercado, a SAP, segundo ela, lançou mão de iniciativas como integração de

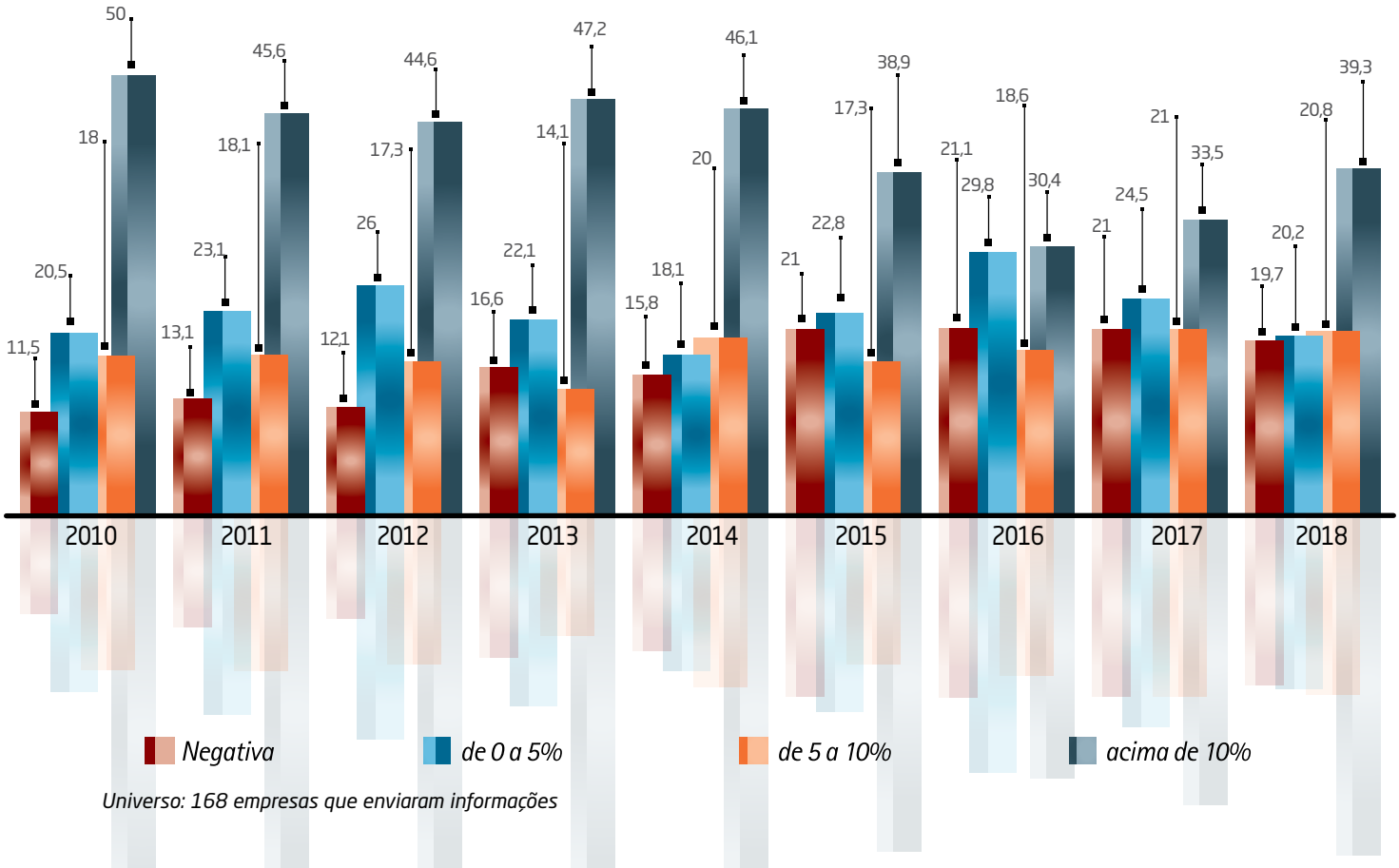


divulgação

"A tecnologia é também mais um importante instrumento de combate à fraude". Christiane, da Dataprev

Retorno sobre patrimônio líquido

(% de empresas)



Universo: 168 empresas que enviaram informações

processos e ampliação da capacidade analítica para potencializar uma visão 360º de todas as áreas, contribuindo para uma tomada de decisão que considere cenários distintos e se antecipe à concorrência: "A oferta das soluções em cloud e experiência do cliente, gestão do capital humano e de fornecedores da cadeia de suprimentos contribuíram para o fechamento de novos projetos".

As mudanças no modelo de negócio de software as a service também beneficiaram as médias e pequenas empresas. O desenvolvimento de aplicativos, infraestrutura e segurança tiveram um crescimento de 16,8% em 2018, aponta Rodolfo Fücher, presidente da Abes (Associação Brasileira das Empresas de Software). O principal segmento continua sendo o de finanças, com 30% de participação de mercado e um expressivo crescimento médio nos últimos anos (9%), com volumes de US$ 2,9 bilhões ao ano. O setor de telecomunicações ficou em segundo lugar com 24% do mercado e um crescimento pouco significativo de 0,3% nos últimos dois anos. O terceiro setor, representando 19% do mercado, foi o da indústria, que ficou praticamente estável, com uma queda de 0,3%.

Outro ponto de destaque é a distribuição regional. Em 2012, a região Norte representava 2% do mercado – em 2017, chegou a 4,5%, porém caiu para 4% em 2018. Ainda existe uma forte concentração do setor de TI na região Sudeste, com 60% em 2018, apesar da queda quando comparado com os 65% em 2012. A segunda região mais importante é a Sul, com 13%, seguida da Centro-Oeste, com 12%, e depois a Nordeste, com 10%.

Segundo Rodolfo, apesar de os números serem positivos, o setor está diante de um grave risco tributário. Atualmente existe uma disputa sobre qual o imposto incide sobre software: ISS ou ICMS. Até recentemente, havia um entendimento de que o ISS era o imposto a ser recolhido na comercialização de software (ou seja, cessão de direito de uso). Porém, recentemente, os estados determinaram que o imposto a ser recolhido deveria ser o ICMS, acarretando um caso de bitributação. "Como não há coerência entre os estados e municípios, o caso foi parar no Supremo Tribunal Federal. Em resumo, essa indefinição sobre qual imposto o setor de software deve pagar gera um grave passivo tributário, colocando em risco as empresas e consequentemente inibindo novos investimentos", alerta o presidente da Abes.


divulgação

Aposta em soluções voltadas à experiência do cliente conectadas à nuvem. Cristina, da SAP

A adaptação à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) para as empresas tem sido um desafio, mas também oportunidade de novos negócios. Para entender melhor esse novo cenário, a Stefanini organizou em 2019 o LGPD Roadshow, para promover e ampliar o conhecimento sobre a nova legislação, destacando as oportunidades para quem quer estar alinhado ao tema, além de oferecer uma solução que contempla projetos de conscientização por meio de workshops para organizações públicas e privadas. "O objetivo é prepará-las sobre questões sensíveis como coleta de dados do

titular, termo de consentimento, proteção, acesso, anonimização, qualidade, transparência, tratamento, segurança e prestação de contas ao governo, a qualquer hora", afirma Marco Stefanini.

Como empresa do governo federal, a Dataprev tem um sistema de segurança formado por diversas camadas de proteção de dados. Segundo Christiane Edington, as soluções são aderentes aos atos normativos do Ministério da Economia e do Gabinete de Segurança Institucional da Presidência da República, assim como demais normas existentes para disciplinar a guarda, o processamento e o trânsito de informações do governo. Em 2019, a empresa lançou o Programa de Segurança Cibernética e uma frente de trabalho de Conformidade Legal e Regulatória que tem como objetivo adaptar a empresa às mudanças determinadas pela LGPD.

Por estar conforme às regulamentações europeias, a CenturyLink, já acompanha diversos pontos da LGPD. A empresa também presta serviços aos clientes por meio de um pacote que inclui infraestrutura de nuvem e telecomunicações necessárias para abrigar uma solução de securitização e encriptação de ambientes. "Essa estrutura permite ao gestor de TI determinar políticas de acesso às plataformas já existentes em sua infraestrutura e garantir que, caso haja vazamento dos dados, estes estejam protegidos contra leitura", explica Marcos Malfatti.

Para Rodolfo Fücher, o setor de software fará a lição de casa, revendo quais dados pessoais ou sensíveis são realmente necessários para o negócio: "Normalmente, as empresas solicitam dados desnecessários, o que aumenta inevitavelmente o risco de exposição e vazamento". O segundo passo é revisar o processo, desde a captação, manuseio, utilização e acesso até a guarda desses dados. "O uso de dados pessoais não é proibido, desde que todos os detalhes de uso, manuseio e guarda sejam devidamente autorizados por seu titular", explica. Outro ponto importante é a questão de segurança e acesso ao sistema que gerencia os dados pessoais e quem está devidamente autorizado, além de recursos de segurança, antivírus e uso de senhas adequadas. É importante lembrar que o nível de risco de vazamento de dados é diretamente proporcional ao número de pessoas autorizadas a acessá-los. Todas as definições e processos do uso de dados devem estar claramente definidos na política interna da companhia e acompanhados de treinamento periódico.

Por ser uma empresa alemã, a SAP segue a GDPR europeia, em linha com a legislação brasileira que define como as informações pessoais devem ser tratadas, o que é possível fazer com essa informação, o que é público e o que é informação pessoal. "Todos os sistemas SAP estão alinhados com essas políticas e todas as empresas que fazem negócios com a Europa precisam atender essa regulamentação", diz Cristina Palmaka.

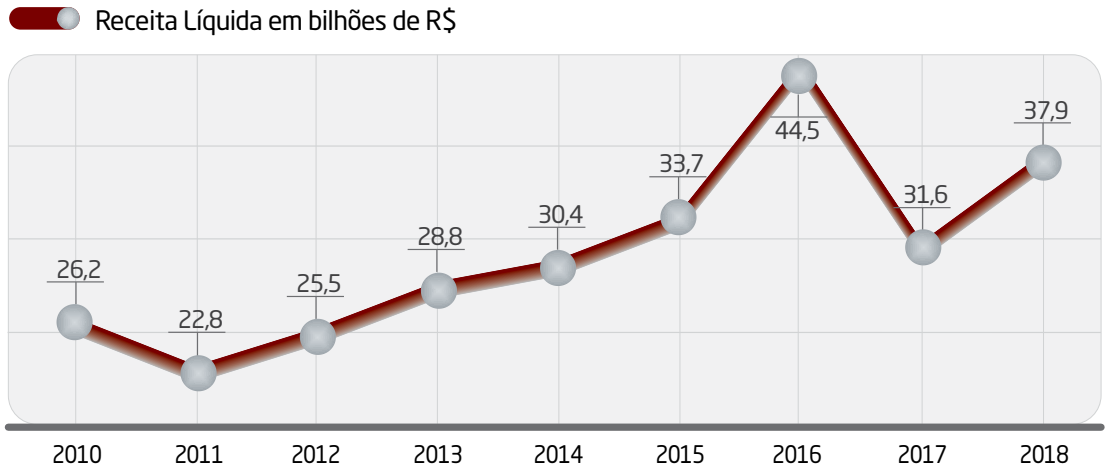


divulgação

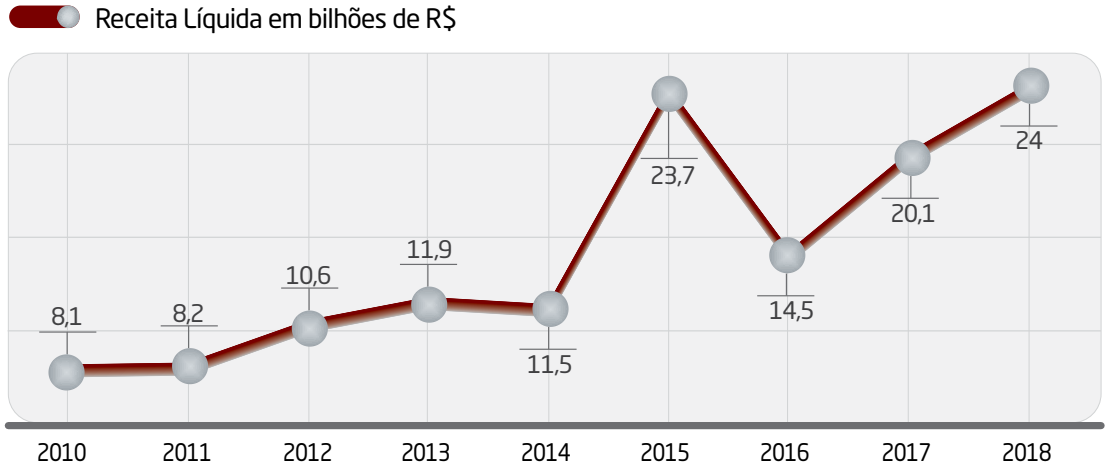
"A indefinição sobre qual imposto o setor de software deve pagar gera um grave passivo tributário".
Rodolfo, da Abes

A evolução do mercado por segmento

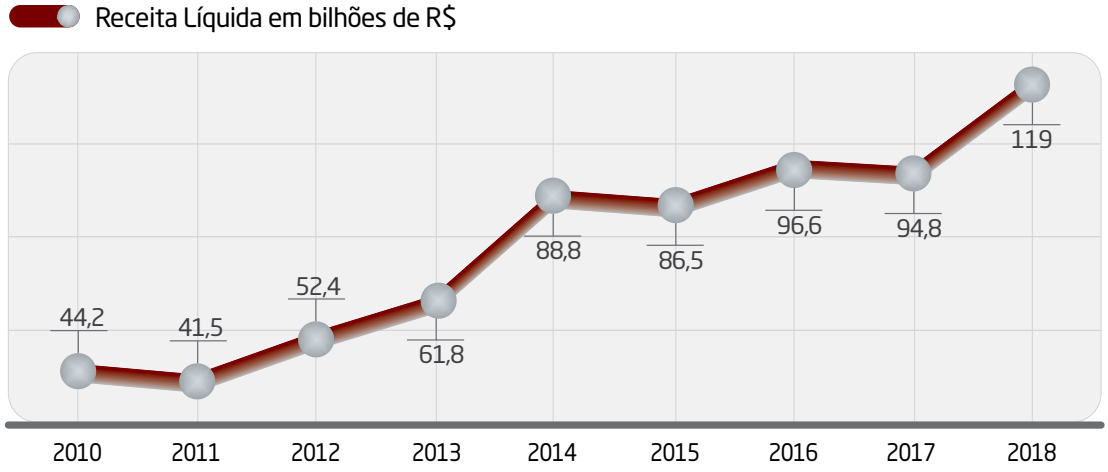
hardware



software



serviços



V8 CONSULTING

Great Place To Work. Certified 06/02/2019 a 06/02/2020 BRASIL

Somos V8 por acreditar na potência do motor de uma empresa, as pessoas. Sejam elas nossos clientes ou colaboradores.



destaque do ano 2019

top 200 2019

V8 CONSULTING: A EMPRESA DE TECNOLOGIA QUE MAIS CRESCE NO BRASIL.

WWW.V8CONSULTING.COM.BR • FONE: +55 11 2384-1083 • SÃO PAULO • BRASIL

Critérios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de informática, no ano de 2018, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial, sob a supervisão técnica do professor Japir de Mello Junior (Análise Financeira), da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

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.

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

Principais indicadores:

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

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

A escolha dos destaques e das melhores de 2018

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 2018. 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$ 38,99 milhões
GRANDE PORTE
acima de US$ 39 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 (11)
ACCEPT (96)
ACCESSTAGE (133)
ACECO TI (91)
ADATA ELECTRONICAS (125)
ADATA INTEGRATION (120)
ADVANTA (163)
ADVANTECH BRASIL (166)
AeC CONTACT CENTER (48)
AGORA TELECOM (144)
AGRINESS (199)
ALCATEL-LUCENT (59)
ALGAR MULTIMÍDIA (53)
ALGAR TECH (97)
ALGAR TELECOM (46)
ALGAR TI (40)
ALGAR TIC (135)
ALLIED (19)
ALMAVIVA (36)
ALTERDATA SOFTWARE (93)
ALTUS (147)
AMD (62)
APC BY SCHNEIDER ELECTRIC (43)
APPLE (21)
ARCON (124)
ATECH (85)
ATENTO (13)
ATIVAS (130)
ATOS (63)
AUTOTRAC (84)

B
B2W DIGITAL (8)
BB TEC E SERVIÇOS (38)
BENNER (83)
BEXPERT (192)
BMC SOFTWARE (103)
BRASOFTWARE INFORMÁTICA (34)
BRQ DIGITAL SOLUTIONS (71)

C
CA/BROADCOM (25)
CANON (49)
CAPGEMINI (51)
CAS TECNOLOGIA (154)
CELEPAR (80)
CENTRAL IT (87)
CENTURYLINK (44)
CERTISIGN (76)
CGI (37)
CHECK POINT (88)
CI&T (64)
CIASC (109)
CIJUN (178)
CINQ (167)
CISCO (14)
CLARO (3)
CONCERT (194)
CONNECTCOM (119)
CONSINCO (136)
COPEL TELECOM (66)
CORPFLEX (141)
CPQD (78)
CSC BRASIL (126)
CSU CARDSYSTEM (65)
CYLK IT SOLUTIONS (153)

D
DAITAN LABS (106)
DATAINFO SOLUÇÕES EM TI (168)
DATAPREV (33)
DB1 GLOBAL SOFTWARE (158)
DEDALUS PRIME (100)
DELL (10)
DIGICON (129)
DIGISTAR (191)
DIGITRO (123)
DIRECTONE (196)
2S (122)
DYNATRACE (159)

E
EDS EXTREME DIGITAL SOLUTIONS (127)
EMERSON NETWORK POWER (24)
EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO (182)
ENGINEERING DO BRASIL (86)
ENTERCOMPANY SYSTEMS (169)
EQUINIX (57)
E-SAFER (183)
EUREKA (197)
EXCEDA (118)

F
FÓTON INFORMÁTICA (165)
FURUKAWA ELECTRIC LATAM (35)

G
GEMELO DATA CENTERS (185)
GLOBALWEB CORP (101)
GO2NEXT (177)
GOOGLE (18)
GOVBR (134)
GRUPO MULT (175)

H
HP BRASIL (4)
HUAWEI DO BRASIL (23)

I
IBM BRASIL (5)
ÍCARO TECHNOLOGIES (171)
IMA (170)
INDRA (146)
INFOBASE (172)
INMETRICS (107)
INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO (111)
INTEL (15)
INTERNEXA (145)
ISH TECNOLOGIA (113)

J
JUNIPER (94)

L
LG ELECTRONICS (28)
LG LUGAR DE GENTE (117)
LINX (52)
LIQ CONTAX (31)
LOCAWEB (73)
LOGICALIS (29)

M
MAGNA SISTEMAS (95)
MARKWAY (193)
MATERA (112)
META (116)
MICRO FOCUS (72)
MICROCITY (115)
MICROSOFT (9)
MICROSTRATEGY (186)
MONTREAL (69)
MOTOROLA SOLUTIONS (92)
MPS INFORMÁTICA (150)
MTEL (137)
MULTILASER (45)
MV (81)

N
NASAJON SISTEMAS (174)
NAVITA (176)
NEC (114)
NEOBPO (60)
NEOGRID DATACENTER (200)
NESIC (160)
NETSERVICE (180)
NEXCORP (189)
NOKIA SOLUTIONS (47)

O
OI (6)
ORACLE BRASIL (7)
ORIZON (90)

P
PANASONIC (56)
PARKS (157)
PERTO (82)
POSITIVO TECNOLOGIA (30)
PRAXIO (142)
PROCEMPA (105)
PROCERGS (77)
PRODAM - AM (131)
PRODAM - SP (74)
PRODEMGE (79)
PRODESP (41)
PRODUBAN (70)

Q
QUALITY (143)

R
RECOGNITION (198)
REDISUL INFORMÁTICA (164)

S
SAMSUNG (12)
SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS (104)
SAP BRASIL (17)
SAVIS DEFESA (138)
SCOPUS (89)
SENIOR SISTEMAS (75)
SENSEDIA (156)
SERCOMTEL CONTACT CENTER (187)
SERPRO (16)
SERVICE IT (128)
SIMPRESS (58)
SINQIA (99)
SINTEL (155)
SISGRAPH (152)
SISPRO (188)
SMARAPD (151)
SND (68)
SOFTEXPERT SOFTWARE (149)
SOFTWARE AG BRASIL (98)
SONDA (32)
SONDA BRASIL (108)
SQUADRA TECNOLOGIA (132)
STEFANINI (42)
SYMANTEC (54)

T
TCI BPO (179)
TDS INFORMÁTICA (162)
TECBAN (22)
TECHNE (161)
TECNOSET IT SOLUTIONS (110)
TELEPERFORMANCE BRASIL (39)
TELESPAZIO BRASIL (121)
TELSINC (148)
TERRA (55)
3CORP TECHNOLOGY (140)
TIM (2)
TIVIT (26)
TOTVS (27)
TRIAD SYSTEMS (184)
T-SYSTEMS (61)

U
UNISYS (67)
UNITELCO (181)
UOL (50)

V
V8 CONSULTING (139)
VIAW (190)
VIVO (1)
VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS (195)

W
WECOM (173)

X
XEROX DO BRASIL (20)

Z
ZATIX (102)

www.sankhya.com.br

0800 940 0750



A EVOLUÇÃO PARA DEIXAR SUA GESTÃO MAIS INTELIGENTE, PRÁTICA E INTUITIVA.

Sankhya Om é a plataforma que vai além do ERP para que você cresça de forma sustentável e, com inteligência, reduza custos e desperdícios. Com base no conceito EIP (Enterprise Intelligence Platform), a solução aprende com o usuário e o conduz nas melhores práticas de gestão, por meio de uma jornada única e colaborativa.
Além de integrar os processos e áreas da sua empresa, a versão Sankhya Om compara os principais indicadores do seu negócio com diversas empresas referências de mercado.
Entre em contato com a gente e saiba mais.

SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS

CONHEÇA A SUA EMPRESA

As 200 maiores

Class Ant	Class Atual	Empresa	Principal atividade	Rec Líquida Proporcional (mil R$)	Receita Líquida (mil R$)	Rec Líq (US$ mil)	Crescimento Rec. Líq (R$) (%)	Crescimento Rec. Líq (US$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)
1	1	VIVO (SP)	Prestador de Serviço	17.819.723	43.462.740	11.881.233	0,59	-12,03	71.607.027
7	2	TIM (RJ)	Prestador de Serviço	16.981.329	16.981.329	4.642.117	7,51	-5,97	19.794.837
2	3	CLARO (SP)	Prestador de Serviço	10.523.527	32.280.757	8.824.460	0,86	-11,79	15.108.609
5	4	HP BRASIL (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	9.876.870	9.876.870	2.700.000	22,27	6,93	NI
4	5	IBM BRASIL (SP)[1,2]	Prestador de Serviço	9.496.428	9.496.428	2.596.000	15,05	0,62	NI
3	6	Oi (RJ)2	Prestador de Serviço	8.824.006	22.060.014	6.030.457	-7,27	-18,90	22.652.320
6	7	ORACLE BRASIL (SP)[1,2]	Desenvolvedor de Software	7.543.002	7.543.002	2.062.000	14,68	0,29	NI
-	8	B2W DIGITAL (RJ)[1,2]	Prestador de Serviço	6.488.500	6.488.500	1.773.735	3,22	-9,73	NI
8	9	MICROSOFT (SP)[1,2]	Desenvolvedor de Software	5.596.893	5.596.893	1.530.000	30,56	14,18	NI
10	10	DELL (RS)[1,2]	Fabricante de Hardware	5.048.178	5.048.178	1.380.000	34,87	17,95	NI
13	11	ACCENTURE (SP)	Prestador de Serviço	3.353.012	3.644.578	996.304	16,94	2,27	1.519.166
11	12	SAMSUNG (AM)[1,2]	Fabricante de Hardware	3.333.818	6.945.455	1.898.651	1,75	-11,01	NI
12	13	ATENTO (SP)	Prestador de Serviço	3.186.227	3.186.227	871.006	5,68	-7,58	300.481
17	14	CISCO (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	2.746.319	2.746.319	750.750	25,78	10,00	NI
18	15	INTEL (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	2.727.743	3.409.678	932.090	28,41	12,30	NI
15	16	SERPRO (DF)	Prestador de Serviço	2.715.673	2.715.673	742.373	13,96	-0,33	978.451
14	17	SAP BRASIL (SP)[1,2]	Desenvolvedor de Software	2.630.000	2.630.000	718.952	5,62	-7,63	NI
-	18	GOOGLE (SP)[1,2]	Prestador de Serviço	2.560.000	2.560.000	699.817	0,00	0,00	NI
47	19	ALLIED (SP)	Canal de Comercialização	2.524.187	2.549.684	696.997	-2,54	-14,76	922.383
16	20	XEROX DO BRASIL (RJ)[1,2]	Prestador de Serviço	2.513.115	2.513.115	687.000	9,56	-4,18	NI
20	21	APPLE (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	2.329.624	7.765.415	2.122.800	32,64	16,00	NI
21	22	TECBAN (SP)	Prestador de Serviço	2.008.015	2.008.015	548.923	0,79	-11,86	458.216
19	23	HUAWEI DO BRASIL (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	1.874.625	2.499.500	683.278	0,80	-11,85	NI
27	24	EMERSON NETWORK POWER (SP)[2]	Fabricante de Hardware	1.716.088	2.681.387	733.000	30,35	14,00	NI
25	25	CA/BROADCOM (SP)[1,2]	Desenvolvedor de Software	1.583.957	1.583.957	433.000	17,88	3,10	NI
23	26	TIVIT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	1.575.363	1.575.363	430.651	7,75	-5,77	1.169.293
22	27	TOTVS (SP)	Desenvolvedor de Software	1.558.113	1.558.113	425.935	-1,56	-13,91	1.287.042
26	28	LG ELECTRONICS (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	1.507.638	7.538.192	2.060.685	13,20	-1,00	NI
30	29	LOGICALIS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	1.482.000	1.482.000	405.128	35,58	18,57	NI
29	30	POSITIVO TECNOLOGIA (PR)	Fabricante de Hardware	1.447.918	1.948.484	532.649	2,37	-10,48	508.990
56	31	LIQ CONTAX (RJ)[2]	Prestador de Serviço	1.360.433	1.360.433	371.896	-20,01	-30,05	83.433
24	32	SONDA (SP)	Integração	1.299.648	1.299.648	355.280	-3,37	-15,49	1.141.598
28	33	DATAPREV (DF)	Prestador de Serviço	1.257.191	1.257.191	343.673	2,93	-9,98	1.239.737
38	34	BRASOFTWARE INFORMÁTICA (SP)	Canal de Comercialização	1.179.698	1.179.698	322.489	39,31	21,84	150.842
71	35	FURUKAWA ELECTRIC LATAM (PR)	Fabricante de Hardware	1.022.348	1.022.348	279.475	36,39	19,28	419.088
34	36	ALMAVIVA (SP)[1,2]	Prestador de Serviço	965.147	965.147	263.838	5,46	-7,77	81.951
42	37	CGI (SP)[1,2]	Prestador de Serviço	926.231	926.231	253.200	21,39	6,16	NI
36	38	BB TEC E SERVIÇOS (RJ)[2]	Prestador de Serviço	924.308	924.308	252.674	3,38	-9,59	273.130
32	39	TELEPERFORMANCE BRASIL (SP)[2]	Prestador de Serviço	907.124	907.124	247.977	-13,61	-24,45	182.275
77	40	ALGAR TI (MG)	Prestador de Serviço	906.078	906.078	247.691	2,52	-10,34	284.918
37	41	PRODESP (SP)	Prestador de Serviço	873.788	873.788	238.864	-0,55	-13,03	564.053
33	42	STEFANINI (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	872.442	872.442	238.496	-14,55	-25,27	87.956
40	43	APC BY SCHNEIDER ELECTRIC (SP)	Fabricante de Hardware	868.500	1.737.000	474.837	4,01	-9,04	NI
41	44	CENTURYLINK (SP)[2]	Prestador de Serviço	850.477	850.477	232.491	4,84	-8,31	394.194
-	45	MULTILASER (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	810.000	1.800.000	492.059	0,00	0,00	NI

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada



Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)	Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimonio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Ret. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos	Lucro Liq p/ Funcionário (mil R$)
76.437.969	22.436.973	11.277.490	8.928.258	12,47	20,54	1,07	43,23	5,99	-4,20	8,71	0,42	57,73
21.885.626	9.279.911	1.880.190	2.544.959	12,86	14,99	0,85	61,45	5,20	3,16	7,96	0,53	-
43.692.737	12.357.525	2.020.156	1.367.008	9,05	4,23	0,65	360,86	7,30	8,99	1,96	0,46	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
35.491.849	6.475.364	21.340.608	24.615.555	108,67	111,58	1,99	187,80	25,14	-120,62	37,62	0,34	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
352.643	998.892	241.629	177.432	11,68	4,87	1,74	58,84	0,00	-0,73	7,35	1,51	13,39
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
645.666	430.119	45.254	28.639	9,53	0,90	1,01	545,84	10,64	3,08	1,45	1,61	0,36
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
554.138	1.670.239	605.415	459.702	46,98	16,93	1,51	203,64	0,00	0,04	15,47	0,91	56,62
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
778.205	371.165	67.851	64.582	7,00	2,53	1,35	205,26	16,55	2,51	2,29	0,91	62,76
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.441.017	502.325	-19.650	-38.584	-8,42	-1,92	1,01	331,80	2,57	3,90	-1,95	1,01	-16,78
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.116.483	375.576	144.031	107.750	9,21	6,84	0,99	134,42	16,93	4,56	3,93	0,57	12,28
1.480.810	1.002.608	64.424	59.548	4,63	3,82	1,05	70,76	8,38	2,74	2,71	0,71	7,36
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	16,32	4,73	1,31	2,31	30,47	5,56	4,93	1,04	67,92
189.008	521.019	10.233	-461	-0,09	-0,02	1,27	230,23	36,31	3,04	-0,03	1,16	-0,27
435.443	-32.560	-111.672	-223.435	-267,80	-16,42	0,96	1.528,05	11,02	-0,21	-16,45	1,00	-
1.242.854	120.774	-14.498	-70.608	-6,19	-5,43	1,76	81,49	11,56	1,52	-3,41	0,63	-8,45
490.585	417.567	214.861	150.607	12,15	11,98	1,84	43,55	0,78	-4,64	8,46	0,71	40,02
6.753	123.817	67.707	42.863	28,42	3,63	1,69	153,65	4,92	0,01	11,20	3,08	234,22
269.831	294.670	69.085	67.179	16,03	6,57	1,80	95,82	19,67	0,63	8,19	1,25	34,93
163.599	192.447	-25.000	-31.835	-38,85	-3,30	1,81	736,56	4,33	7,72	-4,64	1,41	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
104.326	157.443	21.432	12.223	4,48	1,32	1,15	103,69	5,39	0,40	2,20	1,66	-
110.177	220.324	54.207	35.860	19,67	3,95	1,28	132,70	1,26	0,57	8,45	2,14	-
412.205	185.224	69.445	49.470	17,36	5,46	1,11	163,44	31,04	1,40	6,59	1,21	-
129.397	121.176	70.531	59.707	10,59	6,83	2,55	48,78	0,00	-1,79	7,12	1,04	33,36
28.889	197.984	27.951	28.489	32,39	3,27	1,54	200,90	3,10	-0,40	10,76	3,30	2,21
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
854.581	351.740	36.328	25.346	6,43	2,98	1,25	192,40	0,00	5,43	2,20	0,74	40,81
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-

CSC BRASIL
SERVIÇOS E TECNOLOGIAS inovadoras
para um mundo 100% DIGITAL

As 200 maiores

Class Ant	Class Atual	Empresa	Principal atividade	Rec Líquida Proporcional (mil R$)	Receita Líquida (mil R$)	Rec Líq (US$ mil)	Crescimento Rec. Líq (R$) (%)	Crescimento Rec. Líq (US$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)
49	46	ALGAR TELECOM (MG)	Prestador de Serviço	797.569	1.246.202	340.669	37,41	20,17	1.436.928
-	47	NOKIA SOLUTIONS (SP)[2]	Prestador de Serviço	719.510	959.347	262.253	31,19	14,73	222.019
43	48	AeC CONTACT CENTER (MG)	Prestador de Serviço	719.277	719.277	196.626	-4,94	-16,87	151.522
46	49	CANON (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	706.745	706.745	193.200	12,25	-1,83	NI
45	50	UOL (SP)[2]	Prestador de Serviço	694.154	694.154	189.758	6,89	-6,52	8.373.639
-	51	CAPGEMINI (SP)[2]	Prestador de Serviço	654.644	654.644	178.957	-15,16	-25,80	117.805
51	52	LINX (SP)	Desenvolvedor de Software	617.003	685.559	187.408	19,94	4,89	1.057.209
50	53	ALGAR MULTIMÍDIA (SP)	Prestador de Serviço	612.055	612.055	167.315	14,31	-0,03	834.986
53	54	SYMANTEC (SP)[1,2]	Desenvolvedor de Software	601.392	601.392	164.400	37,51	20,26	NI
64	55	TERRA (SP)[2]	Prestador de Serviço	600.928	600.928	164.273	104,66	78,98	316.911
-	56	PANASONIC (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	570.000	1.900.000	519.395	0,00	0,00	NI
54	57	EQUINIX (SP)[2]	Prestador de Serviço	538.653	538.653	147.249	26,43	10,57	727.897
52	58	SIMPRESS (SP)	Prestador de Serviço	534.452	534.452	146.101	6,45	-6,90	188.446
-	59	ALCATEL-LUCENT (SP)[2]	Canal de Comercialização	532.528	1.331.320	363.938	74,66	52,75	259.587
48	60	NEOBPO (SP)[2]	Prestador de Serviço	520.535	520.535	142.297	-4,76	-16,71	124.552
-	61	T-SYSTEMS (SP)[2]	Prestador de Serviço	496.889	496.889	135.833	-2,56	-14,78	149.129
59	62	AMD (SP)	Fabricante de Hardware	480.528	480.528	131.360	40,93	23,25	NI
-	63	ATOS (SP)[1,2]	Prestador de Serviço	475.000	475.000	129.849	0,00	0,00	NI
57	64	CI&T (SP)[2]	Desenvolvedor de Software	427.460	427.460	116.853	19,93	4,88	119.740
-	65	CSU CARDSYSTEM (SP)[2]	Prestador de Serviço	419.771	419.771	114.751	-13,78	-24,59	240.835
58	66	COPEL TELECOM (PR)	Prestador de Serviço	418.207	432.926	118.347	13,76	-0,51	646.544
61	67	UNISYS (RJ)[1,2]	Prestador de Serviço	387.759	387.759	106.000	17,67	2,91	NI
55	68	SND (SP)	Canal de Comercialização	380.613	380.613	104.047	-9,41	-20,77	45.325
63	69	MONTREAL (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	377.956	377.956	103.320	7,81	-5,72	87.956
73	70	PRODUBAN (SP)[2]	Prestador de Serviço	376.684	376.684	102.973	46,15	27,81	132.607
62	71	BRQ DIGITAL SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço	357.715	357.715	97.787	15,91	1,37	89.686
-	72	MICRO FOCUS (SP)[1,2]	Desenvolvedor de Software	347.885	347.885	95.100	0,00	0,00	NI
65	73	LOCAWEB (SP)	Desenvolvedor de Software	314.666	314.666	86.019	7,33	-6,13	75.076
66	74	PRODAM - SP (SP)	Prestador de Serviço	299.336	299.336	81.828	2,31	-10,53	134.032
74	75	SENIOR SISTEMAS (SC)	Desenvolvedor de Software	297.492	297.492	81.324	17,87	3,08	128.892
72	76	CERTISIGN (SP)[2]	Prestador de Serviço	292.133	292.133	79.859	12,76	-1,39	138.513
70	77	PROCERGS (RS)	Prestador de Serviço	291.418	291.418	79.664	10,72	-3,17	16.509
68	78	CPQD (SP)	Desenvolvedor de Software	271.815	271.815	74.305	-0,14	-12,67	240.820
75	79	PRODEMGE (MG)	Prestador de Serviço	252.911	252.911	69.137	5,67	-7,58	99.235
79	80	CELEPAR (PR)	Prestador de Serviço	234.959	234.959	64.230	4,57	-8,55	128.296
81	81	MV (PE)	Desenvolvedor de Software	233.675	233.675	63.879	24,47	8,85	116.937
76	82	PERTO TEC BANCOS E VAREJO (RS)	Fabricante de Hardware	231.725	231.725	63.346	-2,25	-14,51	424.214
109	83	BENNER (SP)	Desenvolvedor de Software	222.171	222.171	60.734	7,20	-6,25	93.955
80	84	AUTOTRAC (DF)	Prestador de Serviço	214.311	243.535	66.574	-1,22	-13,61	125.626
82	85	ATECH (SP)[2]	Prestador de Serviço	189.158	189.158	51.709	9,57	-4,18	93.611
83	86	ENGINEERING DO BRASIL (SP)	Desenvolvedor de Software	180.179	180.179	49.255	19,93	4,89	45.895
84	87	CENTRAL IT (DF)	Prestador de Serviço	169.240	169.240	46.264	16,69	2,05	91.740
88	88	CHECK POINT (SP)[1,2]	Desenvolvedor de Software	160.956	160.956	44.000	18,10	3,29	NI
69	89	SCOPUS (SP)[2]	Prestador de Serviço	160.394	160.394	43.846	-40,44	-47,91	309.191
101	90	ORIZON (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	159.039	159.039	43.476	-4,41	-16,41	300.502

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Agilidade TI + Data Insights =
Gerenciamento seguro para seus negócios digitais

Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)	Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimonio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Ret. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos	Lucro Liq p/ Funcionário (mil R$)
2.976.480	573.502	364.751	316.037	21,99	25,36	0,86	149,32	45,12	9,96	8,82	0,35	-
50.820	367.609	-57.302	-57.302	-25,81	-5,97	1,12	516,92	0,00	4,50	-4,18	0,70	-
146.068	109.267	67.900	43.666	28,82	6,07	1,59	127,15	0,00	-0,37	12,69	2,09	2,10
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.418.177	324.027	1.350.429	1.075.676	12,85	154,96	13,69	7,88	0,79	-120,84	11,91	0,08	-
88.844	138.732	-118.778	-119.014	-101,03	-18,18	1,39	322,51	0,00	6,57	-23,91	1,32	-
923.907	489.711	92.144	71.055	6,72	10,36	3,21	55,85	15,17	-0,30	4,31	0,42	789,50
742.993	390.921	236.141	159.123	19,06	26,00	1,70	27,49	0,00	-0,30	14,95	0,57	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.894	510.392	353.534	218.042	68,80	36,28	1,48	107,59	0,00	-0,83	33,14	0,91	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.120.187	162.143	-25.200	10.333	1,42	1,92	3,10	110,08	0,35	15,57	0,68	0,35	-
201.931	138.881	8.989	4.908	2,60	0,92	2,29	131,71	35,68	5,04	1,12	1,22	37,34
2.682	328.783	214.501	173.001	66,64	12,99	1,23	593,54	0,00	-1,35	9,61	0,74	-
166.858	61.479	-9.616	-6.570	-5,27	-1,26	1,10	159,94	24,41	1,50	-2,03	1,61	-
84.636	68.425	13.427	1.091	0,73	0,22	1,14	129,22	13,78	0,32	0,32	1,45	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
84.633	120.716	79.556	59.408	49,61	13,90	1,44	116,82	14,76	1,18	22,88	1,65	-
262.707	101.227	44.497	32.799	13,62	7,81	1,19	63,36	9,47	0,83	8,34	1,07	-
1.087.711	213.193	38.819	32.120	4,97	7,42	0,67	96,87	0,83	5,75	2,52	0,34	67,20
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.292	51.381	3.017	1.696	3,74	0,45	1,11	382,51	25,65	3,38	0,78	1,74	-
31.642	58.894	23.698	14.160	16,10	3,75	1,59	112,04	19,22	0,45	7,59	2,03	-
324	39.209	-13.254	-8.603	-6,49	-2,28	1,41	207,06	0,00	-1,02	-2,11	0,93	-
14.389	95.779	35.600	24.028	26,79	6,72	2,15	106,18	9,66	-0,20	12,95	1,93	12,11
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
189.423	146.132	24.086	8.938	11,91	2,84	0,67	291,48	27,64	5,58	2,91	1,03	6,85
47.733	88.458	21.332	14.245	10,63	4,76	2,39	85,21	0,00	-3,74	5,74	1,21	16,21
160.079	146.321	58.847	45.695	35,45	15,36	1,42	119,66	8,34	-0,46	16,14	1,05	26,88
81.775	159.578	5.305	3.281	2,37	1,12	1,60	52,74	0,06	-2,86	1,55	1,38	-
67.455	72.171	-5.162	-5.200	-31,50	-1,78	1,38	1.110,56	0,00	-0,74	-2,60	1,46	-4,29
235.136	54.686	-10.929	-12.969	-5,39	-4,77	1,82	73,58	12,75	1,05	-3,10	0,65	-
39.292	51.827	-1.672	-2.091	-2,11	-0,83	2,29	152,90	0,00	2,70	-0,83	1,01	-1,56
63.393	44.735	-1.284	12	0,01	0,01	1,97	54,13	0,00	-1,33	0,01	1,19	0,01
33.230	182.890	75.173	33.349	28,52	14,27	2,13	110,18	12,07	-0,82	13,57	0,95	26,01
284.138	57.426	27.090	25.457	6,00	10,99	1,39	54,83	2,99	-5,02	3,88	0,35	-
52.611	104.282	62.214	48.728	51,86	21,93	2,79	56,87	15,94	0,35	33,06	1,51	40,61
44.343	126.615	68.115	50.952	40,56	20,92	3,10	31,49	0,04	-0,60	30,79	1,47	178,78
26.517	48.248	37.388	30.866	32,97	16,32	1,64	112,83	0,00	-8,22	15,49	0,95	0,00
11.025	49.156	10.355	3.482	7,59	1,93	1,19	319,30	34,08	5,84	1,81	0,94	4,84
13.217	163.515	51.235	35.160	38,33	20,78	3,36	36,93	0,54	-0,16	27,99	1,35	26,46
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
134.744	35.034	14.489	18.772	6,07	11,70	3,17	14,48	0,00	-7,32	5,30	0,45	-
87.843	52.876	28.134	21.179	7,05	13,32	5,92	15,47	0,00	-8,28	6,10	0,46	22,68

As soluções de conectividade, nuvem e segurança da CenturyLink te ajudam acelerar a sua transformação.
centurylink.com.br

CenturyLink

As 200 maiores

Class Ant	Class Atual	Empresa	Principal atividade	Rec Líquida Proporcional (mil R$)	Receita Líquida (mil R$)	Rec Líq (US$ mil)	Crescimento Rec. Líq (R$) (%)	Crescimento Rec. Líq (US$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)
-	91	ACECO TI (SP)[1,2]	Prestador de Serviço (Integrador)	155.880	155.880	42.612	-27,13	-36,27	107.543
35	92	MOTOROLA SOLUTIONS (SP)[2]	Prestador de Serviço	155.484	222.120	60.720	23,19	7,73	15.644
87	93	ALTERDATA SOFTWARE (RJ)	Desenvolvedor de Software	152.382	152.382	41.656	10,66	-3,22	43.627
85	94	JUNIPER (SP)[1,2]	Fabricante de Hardware	150.860	377.150	103.100	5,73	-7,53	NI
94	95	MAGNA SISTEMAS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	147.882	147.882	40.426	23,58	8,08	37.305
-	96	ACCEPT (BA)	Fabricante de Hardware	144.267	144.267	39.438	222,15	181,74	6.264
128	97	ALGAR TECH (MG)	Prestador de Serviço	140.689	426.329	116.544	2,25	-10,57	150.390
86	98	SOFTWARE AG BRASIL (SP)[1,2]	Desenvolvedor de Software	138.100	138.100	37.752	-1,53	-13,89	NI
90	99	SINQIA (SP)	Desenvolvedor de Software	136.425	142.109	38.848	5,34	-7,88	85.350
112	100	DEDALUS PRIME (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	135.876	135.876	37.144	81,48	58,71	3.087
-	101	GLOBALWEB CORP (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	131.638	131.638	35.985	16,67	2,03	14.771
96	102	ZATIX (SP)[2]	Prestador de Serviço	126.729	126.729	34.643	9,63	-4,12	96.205
-	103	BMC SOFTWARE (SP)	Desenvolvedor de Software	125.037	125.037	34.181	0,35	-12,24	68.391
113	104	SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS (MG)	Desenvolvedor de Software	115.971	115.971	31.703	56,62	36,97	10.164
91	105	PROCEMPA (RS)[2]	Prestador de Serviço	115.064	122.408	33.462	-6,55	-18,28	16.842
126	106	DAITAN LABS (SP)[2]	Desenvolvedor de Software	115.059	115.059	31.453	61,29	41,05	27.516
89	107	INMETRICS (SP)[2]	Prestador de Serviço	114.284	114.284	31.241	-12,03	-23,07	30.332
-	108	SONDA BRASIL (SP)	Prestador de Serviço	112.338	112.338	30.709	37,42	20,19	293.333
99	109	CIASC (SC)	Prestador de Serviço	112.001	112.001	30.617	6,14	-7,17	45.305
97	110	TECNOSET IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	111.696	111.696	30.534	-1,36	-13,73	15.637
98	111	INSTITUTO DE PESQ ELDORADO (SP)	Prestador de Serviço	110.992	181.954	49.740	4,60	-8,52	NI
103	112	MATERA (SP)	Prestador de Serviço	108.828	108.828	29.750	17,96	3,16	55.228
114	113	ISH TECNOLOGIA (ES)	Canal de Comercialização	106.011	106.011	28.980	43,52	25,51	16.975
111	114	NEC (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	101.155	459.794	125.692	24,80	9,15	74.135
100	115	MICROCITY (MG)	Prestador de Serviço	100.015	100.015	27.341	-3,62	-15,71	38.643
110	116	META (SP)[2]	Prestador de Serviço	97.519	97.519	26.658	24,26	8,67	21.462
106	117	LG LUGAR DE GENTE (GO)	Desenvolvedor de Software	96.113	96.113	26.274	12,71	-1,43	94.173
105	118	EXCEDA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	91.097	91.097	24.903	3,38	-9,59	35.371
116	119	CONNECTCOM (SP)	Prestador de Serviço	89.655	89.655	24.509	23,65	8,14	13.231
143	120	ADATA INTEGRATION (SP)[2]	Prestador de Serviço	84.243	84.243	23.029	0,00	0,00	87.547
121	121	TELESPAZIO BRASIL (RJ)[2]	Prestador de Serviço	79.016	98.770	27.000	23,06	7,62	63.907
-	122	2S (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	77.572	77.572	21.206	38,96	21,53	12.566
-	123	DIGITRO (SC)[2]	Desenvolvedor de Software	77.268	77.268	21.122	-6,88	-18,56	18.967
159	124	ARCON (SP)[2]	Prestador de Serviço	75.486	75.486	20.635	200,42	162,73	397
108	125	ADATA ELECTRONICAS (SP)[2]	Fabricante de Hardware	74.954	74.954	20.490	-7,89	-19,44	3.040
115	126	CSC BRASIL (RJ)	Canal de Comercialização	74.899	74.899	20.475	2,45	-10,40	11.103
122	127	EDS EXTREME DIG SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	73.910	73.910	20.204	17,32	2,60	14.096
139	128	SERVICE IT (RS)	Canal de Comercialização	70.423	74.129	20.264	10,70	-3,18	7.502
124	129	DIGICON (RS)	Fabricante de Hardware	70.104	70.104	19.164	21,78	6,50	308.400
119	130	ATIVAS (BH)[2]	Prestador de Serviço	69.607	69.607	19.028	4,98	-8,19	84.228
118	131	PRODAM (AM)[2]	Prestador de Serviço	69.603	74.842	20.459	-0,66	-13,12	50.689
130	132	SQUADRA TECNOLOGIA (BH)	Desenvolvedor de Software	59.837	59.837	16.357	21,50	6,26	25.251
131	133	ACCESSTAGE (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	59.310	59.310	16.213	29,02	12,84	26.903
127	134	GOVBR (SC)	Desenvolvedor de Software	58.924	58.924	16.108	5,85	-7,42	20.838
134	135	ALGAR TIC (MG)	Prestador de Serviço	58.632	58.632	16.028	37,41	20,17	260.792
129	136	CONSINCO (SP)[2]	Desenvolvedor de Software	57.767	57.767	15.792	6,08	-7,23	20.169
117	137	MTEL (SP)[2]	Prestador de Serviço (Integrador)	56.022	70.028	19.143	-22,90	-32,57	-31.945
-	138	SAVIS DEFESA (SP)	Prestador de Serviço	53.859	76.941	21.033	7,45	-6,03	-31.405
-	139	V8 CONSULTING (SP)	Canal de Comercialização	53.522	53.522	14.631	88,83	65,14	12.024
148	140	3CORP TECHNOLOGY (SP)	Canal de Comercialização	52.412	52.412	14.328	54,19	34,85	10.283
-	141	CORPFLEX (SP)[2]	Prestador de Serviço	48.478	48.478	13.252	13,17	-1,03	29.175
182	142	PRAXIO (SP)	Desenvolvedor de Software	47.805	47.805	13.068	200,89	163,14	43.172
104	143	QUALITY (RJ)	Prestador de Serviço	46.819	46.819	12.799	-48,26	-54,75	37.906
-	144	AGORA TELECOM (SP)	Canal de Comercialização	45.909	153.031	41.833	0,00	0,00	8.957
-	145	INTERNEXA (SP)[1,2]	Prestador de Serviço	45.903	91.806	25.097	0,00	0,00	77.807

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)	Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimonio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Ret. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos	Lucro Liq p/ Funcionário (mil R$)
5.933	48.186	-81.423	-10.595	-9,85	-6,80	1,28	108,19	7,21	64,84	-4,99	0,73	-
15.607	85.830	-11.179	-11.179	-71,46	-5,03	3,29	1.648,29	0,00	21,91	-4,09	0,81	-
22.335	90.848	11.362	7.399	16,96	4,86	1,45	50,83	0,18	-2,07	11,24	2,32	4,70
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.479	33.358	20.926	14.470	38,79	9,78	2,68	62,62	10,54	-0,98	23,85	2,44	27,20
185	34.328	19.579	13.415	214,16	9,30	1,29	500,38	14,62	0,50	35,67	3,84	335,38
173.181	90.027	48.694	34.669	23,05	8,13	1,21	102,50	21,67	0,27	11,38	1,40	3,10
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
98.955	52.895	5.046	2.726	3,19	1,92	1,54	96,09	8,73	2,13	1,63	0,85	3,13
337	7.364	3.634	2.793	90,48	2,06	1,80	622,61	2,21	0,77	12,52	6,09	-
6.398	22.512	2.565	2.565	17,37	1,95	1,37	393,39	6,22	4,11	3,52	1,81	-
145.871	50.492	-9.494	-9.494	-9,87	-7,49	0,41	121,52	34,75	10,75	-4,45	0,59	-
936	125.037	86.078	65.821	96,24	52,64	1,16	254,45	0,00	-12,90	27,15	0,52	-
4.936	70.734	24.164	15.195	149,50	13,10	1,65	257,62	13,93	-0,08	41,80	3,19	20,48
29.623	48.785	1.184	1.184	7,03	0,97	0,96	223,80	0,00	-0,04	2,17	2,24	-
5.457	50.722	21.415	13.974	50,78	12,15	2,04	69,40	0,00	3,94	29,98	2,47	-
15.490	23.978	-17	-1.553	-5,12	-1,36	1,91	121,20	23,47	0,33	-2,31	1,70	-
167.720	24.453	781	-4.348	-1,48	-3,87	1,40	34,34	1,92	2,80	-1,10	0,29	-
56.348	40.712	21.804	17.695	39,06	15,80	1,70	130,58	0,00	-0,45	16,94	1,07	53,30
43.950	41.047	4.063	3.415	21,84	3,06	0,92	405,90	60,54	3,91	4,32	1,41	8,96
NI	NI	NI	NI	6,20	3,20	2,74	35,60	0,00	-0,30	4,60	1,44	7,65
11.154	50.129	32.402	25.302	45,81	23,25	3,40	34,73	0,00	-3,36	33,05	1,42	54,53
16.808	38.768	4.888	3.243	19,10	3,06	1,32	416,10	40,80	7,80	3,70	1,21	-
52.687	111.517	-12.545	-27.234	-36,74	-5,92	1,05	527,07	44,53	2,99	-5,86	0,99	-
98.856	39.512	12.676	12.717	32,91	12,72	0,69	210,50	9,38	5,33	10,60	0,83	38,77
9.176	24.180	11.231	8.388	39,08	8,60	2,04	148,13	32,96	1,01	15,70	1,83	-
97.456	52.806	16.415	11.110	11,80	11,56	1,55	42,84	1,83	1,29	8,26	0,71	23,84
193	54.746	33.673	22.306	63,06	24,49	4,28	30,34	0,00	-1,02	48,39	1,98	506,95
706	19.806	5.314	3.546	26,80	3,96	2,76	83,02	0,00	0,64	14,64	3,70	2,89
77.677	20.583	-16.406	-16.406	-18,74	-19,47	1,38	69,04	25,52	7,23	-11,09	0,57	-
20.215	28.260	12.048	6.542	10,24	6,62	1,91	73,85	11,32	1,97	5,89	0,89	-
2.755	19.841	5.513	3.787	30,14	4,88	1,62	158,30	7,40	0,41	11,67	2,39	-
12.357	53.067	-7.391	-4.878	-25,72	-6,31	1,37	154,46	21,48	-0,68	-10,11	1,60	-
5.778	16.348	1.820	415	104,53	0,55	1,20	9.817,88	72,22	2,03	1,05	1,92	-
1.384	6.756	-5.383	-5.383	-177,07	-7,18	1,05	1.122,70	0,00	0,39	-14,48	2,02	-
413	29.436	6.641	5.103	45,96	6,81	1,38	238,40	0,00	-0,71	13,58	1,99	42,53
1.637	22.534	12.829	9.497	67,37	12,85	1,72	123,40	13,73	1,18	30,16	2,35	44,17
2.743	24.014	7.119	5.342	71,21	7,21	1,11	399,01	25,31	4,36	14,27	1,98	13,70
254.476	25.629	22.435	21.803	7,07	31,10	8,33	21,61	2,31	-4,14	5,81	0,19	-
86.482	-2.496	-20.597	-20.597	-24,45	-29,59	0,76	46,09	0,00	2,87	-16,74	0,57	-
14.195	5.771	-4.961	-4.967	-9,80	-6,64	3,15	40,91	0,00	-0,13	-6,95	1,05	-
11.349	15.933	3.608	4.259	16,87	7,12	2,60	60,51	14,39	1,87	10,51	1,48	7,18
13.144	27.957	4.654	2.914	10,83	4,91	3,10	53,71	17,56	0,21	7,05	1,43	13,49
9.076	18.754	9.584	8.186	39,28	13,89	2,43	44,24	0,00	-1,00	27,23	1,96	15,62
259.865	21.633	1.852	1.391	0,53	2,37	1,11	17,53	0,00	-0,50	0,45	0,19	-
3.631	31.033	6.334	6.244	30,96	10,81	2,03	63,44	1,24	-0,67	18,94	1,75	-
48.713	5.228	-36.062	-23.473	0,00	-33,52	0,80	0,00	89,38	27,42	-15,52	0,46	-
6.557	6.613	-12.162	-26.938	0,00	-35,01	0,36	0,00	76,83	7,60	-30,79	0,88	-
17	14.546	10.011	6.790	56,47	12,69	2,56	62,03	8,27	0,36	34,85	2,75	101,34
6.289	24.343	5.130	4.376	42,56	8,35	1,93	206,72	13,96	6,70	13,87	1,66	36,77
44.967	20.011	3.176	2.867	9,83	5,91	0,57	85,61	29,51	5,51	5,29	0,90	-
24.455	47.805	11.706	8.860	20,52	18,53	1,18	38,25	1,34	-2,19	21,46	1,16	22,21
63.485	9.289	4.379	3.206	8,46	6,85	0,72	122,55	22,82	2,73	3,80	0,55	2,46
16.915	37.274	11.133	8.605	96,07	5,62	0,99	1.745,81	32,57	8,59	5,20	0,93	-
241.406	6.275	-115.220	-123.838	-159,16	-134,89	0,42	290,39	38,54	25,06	-40,77	0,30	-

As 200 maiores

Class Ant	Class Atual	Empresa	Principal atividade	Rec Líquida Proporcional (mil R$)	Receita Líquida (mil R$)	Rec Líq (US$ mil)	Crescimento Rec. Líq (R$) (%)	Crescimento Rec. Líq (US$) (%)	Patrimônio Líquido (mil R$)
-	146	INDRA (SP)1,2	Prestador de Serviço (Integrador)	45.800	45.800	12.520	0,00	0,00	NI
188	147	ALTUS (RS)2	Prestador de Serviço (Integrador)	45.537	45.537	12.448	-9,66	-20,99	3.512
-	148	TELSINC (SP)2	Prestador de Serviço (Integrador)	45.499	45.499	12.438	-17,51	-27,86	41.317
146	149	SOFTEXPERT SOFTWARE (SC)	Desenvolvedor de Software	44.051	44.051	12.042	25,97	10,17	35.327
151	150	MPS INFORMÁTICA (PR)	Desenvolvedor de Software	43.639	43.639	11.929	39,27	21,80	35.195
135	151	SMARAPD (SP)	Desenvolvedor de Software	43.281	43.281	11.832	2,04	-10,76	14.361
142	152	SISGRAPH (SP)2	Prestador de Serviço	43.196	51.424	14.058	11,28	-2,68	310.257
140	153	CYLK IT SOLUTIONS (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	38.961	38.961	10.651	-2,48	-14,71	6.593
141	154	CAS TECNOLOGIA (SP)	Fabricante de Hardware	38.866	38.866	10.625	0,30	-12,28	35.334
-	155	SINTEL (SP)2	Prestador de Serviço	38.662	38.662	10.569	4,85	-8,31	11.601
164	156	SENSEDIA (SP)2	Prestador de Serviço	37.930	37.930	10.369	63,50	42,99	7.097
149	157	PARKS (RS)	Fabricante de Hardware	37.321	37.321	10.202	11,56	-2,44	4.266
161	158	DB1 GLOBAL SOFTWARE (PR)	Desenvolvedor de Software	36.716	36.716	10.037	47,44	28,95	10.816
137	159	DYNATRACE (SP)	Prestador de Serviço	35.537	35.537	9.715	-13,49	-24,34	20.387
-	160	NESIC (SP)2	Prestador de Serviço (Integrador)	35.441	40.274	11.010	24,38	8,78	8.836
152	161	TECHNE (SP)	Desenvolvedor de Software	34.550	34.550	9.445	10,33	-3,51	14.207
-	162	TDS INFORMÁTICA (SP)2	Desenvolvedor de Software	34.147	34.147	9.335	0,00	0,00	15.475
133	163	ADVANTA (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	33.914	33.914	9.271	-21,37	-31,24	12.375
180	164	REDISUL INFORMÁTICA (PR)	Canal de Comercialização	32.450	46.357	12.672	80,26	57,65	33.278
150	165	FÓTON INFORMÁTICA (DF)	Prestador de Serviço	32.427	32.427	8.864	-0,94	-13,36	8.668
158	166	ADVANTECH BRASIL (SP)	Fabricante de Hardware	31.479	31.479	8.605	24,21	8,63	11.308
-	167	CINQ (PR)	Desenvolvedor de Software	31.105	31.105	8.503	34,71	17,81	8.103
-	168	DATAINFO SOLUÇÕES EM TI (SC)	Prestador de Serviço (Integrador)	30.782	30.782	8.415	64,97	44,28	7.844
-	169	ENTERCOMPANY SYSTEMS (DF)	Prestador de Serviço	29.782	29.782	8.141	4,20	-8,87	1.790
155	170	IMA (SP)2	Prestador de Serviço	28.421	71.052	19.423	3,60	-9,40	18.473
160	171	ÍCARO TECHNOLOGIES (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	28.390	28.390	7.761	13,06	-1,12	12.654
169	172	INFOBASE (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	27.948	27.948	7.640	30,61	14,23	50
-	173	WECOM (RS)	Prestador de Serviço (Integrador)	27.782	27.782	7.595	165,40	132,11	5.387
156	174	NASAJON SISTEMAS (RJ)	Prestador de Serviço	27.326	27.326	7.470	1,41	-11,31	3.949
173	175	GRUPO MULT (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	24.627	24.627	6.732	26,56	10,69	NI
162	176	NAVITA (SP)2	Prestador de Serviço	24.272	24.272	6.635	1,32	-11,39	15.279
176	177	GO2NEXT (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	23.601	23.601	6.452	24,14	8,56	14.826
171	178	CIJUN (SP)	Prestador de Serviço	22.572	22.572	6.170	12,44	-1,66	9.260
-	179	TCI BPO (SP)2	Prestador de Serviço	21.965	43.930	12.009	-11,93	-22,98	4.471
145	180	NETSERVICE (MG)	Prestador de Serviço (Integrador)	21.213	21.213	5.799	-40,59	-48,05	46.804
163	181	UNITELCO (SP)	Prestador de Serviço	21.144	21.144	5.780	-9,22	-20,61	272
175	182	EMPRO TEC E INFORMAÇÃO (SP)	Prestador de Serviço	20.933	22.012	6.017	7,59	-5,91	5.268
-	183	E-SAFER (SP)	Prestador de Serviço (Integrador)	20.898	20.898	5.713	28,96	12,78	2.800
136	184	TRIAD SYSTEMS (SP)	Desenvolvedor de Software	20.570	54.131	14.798	28,78	12,63	4.502
172	185	GEMELO DATA CENTERS (SP)	Fabricante de Hardware	19.568	19.568	5.349	-20,12	-30,14	12.763
181	186	MICROSTRATEGY (SP)1,2	Desenvolvedor de Software	18.199	18.199	4.975	12,65	-1,49	NI
178	187	SERCOMTEL CONTACT CENTER (PR)	Prestador de Serviço	17.414	17.414	4.760	0,51	-12,10	3.144
183	188	SISPRO (RS)2	Desenvolvedor de Software	17.288	17.288	4.726	9,02	-4,66	8.532
-	189	NEXCORP (MG)	Prestador de Serviço	16.544	16.544	4.523	0,00	0,00	5.032
168	190	VIAW (SP)	Prestador de Serviço	16.375	16.375	4.476	-25,12	-34,51	1.102
-	191	DIGISTAR (RS)	Fabricante de Hardware	15.701	15.701	4.292	60,49	40,36	8.438
184	192	BEXPERT (SP)	Prestador de Serviço	14.998	14.998	4.100	0,00	-12,54	2.966
-	193	MARKWAY (RJ)	Prestador de Serviço (Integrador)	14.709	14.709	4.021	87,85	64,29	2.005
-	194	CONCERT (SP)2	Desenvolvedor de Software	14.550	14.550	3.977	-23,01	-32,67	2.951
185	195	VOXAGE SERV INTERATIVOS (SP)	Prestador de Serviço	14.060	14.060	3.844	4,96	-8,21	3.653
-	196	DIRECTONE (SP)2	Desenvolvedor de Software	13.343	13.343	3.648	40,25	22,65	6.365
-	197	EUREKA (SP)	Desenvolvedor de Software	11.104	11.104	3.035	-15,33	-25,95	10.525
186	198	RECOGNITION (SP)2	Desenvolvedor de Software	9.832	9.832	2.688	-20,74	-30,68	6.221
-	199	AGRINESS (SC)	Desenvolvedor de Software	9.396	9.396	2.569	1,82	-10,95	27.838
-	200	NEOGRID DATACENTER (SC)2	Prestador de Serviço	9.102	9.102	2.488	16,27	1,69	1.978

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

Ativo Permamente (mil R$)	Lucro Bruto (mil R$)	Lucro Operacional (mil R$)	Lucro Líquido (mil R$)	Rent. s/ Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrimonio (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ Vendas (%)	Ret. s/ Investimento (%)	Giros dos Ativos	Lucro Liq p/ Funcionário (mil R$)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
28.858	27.253	1.118	616	17,54	1,35	1,01	2.379,38	41,12	15,38	0,71	0,52	-
29.379	13.665	9.418	5.771	13,97	12,68	1,48	179,73	17,73	-0,75	4,99	0,39	-
6.731	44.051	10.056	6.500	18,40	14,76	7,56	22,59	0,00	-2,39	15,01	1,02	22,26
2.275	43.639	8.838	5.556	15,79	12,73	5,81	19,34	0,00	-0,69	13,23	1,04	22,14
7.036	13.138	5.937	5.743	39,99	13,27	1,13	93,38	9,58	2,67	20,68	1,56	16,89
271.648	25.712	7.802	5.196	1,67	10,10	3,54	4,87	0,00	-4,16	1,60	0,16	-
858	26.938	5.983	3.866	58,64	9,92	1,95	88,37	14,53	0,00	31,13	3,14	71,59
9.355	21.410	9.489	6.148	17,40	15,82	5,31	40,69	11,88	-4,71	12,37	0,78	40,72
7.825	22.565	3.872	2.502	21,57	6,47	1,55	57,60	12,40	0,73	13,52	2,09	-
738	17.385	4.749	3.677	51,81	9,69	1,60	138,04	0,11	0,68	21,77	2,25	-
21.644	8.737	-11.350	-6.556	-153,68	-17,57	0,79	1.022,34	36,00	12,42	-13,69	0,78	-
8.529	12.768	4.113	4.108	37,98	11,19	1,68	69,11	7,63	1,17	22,46	2,01	9,71
630	35.537	6.850	4.979	24,42	14,01	3,36	30,85	0,00	-0,33	18,66	1,33	127,67
741	7.204	2.511	2.042	23,11	5,07	2,59	154,19	0,00	0,74	9,09	1,79	-
1.140	18.495	3.846	2.863	20,15	8,29	3,48	47,51	7,02	1,29	13,66	1,65	19,88
2.441	16.662	12.953	8.782	56,75	25,72	7,71	12,54	0,00	-2,17	50,42	1,96	-
11.418	10.506	687	403	3,26	1,19	1,85	318,82	42,50	6,50	0,78	0,65	3,25
703	15.740	7.359	4.612	13,86	9,95	2,81	60,51	0,00	2,49	8,63	0,87	61,49
2.421	11.797	3.534	2.680	30,92	8,26	2,49	86,54	4,81	-0,07	16,57	2,01	10,19
344	9.597	2.358	2.214	19,58	7,03	2,91	54,74	0,00	1,18	12,65	1,80	54,00
5.029	12.202	5.904	4.827	59,57	15,52	1,73	76,11	17,51	-1,46	33,83	2,18	17,88
2.104	7.745	4.643	1.971	25,13	6,40	2,44	58,39	3,05	-1,63	15,86	2,48	8,46
85	8.537	-60	-60	-3,35	-0,20	1,25	799,44	23,42	3,43	-0,37	1,85	-1,36
7.263	11.624	-8.670	-8.670	-46,93	-12,20	0,96	693,47	0,00	1,59	-5,91	0,48	-
2.421	9.372	3.200	2.460	19,44	8,67	2,09	68,25	0,00	-0,47	11,55	1,33	16,73
0	12.383	9.004	5.682	11.364,00	20,33	1,09	10.658,00	7,55	0,32	105,63	5,20	-
1.243	11.550	3.063	2.471	45,87	8,89	1,51	123,82	19,01	4,68	20,49	2,30	-
1.016	27.326	2.942	2.429	61,51	8,89	2,17	63,48	0,00	0,53	37,62	4,23	11,09
NI	NI	NI	NI	14,39	0,19	-0,60	-35,66	-41,44	-5,38	-0,39	-2,05	-235,99
11.571	8.105	-102	-102	-0,67	-0,42	2,06	26,01	2,14	-0,37	-0,53	1,26	-
12.366	15.699	1.374	1.331	8,98	5,64	3,96	5,61	0,00	3,53	8,50	1,51	17,75
1.653	6.808	2.534	1.706	18,42	7,56	4,49	32,57	0,00	-1,75	13,90	1,84	-
16.203	16.224	-2.019	-2.025	-45,29	-4,61	1,98	7.881,48	51,76	13,83	-0,57	0,12	-
45.782	17.581	-229	-229	-0,49	-1,08	1,37	161,84	5,00	4,43	-0,19	0,17	-
14.736	13.359	-3.548	-3.271	-1.202,57	-15,47	1,26	10.045,22	9,89	4,71	-11,85	0,77	-33,72
2.972	5.868	253	100	1,90	0,45	1,97	45,06	0,00	-0,69	1,31	2,88	0,65
774	7.602	3.232	2.316	82,71	11,08	1,52	172,68	15,83	-1,95	30,33	2,74	72,38
11.179	18.811	3.838	3.073	68,26	5,68	1,01	856,75	18,69	6,85	7,13	1,26	1,52
2.364	7.586	2.754	1.842	14,43	9,41	4,06	26,66	0,00	0,30	11,39	1,21	20,47
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.964	4.191	1.439	1.172	37,28	6,73	1,37	245,13	0,00	-1,56	10,80	1,60	2,85
7.216	1.954	-1.815	-737	-8,64	-4,26	0,83	41,85	3,35	-1,86	-6,09	1,43	-
1.182	10.973	2.715	1.820	36,17	11,00	3,43	59,40	17,35	1,03	22,69	2,06	-
330	14.616	10.632	8.706	790,02	53,17	1,38	67,70	0,00	0,06	471,10	8,86	348,24
2.510	2.970	117	421	4,99	2,68	2,08	98,09	22,02	1,71	2,52	0,94	8,25
866	5.523	1.391	887	29,91	5,91	1,87	81,69	0,00	-0,27	16,46	2,78	10,82
17	14.170	6.021	4.686	233,72	31,86	1,78	126,43	30,22	0,93	103,22	3,24	78,10
744	4.369	989	680	23,04	4,67	1,30	333,45	10,86	5,20	5,32	1,14	-
1.699	14.058	383	383	10,48	2,72	2,03	166,47	27,61	12,73	3,93	1,44	4,73
9.081	7.360	1.538	1.354	21,27	10,15	0,53	83,61	12,10	5,67	11,59	1,14	-
12.327	2.764	-10.573	-10.573	-100,46	-95,22	1,13	65,35	10,75	-1,03	-60,75	0,64	-
586	9.392	2.230	1.420	22,83	14,44	5,07	22,12	0,00	-1,17	18,69	1,29	-
5.344	6.384	-124	-1.551	-5,57	-16,51	10,85	14,40	6,66	-5,46	-4,87	0,30	-
16.602	6.074	256	220	11,12	2,42	0,13	752,68	10,16	3,81	1,30	0,54	-

As Maiores e as Mais Eficientes

	MAIORES		MAIS EFICIENTES
Hardware	HP BRASIL	Grande Média Pequena	FURUKAWA ELECTRIC LATAM ACCEPT ADVANTECH BRASIL
Software	MICROSOFT	Grande Média Pequena	BENNER BMC SOFTWARE PRAXIO
Integração	TIVIT	Grande Média Pequena	TIVIT EXCEDA MARKWAY
Serviços	VIVO	Grande Média Pequena	CENTRAL IT SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS DYNATRACE
Serviços Governo	SERPRO	Grande Média Pequena	PRODESP CIASC CIJUN
Canais	ALLIED	Grande Média Pequena	BRASOFTWARE INFORMÁTICA V8 CONSULTING REDISUL



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

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

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

aeC

aec.com.br

Ranking das Multinacionais

Class. Atual	Empresa	Receita Líquida (US$ mil)	Cresc. Rec. Líq. (%)	Patrimônio Líquido (US$ mil)	Ativo Permanente (US$ mil)
1	Apple Inc.	265.595.000	15,86	107.147.000	41.304.000
2	Samsung Electronics Co.Ltd.	221.568.382	1,75	218.203.182	125.086.771
3	Microsoft	110.360.000	14,28	82.718.000	75.058.000
4	Huawei Investment & Holding Co., Ltd.	104.803.023	19,48	33.809.199	14.809.707
5	Dell Technologies Inc.	90.621.000	14,65	-4.569.000	68.623.000
6	IBM Corporation	79.591.000	0,57	16.929.000	52.530.000
7	Intel Corporation	70.848.000	12,89	74.563.000	94.755.000
8	LG Electronics	54.941.034	19,51	12.766.026	19.674.929
9	Cisco Systems, Inc.	49.330.000	2,76	43.204.000	37.264.000
10	Oracle Corporation	39.506.000	0,31	21.785.000	55.310.000
11	Canon Inc.	35.972.483	-3,14	25.738.230	25.769.652
12	Hewlett-Packard Company	30.852.000	6,86	21.239.000	26.862.000
13	Schneider Electric	29.459.688	3,95	23.803.703	30.121.729
14	SAP AG and Subsidiaries	28.300.543	5,32	33.024.173	34.940.427
15	Emerson	17.408.000	14,05	8.990.000	12.768.000
16	Corning Inc.	11.290.000	11,61	13.792.000	18.499.000
17	Xerox Corporation	9.830.000	-4,24	5.005.000	6.431.000
18	CGI Group	8.904.144	6,10	5.172.798	6.352.348
19	Motorola Solutions	7.343.000	15,09	-1.293.000	3.808.000
20	Advanced Micro Devices, Inc.	6.475.000	23,26	1.266.000	1.016.000
21	Symantec Corporation	4.834.000	20,28	5.023.000	11.740.000
22	Microfocus International	4.754.398	-	7.790.941	13.578.618
23	Juniper Networks, Inc.	4.647.500	-7,55	4.823.200	4.378.000
24	Indra Sistemas	3.678.287	4,32	752.329	1.495.676
25	Unisys Corporation	2.825.000	3,03	-1.343.500	677.600
26	Auto Desk	2.056.600	1,26	-256.000	1.792.300
27	Check Point Software	1.916.475	3,33	3.772.389	1.134.273
28	Software AG	991.585	-1,51	1.418.470	1.342.835
29	Microstrategy Incorporated	497.638	-1,23	529.731	51.919
30	Exfo Inc	269.546	10,79	177.921	114.068

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
101.839.000	70.898.000	59.531.000	55,56	22,41	1,12	241,33	28,03	0,00	16,28	0,73
101.232.635	55.277.649	40.305.867	18,47	18,19	2,53	38,16	4,04	-0,57	13,07	0,72
72.007.000	35.058.000	16.571.000	20,03	15,02	2,90	212,93	29,45	0,00	6,40	0,43
40.423.018	10.702.027	8.623.847	25,51	8,23	1,48	185,99	10,50	-0,04	8,91	1,08
25.053.000	-2.361.000	-2.310.000	50,56	-2,55	0,80	-2441,80	47,86	2,39	-2,07	0,81
36.936.000	11.342.000	8.728.000	51,56	10,97	1,29	628,82	37,13	0,91	7,07	0,65
43.737.000	23.317.000	21.053.000	28,24	29,72	1,73	71,62	20,60	0,00	16,45	0,55
13.507.429	2.075.173	1.319.135	10,33	2,40	1,13	196,60	24,59	0,50	3,32	1,38
30.606.000	12.874.000	110.000	0,25	0,22	2,29	151,79	23,50	-1,15	0,10	0,45
31.511.000	11.453.000	11.083.000	50,87	28,05	2,49	396,36	51,67	5,27	10,20	0,36
16.708.119	3.174.577	2.300.701	8,94	6,40	1,99	66,54	8,17	-0,15	5,16	0,81
9.133.000	1.622.000	1.908.000	8,98	6,18	1,00	161,11	21,88	0,89	3,44	0,56
11.503.252	3.681.316	2.784.467	11,70	9,45	1,32	96,21	17,74	0,71	5,75	0,61
19.753.568	6.479.528	4.682.395	14,18	16,55	1,59	78,43	0,00	0,19	7,94	0,48
7.460.000	2.667.000	2.203.000	24,51	12,66	1,07	126,81	23,34	0,91	10,80	0,85
4.461.000	1.422.000	1.066.000	7,73	9,44	2,12	98,75	21,81	1,36	3,88	0,41
4.059.000	598.000	361.000	7,21	3,67	1,44	192,23	35,16	1,34	2,43	0,66
1.290.375	1.152.968	883.233	17,07	9,92	1,00	78,30	15,11	0,67	9,58	0,97
3.480.000	1.102.000	969.000	-74,94	13,20	1,38	-826,37	56,54	2,08	10,30	0,78
2.447.000	330.000	337.000	26,62	5,20	1,78	259,87	27,44	1,87	7,40	1,42
3.802.000	-207.000	1.138.000	22,66	23,54	1,10	213,74	31,89	5,30	7,22	0,31
3.495.092	34.112	784.133	10,06	16,49	1,25	115,37	28,88	7,21	4,67	0,28
2.741.200	572.200	566.900	11,75	12,20	2,49	94,13	22,84	0,00	6,05	0,50
2.175.013	187.717	140.001	18,61	3,81	1,30	512,09	19,78	1,08	3,02	0,79
686.300	220.100	78.900	-5,87	2,79	1,41	-279,66	26,16	2,27	3,21	1,15
1.753.200	-557.300	-566.900	221,45	-27,56	0,88	-1706,88	38,56	2,34	-13,78	0,50
1.715.096	978.840	821.305	21,77	42,85	1,74	54,50	0,00	-3,40	14,09	0,33
768.272	257.631	189.214	13,34	19,08	1,48	62,08	0,00	-0,50	8,23	0,43
398.139	15.836	22.501	4,25	4,52	3,01	61,55	0,00	-2,38	2,63	0,58
164.542	-6.576	-12.254	-6,89	-4,55	1,38	59,93	5,83	0,26	-4,31	0,95

A TIVIT é a empresa do ano

UM CENÁRIO DE ESTAGNAÇÃO ECONÔMICA EXIGE CAUTELA. O SETOR DE SERVIÇOS DE TECNOLOGIA, NO ENTANTO, CONTINUOU CRESCENDO, EM PARTICULAR O MERCADO DE DATA CENTERS. PARA EXPANDIR SUA PRESENÇA NA AMÉRICA LATINA, A TIVIT ABRIU OPERAÇÕES NO MÉXICO, BOLÍVIA E PARAGUAI, CONCLUINDO UMA IMPORTANTE ETAPA DE CRESCIMENTO, AGORA PRESENTE EM DEZ PAÍSES.

ESPECIALIZADA EM TERCEIRIZAÇÃO DE PROCESSOS DE NEGÓCIOS, A TIVIT, DESTAQUE DO ANO ENTRE AS INTEGRADORAS DE GRANDE PORTE E EMPRESA DO ANO DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE, BASEIA SEU CRESCIMENTO EM TRÊS FRENTES: EXPANSÃO GEOGRÁFICA, VENDA DE MAIS SERVIÇOS NA ATUAL BASE DE CLIENTES E AMPLIAÇÃO DO PORTFÓLIO. "O CRESCIMENTO ORGÂNICO É O PRINCIPAL FATOR DE SUCESSO DA TIVIT", AFIRMA O PRESIDENTE, CARLOS GAZAFFI. DE FATO, CERCA DE 80% DA RECEITA BRUTA VÊM DA AMPLIAÇÃO DOS CONTRATOS COM CLIENTES DA BASE.

ACOMPANHANDO A JORNADA ACELERADA DOS CLIENTES RUMO À TRANSFORMAÇÃO DIGITAL, ELE COSTUMA DIZER QUE VIVE EM UMA NOVA TIVIT A CADA DOIS ANOS: "ESSA EVOLUÇÃO TROUXE GRANDES OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS QUE IMPACTAM A ROTINA DAS COMPANHIAS E DAS PESSOAS".

O investimento na vertical Digital Business foi um dos principais indutores dos bons resultados. Para enriquecer seu portfólio, a empresa apostou em um programa de aceleração de startups, focado em tecnologias emergentes, aplicadas a diferentes mercados, priorizando projetos em Internet das Coisas (IoT), Big Data, analytics, realidade aumentada, blockchain, robótica avançada, energia e Inteligência Artificial.

Estudo realizado pela Liga Ventures, com apoio da Tivit, mostrou que o país tem startups capacitadas a oferecer soluções disruptivas que irão impactar e revolucionar os modelos de negócios e a sociedade no prazo de cinco a dez anos. Entre as startups analisadas, 25% investem na área de Internet das Coisas, 20% em Big Data e analytics e 10% em realidade aumentada. O estudo ainda aponta que 9% das startups apostam em blockchain e criptomoedas, ficando drones, smart cities e Inteligência Artificial com 6%, 16% e 14% respectivamente. Regionalmente, os estados de Minas Gerais, São Paulo e Santa Catarina concentram juntos mais de 50% das iniciativas.

Com foco em espaços de inovação, a Tivit inaugurou o Solution Center e o Digital Studio. O Solution Center foi concebido como uma célula de inovação na sede da empresa, em São Paulo, promovendo encontros de cocriação que resultaram em novos projetos para os clientes. O Digital Studio é o escritório da Tivit dentro do



foto divulgação

Carlos Gazaffi, presidente:

"O crescimento orgânico é o principal fator de sucesso da Tivit"

InovaBra Habitat, também em São Paulo, um espaço do Bradesco de co-inovação que reúne startups, investidores e mentores, em um ecossistema de geração de novos negócios.

Desde 2016, segundo Gazaffi ,a Tivit investe em startups com aderência ao seu negócio, por meio de parcerias e ciclos de aceleração, que trouxeram resultados em sistemas financeiros e IoT: "Estudamos oportunidades de aquisições para complementar o portfólio e aumentar a escala no Brasil e outros países da América Latina".

Em 2019, apostou em iniciativas para reforçar seu papel de empresa de soluções digitais de ponta a ponta. Entre os projetos de destaque está um sistema de gestão de serviços de tecnologia por meio de AIOps (Artificial Intelligence for IT Operations,) baseada na análise de dados em conjunto com metodologias ágeis que promovem um aumento de 90% na precisão da resolução de incidentes. "O projeto revoluciona o comportamento tradicional de uma operação de TI e gera mais valor a toda a cadeia", explica.

Outro marco foi a aquisição da Stone Age especializada em soluções de Big Data e analytics, fortalecendo a capacidade da Tivit em apoiar clientes com sistemas de alto desempenho de forma personalizada. Com sede no Rio de Janeiro, a Stone Age tem entre os seus clientes empresas de grande porte dos setores financeiro, crédito, varejo, seguros e telecomunicações. "A

OS NÚMEROS VENCEDORES (2018)

Receita Líquida Total (R$ mil)	**1.575.363**
Receita Líquida Prop Informática (R$ mil)	**1.575.363**
Patrimônio Líquido (R$ mil)	**1.169.293**
Ativo Permanente (R$ mil)	**2.116.483**
Lucro Bruto (R$ mil)	**375.576**
Lucro Operacional (R$ mil)	**144.031**
Lucro Líquido (R$ mil)	**107.750**
Crescimento Receita Líquida (R$ mil) (%)	**7,75**
Rentabilidade s/ Patrimônio (%)	**9,21**
Rentabilidade s/ Vendas (%)	**6,84**
Liquidez Corrente	**0,99**
Endiv. s/ Patrimônio (%)	**134,42**
Endiv. s/ Ativo (%)	**16,93**
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	**4,56**
Retorno s/ Investimento (%)	**3,93**
Giro dos Ativos	**0,57**
Lucro Liq p/ Funcionário (R$ mil)	**12,29**

integração entre as duas empresas aconteceu de maneira colaborativa, garantindo um time mais forte para desenvolver novas ofertas e gerar oportunidades de negócio com a integração de competências. As operações continuam independentes, com ambos os times criando em conjunto e integrando competências para desenvolver soluções ainda mais inovadoras", avalia Gazaffi. Com a aquisição, a Tivit passou a contar com soluções como análise de crédito automatizada, plataforma de analytics, soluções antifraude, esteira de dados e mesa de decisão.

Em 2018, a empresa teve como principais destaques as áreas de Cloud e Digital Business. E em 2019 essas duas verticais continuaram importantes, tanto na prospecção de novos clientes quanto no impacto nos resultados e rentabilidade.

O caminho da nuvem

A computação em nuvem, com oferta de serviços gerenciados, resultou no fechamento de novos contratos. No primeiro semestre de 2019, a Tivit fez a migração de toda a infraestrutura tecnológica da Malwee para a nuvem pública em um trabalho conjunto com a Google Cloud. A migração proporcionou ao cliente maior flexibilidade operacional por meio de ambientes escaláveis para suportar demandas futuras do grupo. Além de serviços de migração, a Tivit ficou responsável por gerenciar o ambiente de nuvem híbrida.

De acordo com o Gartner, em 2025, 80% das organizações migrarão seus dados de data centers locais para ambientes na nuvem, encerrando instalações tradicionais de forma gradual. Desse modo, as empresas devem se preparar para esse movimento, ajustando as cargas de trabalho com base nas necessidades dos negócios e não se limitando a decisões baseadas em localização física. O apoio ao cliente nessa jornada abre oportunidades para empresas de serviços. Seguindo essa estratégia, a unidade Cloud Solution tem crescido de forma acelerada e já representa 30% dos negócios da Tivit. Com o desafio de triplicar os resultados até 2022, levando em conta o crescimento da nuvem pública, a Tivit é parceira da AWS, Microsoft e Google, atendendo também clientes que migram para nuvens privadas.

A unidade de negócios de Cloud Solutions, segundo Gazaffi, é uma das principais vias de crescimento da Tivit e, para alcançar os resultados esperados, a empresa tem apostado na oferta de serviços gerenciados e PaaS (Platform as a Service): "Reforçamos nosso posicionamento como especialistas em nuvens híbridas e no apoio à jornada para a nuvem dos clientes". Além da Malwee, a empresa foi contratada para fazer as migrações do Grupo Yara e da Nexa Resources.

A vertical Digital Business, combinando o Digital Studio com o Solution Center e outras iniciativas, reforçou a capacidade da Tivit de oferecer soluções digitais que já representam 10% do faturamento. Para ampliar presença em IoT, fez uma parceria com a Microsoft para o monitoramento de frotas, otimização de ambientes e gestão de equipes baseada na nuvem Azure.

A solução é oferecida de ponta a ponta, desde a coleta de dados, a partir de sensores em campo, até o transporte para a plataforma. Posteriormente, a análise dos dados é realizada e extraída com base nas regras e objetivos de negócios, customizada conforme o cliente.

Em Digital Business, a Tivit oferece sistemas baseados em IoT, blockchain, Enterprise Content Management (ECM) e Inteligência Artificial e avalia oportunidades geradas por meio das parcerias, além de expansões e aquisições.

Outras verticais, como Technology Platforms e Digital Payments, contam com uma base de clientes estável, gerando resultados a partir da adição de novos serviços de transformação digital dos clientes.

Pagamentos digitais

A vertical Digital Payments desenvolveu soluções para o mercado financeiro, atendendo o ecossistema das empresas de pagamento, sendo responsável pelo gerenciamento de mais de 25 bilhões de transações por ano, o que representa mais de 50% de todas as transações do país. Os serviços, segundo Gazaffi, atendem os picos de demanda em datas comemorativas, além de ter equipes especializadas para atender os altos volumes: "Continuamos acompanhando as mudanças aceleradas que acontecem nesse mercado e novas oportunidades de negócio".

No segundo semestre de 2019, a Neobpo, uma das empresas criadas pela Tivit, foi vendida para a gestora Sharpen Capital e o empresário Luiz Mattar, que faz parte do conselho da companhia. Especializada em outsourcing de processos de negócios (BPO), a Neobpo oferece plataformas de backoffice para os segmentos financeiro, antifraude, logística e transporte e marketing digital.

A área de segurança está na agenda das empresas, principalmente às vésperas da nova Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Além de trabalhar para adequar seus processos e operações, a Tivit oferece serviços para que seus clientes estejam em conformidade com a lei. Essa jornada abrange desde a revisão dos sistemas e arquitetura de dados e como eles são tratados – ciclo de vida do dado pessoal – até a gestão e governança dos ambientes híbridos (físicos e digitais) dos dados e da infraestrutura, garantindo a capacidade de controle, proteção, rastreabilidade e privacidade, segurança de acesso aos sistemas e governança, ações que habilitam as empresas no cumprimento prático da lei, seja no mundo físico ou digital. "É importante lembrar que a LGPD se aplica tanto a dados digitais quanto às informações presentes em documentos físicos, e não é um simples projeto de adequação, uma vez que será uma exigência contínua. Esse controle é ainda mais necessário com a adoção de sistemas de nuvem e captura de dados por meio da internet das coisas", lembra o presidente da Tivit.

Os motores do crescimento, em 2019, segundo ele, serão o cross sell e novas oportunidades de prestação de serviços.

As 10 empresas MAIS RENTÁVEIS

Obter boa rentabilidade sobre as vendas em 2018 exigiu das empresas flexibilidade para acessar novos concorrentes como startups e fintechs, adaptação de produtos e serviços às exigências dos clientes e investimentos em profissionais comprometidos com as entregas.

Veterana integrante do grupo das dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje, a Via\W mantém o foco em duas linhas de negócios: a renegociação de contratos e a recuperação de cobranças indevidas do passado. Como geram ganhos efetivos aos clientes, ambas contribuíram para a boa rentabilidade da empresa em 2018, que obteve o expressivo índice de 53,1%. Com um modelo de negócio baseado no sucesso do cliente e com um viés de redução de custos, a proposta de valor da Via\W tem tido boa receptividade no mercado, segundo o sócio diretor, Nelson Patricio Reis. Para ganhar novos projetos, investiu em automação de processos e inteligência da informação, garantindo entregas mais rápidas e com mais qualidade.

A unificação de soluções, para que os clientes possam monitorar e corrigir seus sistemas de forma proativa, foi a principal razão do sucesso da BMC, segundo a country director, Marcia Nakahara. A empresa, Destaque do Ano no segmento de software, teve uma rentabilidade de 52,6% sobre as vendas em 2018. A expectativa dela para os próximos dois anos é melhorar ainda mais os resultados, com foco em setores como finanças, telecom e governo. Marcia atribui os bons resultados à interação com os clientes e a oferta de soluções que atendam suas necessidades de inovação: "Acreditamos que o relacionamento próximo que mantemos com eles, aliado à qualidade do nosso ecossistema, e a preocupação com o sucesso da implementação de nossas soluções contribuíram para essa rentabilidade no Brasil". A empresa trabalha com empresas de pesquisa e parceiros em todo o mundo, para antecipar tendências de negócios e desenvolver tecnologias que apoiem essas plataformas com iniciativas como blockchain, multicloud, Inteligência Artificial, automação inteligente, segurança, compliance e projetos com fintechs. Para 2019, mantém sua aposta em DevOps, em que as equipes de desenvolvimento e de operações colaboram para desenvolver, testar, implementar e monitorar aplicativos. Outra estratégia foi reformular a estrutura interna de vendas e firmar novas parcerias, para expandir o atendimento para todas as regiões brasileiras.

"2018 foi um ano de aumento de vendas de novos produtos e 2019 está se mostrando ainda melhor", destaca Peter Elbling, diretor presidente da Digicon, também entre as mais rentáveis com o índice de 31,1%. A desvalorização do real frente às moedas fortes (dólar e euro), segundo ele, ajudou na margem geral: "Essa tendência deve se manter em 2019, porém

com menor efeito". Outra razão para a rentabilidade foi a entrada em novos mercados. A Digicon lançou produtos nas áreas de mobilidade urbana e controle de acesso com maior índice de tecnologia embarcada e valor agregado. "Esses produtos não somente são mais caros, mas também requerem serviços adicionais de instalação e manutenção, que estamos aprendendo a fazer cada vez melhor", garante Peter. A Digicon, diz, mantém o foco na exportação para complementar a atuação no mercado nacional: "Essa exposição ao mercado internacional nos credencia em requisitos de qualidade e serviços também no Brasil, com uma equipe bem formada que oferece produtos de qualidade que concorrem internacionalmente".

Oferta personalizada

Reforçando ofertas de cross selling e fidelizando clientes, a Exceda, Destaque do Ano no segmento de Integração, obteve uma rentabilidade de 24,4% sobre as vendas, revertendo os resultados negativos dos últimos anos, afirma o sócio e CEO, Ricardo Couto. Especializada em soluções de performance e segurança na web, foi adquirida no início de 2019 pela Akamai, sua parceira tecnológica desde 2002, reforçando sua atuação em serviços de entrega de conteúdo e de segurança em nuvem. A Akamai capacita websites de varejo, grandes bancos e emissoras regionais, oferecendo segurança para eventos on-line. "A estratégia de retenção da base de clientes que hoje soma 200, sendo 120 no Brasil e o restante no nosso escritório nos Estados Unidos, deu impulso à rentabilidade", avalia Ricardo. Para continuar crescendo, a empresa reposicionou a linha de serviços, a partir de uma oferta personalizada, conforme a demanda e o porte dos clientes, e não mais na forma de pacotes. Essa mudança permite mais transparência, além de modular os serviços conforme as necessidades dos clientes, explica Ricardo.

A Exceda oferece serviços gerenciados e ferramentas adicionais de monitoramento de performance na web, com alarmes proativos e relatório de melhorias voltados para empresas de diferentes tamanhos. Especializada em web services, entrou recentemente no segmento de segurança, com soluções contra ataques de bots, identificando e mitigando invasões com ofertas para empresas médias e grandes.

Apesar da retração econômica, Ricardo afirma que o mercado de ferramentas para a Internet continua aquecido, principalmente as áreas financeiras, e-learning, seguradoras e fintechs. Para 2019 e 2020, aposta em soluções corporativas para a manufatura, com uma linha de controle de acesso remoto em aplicações que antes usavam VPN no modelo de software as a service.

O diretor da Matera, Carlos André Branco Guimarães, atribui a boa rentabilidade da empresa,

As campeãs da rentabilidade

Classificação no Ranking	Empresa	Rentabilidade s/Vendas (%)	Receita Líquida (US$ mil)	Receita Líquida (R$ mil)
50	UOL	154,96	189.758	694.154
190	VIAW	53,17	4.476	16.375
103	BMC SOFTWARE	52,64	34.181	125.037
193	MARKWAY	31,86	4.021	14.709
129	DIGICON	31,10	19.164	70.104
118	EXCEDA	24,49	24.903	91.097
112	MATERA	23,25	29.750	108.828
83	BENNER	21,93	60.734	222.171
84	AUTOTRAC	20,92	66.574	243.535
87	CENTRAL IT	20,78	46.264	169.240

de 23,2%, à venda de plataformas de soluções para bancos digitais e fintechs baseadas em sistemas core banking: "Em 2019, pretendemos aproveitar a explosão de novas fintechs com nossa solução de pagamento digital".

Para expandir presença na América do Norte, abriu um Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Waterloo, no Canadá. "A escolha se deve à força de trabalho local, altamente qualificada, e a seu vibrante ecossistema de inovação, que oferece diversas oportunidades de parcerias", diz. O novo centro de P&D da Matera começou suas operações em outubro de 2019, com a contratação de engenheiros de software locais. Já prospectando novos mercados, em 2020 a empresa aposta em pagamentos instantâneos com plataformas específicas para o segmento.

Transformação de processos

A Benner mudou seus processos, agora desenvolvidos em modelo Ágil, visando acelerar as entregas e aumentar a performance e a qualidade dos projetos. A nova metodologia de trabalho permitiu à equipe avaliar melhor as necessidades dos clientes e medir seu grau de satisfação em tempo real. Essa estratégia teve como resultado uma rentabilidade de 21,9% sobre as vendas em 2018. Outra estratégia importante foi sua união com a Unimed Norte/Nordeste, Federação Interfederativa, que atua no mercado de saúde suplementar e representa os interesses de mais de 24 mil médicos cooperados e 66 Unimeds, criando uma nova empresa. O investimento foi de R$ 20 milhões e inclui tanto a fatia majoritária da Benner quanto aportes em infraestrutura.

A Infomed Benner Tecnologia nasceu para ser um braço digital para as Unimeds e ofertar soluções em software e serviços complementares, BPO e gestão de sinistros. A partir dessa união a empresa passou a ser responsável por mais de 1,33 milhão de vidas, diz Severino Benner, fundador e CEO. Outro fator de crescimento foi a oferta de terceirização de processos ou BTO (Business Transformation Outsourcing): "Nesse modelo de negócio, o cliente adquire a tecnologia como serviço, obtendo a transformação dos processos e automação das operações".

Com 20,9% de rentabilidade sobre as vendas, a Autotrac atribui os bons resultados à expansão da rede de concessionárias autorizadas, que ampliou a capilaridade do atendimento comercial e de pós-vendas. "Adotamos um amplo programa de incentivo para clientes migrarem de produtos concorrentes para a nossa tecnologia, e praticamos condições comerciais subsidiadas para os já clientes que desejassem aumentar o seu parque instalado conosco", explica Marcio Toscano, diretor de marketing e vendas. Outra iniciativa importante foi manter a disciplina rígida na gestão dos custos: a equipe passou um pente fino nos orçamentos de cada área e os contratos mantidos com fornecedores para reduzir o custo de desenvolvimento e produção, além de obter maior controle das despesas gerais da operação.

Os planos da empresa para os próximos anos incluem a implantação de uma nova estação terrena de comunicações fora do Distrito Federal, ampliando a redundância do sistema e garantindo níveis de serviço ainda mais altos para os clientes.

A Central IT, que também figura entre os Destaques do Ano, no segmento de Software, colhe bons resultados de negócios no setor público, nos governos federal, estadual e municipal. Entre os principais projetos de 2018 estão a implantação de sistemas para a Anac, Secretaria da Fazenda do Mato Grosso, Infraero e Ministério da Economia. Segundo o diretor executivo, Carlos Freitas, a mudança de governo e o déficit na arrecadação tiveram como consequência a renegociação de alguns contratos, que foram compensados por novos.

Com uma base instalada de 36 sistemas no governo federal, a empresa obteve uma rentabilidade de 20,7% sobre as vendas.

No final de 2017, abriu um escritório em Dallas, nos Estados Unidos, e em 2018 fechou os primeiros contratos na área de e-learning, totalizando dez clientes com foco em educação. A empresa atende, além do governo federal, os governos estaduais de Goiás, Pernambuco, Maranhão e Mato Grosso, e as prefeituras de São Paulo e Recife, totalizando 64 clientes. "Estamos olhando novos serviços, promovendo mudanças no portfólio e investindo em Inteligência Artificial, Internet das Coisas (IoT), Big Data, além de consultoria para a implantação do compliance da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)", diz Freitas. Outra estratégia foi a abertura de um escritório em São Paulo para acessar novos mercados, oferecendo serviços ao setor privado.

As 10 empresas que MAIS CRESCERAM

É natural que empresas de menor porte consigam apresentar índices de crescimento da receita mais expressivos do que as gigantes do setor. Ainda assim, os números de algumas que figuram na lista das dez empresas que mais cresceram do Anuário Informática Hoje impressionam. E algumas estratégias são comuns a todas: o investimento em diferenciais, a atenção às tecnologias emergentes, as fusões e aquisições, e a adaptação de produtos foram fundamentais para o ritmo de crescimento

Um bom exemplo é a Accept, adquirida pelo grupo Positivo, que buscou uma fabricante e integradora de sistemas com presença em clientes corporativos, para ganhar mercado em novos negócios como computação em nuvem, Big Data e Inteligência Artificial. A Accept registrou um aumento impressionante de 181,7% em sua receita líquida, atingindo US$ 39,4 milhões, e conquistou ainda o prêmio de Destaque do Ano no segmento de Hardware – Médio Porte. Segundo Silvio Campos, CEO da Positivo Tecnologia, a união com a Accept permite a entrada em novos mercados, maior escala de compras e sinergia nas operações de hardware e software.

O crescimento da receita líquida da Praxio, outra que conquistou o prêmio de Destaque do Ano, no segmento de Software, também foi superlativo: 163,1%. E teve como símbolo, entre outras ações, um projeto de rebranding, para dar visibilidade às novas aquisições e marcar a reinvenção da empresa, que antes se chamava BMGRodotec. Para crescer, apostou em aquisições, ampliando seu mercado-alvo de logística, transporte e armazenagem, além do transporte rodoviário e de passageiros. "As aquisições, somadas à aposta contínua em inovação, impulsionaram os resultados nos últimos anos", diz Valmir Colodrão, CEO da Praxio.

A atuação em projetos de comunicação unificada, como integradora de soluções, e representante da Ericsson-LG no Brasil garantiram um crescimento de 132,1% da receita líquida da Wecom, que chegou a US$ 7,5 milhões. Além de investir em capilaridade para atendimento em todo o país, a empresa alinhou seu portfólio com ofertas voltadas a colaboração, mobilidade, conectividade, otimização de tempo e integrações com recursos existentes e estrutura de computação em nuvem, eplica o CEO, Cesar Correa.

Como consultora da jornada digital dos clientes, a V8 investiu em profissionais qualificados e especializou-se na entrega de projetos de ponta a ponta. Esse modelo de negócio garantiu um crescimento de 65,1% na receita líquida que totalizou US$ 14,6 milhões e lhe permitiu conquistar o prêmio de Destaque do Ano no segmento de Canais de Comercialização. "Em média, duplicamos de tamanho nestes últimos cinco anos e isso se deve ao foco nos resultados dos clientes, com soluções que vão desde a infraestrutura de

As campeãs do crescimento

Classificação no Ranking	Empresa	Crescimento Receita Líquida (%)	Receita Líquida (US$ mil)	Receita Líquida (R$ mil)
96	ACCEPT	**181,74**	39.438	144.267
142	PRAXIO	**163,14**	13.068	47.805
173	WECOM	**132,11**	7.595	27.782
139	V8 CONSULTING	**65,14**	14.631	53.522
193	MARKWAY	**64,29**	4.021	14.709
100	DEDALUS PRIME	**58,71**	37.144	135.876
164	REDISUL INFORMÁTICA	**57,65**	12.672	46.357
106	DAITAN LABS	**41,05**	31.453	115.059
191	DIGISTAR	**40,36**	4.292	15.701
104	SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS	**36,97**	31.703	115.971

hardware, passando por banco de dados e middleware, cloud (pública, privada ou híbrida), até chegar em projetos sob medida envolvendo Big Data e Inteligência Artificial", diz o diretor executivo, Rodrigo Deoud Xavier.

Especializada em outsourcing, a MarkWay apostou em novos serviços e na valorização da equipe para crescer. A empresa investiu em uma estratégia de retenção de talentos que valoriza a dedicação, o esforço e o comprometimento dos colaboradores no atendimento aos clientes e parceiros. "O programa permite que o parceiro invista na capacitação técnica e certificações de sua equipe, sem a preocupação de perder algum colaborador importante para a concorrência", explica o CEO, Jackson Schemes. Destaque no segmento de Integradores, a MarkWay teve uma receita líquida de US$ 4 milhões, com um crescimento de 64,2% em 2018.

Ofertas na nuvem

O crescimento exponencial da Dedalus nos últimos dez anos é explicado pelo presidente, Maurício Fernandes, pelo posicionamento pioneiro da empresa na oferta de serviços de nuvem, firmando parcerias com a Microsoft e Amazon Web Services (AWS): "Há uma demanda não atendida enorme na transformação digital no Brasil e

na Argentina, onde também atuamos, e mesmo diante de um cenário de crises, as empresas têm investido em nuvem, seja para se modernizar, obter serviços melhores, reduzir custos ou ganhar agilidade". A Dedalus obteve um crescimento de 58,7% na receita líquida, que atingiu US$ 37,1 milhões. Para 2019 e 2020, segundo ele, os planos incluem a expansão da linha de serviços: "Identificamos que serviços gerenciados são essenciais para o sucesso de projetos baseados em novas tecnologias de dados, como sistemas analíticos, Inteligência Artificial e machine learning; assim como aconteceu com cloud uma década atrás, esses projetos de dados requerem gestão, parte automatizada e parte feita por um time especializado". A empresa se estruturou para expandir atuação no segmento de dados e já conta com quatro projetos fechados. "Acreditamos que essa onda se desenvolverá mais rápido que a computação em nuvem e será muito maior e mais importante para o mercado", afirma. Outra estratégia da Dedalus é a expansão geográfica. Além da Argentina, segundo Maurício, a empresa deve ampliar presença na América Latina e no Brasil: "Avaliamos que faltam empresas para serviços de nuvem e dados no mercado". À medida que grandes corporações adotaram a tecnologia cloud, surgiram grandes projetos de migrações maciças, envolvendo centenas ou milhares de servidores e número proporcional de aplicações. "A Dedalus se capacitou para atender tanto as demandas em Azure e AWS quanto a migração para a nuvem pública em todos os segmentos de mercado", diz. Entre os 170 novos clientes conquistados em 2018, estão Sodexo, TV Globo, Hospital Albert Einstein e Eurofarma. Outra aposta da Dedalus é na LGPD. A empresa está trabalhando para anunciar novas ofertas de apoio aos clientes nessa tarefa.

A Redisul, com 30 anos de mercado, Destaque do Ano segmento de Canais de Comercialização, não perdeu o bonde da inovação e, em 2017, investiu em uma startup especializada em Internet das Coisas. Hoje, colhe os frutos do investimento que realinhou projetos e permitiu novas parcerias, diz o diretor presidente, Jorge Luis Heller. Com uma planta industrial em Curitiba (PR), conta com a operação de robôs na montagem de componentes para equipamentos de automação e monitoramento de eficiência energética, sensores para coleta de dados e gerenciamento de rede de iluminação, sistemas de ar condicionado, bancos de baterias e controle de acesso. Entre os maiores clientes da Redisul está a Copel Telecom, que utiliza soluções de gerenciamento remoto de energia e dos sistemas de ar condicionado e equipamentos de transmissão de dados da empresa no Paraná. Segundo Jorge, a empresa redesenhou suas operações com foco na engenharia de processos, melhorando os resultados, alcançando uma receita líquida de US$ 12,6 milhões, crescimento de 57,6% em 2018.

Foco nos provedores de Internet

O crescimento do mercado de provedores de Internet garantiu as boas vendas da Digistar, segundo Oldemar Plantikow Brahm, diretor superintendente. A empresa registrou crescimento de 40,3% na receita líquida, totalizando US$ 4,2 milhões. O carro-chefe foram as vendas de sistemas GPON (Gigabit Passive Optical Network) voltado para operadoras e ISPs que atendem a massifica-

ção da banda larga e a demanda por redes ópticas de alta capacidade. "Nos beneficiamos da ampliação do uso de fibra FTTx nas redes dos provedores regionais e operadoras e com isso ganhamos mercado", afirma Oldemar. Entre os diferenciais da linha GPON da Digistar, segundo ele, está a facilidade de configuração. O recurso é particularmente importante para os provedores regionais que não têm estruturas complexas internas. Outro destaque é o sistema de gerenciamento, que é gratuito.

A estratégia da Sankhya, especializada em soluções integradas de gestão corporativa, foi expandir sua atuação em 23 unidades de negócio em todo o país e investir em parcerias. Por meio de um acordo com o Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV IBRE), integrou dados macroeconômicos ao seu sistema de Business intelligence e à assistente virtual BIA (Business Intelligence Analist) que usa a Inteligência Artificial para auxiliar os gestores a antecipar o futuro e otimizar processos de negócio. Essas estratégias garantiram à Sankhya um crescimento de 36,9% na receita líquida, que alcançou US$ 36,9 milhões. Destaque do Ano no segmento de Serviços, a empresa aposta em Plataforma de Inteligência Empresarial, que usa tecnologias como Inteligência Artificial, Machine Learning, Internet das Coisas, banco de dados, Big Data e plataformas de colaboração. No último ano, aprimorou o atendimento, com a implantação da Universidade Corporativa, do service desk e do núcleo de sucesso do cliente. "Essa área tem como objetivo antecipar as necessidades das empresas que já atendemos", afirma o CEO, Felipe Calixto. A Sankhya também aposta no aumento da demanda por soluções de gestão de alto nível integradas e 100% on-line, em plataformas móveis. Já em 2019, o destaque, segundo ele, ficou com o mercado de atacado, principalmente de peças automotivas e materiais de construção. Felipe prevê um aumento da demanda por soluções de indústria 4.0 e investimentos em infraestrutura, com a retomada da economia. Para atender uma gama maior de clientes e mercados, a empresa está avaliando novas funcionalidades nos produtos. A ideia é consolidar o conceito EIP (Enterprise Intelligece Platform), plataforma de gestão que vai além do ERP, integrando dados internos a sistemas especializados e informações externas. A Sankhya também investiu em novas metodologias como o desenvolvimento Ágil, baseado em modelos de squads e no aprimoramento de seu sistema de gestão. Com base em dados internos e externos, o sistema permite estruturar a precificação levando em conta a inflação do seu próprio segmento e região, além de entender a relação direta que o índice de consumo ou confiança do consumidor tem com a projeção de venda de determinada linha de produto.

15 ANOS DE SUCESSO

anuário INFORMÁTICA HOJE destaque do ano 2019

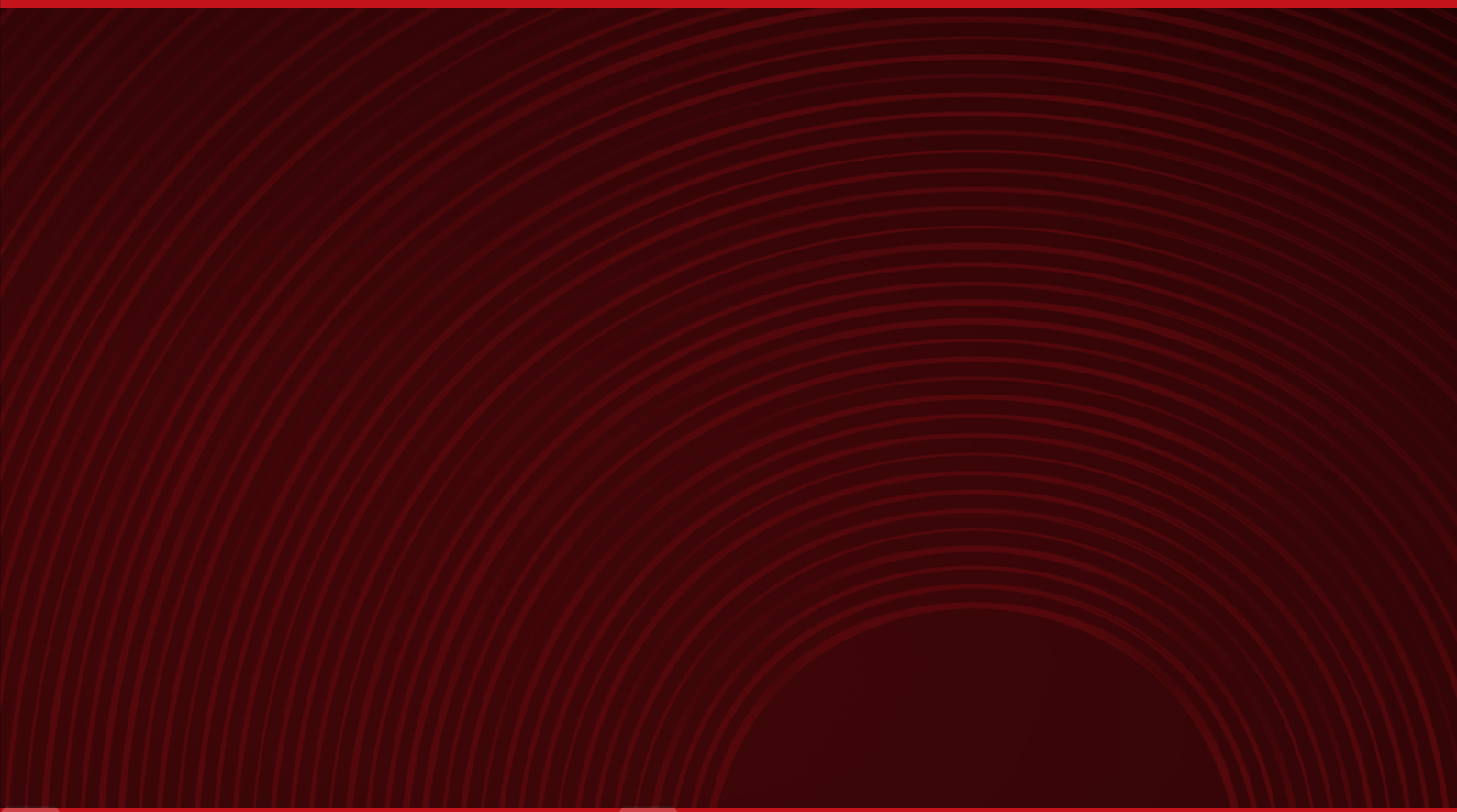
CentralIT
Governança Corporativa

Soluções inovadoras para gestão eficiente

A Central IT promove transformação digital com foco na experiência dos usuários

www.centralit.com.br

Brasília | Dallas | Goiânia | Recife | Rio de Janeiro | São Paulo
www.centralit.com.br | +55 61 3030-4010 | 0800 644 4433



hardware

FURUKAWA, ACCEPT E ADVANTECH FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FABRICANTES DE HARDWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2019.

Furukawa: sucesso com as soluções ópticas.

Os principais projetos da Furukawa em 2018 foram para destinados aos mercados de data centers, hospitais, aeroportos, financeiro, industrial, prédios corporativos e setor público. A demanda de infraestrutura dos aeroportos rendeu bons negócios à empresa, com a modernização das unidades de Florianópolis (SC), Porto Alegre (RS), Salvador (BA) e Fortaleza (CE). No segmento de hotéis, forneceu sistemas para o grupo Enjoy que inaugurou o Olímpia Park Resort, na cidade de Olímpia, no interior de São Paulo, com comunicação baseada na solução óptica Laserway e conectividade com tecnologia GPON. Para complementar a infraestrutura óptica, o empreendimento adotou a solução ecofriendly GigaLan MAX Green, cujo cabo para redes LAN tem cobertura em polietileno *verde*, composto por LSZH (Low Smoke Zero Halogen), à base de etanol extraído da cana-de-açúcar.

Outro projeto importante em 2018 foi o do Centro Empresarial de São Paulo, que modernizou sua infraestrutura de telecomunicações utilizando uma combinação de duas soluções, a Laserway 100% óptica e rede Wi-Fi.

Em 2019, a empresa continua provendo soluções para o mercado de data centers por meio de uma equipe dedicada. "Estamos presentes em cinco dos dez maiores data centers do país", afirma Roberto Kihara, gerente geral comercial da Furukawa.

Entre os projetos concluídos em 2019, destaca-se o da nova sede da Biolab Farmacêutica, uma das cinco maiores indústrias de medicamentos do Brasil, que adotou a solução óptica Laserway.

Todos esses projetos contribuíram para que a empresa conquistasse pelo segundo ano consecutivo o prêmio de Destaque, com um crescimento de 19,28% na receita líquida e 6,57% de rentabilidade sobre as vendas em 2018. Kihara destaca o aumento das vendas para os canais de distribuição que atendem o mercado corporativo: "Por meio de workshops e visitas a integradores e clientes finais, fortalecemos o relacionamento com os canais, ajudando a aumentar a participação da Furukawa nesse mercado".

Para continuar crescendo, aposta em soluções customizadas para demandas específicas. Um exemplo é o lançamento do Sistema FIS, solução óptica voltada à automação industrial. "Estamos desenvolvendo um ecossistema de parceiros que

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
Grande	**FURUKAWA**	531,80	19,28	6,57	16,03	1,80


divulgação

Roberto Kihara, gerente geral comercial: *"Estamos desenvolvendo um ecossistema de parceiros com atuação na indústria 4.0"*

inclui distribuidores, integradores e projetistas com atuação na indústria 4.0", explica.

Em 2019 e 2020, a empresa mantém os investimentos em produtos ecofriendly e no mercado de data centers com soluções dedicadas para redes de altíssima velocidade 400G Ready. A isso podemos somar a demanda por novas aplicações de Internet das Coisas (IoT) que demandam infraestrutura de TI e redes", completa.

Em 2019, a empresa iniciou uma estratégia personalizada para os parceiros, levando em conta as características e pontos fortes de cada canal para que ofereçam a melhor solução para o negócio do cliente. "A grande mudança na relação entre a Furukawa e seus parceiros de negócios veio com o conceito de servitização (servitization), com a entrega de serviços integrados aos produtos, com suporte técnico pré e pós-venda, logística e transporte, treinamento e serviços financeiros, cujos frutos serão colhidos em 2020", antecipa Kihara.

Outro projeto, segundo ele, é a geração de demanda e foco no sell-out do parceiro ainda em fase piloto: "A ideia é somar a força de vendas da Furukawa com a dos canais, com o objetivo de entender as dificuldades e demandas dos clientes, fortalecendo sua relação com o fornecedor".

Tendo como premissa a inovação, lançou em 2019 o prêmio Furukawa Electric Awards que divulga cases inovadores com soluções da empresa. Mais de 100 empresas inscreveram projetos e os vencedores foram anunciados durante o Furukawa Summit 2019, evento anual que aconteceu em setembro, em Atibaia, no interior de São Paulo. Dos 11 cases premiados, seis foram implantados no Brasil e os demais em quatro países da América Latina - dois no Paraguai, um no Peru, um na Argentina e um no México.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Giro dos Ativos
19,67	1.022.348	1.022.348	67.179	9,55	1,25

Com a Positivo, a Accept ganha músculos.

Com mais de 30 anos de mercado, a Accept, fabricante de servidores, sistemas de armazenamento, supermicros, míni-PCs, desktops e acessórios de hiperconvergência, se uniu à Positivo Tecnologia, que adquiriu 80% do seu capital por meio da subsidiária Positivo Bahia. A aquisição complementa as soluções da Positivo, principalmente as ofertadas a clientes corporativos e abre oportunidades em diversas frentes como computação na nuvem, Big Data e Inteligência Artificial, destaca o CEO da Positivo, Silvio Campos.

A Positivo informou que irá pagar valores correspondentes a até 50% do lucro antes do Imposto de Renda/CSLL da Accept apurado anualmente entre 2019 e 2023, com valor agregado limitado a R$ 51 milhões, atualizado monetariamente. A aquisição, segundo a Positivo, representa uma "importante diversificação do negócio", ao ampliar o seu portfólio de produtos para o mercado empresarial em um período de recuperação da economia e de retomada dos investimentos em infraestrutura no país. A empresa informou ainda que a aquisição não depende de aprovação em assembleia de acionistas.

A Accept complementa o portfólio da Positivo Tecnologia em segmentos como armazenamento de dados, inteligência artificial, computação de alta performance e soluções thin client. "A Accept faz parte da Positivo Tecnologia desde dezembro de 2018 e o objetivo dessa aquisição foi a união de novos canais de comercialização, fortalecimento das parcerias estratégicas e redução de custos com os ganhos de sinergia", diz Silvio.

Para a Accept, a união com a Positivo abre oportunidades de ampliar negócios com a entrada em novos mercados, maior escala de compras e sinergia nas operações de hardware e software. Foram mantidos os atuais administradores nas posições de CEO (Chief Executive Officer) e COO (Chief Operating Officer), enquanto a Positivo Tecnologia indicou o novo CFO (Chief Financial Officer). A marca será mantida inicialmente, dado o reconhecimento no mercado corporativo, informa a Positivo.

De acordo com o Anuário Informática Hoje a Accept registrou 9,3% de rentabilidade sobre as vendas sua receita líquida cresceu impressionantes 181,7%, o que a fez liderar o ranking das dez empresas que mais cresceram em todo o mercado.

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
Médio	**ACCEPT**	6.246,30	181,74	9,30	214,16	1,29



divulgação

Silvio Campos, CEO da Positivo: *Importante diversificação dos negócios da Positivo*

A Positivo, que já fabrica computadores, celulares, acessórios e desenvolve softwares educacionais, amplia seu escopo com a linha da Accept, que tem um escritório em São Paulo (SP) e fábrica em Ilhéus (BA), onde produz servidores supermicros, dispositivos para missão crítica, desktops e míni-PCs, além de oferecer serviços de OEM.

O valor da aquisição é variável e está fundamentado na lucratividade da Accept nos próximos cinco anos. A negociação foi estruturada na forma de earn out, cláusula contratual em que o preço final de operações de compra e venda é estabelecido posteriormente. A aquisição complementa o portfólio da Positivo, que prevê expandir operações em mercados como computação em nuvem, Big Data e Inteligência Artificial. "A união traz benefícios de competitividade para ambas empresas e permite crescimento dos negócios", diz Silvio. De acordo com o executivo, a negociação foi bem estruturada, com benefícios para clientes, funcionários, representantes e parceiros. Juntas, segundo ele, as empresas têm mais condições de solucionar desafios tecnológicos.

Um dos produtos desenvolvidos pela Accept é o Inteliserver, servidor com tecnologia Intel que pode ser configurado de forma flexível, conforme as necessidades das empresas, usando sistema operacional Windows Server. Com mais de 30 anos de mercado, a Accept oferece produtos para pequenas, médias e grandes empresas, presente em instituições de ensino e entidades governamentais. Entre os clientes da Accept estão a Unip, Banco do Brasil, Terra, Twitter, Multiplan e Vendiq. A empresa é parceira da Microsoft, Intel, Supermicro, Mellanox e Nvdia.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Giro dos Ativos
14,62	144.267	144.267	13.415	91,68	3,84

A Advantech aposta na Indústria 4.0

Tendo como clientes os integradores de sistemas, a Advantech ampliou o portfólio para expandir negócios em novos segmentos de mercado. "Como a tecnologia proporciona ganhos elevados de capacidade produtiva, isso justifica os investimentos que vieram principalmente das multinacionais com sede no país. As empresas que hoje estão consolidadas no mercado brasileiro já consideram urgente a necessidade de atualização tecnológica, o que torna esse tipo de investimento inevitável no curto prazo", afirma o country manager da Advantech, Mario Franco Neto.

A Advantech, que registrou crescimento da receita de 8,6% e obteve 7% de rentabilidade sobre as vendas, voltou sua atenção, de acordo com Mario, para a disseminação do conhecimento sobre as tecnologias relacionadas à indústria 4.0 e Internet das Coisas: "Quando o empresário conhece as novas tecnologias à sua disposição e percebe os ganhos, não adia investimentos".

Em 2018 e 2019, a empresa apostou em marketing, não apenas para divulgar os produtos, mas para compartilhar conhecimento, fomentando parcerias com universidades. Na área de logística, renovou processos com a otimização do centro de distribuição em Itajubá (MG). Em vendas, ampliou parcerias em novos segmentos. "Queremos expandir nossos serviços para a área de telecomunicações, com o objetivo de fornecer soluções de aquisição de dados para o ambiente de 5G e aumentar nossa participação no agronegócio, que hoje ainda é pequena, embora tenha enorme potencial", destaca Mario.

Para contar com mão de obra qualificada, a empresa está próxima de universidades e escolas técnicas, fornecendo equipamentos e compartilhando conhecimento no Brasil e em outros países. Um exemplo é o laboratório de pesquisa e desenvolvimento focado em gestão de energia criado junto à Universidade Federal de Itajubá. Apóia ainda os laboratórios do Senai Itajubá, Centro Educação Profissional De Itajubá - CEP e Instituto Mauá de Tecnologia, no ABC paulista. Também participa do projeto Indústria +Avançada, em cooperação com o Senai, que auxilia pequenas e médias empresas a entrarem em um novo contexto tecnológico.

Essas parcerias têm como objetivo compartilhar conhecimentos sobres as novas soluções

Porte	Empresa	Pontuação	Crescimento Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente
Pequeno	**ADVANTECH BRASIL**	717,90	8,63	7,03	19,58	2,91



divulgação

Mario Franco Neto, Country Manager Brasil: *"Quando o empresário conhece as novas tecnologias à sua disposição e percebe os ganhos, não adia investimentos".*

industriais e capacitar os universitários para o mercado de trabalho, podendo testar na prática as soluções da Advantech que englobam aquisição de dados, manutenção de máquinas, monitoramento e visualização da planta industrial e envio de informação à nuvem.

Mario reforça que as grandes empresas foram responsáveis pelo crescimento da Advantech, mas prevê bons negócios em clientes pequenos e médios: "Nessa área seria importante que políticas públicas favorecessem os investimentos, com redução de impostos e leis de incentivo especificas para o investimento em tecnologia".

De acordo com ele, algumas empresas sentem muita dificuldade em recuperar o fôlego e fazer qualquer tipo de investimento, mesmo aquelas que poderiam alavancar seus negócios em poucos meses.

Unindo o conceito de indústria 4.0 e IoT, as soluções da Advantech integram protocolos de comunicação oriundas das máquinas do chão de fábrica, por intermédio de softwares de coleta, processamento e visualização dos dados, enviando para um servidor, seja ele local ou na nuvem, reduzindo o tempo de engenharia dos integradores de sistemas que passam a focar mais na análise dos dados e solução de problemas.

Com 30 anos de atuação, a Advantech oferece sistemas de computação embarcada, automação industrial, conectividade, sistemas inteligentes, redes e comunicação, sistemas de saúde, logística e varejo. Com a indústria 4.0 a empresa adicionou ao portfólio sistemas de IoT provendo soluções e não apenas o hardware.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Giro dos Ativos
0,00	31.479	31.479	2.214	14,76	1,80

Companhia de Informática de Jundiaí

Transformação digital para Governos



destaque do ano 2019

top 200 2019

#cijun28anos

CIJUN
Companhia de Informática de Jundiaí

JUNDIAÍ
PREFEITURA

www.cijun.sp.gov.br

software

BENNER, BMC E PRAXIO FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS FORNECEDORAS DE SOFTWARE DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2019.

A Benner amplia a atuação em saúde

Para fortalecer sua presença nas regiões Norte e Nordeste e expandir negócios, a Benner, especializada em soluções de software, serviços e gestão de processos administrativos (BPO), uniu-se à Unimed Norte/Nordeste, que atua no mercado de saúde suplementar e representa os interesses de mais de 24 mil médicos cooperados e 66 Unimeds, para criar uma nova empresa. O investimento foi de R$ 20 milhões e inclui tanto a fatia majoritária da empresa quanto aportes em infraestrutura. A Infomed Benner Tecnologia nasceu para ser um braço digital para as Unimeds e ofertar soluções em software e serviços complementares, BPO e gestão de sinistros. "A nova empresa conta com aproximadamente 180 colaboradores e está em processo de reestruturação, com a meta de crescer 100% em até três anos", afirma Severino Benner, fundador e CEO da Benner, uma das dez mais rentáveis do setor, com o índice de 21,93% de rentabilidade sobre as vendas.

A partir da união com a Unimed, a Benner consolidou sua atuação em saúde e é responsável por mais de 1,33 milhão de vidas.

Entre os novos serviços estão plataformas de Gestão Integrada de Operadoras, Conectividade, Gestão de Auditoria Médica, Gestão de Clínicas e Hospitais, Sistemas de Apoio a Programas de Promoção e Prevenção à Saúde, Gestão Contábil e Financeira, Recursos Humanos e Gestão de Processos Jurídicos. Além disso, a Infomed Benner faz a gestão dos principais processos de uma operadora, desde a regulação, processamento de contas, conectividade, centrais de atendimento, gestão e monitoramento de pacientes de alto custo.

Nos últimos dois anos, a Benner mudou seus processos, agora desenvolvidos em modelo Ágil, visando acelerar as entregas e aumentar a performance e qualidade dos projetos. A nova metodologia de trabalho permitiu à Benner avaliar melhor as necessidades dos clientes e medir seu grau de satisfação em tempo real.

Outro fator de crescimento, segundo Severino, foi a oferta de transformação de negócios do cliente ou BTO (Business Transformation Outsourcing): "Nesse modelo de negócio, o cliente adquire a tecnologia como serviço, obtendo a transformação dos processos e automação das operações". Com esse modelo, a Benner atende ao mercado de saúde e departamentos jurídicos.

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Grande	**BENNER**	685,90	-6,25	21,93	2,79	15,94



divulgação

Severino Benner, CEO:
"Incentivamos nossos colaboradores a se engajarem, mostrarem seu potencial e fazer a diferença".

Severino avalia que o ritmo de negócios está mais lento que o esperado, mas tem boas perspectivas para o segundo semestre de 2019: "Como a empresa vende projetos e eles têm um tempo desde a negociação e implementação no cliente, nem tudo que vendermos neste ano será entregue e faturado, mas certamente contribuirá com o nosso crescimento de 2020. Espero que no próximo ano com a melhora do orçamento público, tenhamos mais investimentos do governo que ainda é um grande comprador de tecnologia".

Outro fator que deve melhorar o cenário de negócios, na opinião dele, são as privatizações e um ambiente mais propício à modernização dos sistemas: "No mercado privado, já vemos uma melhora dos balanços em 2019 e a tendência é um impacto positivo em nossos projetos".

Em 2019, a empresa registrou boas vendas de serviços com tecnologia embarcada no modelo BTO e na área de compliance jurídica. Para 2020, estuda a entrada em novos mercados e aquisições, principalmente no segmento de saúde, que está se transformando digitalmente de forma acelerada.

Para incentivar a inovação, criou o Benner Labs, para despertar a cultura empreendedora na equipe, buscando novas ideias para os negócios, projetos de redução de custos e geração de receita. "Incentivamos nossos colaboradores a se engajarem, mostrarem seu potencial e fazer a diferença, além de atrair novos talentos", destaca Severino. O objetivo é estimular a inovação com soluções que simplificam os negócios e otimizam resultados.

Atuando desde 1997 no mercado de software de gestão, a Benner conta com 1,4 mil colaboradores oferecendo soluções nas áreas de gestão de saúde, recursos humanos, jurídica, logística, ERP e turismo no modelo tradicional, em nuvem e software como serviço.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
11,10	222.171	222.171	48.728,00	51,86	1,51

destaque médio porte

A BMC aposta na oferta de inovação

Empresas estão adotando tecnologias de automação cognitiva como Inteligência Artificial, machine learning, agentes virtuais, chatbots e Robotic Process Automation (RPA), para atuar de forma proativa, preditiva e preventiva, antecipando-se à concorrência. Diante desse cenário, a BMC unificou soluções para que os clientes tenham ferramentas para monitorar e corrigir seus sistemas em experiências omnichannel. Destaque do Ano, a BMC registrou crescimento da receita líquida de 12,2%, e ficou entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Informática Hoje com rentabilidade sobre as vendas de 52,6%.

"Estamos focados em expandir ainda mais nossa presença em setores como finanças, telecom e governo", afirma a country director, Marcia Nakahara. Ela atribui os bons resultados à interação com os clientes e à oferta de soluções que atendam suas necessidades de inovação: "Acreditamos que o relacionamento próximo que mantemos com os clientes, aliado à qualidade do nosso ecossistema e à preocupação com o sucesso da implementação de nossas soluções, contribuiu para a rentabilidade da BMC no Brasil".

A empresa é especializada em soluções de software e serviços para gerenciamento em nuvem, automação e DevOps, segurança e compliance, otimização de TI, Inteligência Artificial, machine learning e gerenciamento de serviços.

Mesmo com a demanda abaixo da esperada, em decorrência da estagnação econômica, a empresa reforçou parcerias, apoiando "clientes que pensam fora da caixa". A estratégia, segundo Marcia, é sempre valorizar o investimento que esses clientes já fizeram e adicionar projetos inovadores que os diferenciem da concorrência: "Acreditamos que o principal desafio que as empresas encontram em 2019 é conduzir sua transformação digital em um mundo globalizado e competitivo. Independente da indústria em que atuam ou de seu porte, é importante que adotem tecnologias eficientes que suportem as transformações e o crescimento, e possam responder de forma inovadora a seus clientes".

Ela reforça que a busca por inovação não pode esquecer do legado e sua estabilidade: "A BMC atua diariamente em mais de 10 mil empresas em todo o mundo no suporte e gerenciamento de seus negócios".

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Médio	**BMC SOFTWARE**	1.468,40	12,24	52,64	1,16	0,00



divulgação

Marcia Nakahara, country director:
Apoio a clientes que "pensam fora da caixa"

A BMC trabalha com empresas de pesquisa e parceiros em todo o mundo para antecipar tendências de negócios e desenvolver tecnologias que apoiem essas tendências, com iniciativas como blockchain, multicloud, Inteligência Artificial, automação inteligente, segurança, compliance e projetos com fintechs. Investe fortemente, segundo Marcia, em pesquisa e inovação, tendo mais de 500 patentes registradas: "Apostar na inovação faz com que as empresas sejam competitivas em um cenário econômico mais desafiador".

Para 2019, a BMC mantém sua aposta em DevOps, em que as equipes de desenvolvimento e de operações colaboram para desenvolver, testar, implementar e monitorar aplicativos. As implementações de DevOps geralmente dependem de um conjunto integrado de soluções ou de uma cadeia de ferramentas, para remover etapas manuais, reduzir erros e ajustar a escala de equipes desenvolvedoras de software pequenas e isoladas. "Estamos em um momento em que os clientes são forçados a responder mais rápido do que nunca, quando se trata da melhoria dos recursos de seus produtos ou canais de vendas, correção de problemas, atendimento ou até mesmo no entendimento da concorrência e das tendências", diz Marcia.

A BMC tem crescido globalmente e expandido presença na América Latina, ampliando atuação no Brasil em conjunto com seu ecossistema de parceiros. Para isso, a empresa otimizou a estrutura interna de vendas e formou novas parcerias para expandir o atendimento para todas as regiões brasileiras.

Entre os lançamentos importantes do ano, Marcia destaca soluções para mainframe e a BMC AMI DevOps for Db2, que otimiza a performance e proporciona autonomia em ambientes de mainframe para grandes volumes de transações.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	34.181	34.181	65.821	96,24	0,52

Aquisições levam a Praxio mais longe

O ano de 2018 representou um marco para a Praxio, especializada na gestão logística de transportes. O ano começou com um projeto de rebranding, com o objetivo de dar visibilidade às novas aquisições, colocar o cliente no centro das decisões e marcar a reinvenção da empresa, que antes se chamava BMGRodotec.

"As aquisições, somadas à aposta contínua em inovação, impulsionaram os bons resultados dos últimos anos", diz Valmir Colodrão, CEO da Praxio. A empresa registrou um expressivo crescimento de 163,1% da receita líquida, o que a fez figurar entre as dez que mais cresceram, e obteve 18,5% de rentabilidade sobre as vendas.

No segundo semestre de 2018, a Praxio adquiriu a gaúcha Avacon, com mais de 26 anos de experiência no desenvolvimento de software para logística, transporte e armazenagem. "Essa aquisição trouxe para nosso time a expertise em Inteligência Artificial na otimização da operação do transporte de cargas", explica Valmir. Hoje, os clientes contam com robôs que automatizam todo o processo operacional e coletam informações disponibilizadas nas torres de controle, dando visibilidade aos gestores em todas as fases do transporte.

Também adquiriu a mineira Autumn, com mais de 20 anos de atuação no desenvolvimento de software para o transporte rodoviário de passageiros. "O negócio permitiu que ampliássemos nossa participação de 37% para 52% nesse segmento, além de permitir o aumento do leque de ofertas para empresas de menor porte", afirma Valmir. Com a aquisição, a Praxio entrou no mercado de venda de passagens rodoviárias por meio da Plataforma Praxio Luna, lançada em 2019. O sistema oferece o controle de múltiplos canais de vendas: das passagens comercializadas em guichês de rodoviárias, agências de viagens, portais de vendas e até mesmo na venda embarcada, possibilitando a comercialização de bilhetes de ônibus dentro do próprio veículo.

Além do lançamento da plataforma Luna, a empresa expandiu atuação para a indústria, o varejo e o e-commerce. Com investimento de R$ 5 milhões, lançou o 3PL, uma ferramenta de auditoria do frete e gestão de transportadores que contribui para a redução do custo do transporte de mercadorias.

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Pequeno	**PRAXIO**	2.307,10	163,14	18,53	1,18	1,34



divulgação

Valmir Colodrão, CEO:
"Todo o time tem autonomia para colaborar, criar e executar, incluindo o cliente".

Há cerca de três anos, segundo Valmir, a empresa aderiu à metodologia Ágil, que permite coparticipação no desenvolvimento do software: "Assim, todo o time tem autonomia para colaborar, criar e executar, incluindo o cliente, que participa de reuniões de validação ao longo de todo o desenvolvimento, recebendo protótipos durante o projeto".

Em 2019, essa metodologia foi aprimorada, com o design Sprint, em que a ideia, antes de se tornar um projeto, passa por discussões que envolvem diversos profissionais especializados sobre o melhor processo, a melhor tela e o que deve ser validado. "O design sprint entrega uma visão mínima do produto já em sua fase inicial, e isso tem sido importante para todo o portfólio", explica Valmir.

Para se tornar uma empresa digital, a Praxio transformou sua estrutura. Mudou equipes de lugar e uniu times para compartilharem o mesmo espaço. "Profissionais de inovação, desenvolvimento e atendimento ficaram mais próximos e os clientes já sentiram os efeitos dessa mudança: entregas mais rápidas e problemas resolvidos com tranquilidade e agilidade", diz.

A Praxio também entrega aos clientes indicadores de operação, permitindo que tenham maior controle da gestão e resultados mais efetivos.

"Há muitos anos, nossa empresa é líder no segmento do transporte e, para sustentar essa posição, estamos redesenhando e reescrevendo nossas soluções para a nuvem, com foco na experiência do cliente", explica Valmir. Além disso, diz, estuda novas aquisições no ramo de transporte rodoviário e parcerias: "Investimos R$ 15 milhões em pesquisa e desenvolvimento de produtos e projetamos mais R$ 15 milhões nos próximos três anos".

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
6,07	47.805	47.805	8.860	20,52	1,16

LASERWAY

Economia, controle e convergência para o seu negócio.



anuário INFORMÁTICA HOJE destaque do ano 2019

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

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

Para mais informações, escaneie.

FURUKAWA ELECTRIC

0800 412100
www.furukawalatam.com

serviços

CENTRAL IT, SANKHYA E DYNATRACE FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2019.

Central IT: soluções para o governo digital.

O mercado de órgãos públicos, alavancado pelo governo digital, sustentou os negócios da Central IT, além de expandir serviços para estados e prefeituras. O principal produto da empresa, a ferramenta de workflow CITSmart, gerou um spin-off, e agora é vendida por uma empresa do grupo.

Entre os contratos firmados em 2018 estão sistemas para a Anac, Secretaria da Fazenda do Mato Grosso, Infraero e Ministério da Economia. "A mudança de governo e o déficit na arrecadação provocaram a renegociação de alguns contratos, que foram compensados por novos", afirma o diretor executivo, Carlos Freitas.

Com uma base instalada de 36 sistemas no governo federal, a empresa, Destaque pelo terceiro ano consecutivo, obteve um aumento de 16,6% na receita líquida, e rentabilidade de 20,7% sobre as vendas, o que a colocou entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário.

A Central IT oferece serviços de governança corporativa, suporte de infraestrutura, help desk, suporte ao usuário, ferramentas de produtividade e gerenciamento de processos. Um dos principais projetos do ano, segundo Freitas, foi a implantação de um sistema de atendimento ao usuário no Ministério da Economia, usando chatbots e o IBM Watson. A parceria contemplou a contratação de serviços técnicos, sob demanda, para implantação de atendimento ao cliente. Além do Teleatendimento e do Portal de Serviços, foram implantados assistentes virtuais, ou chatbots. Em três meses de projeto, a Central IT estruturou um modelo que integrou seis grandes sistemas mapeados em mais de 2 mil serviços, permitindo o repasse de informações atualizadas e precisas. A empresa substituiu um canal que fazia cerca de 9 mil atendimentos por mês pela Central Sipec (Sistema de Pessoal Civil da Administração Pública Federal), que agora tem capacidade de atender mais de 11 mil aposentados, pensionistas e anistiados, e as demandas passaram a ser resolvidas já no momento do contato. Além desse, foram implantados outros chatbots que interagem com mais de 72 milhões de usuários prestando informações sobre alistamento militar, Enem, Passe Livre Estudantil, Prouni, entre outros.

Outro destaque foi a implantação de um sistema para aprimorar o atendimento aos ci-

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Grande	**CENTRAL IT**	816,70	2,05	20,78	3,36	0,54

dadãos pela Secretaria de Fazenda do Mato Grosso. O projeto reúne informações sobre o contribuinte no call center, reduzindo o tempo de atendimento de nove para quatro minutos. A plataforma inclui a ferramenta CITSmart – de gerenciamento de processos e controle de demandas –, que integrou diferentes sistemas no Portal do Cidadão, garantindo informações unificadas no serviço 0800 oferecido pela Secretaria da Fazenda. Eram 324 módulos de mais de 800 serviços prestados pela Sefaz, visualizados em telas separadas, e que demandavam muito tempo para realizar qualquer tipo de procedimento. A unificação dos sistemas permite que o servidor use apenas uma única tela para acesso a todos os serviços. A próxima etapa, ainda para 2019, é usar um chatbot, que está sendo alimentado em regime de aprendizado de máquina, para atender as demandas repetitivas. Segundo Carlos, o contrato da Central IT com o Governo de Mato Grosso visou principalmente a integração e a automação dos fluxos de trabalho.

No final de 2017, a empresa abriu um escritório em Dallas, nos Estados Unidos, e em 2018 fechou os primeiros contratos na área de e-learning.



divulgação

Carlos Freitas, diretor executivo:
"A mudança de governo e o déficit na arrecadação provocaram a renegociação de alguns contratos"

A Central IT atende, além do governo federal, os governos estaduais de Goiás, Pernambuco, Maranhão e Mato Grosso, e as prefeituras de São Paulo e Recife. "Estamos olhando novos serviços e promovendo mudanças no portfólio, investindo em Inteligência Artificial, Internet das Coisas (IoT), Big Data, além de consultoria para a implantação do compliance da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD)", explica Freitas. Em computação em nuvem, a Central IT atua como cloud service broker, integrando serviços.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
7,23	169.240	169.240	35.160	38,33	1,35

destaque médio porte

A Sankhya investe em inteligência analítica

Especializada em soluções integradas de gestão corporativa, a Sankhya expandiu sua atuação nas 23 unidades de negócio em todo o país e investiu em parcerias. Por meio de um acordo com o Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV IBRE) integrou dados macroeconômicos ao seu sistema de Business Intelligence e à assistente virtual BIA (Business Intelligence Analist), que usa a Inteligência Artificial para auxiliar os gestores a antecipar o futuro e otimizar processos de negócio. "Essa parceria oferece infinitas possibilidades no aprimoramento da gestão de negócios de empresas em todo o Brasil, que passarão a ter acesso a estudos e indicadores econômicos da FGV, permitindo avaliar melhor a performance dos dados macroeconômicos que mais impactam seus negócios e tomar decisões mais efetivas", diz o CEO Felipe Calixto.

Essas estratégias resultaram numa rentabilidade de 13,1% sobre as vendas e colocaram a empresa entre as dez que mais cresceram do Anuário Informática Hoje, com um aumento de 36,9% da receita líquida.

O destaque em 2019 foi o lançamento do EIP - Enterprise Intelligence Platform (Plataforma de Inteligência Empresarial) para a gestão das empresas, levando em conta a experiência de cada usuário e usando tecnologias como Inteligência Artificial, machine learning, Internet das Coisas, Big Data e plataformas de colaboração.

A empresa também se prepara para lançar um novo produto baseado no conceito do EIP que reconheça o usuário com um único login e passe a guiá-lo dinamicamente, orientando os processos que precisam de sua intervenção, além de se conectar com fontes de dados externas, permitindo comparativos de mercado sempre que necessário.

No último ano, segundo Felipe, a Sankhya aprimorou o atendimento ao cliente, com a implantação da Universidade Corporativa, service desk e o núcleo de sucesso do cliente: "Essa área tem como objetivo antecipar as necessidades das empresas que já atendemos".

A Sankhya também aposta no aumento da demanda por soluções de gestão de alto nível, integradas e 100% on-line em plataformas móveis, para continuar crescendo.

Felipe prevê um aumento da demanda por

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Médio	**SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS**	751,90	36,97	13,10	1,65	13,93

soluções de indústria 4.0 e investimentos em infraestrutura com a retomada da economia no ano que vem.

Entre os setores que renderam mais negócios para a Sankhya em 2018 estão a manufatura e distribuição. Já em 2019, o destaque ficou com o mercado de atacado, principalmente de peças automotivas e materiais de construção. "Estamos nos expandindo nacionalmente com a abertura de novas unidades de negócios e consolidação das já existentes, somando 31 escritórios", diz Felipe.

Para atender uma gama maior de clientes e mercados, a empresa está avaliando novas funcionalidades nos produtos.

A ideia é consolidar o conceito EIP, uma plataforma de gestão que vai além do ERP, integrando dados internos a sistemas especializados e informações externas. A Sankhya também investiu em novas metodologias como o desenvolvimento Ágil baseado no modelo de squads e no aprimoramento da BIA. Com base em dados internos e externos, o sistema permite estruturar a precificação, levando em conta a inflação do seu próprio segmento e região. Outro ganho é entender a relação direta que o índice de consumo ou confiança do consumidor tem com a projeção de venda de determinada linha de produto.



divulgação

Felipe Calixto, CEO:
Aposta no aumento da demanda por soluções de gestão de alto nível

Recentemente a empresa fez uma parceria com a Netprofit, especializada em capacitação corporativa para a oferta do curso de Alta Performance Executiva. Outra parceria foi com a Espresso, plataforma de gestão de despesas corporativas que permite automatizar e controlar os gastos corporativos, como deslocamentos de funcionários, compra de passagens, alimentação, gasolina, entre outros. Esta última teve como objetivo agregar novas funcionalidades ao seu ERP.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
5,60	115.971	115.971	15.195	149,50	3.19

A Dynatrace reforça o portfólio e se expande

Especializada em plataforma de inteligência de software, também conhecida como APM, a Dynatrace se consolidou no mercado de nuvem corporativa e expandiu operações na América do Sul, com a abertura de novos escritórios na Argentina, Chile e Peru. "Estamos reforçando nossa presença na região, estendendo o alcance da plataforma de inteligência de software para as empresas do mercado sul-americano", afirma Roberto de Carvalho, presidente da Dynatrace.

Destaque do Ano, a Dynatrace teve um crescimento de 24,3% da receita líquida e registrou rentabilidade de 14% sobre as vendas.

Esses resultados são atribuídos à ampliação do portfólio de serviços em 2018. A empresa incorporou à sua plataforma a oferta de Management Zones e suporte automatizado para ambientes Google Cloud Platform (GCP). Outra novidade foi a adição do Cloud Infrastructure Monitoring e a integração de funcionalidades de monitoramento de microsserviços na nuvem Microsoft Azure, com suporte para os contêineres do Windows Server (Docker para Windows). Para os clientes da Amazon Web Services (AWS), oferece plataforma de monitoramento inteligente, com ferramentas de visibilidade e processamento de dados em nuvem. "Conquistamos o status de parceiro com competência em contêineres da AWS e lançamos o OneAgent Operator, um conjunto de processos especializados de monitoramento para coletar métricas de negócios e performance", diz Roberto.

Outra novidade foi o lançamento da solução Davis, que representa a próxima geração de ferramentas de Inteligência Artificial, com novos algoritmos para análise de informações e maior capacidade de inserir dados e eventos de soluções de terceiros. Além disso, as ações comerciais ganharam o reforço do Programa de Desenvolvimento Free for Life, dedicado ao recrutamento, capacitação e aprimoramento de desenvolvedores que utilizam a plataforma de inteligência de software Dynatrace. Em 2019, essa plataforma passou a fornecer insights automáticos em nível de código para o monitoramento de aplicações baseadas na linguagem de programação Go, e passou a oferecer suporte para o Red Hat OpenShift 4 para ambientes de mainframe híbridos e suporte para Kubernetes.

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Pequeno	**DYNATRACE**	908,50	24,34	14,01	3,36	0,00



divulgação

Roberto de Carvalho, presidente:
Aposta em ferramentas automatizadas de monitoramento, microsserviços, contêineres e alta escalabilidade.

Com o crescimento da migração para a nuvem, a empresa aposta em ferramentas automatizadas de monitoramento, microsserviços, contêineres e alta escalabilidade.

Outra estratégia, segundo Roberto, foi aprimorar o modelo de cobertura na região e a segmentação de clientes no programa de canais, para aproveitar as oportunidades no mercado de nuvem corporativa: "Entender como poderíamos nos tornar peças importantes nos principais ecossistemas de TI e contribuir para o sucesso dos negócios das empresas ajudou a acelerar o nosso crescimento". A empresa conseguiu balancear de forma saudável as vendas recorrentes na base instalada e a aquisição de novos clientes nos mais diferentes mercados. Entre 2018 e 2019, as vendas foram puxadas pela adoção de estratégias multicloud e a demanda por projetos corporativos de monitoração de TI, visando a consolidação e racionalização de ferramentas como forma de redução de custos e aumento da eficiência operacional. "A explosão dos aplicativos móveis e sistemas de automação reduz custos e permite diferenciação das empresas, ampliando nosso mercado", afirma Roberto.

De acordo com ele, a Dyanatrace redefiniu o conceito de monitoramento de TI por meio de Inteligência Artificial, visibilidade full stack e automação combinadas na mesma plataforma de software a gestão da experiência digital dos usuários, performance das aplicações, monitoramento da infraestrutura, log analytics e AIOps. Outro diferencial é o serviço de consultoria especializada em performance e sistemas para gestão autônoma da nuvem.

Os planos para 2020 incluem a prestação de serviços em novos mercados na América Latina em nuvem corporativa.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
34,90	35.537	35.537	4.979	24,42	1,33

EXTREME DIGITAL SOLUTIONS

TORNANDO EMPRESAS MAIS SIMPLES E EFICIENTES



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A EXTREME DIGITAL SOLUTIONS É UMA EMPRESA BRASILEIRA, DO SEGMENTO DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO, CAPACITADA E ESTRUTURADA PARA ATENDER E IMPLEMENTAR PROJETOS DE TRANSFORMAÇÃO DIGITAL NOS CLIENTES DOS SETORES PÚBLICO E PRIVADO.

DESCUBRA VOCÊ TAMBÉM COMO A TECNOLOGIA PODE IMPACTAR POSITIVAMENTE OS NEGÓCIOS DA SUA EMPRESA.

AS MELHORES SOLUÇÕES EM:

- INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
- CUSTOMER EXPERIENCE
- GESTÃO DE ATENDIMENTO
- INTEGRAÇÃO DE SISTEMAS
- GERENCIAMENTO DE PERFORMANCE
- SEGURANÇA DA INFORMAÇÃO
- HIPERCONVERGÊNCIA
- VIRTUALIZAÇÃO
- HARDWARE ESPECIALIZADOS
- ANALYTICS
- CLOUD

anuário INFORMÁTICA HOJE top 200 2019

CERTIGOV PRATA EDS - EXTREME DIGITAL SOLUTIONS

Great Place To Work. Certificado 28/03/2019 - 28/03/2020 BRASIL

mpt Br Melhoria do Processo de Teste NÍVEL 3

CMMI DEV/3

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

http://**extreme.**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 ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2019.

Atendimento ao cidadão é o foco da Prodesp

A Prodesp - Companhia Estadual de Processamento de Dados de São Paulo priorizou o desenvolvimento e a modernização de sistemas de atendimento ao cidadão como o Poupatempo, Acessa SP e Detecta, entre outros. De acordo com o Anuário Informática Hoje, obteve um crescimento de 13% da receita líquida e registrou 6,8% de rentabilidade sobre as vendas e conquistou o prêmio de Destaque do Ano pela quarta vez consecutiva. O novo presidente, Carlos André de Maria de Arruda, que assumiu em janeiro de 2019, substituindo Célio Bozola, atribui esses resultados a uma gestão financeira saudável, com redução de custos dos serviços prestados e de despesas administrativas e financeiras, ao aumento de produtividade por empregado e crescimento da geração operacional de caixa.

Em 2018, a empresa desenvolveu vários projetos, como a modernização da folha de pagamento do estado, o Poupatempo 2ª Geração, o sistema de gestão hospitalar S4SP e o novo Sistema Integrado de Multas (SIM).

Entre os principais projetos de 2018 está a expansão do Poupatempo, programa de atendimento ao cidadão que inaugurou o 72º posto fixo em São Vicente. No ano, o Poupatempo fez uma média de 128 mil atendimentos diários e ultrapassou a marca de 614 milhões, desde sua criação em 1997. "Na pesquisa anual de satisfação do cidadão, obteve 98,8% de aprovação e no mesmo ano foi eleita pelo quarto ano consecutivo o Melhor Serviço Público de São Paulo, de acordo com o Datafolha", afirma Carlos André. Em dezembro de 2019, serão inauguradas mais cinco unidades com postos mais modernos priorizando serviços eletrônicos que poderão ser realizados pelo celular, tablet ou computador. As cidades escolhidas para implantação do projeto piloto são Salto, Jales, Lençóis Paulista, Aguaí e Campinas.

O presidente também destaca a reestruturação do Acessa SP, criado para oferecer acesso grátis à Internet. O programa de inclusão digital encerrou o ano com 455 postos em funcionamento, em 338 municípios: "Foram instalados três espaços piloto do Acessa Campus, projeto de coworking público criado para impulsionar a economia criativa".

Outro marco em 2018 foi o desenvolvimento do Detecta, sistema inteligente que auxilia as polícias Civil e Militar na prevenção e combate à

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Grande	**PRODESP**	282,50	13,03	6,83	2,55	0,00



divulgação

Carlos André de Maria de Arruda, presidente: *98,8% de aprovação na pesquisa anual de satisfação do cidadão*

criminalidade. O sistema foi conectado às câmeras de videomonitoramento e leitores de placas de veículos nas cidades de São Carlos e Santos. Além disso, as prefeituras interligadas ao sistema passaram a ter acesso em tempo real aos alertas de potenciais situações suspeitas e crimes para sua região. O Detecta encerrou o ano com cerca de 3,2 mil leitores automáticos de placas de veículos e 1,7 mil câmeras de videomonitoramento ativos no sistema.

Carlos André faz questão de mencionar também o programa SP Sem Papel, que será adotado em todas as secretarias e órgãos do governo de São Paulo, para eliminar o trâmite de papel na administração direta e indireta. Com o SP Sem Papel, o estado projeta economizar cerca de 75% com impressões e compra de folhas sulfite. "Na Prodesp, por exemplo, em cinco anos, deixaremos de gastar mais de R$ 3 milhões, fora o gasto indireto com transporte para levar os processos para outros órgãos, os custos com correios e armazenamento físico dos documentos", afirma.

Outro destaque neste ano foi a implantação em março do **Intragov e Intragov V,** infraestrutura unificada de comunicação de dados e serviços e que prevê uma economia de R$ 386 milhões.

A metodologia Ágil, já usada por parte da equipe de desenvolvimento de sistemas, foi definida, segundo Carlos André, como padrão na Prodesp: "O desenvolvimento de aplicações com microsserviços e uso de containers teve excelentes resultados nos projetos piloto, chegando a reduzir a infraestrutura dos ambientes onde os testes foram realizados em mais de 50%".

Em 2019, iniciou um serviço de consultoria e está revendo o modelo de prestação de serviços de infraestrutura por meio do Projeto Multi-Cloud Prodesp que prevê disponibilizar o poder computacional da empresa e de nuvens de terceiros para os clientes.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
9,12	873.788	873.788	59.707	10,59	1,04

O CIASC, de olho em novas tecnologias.

Criar soluções para aperfeiçoar a administração pública baseada em dados é a meta do CIASC - Centro de Informática e Automação de Santa Catarina, que desenvolve sistemas para empresas públicas do estado.

Entre os projetos implementados em 2018, destacam-se a Plataforma BoaVista, o Sistema InfoAgro, o Sistema de Dívida Ativa e o Portal ECV. São soluções voltadas à tomada de decisão dos administradores públicos, a disponibilizar informações relacionadas ao desempenho da agropecuária catarinense, a melhorar a fiscalização referente a créditos oriundos das multas vencidas e não pagas e à vistoria de veículos.

O presidente, Sérgio André Maliceski, reforça que o CIASC tem 44 anos de história e continua atento às novas tecnologias. "Temos vários grupos de pesquisa e desenvolvimento que trabalham com segurança adaptativa, gestão de identidade, gerenciamento de produtos digitais, serviços compartilhados 2.0, analytics everywhere, XaaS (Anything as a Service) e realidade aumentada".

Por meio do programa Governo 100% Digital, o CIASC desenvolveu uma plataforma para o Departamento de Trânsito Estadual para a digitalização e automação de vários processos do órgão. Entre elas a CNH Digital. Ao acessar o portal, o usuário tem informação se há algum ponto registrado em sua CNH nos últimos 12 meses. O aviso é permanente e fica no rodapé da página. O objetivo é facilitar que o condutor tenha acesso ao seu histórico e evite chegar aos 20 pontos e responder por um processo administrativo de suspensão. Desde o lançamento em abril de 2019, foram cadastradas 37,8 mil pessoas.

Outra iniciativa foi a integração dos boletins de ocorrência das Polícias Militar e Civil, o que permitiu mais agilidade no atendimento. Para o sistema prisional, criou uma forma de eliminar a transação de dinheiro em espécie nos presídios de Santa Catarina. Por meio da Gestão Informatizada da Destinação dos Numerários dos Presos, os presidiários contam com um cartão bancário para manipulação do dinheiro, eliminando a transação de moeda em espécie dentro dos presídios.

Entre os novos produtos, Sérgio destaca a implantação da Certificação Digital Integrada com o SIGRH (Sistema Integrado de Gestão de

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Médio	**CIASC**	710,70	-7,17	15,80	1,70	0,00



divulgação

Sérgio André Maliceski, presidente:
"Estamos estudando parcerias com empreendimentos privados para ampliar nosso portfólio de soluções"

Recursos Humanos), sistema de arquivamento com a PIQL que garante o acesso e legibilidade de dados no futuro, segurança para o armazenamento e cofre de dados off-line. Outro projeto é a identificação de placas de veículos e objetos usando a Plataforma BoaVista.

"Estamos estudando parcerias com empreendimentos privados para ampliar nosso portfólio de soluções", diz Sérgio. Além do foco no desenvolvimento de novas tecnologias, o órgão, segundo ele, investe no reforço da equipe interna e infraestrutura: "Iniciamos o trabalho de instalação de uma nova subestação para atender especialmente o departamento de data center, com estrutura 100% redundante e capaz de produzir mais energia nos horários de pico, quando os custos da concessionária são mais elevados".

Grupos de pesquisa e desenvolvimento modernizam os sistemas baseados em tecnologias como a linguagem natural para criação de chatbots na melhoria no atendimento, LPWAN (Low Power Wide Area Network) ligada à Internet das Coisas (IoT), Inteligência Artificial na segurança e infraestrutura institucional, e o uso da força de trabalho digital na automatização de processos (RPA - Robotic Process Automation).

Entre os pilares do CIASC está o investimento em inovação. Em 2019, por exemplo, a empresa está promovendo a terceira edição do Hackathon #DesenvolveSC, que reúne profissionais de negócios, desenvolvedores, designers e estudantes para a criação de serviços digitais que busquem soluções para educação e saúde pública de Santa Catarina. Ao longo da competição serão realizadas mentorias, painéis sobre educação e saúde, workshops e palestras sobre modelo de negócios, pitchs e usabilidade para designers.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
14,57	112.001	112.001	17.695	39,06	1,07

A Cijun amplia sua cobertura digital

Responsável pelo programa Jundiaí Digital, a Cijun mantém o foco na área de integração de serviços públicos. A empresa, Destaque pelo terceiro ano consecutivo, registrou crescimento de 12,4% na receita líquida e obteve 7,5% de rentabilidade sobre as vendas. "Como prestadores de serviço de tecnologia da informação e comunicação (TIC), com foco na gestão pública municipal, nosso resultado vem do desenvolvimento, manutenção e operação dos sistemas dos clientes", afirma o diretor presidente Amauri Marquezi de Luca.

Entre os destaques do ano está a ampliação do APP Jundiaí para mais de 130 serviços ao cidadão numa única plataforma, e a conclusão da Infovia Digital com a implantação de 370 quilômetros de rede de fibras ópticas interligando todas as escolas municipais, Unidades Básicas de Saúde, centros esportivos e demais unidades municipais. Outros projetos incluíram a ampliação dos pontos de Wi-Fi públicos para 56 hotspots e a implantação do Portal Observatório Jundiaí com mais de 230 indicadores primários e secundários dos serviços públicos. A Cijun também abriu o Portal para Inclusão de Pessoas com Deficiência, um sistema de agendamento de atendimento da assistência social, e implantou dois coworkings públicos.

Em 2019, conclui a entrega do Sistema de Gestão de Emergência e Catástrofe, Sistema de Aprovação de Projetos de Obras, um novo Portal Balcão do Empreendedor para abertura de empresas e amplia os pontos de Wi-Fi públicos para 90 hotspots.

Atendendo ao objetivo de modernizar a gestão empresarial, a Cijun está implementando um ERP, levando em conta processos estruturados de inovação para se adequar à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD).

Marquezi justifica o crescimento da empresa pelo rigoroso controle de compras, buscando sempre os melhores preços e produtos: "Nossa gestão orçamentária com cuidadoso planejamento estratégico das diretrizes dá orientações claras para os investimentos e despesas".

A Cijun, segundo ele, está concluindo a implantação de um anel de fibra óptica em uma rede multisserviço que, além de atender os órgãos municipais, será oferecido para os prove-

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Pequeno	**CIJUN**	255,10	-1,66	7,56	4,49	0,00



divulgação

Amauri Marquezi de Luca, diretor presidente: *"Transformação digital pressupõe transformação cultural"*

dores de acesso à Internet locais gerando novas receitas: "Ampliamos a carteira de produtos, com novas soluções sistêmicas com foco na administração pública municipal".

Todos os novos produtos de gestão municipal da Cijun – como o Sistema de Atendimento ao Munícipe integrado ao Portal de Serviços – foram desenvolvidos como soluções em nuvem e são oferecidos para outros municípios gerando novas receitas. "Estamos visitando diversas cidades e avaliando oportunidades de ampliar esse mercado", diz Marquezi.

Entre os projetos inovadores, destaca a continuidade do Programa Jundiaí Cidade Inteligente e a abertura de uma aceleradora pública. Na área de educação, dentro da iniciativa Escola Inovadora, a empresa fez uma parceria com a Google Education na Unidade Gestora de Educação, com foco na modernização tecnológica da aprendizagem. "Transformação digital pressupõe transformação cultural de uma sociedade em contínua evolução, tendo a pessoa no centro da inovação", afirma.

A Cijun já colhe os frutos dos novos projetos. Jundiaí alcançou o décimo lugar no ranking Connected Smart Cities 2019 realizado pela consultoria Urban Systems. O relatório mapeia as cidades com maior potencial de desenvolvimento no Brasil, por meio de indicadores que retratam inteligência, conexão e sustentabilidade. Ao todo são avaliados 70 indicadores, separados em 11 tópicos: mobilidade e acessibilidade, meio ambiente, urbanismo, tecnologia, saúde, segurança, educação, empreendedorismo, energia, governança e economia.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
-	22.572	22.572	1.706	18,42	1,84

accesstage
conectividade financeira

anuário INFORMÁTICA HOJE top 200 2019



OTIMIZE TEMPO E GANHE PRODUTIVIDADE

Com a Accesstage

Você automatiza os processos da rotina financeira da sua empresa, tem um canal único de comunicação com toda a cadeia financeira e pode focar no que mais importa: **O seu core business!**

+ de 120 mil
CNPJs Conectados

+ de 80 Bancos
Parceiros Ativos

+ de 400 Colaboradores
Incluindo Startups e Fintechs

+ de 700 milhões
de Transações Mensais

+ de 30 Adquirentes
Homologados nas plataformas Accesstage

+ de 70 Segmentos
Atendidos em Nosso Portfólio

integração

TIVIT, EXCEDA E MARKWAY FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE AS EMPRESAS INTEGRADORAS DE SISTEMAS DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2019. A TIVIT FOI TAMBÉM ESCOLHIDA EMPRESA DO ANO (*VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 38*).

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)
26	1	1	TIVIT (SP)	1.575.363	1.575.363	430.651	7,75	-5,77	1.169.293	2.116.483
29	3	2	LOGICALIS (SP)	1.482.000	1.482.000	405.128	35,58	18,57	NI	NI
32	2	3	SONDA (SP)	1.299.648	1.299.648	355.280	-3,37	-15,49	1.141.598	1.242.854
42	4	4	STEFANINI (SP)	872.442	872.442	238.496	-14,55	-25,27	87.956	28.889
69	-	5	MONTREAL (MG)	377.956	377.956	103.320	7,81	-5,72	87.956	31.642
90	10	6	ORIZON (SP)	159.039	159.039	43.476	-4,41	-16,41	300.502	87.843
91	-	7	ACECO TI (SP)[1,2]	155.880	155.880	42.612	-27,13	-36,27	107.543	5.933
95	7	8	MAGNA SISTEMAS (SP)	147.882	147.882	40.426	23,58	8,08	37.305	1.479
100	14	9	DEDALUS PRIME (SP)	135.876	135.876	37.144	81,48	58,71	3.087	337
101	-	10	GLOBALWEB CORP (SP)	131.638	131.638	35.985	16,67	2,03	14.771	6.398
110	9	11	TECNOSET IT SOLUTIONS (SP)	111.696	111.696	30.534	-1,36	-13,73	15.637	43.950
114	13	12	NEC (SP)	101.155	459.794	125.692	24,80	9,15	74.135	52.687
118	12	13	EXCEDA (SP)	91.097	91.097	24.903	3,38	-9,59	35.371	193
122	-	14	2S (SP)	77.572	77.572	21.206	38,96	21,53	12.566	2.755
127	-	15	EDS EXT. DIGITAL SOLUTIONS (SP)	73.910	73.910	20.204	17,32	2,60	14.096	1.637
133	17	16	ACCESSTAGE (SP)	59.310	59.310	16.213	29,02	12,84	26.903	13.144
137	15	17	MTEL (SP)[2]	56.022	70.028	19.143	-22,90	-32,57	-31.945	48.713
146	-	18	INDRA (SP)[1,2]	45.800	45.800	12.520	0,00	0,00	NI	NI
147	28	19	ALTUS (RS)[2]	45.537	45.537	12.448	-9,66	-20,99	3.512	28.858
148	-	20	TELSINC (SP)[2]	45.499	45.499	12.438	-17,51	-27,86	41.317	29.379
153	19	21	CYLK IT SOLUTIONS (SP)	38.961	38.961	10.651	-2,48	-14,71	6.593	858
160	-	22	NESIC (SP)[2]	35.441	40.274	11.010	24,38	8,78	8.836	741
163	18	23	ADVANTA (SP)	33.914	33.914	9.271	-21,37	-31,24	12.375	11.418
168	-	24	DATAINFO SOLUÇÕES EM TI (SC)	30.782	30.782	8.415	64,97	44,28	7.844	2.104
171	22	25	íCARO TECHNOLOGIES (SP)	28.390	28.390	7.761	13,06	-1,12	12.654	2.421
172	23	26	INFOBASE (RJ)	27.948	27.948	7.640	30,61	14,23	50	0
173	-	27	WECOM (RS)	27.782	27.782	7.595	165,40	132,11	5.387	1.243
175	26	28	GRUPO MULT (MG)	24.627	24.627	6.732	26,56	10,69	NI	NI
177	27	29	GO2NEXT (SP)	23.601	23.601	6.452	24,14	8,56	14.826	12.366
180	20	30	NETSERVICE (MG)	21.213	21.213	5.799	-40,59	-48,05	46.804	45.782
183	-	31	E-SAFER (SP)	20.898	20.898	5.713	28,96	12,78	2.800	774
193	-	32	MARKWAY (RJ)	14.709	14.709	4.021	87,85	64,29	2.005	17

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

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)
375.576	144.031	107.750	9,21	6,84	0,99	134,42	16,93	4,56	3,93	0,57	12,28
NI	NI	NI	16,32	4,73	1,31	2,31	30,47	5,56	4,93	1,04	67,92
120.774	-14.498	-70.608	-6,19	-5,43	1,76	81,49	11,56	1,52	-3,41	0,63	-8,45
197.984	27.951	28.489	32,39	3,27	1,54	200,90	3,10	-0,40	10,76	3,30	2,21
58.894	23.698	14.160	16,10	3,75	1,59	112,04	19,22	0,45	7,59	2,03	-
52.876	28.134	21.179	7,05	13,32	5,92	15,47	0,00	-8,28	6,10	0,46	22,68
48.186	-81.423	-10.595	-9,85	-6,80	1,28	108,19	7,21	64,84	-4,99	0,73	-
33.358	20.926	14.470	38,79	9,78	2,68	62,62	10,54	-0,98	23,85	2,44	27,20
7.364	3.634	2.793	90,48	2,06	1,80	622,61	2,21	0,77	12,52	6,09	-
22.512	2.565	2.565	17,37	1,95	1,37	393,39	6,22	4,11	3,52	1,81	-
41.047	4.063	3.415	21,84	3,06	0,92	405,90	60,54	3,91	4,32	1,41	8,96
111.517	-12.545	-27.234	-36,74	-5,92	1,05	527,07	44,53	2,99	-5,86	0,99	-
54.746	33.673	22.306	63,06	24,49	4,28	30,34	0,00	-1,02	48,39	1,98	506,95
19.841	5.513	3.787	30,14	4,88	1,62	158,30	7,40	0,41	11,67	2,39	-
22.534	12.829	9.497	67,37	12,85	1,72	123,40	13,73	1,18	30,16	2,35	44,17
27.957	4.654	2.914	10,83	4,91	3,10	53,71	17,56	0,21	7,05	1,43	13,49
5.228	-36.062	-23.473	0,00	-33,52	0,80	0,00	89,38	27,42	-15,52	0,46	0,00
NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
27.253	1.118	616	17,54	1,35	1,01	2.379,38	41,12	15,38	0,71	0,52	-
13.665	9.418	5.771	13,97	12,68	1,48	179,73	17,73	-0,75	4,99	0,39	-
26.938	5.983	3.866	58,64	9,92	1,95	88,37	14,53	0,00	31,13	3,14	71,59
7.204	2.511	2.042	23,11	5,07	2,59	154,19	0,00	0,74	9,09	1,79	-
10.506	687	403	3,26	1,19	1,85	318,82	42,50	6,50	0,78	0,65	3,25
7.745	4.643	1.971	25,13	6,40	2,44	58,39	3,05	-1,63	15,86	2,48	8,46
9.372	3.200	2.460	19,44	8,67	2,09	68,25	0,00	-0,47	11,55	1,33	16,73
12.383	9.004	5.682	11.364,00	20,33	1,09	10.658,00	7,55	0,32	105,63	5,20	-
11.550	3.063	2.471	45,87	8,89	1,51	123,82	19,01	4,68	20,49	2,30	-
NI	NI	NI	14,39	0,19	-0,60	-35,66	-41,44	-5,38	-0,39	-2,05	-235,99
15.699	1.374	1.331	8,98	5,64	3,96	5,61	0,00	3,53	8,50	1,51	17,75
17.581	-229	-229	-0,49	-1,08	1,37	161,84	5,00	4,43	-0,19	0,17	-
7.602	3.232	2.316	82,71	11,08	1,52	172,68	15,83	-1,95	30,33	2,74	72,38
14.170	6.021	4.686	233,72	31,86	1,78	126,43	30,22	0,93	103,22	3,24	78,10

destaque médio porte

A Exceda agora é Akamai. E amplia a cobertura.

Especializada em soluções de performance e segurança na web, a Exceda foi adquirida pela Akamai, sua parceira tecnológica desde 2002. Um comunicado da companhia norte-americana em setembro de 2019 informa a aquisição da Exceda, sua maior parceira de integração na América Latina para serviços de entrega de conteúdo e de segurança em nuvem. A Akamai capacita websites de varejo, grandes bancos e emissoras regionais, oferecendo segurança para eventos on-line. O objetivo da combinação das equipes Akamai e Exceda, segundo o comunicado, é expandir os negócios na América Latina e capacitar novos parceiros. A Akamai espera que o negócio gere um acréscimo de aproximadamente US$ 2 milhões em receita ainda em 2019 e US$ 15 milhões em 2020. Os valores envolvidos no negócio não foram revelados e a transação deve ser concluída no quarto trimestre de 2019. Além do Brasil, a Exceda tem operações no México, Argentina e Chile, e parceiros na Colômbia e Peru.

O sócio e CEO da Exceda, Ricardo Couto, destaca que 2018 foi um ano de recuperação das vendas, após as crises econômicas dos anos anteriores, definindo como estratégia a retenção da base de clientes no Brasil e no exterior.

A Exceda reforçou ofertas de cross selling, fidelizando clientes e olhando mercados de maior crescimento, invertendo a queda de receita de 2017 e aumentando as margens de lucro. De fato, a rentabilidade sobre as vendas da empresa registrou o ótimo índice de 24,4%.

Um dos segredos desse sucesso foi sua oferta de produtos e serviços. Antes, vendia um sistema empacotado de produtos e serviços indistintos. A nova estratégia contempla dois contratos, permitindo uma oferta mais personalizada de serviços, conforme a necessidade do cliente. Foram criadas quatro categorias diferentes de serviços, que vão desde o suporte simples até o mais complexo, atendendo empresas com necessidade de apoio 24x7.

A Exceda oferece serviços gerenciados e ferramentas adicionais de monitoramento de performance na web, com alarmes proativos e relatório de melhorias voltado para empresas de diferentes tamanhos.

Especializada em web services, entrou recentemente no segmento de segurança com soluções contra ataques de bots, identificando

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Médio	**EXCEDA**	3.453,20	-9,59	24,49	4,28	0,00



divulgação

Ricardo Couto, sócio e CEO:
Reforço nas ofertas de cross selling

e mitigando invasões, com ofertas para empresas médias e grandes. "Queremos atrair para nossa carteira o comércio eletrônico, financeiras, fintechs, seguradoras, corretoras e varejo, que manipulam grandes volumes de dados e passaram a se preocupar mais com segurança a partir da Lei Geral de Proteção de Dados que entra em vigor em 2020", explica Ricardo. Os mercados de e-commerce, portais e empresas de varejo são alvos constantes de hackers e robôs invasores, sofrendo com fraudes em estoques e queda dos sistemas.

A Exceda revende soluções da Akamai desde 2002, tendo sido a primeira parceira da empresa no Brasil, acompanhando a evolução dos produtos com solução de CDN, performance e desempenho de web services para o mercado corporativo. Através da aquisição de empresas, a Akamai foi ampliando seu portfólio adicionando produtos de segurança na web voltados para sistemas críticos. Segundo Ricardo, a partir da fusão, a equipe da Exceda vai avaliar a manutenção de outras parcerias caso a caso, sempre com foco no cliente.

Para 2019 e 2020, a Exceda aposta em soluções corporativas para a manufatura, com uma linha de controle de acesso remoto em aplicações que antes usavam VPN, com uma solução de software as a service. Iniciou a oferta do Enterprise Application Access (EAA) para mercados antes não abordados, como manufatura, logística e distribuição, além de empresas que trabalham com escritórios remotos.

A empresa está se adaptando à LGPD com dois chapéus, um interno e outro de prestação de serviços aos clientes. Como integradora de produtos europeus e norte-americanos, já está adequada aos novos requisitos, além de oferecer soluções de proteção de acesso aos clientes que começam a se preocupar com compliance.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
138,58	91.097	91.097	22.306	63,06	1,98

destaque pequeno porte

A MarkWay cresce com novos serviços

Além de ser destaque do ano, a MarkWay, com um aumento da receita líquida de 64,2%, ficou entre as dez empresas que mais cresceram, e sua rentabilidade sobre as vendas de 31,8% a colocou entre as dez mais rentáveis do Anuário Informática Hoje. "Atribuo esses resultados ao treinamento e capacitação técnica da nossa equipe", avalia o CEO Jackson Schemes.

Integradora de soluções, outsourcing, suporte e manutenção, apostou de fato na especialização da equipe e em novos serviços para crescer. Entre os principais projetos de 2018, Jackson destaca contratos com empresas como a White Martins e a Universidade Estácio de Sá, com a alocação de profissionais dentro dos clientes. Em 2019, a MarkWay firmou um contrato com a Vale para o fornecimento de sistemas de armazenamento de dados em diversas localidades com oferta de serviços. "Implementamos também um projeto de suporte de toda a infraestrutura de TI de uma grande multinacional da área de energia", diz.

A MarkWay tem como norma fazer um levantamento do ambiente, incluindo sistemas de segurança e controle adequados a cada necessidade. Para clientes que optam pelo outsourcing, aloca seus técnicos e dá suporte durante o período de transição. Isso permite mapear os principais processos, avaliar riscos corporativos e definir mecanismos de controle e novas metas de desempenho setorial.

A empresa lançou uma estratégia de retenção de talentos, o Plano GoldenWay, que valoriza a dedicação, o esforço e o comprometimento dos colaboradores no atendimento aos clientes e parceiros. "O plano permite que o parceiro invista na capacitação técnica e certificações de sua equipe, sem a preocupação de perder algum colaborador importante para a concorrência", explica.

Apesar da estagnação da economia, ele ressalta o comprometimento do time de desenvolvimento e vendas para entregar serviços de qualidade e superar os obstáculos.

Os negócios com os melhores resultados, segundo ele, foram na área de middleware: "Estamos otimistas e nossa expectativa é terminar 2019 superando os resultados de 2018".

Especializada na terceirização de serviços de TI, a Markway se preparou para atender projetos da indústria 4.0, segmento em ascensão

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Pequeno	**MARKWAY**	1.741,30	64,29	31,86	1,78	30,22

na busca por outsourcing. "Estamos no mercado há mais de 28 anos com uma equipe certificada e parceiros de peso como a Oracle, Microsoft, Red Hat e Cisco dando suporte à produtividade dos clientes", enfatiza.

A MarkWay também oferece serviços de migração para a nuvem no conceito de redução de custo da infraestrutura. Especialista em banco de dados, é parceira da coreana TmaxSoft na América Latina para a implantação do sistema Tibero.

Para ampliar sua atuação, adquiriu a H2L Tech, especializada em migrações do mainframe para plataforma baixa. A empresa atua na migração de bancos de dados Adabas para relacionais como Oracle, DB2 e SQL Server, por meio de uma metodologia simplificada que reduz o custo dos projetos. A H2L Tech também ajuda os clientes a acessar dados do mainframe na origem sem ter que movê-los, replicá-los ou transformá-los, podendo combinar os dados de outras fontes para obter informações em tempo real sobre riscos potenciais e oportunidades de mercado, identificando ameaças e falhas operacionais, e eliminando a morosidade na extração dos dados do mainframe.

A MarkWay também oferece serviços de data science e é reconhecida como uma das principais parceiras Oracle no Estado do Rio de Janeiro. Trabalha com seis unidades de negócio: data science, infraestrutura, midleware, cloud computing, segurança e outsourcing.

Em infraestrutura, atua por meio da Unidade de Negócios de Servidores e Armazenamento, que dimensiona o hardware de acordo com o perfil do cliente. Em middleware, oferece projetos de Gestão de Conteúdos Corporativos no gerenciamento de todo o ciclo de vida desse sistema. A Unidade Cloud Computing foca na redução de custos com manutenção de equipamentos, consumo de energia e melhor aproveitamento do hardware.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
21,35	14.709	14.709	4.686	233,72	3,24

HÁ 18 ANOS COM AS MAIS AVANÇADAS SOLUÇÕES DE INFRAESTRUTURA DE TI E TELECOM.

Soluções formadas para ajudar empresas de todos os portes
a agregar mais valor aos seus clientes.



3CORP Technology

Alcatel·Lucent Enterprise · HUAWEI · Enghouse Interactive

f /3CORPTECHNOLOGYSA/ · 3CORPTECHNOLOGY · @3CORP · WWW.3CORP.COM.BR · 3CORP TECHNOLOGY

canais

BRASOFTWARE, V8 CONSULTING E REDISUL FORAM OS DESTAQUES DO ANO ENTRE OS CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO DE GRANDE, MÉDIO E PEQUENO PORTES, DE ACORDO COM OS DADOS ECONÔMICO-FINANCEIROS ANALISADOS PELO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2019.

A Brasoftware reforça a jornada na nuvem

Nos últimos anos, a Brasoftware transformou seu modelo de negócio. Tradicional revendedor de software, encarou o desafio de se tornar mais relevante para os parceiros e clientes no novo mundo de transformação digital. "Identificamos tecnologias fundamentais junto aos nossos parceiros, para endereçar as novas necessidades de negócios dos clientes", resume o presidente, Jorge Sukarie. Isso se traduziu na oferta de sistemas em nuvem dentro do projeto Brasoftware Cloud Journey, que apóia as empresas em sua jornada para a nova tecnologia. O programa começa por um diagnóstico, passando pela implementação, até chegar à modernização de processos e aplicações e à administração do novo ambiente.

Outra iniciativa é o Brasoftware Cloud Partner Program, reunindo mais de 50 parceiros que oferecem soluções de negócio para diversas áreas como marketing, finanças, saúde, recursos humanos e manufatura. Para alcançar novos mercados, a empresa firmou parcerias com provedores de acesso à Internet (ISPs) e startups, além de aceleradoras e centros de inovação.

"O desafio da computação em nuvem continua considerando que a tecnologia deverá evoluir, nos próximos três a cinco anos, mais do que nas últimas três décadas de operação da Brasoftware", destaca Jorge.

No último ano, diz ele, apostou em parcerias estratégicas com fabricantes como Microsoft, Citrix, Autodesk e Adobe e em profissionais especializados para crescer: "Buscamos continuamente oportunidades para aprimorar o relacionamento com nossos parceiros e conquistar novos negócios, entregando soluções que ajudam nossos clientes no desafio de transformarem seus negócios".

A transformação digital vem exigindo novas especializações e demandas. Para isso, a empresa criou estruturas técnicas como os ATSs (Account Technology Specialists) ou especialistas de contas e abriu a Área de Inovação, que desenvolve soluções com base em novas tecnologias como Inteligência Artificial, serviços cognitivos, Internet das Coisas e Big Data. A divisão de serviços Brasoftware Consulting desenvolve projetos abordando análise preditiva, Inteligência Artificial e cognitiva, blockchain e Robotic Process Automation (RPA) com o apoio de desenvolvedores e cientistas de dados. "Atualmente temos mais de 20 soluções desenvolvidas para diversos

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Grande	**BRASOFTWARE INFORMÁTICA**	1.575,60	21,84	3,63	1,69	4,92



divulgação

Jorge Sukarie, presidente:
"Em 2018, superamos a barreira de R$ 1 bilhão de faturamento, um marco para a empresa"

mercados e necessidades de negócios", afirma.
"Em 2018, superamos a barreira de R$ 1 bilhão de faturamento, um marco para a empresa", orgulha-se. Segundo o Anuário Informática Hoje, a Brasoftware teve um crescimento de 21,8% na receita líquida e 12,6% de rentabilidade sobre as vendas, conquistando o prêmio de Destaque pelo quinto ano consecutivo.
O crescimento de 2018 foi, de acordo com Jorge, fruto da estratégia de alinhamento com os parceiros e busca de novas tecnologias e soluções, tanto para clientes tradicionais quanto para as pequenas e médias empresas que vêm se beneficiando das ofertas de nuvem para modernizar seus processos: "Isso permitiu aumentar em 30% nossa base de clientes". Os serviços de nuvem já representam cerca de 60% do total do faturamento da Brasoftware.
Em 2020, a empresa vai reforçar a oferta de serviços de gestão do ambiente cloud, investindo nas plataformas Microsoft (Azure, Office 365 e Dynamics 365), com soluções e serviços que melhorem a experiência dos clientes nessas tecnologias.
Fundada em 1987, a Brasoftware é parceira de empresas como Microsoft, Autodesk, Adobe, Citrix, Symantec-Broadcom, McAfee, Arcserve, Corel, VMware, PaloAlto, ForcePoint, entre outras.
Com escritórios em São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Salvador, Porto Alegre e Brasília, recebeu da Microsoft, em 2019, o prêmio de Parceiro do Ano. Conta entre seus clientes com empresas como Aché, Bradesco, Claro, EY, Grupo Votorantim, Kroton, Serasa Experian, Sky, Latam, Tecban, Telefônica, Totvs, UHG, UOL, Senac e TJ SP. "Cabe a nós continuar nosso trabalho como trusted advisor para nossos parceiros e clientes com soluções que impactem positivamente seus negócios com aumento de produtividade e redução de custos", completa Jorge.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
64,03	1.179.698	1.179.698	42.863	28,42	3,08

A V8 comemora o crescimento acelerado

Com abordagem consultiva, a V8 se propõe a transformar as estratégias dos clientes em sua jornada digital. Esse modelo de negócio permitiu à empresa uma rentabilidade sobre as vendas de 12,69%, e resultou num crescimento da receita líquida de 65,1%, o que a colocou entre as dez que mais cresceram do Anuário Informática Hoje. "Somos reconhecidos por ter profissionais com alto conhecimento em soluções de infraestrutura e nuvem, fazendo a entrega de projetos complexos de ponta a ponta", afirma o diretor executivo, Rodrigo Deoud Xavier.

Presente em mais de 100 empresas listadas entre as maiores do Brasil, a V8 é reconhecida por seus principais parceiros. Foi escolhida Melhor Parceiro Oracle LAD – Autonomous Database em 2018 e 2019, e recebeu o Excellence Award - BigData Monetization, entre outros prêmios. Em 2018, recebeu pela segunda vez o certificado de melhor parceiro Oracle de IaaS – Infraestrutura e Cloud da América Latina. Além da Oracle, a V8 é parceira da Dell, da VMWare, da Delphix e da Veeam.

A empresa, segundo Rodrigo, tem crescido exponencialmente desde a sua fundação, em 2014: "Em média, duplicamos de tamanho nestes últimos cinco anos e isso se deve ao foco nos resultados dos clientes, com soluções que vão desde a infraestrutura de hardware, passando por banco de dados e middleware, cloud (pública, privada ou híbrida), até chegar em soluções de negócio feitas sob medida, envolvendo Big Data e Inteligência Artificial".

A meta para 2019 é duplicar de tamanho novamente com a oferta de soluções de autonomous database, sistemas analíticos, Big Data, Inteligência Artificial e management data protection dos diversos parceiros.

Para incentivar soluções disruptivas, a V8 criou um celeiro de inovação batizado de AceleraV8. "Nesse espaço, trazemos startups que têm produtos ou serviços complementares ao nosso portfólio e, por meio do modelo Sales2Equity, apoiamos as empresas a escalar suas soluções em nossos clientes", explica Rodrigo.

Conforme a aderência dos sistemas da startup aos clientes da V8, a tendência é a incorporação da empresa. Para apoiar os projetos das startups, a V8 oferece mentores, equipe comercial, modelo escalável de vendas, infraestrutura físi-

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
MÉDIA	**V8 CONSULTING**	1.529,00	65,14	12,69	2,56	8,27



divulgação

Rodrigo Deoud Xavier, diretor executivo: *"Em média, duplicamos de tamanho nestes últimos cinco anos".*

ca e assessoria jurídica, financeira e tributária. No momento, três startups estão alocadas no celeiro de inovação – Devires, Gupy e Experior, sendo que a última já foi integrada à V8.

A Devires é especializada em desenvolvimento de aplicações multicanais, Big Data e DevOpvs; a Gupy desenvolveu um modelo de SaaS para recrutamento e seleção baseado em Inteligência Artificial; e a Experior tem uma plataforma para simplificar o manuseio dos dados corporativos. "Em parceria com essas empresas, a V8 pode oferecer uma ampla gama de soluções aos clientes, incluindo desenvolvimento e migração de aplicações, projetos DevOps, Big Data e analytics e soluções de Inteligência Artificial", explica Rodrigo. Além do apoio às startups, analisa outras aquisições para aumentar sua abrangência geográfica e a linha de serviços.

A V8 conta com mais de 70 clientes atendendo mercados de serviços financeiros, indústria, saúde, seguros, mídia e comunicação, utilities, educação, telecom, varejo, agronegócio e transporte. Entre os serviços prestados está a modernização de infraestrutura de TI (on premises, nuvem pública, privada ou híbrida), desenvolvimento multicanal de Inteligência Artificial.

A partir de São Paulo, atua regionalmente, prestando serviços em outros países da América Latina, como Chile, Argentina, Colômbia, Peru e México. Entre os projetos de destaque está a monetização de dados com sistemas analíticos em nuvem da Oracle para a Oi, e a implantação de nuvem híbrida (privada e pública) no Serviço de Proteção ao Crédito (SPC).

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
27,70	53.522	53.522	6.790	56,47	2,75

A Redisul mira em IoT e soluções as a service

Com mais de 30 anos de atuação em comunicação de dados, a Redisul colhe os frutos do investimento de R$ 1,5 milhão realizado em 2017 na aquisição de uma startup que atuava no desenvolvimento de hardware para Internet das Coisas (IoT), criando a divisão L1SmartSolutions. "Em 2019, houve um redesenho na nossa forma de trabalhar, focando muito mais a parte de engenharia e isso melhorou nossos resultados", avalia Jorge Luis Heller, diretor presidente. Outras razões para o sucesso da empresa, segundo ele, foram os projetos de IoT e a parceria estreita com fabricantes como Huawei, ISS, Hikvision, Extreme e Avaya. Com rentabilidade sobre as vendas de 9,95%, a empresa teve um crescimento de 80,2% em reais, ficando também entre as dez que mais cresceram do Anuário Informática Hoje.

Com uma planta industrial em Curitiba (PR), conta com 14 robôs em operação para a montagem de componentes para equipamentos de automação e monitoramento de eficiência energética, com sensores para coleta de dados e gerenciamento de rede de iluminação, sistemas de ar condicionado, bancos de baterias e controle de acesso.

Entre os maiores clientes da Redisul está a Copel Telecom, que utiliza soluções de gerenciamento remoto de energia e dos sistemas de ar condicionado de todos os equipamentos de transmissão de dados da empresa no Paraná. "Em 2018, fechamos bons contratos de infraestrutura, com destaque para o fornecimento da rede de dados de todos os Tribunais Regionais do Trabalho, da Infovia do Serpro, e do maior projeto de Internet das Coisas (IoT) para eficiência energética e controle remoto na Copel Telecom", diz Jorge.

A L1SmartSolution, segundo ele, surgiu inicialmente como uma divisão da Redisul para trabalhar com IoT e se transformou em uma empresa independente: "Com isso acompanhamos o crescimento da demanda por serviços de IoT não só na área de energia, mas também em outros mercados".

A fábrica de Curitiba entregou mais de 19 mil equipamentos para diversos clientes em mais de 300 localidades em dois anos de operação.

A crise e a estagnação minaram o mercado convencional, mas, de acordo com Jorge, abriram novas oportunidades para a Redisul: "Estamos

Porte	Empresa	Pontuação	Cresc. Receita Líquida US$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
Pequeno	**REDISUL**	1.239,30	57,65	9,95	2,81	0,00


divulgação

Jorge Luis Heller, diretor presidente:
"Estamos ajudando nossos clientes a economizar até 40% da energia"

ajudando nossos clientes a economizar até 40% da energia, com retorno do investimento em poucos meses, ou sem investimento, no modelo as a service, um mercado muito promissor".

Entre os negócios de melhor desempenho ele cita as soluções as a service em segurança, gerenciamento de infraestrutura e controle de acesso. Em 2020, planeja prestar serviços para o segmento hospitalar com o desenvolvimento de novas soluções integradas da L1SmartSolutions

A Redisul mantém um laboratório na L1SmartSolution com diversos parceiros para pesquisa e desenvolvimento. Atua em projetos de conectividade de dados, vídeo e voz. Tem sede em Curitiba e filiais em Brasília (DF), São Paulo (SP) e Belém (PA). Sua carteira contabiliza mais de 1,5 mil redes corporativas, interligando 250 mil nós em todo o território nacional e parques fabris no exterior.

Entre implantações recentes está o fornecimento de equipamentos para a rede local na reitoria e demais unidades da Unesp, que tem cerca de 32 campi. Para a Eurofarma renovou os sites de Campo Belo e Itapevi, com a substituição dos equipamentos de rede cabeada e wireless, incluindo o serviço de fornecimento de equipamentos, instalação física e lógica, com a implantação da solução de segurança NAC - Network Access Control diretamente nas portas dos switches, com integração com as estações de trabalho dos usuários. Venceu a licitação do Detran do Paraná para o fornecimento de uma Solução de Controle de Acesso que permite triar visitantes e funcionários nas áreas internas, rastrear e auditar acessos, melhorando a gestão no controle de pessoas que transitam na sede do órgão. A solução conta também com câmeras de CFTV-IP integradas ao sistema de controle de acesso.

Lucro Liq p/ Func (US$ mil)	Receita Líquida Total (R$ mil)	Receita líquida proporcional informática (R$ mil)	Lucro Líquido Total (R$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
16,81	46.357	32.450	4.612	13,86	0,87


Só a inovação faz
uma marca chegar
ao firmamento.
MONTREAL
UM PASSO À FRENTE EM TECNOLOGIA

diretório de empresas

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS ESTÃO AS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DO ANUÁRIO INFORMÁTICA HOJE 2019 COM INFORMAÇÕES ECONÔMICO-FINANCEIRAS.

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2019 com informações econômico-financeiras

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

. ACCEPT
1. ACC Brasil Indústria e Comércio Ltda
2. 73 3234-7300; 3. Ilhéus; 4. BA;
5. silvio@accept.com.br; 6. www.accept.com.br;

. ACCESSTAGE
1. Accesstage Tecnologia S/A; 2. 11 3179-6660;
3. São Paulo; 4. SP; 6. www.accesstage.com.br;

. ACECO TI
1. Aceco TI S/A; 2. 11 2164-7100; 3. São Paulo; 4. SP;
6. www.acecoti.com;

. ADATA ELECTRONICAS
1. Adata Electronicas Brazil S/A; 2. 19 3199-0886;
3. Santo Antonio de Posse; 4. SP; 6. www.adata.com.br;

. ADATA INTEGRATION
1. Adata Integration Brazil S/A; 2. 19 3199-0886;
3. Santo Antonio de Posse; 4. SP; 6. www.adata.com;

. ADVANTA
1. Advanta Sistemas de Telecom. e Serv. de Info.;
2. 11 4504-5900; 3. Santana do Parnaíba;
4. SP; 5. contato@oakmontgroup.com.br;
6. www.oakmontgroup.com.br;

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

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

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

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

. ALCATEL-LUCENT
1. Alcatel-Lucent Brasil S/A; 2. 11 2947-8133;
3. São Paulo; 4. SP;
5. gabriela_antunes.cano@alcatel-lucent.com;
6. www.alcatel-lucent.com.br;

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

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

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

. ALGAR TI
1. Algar TI Consultoria S/A 3. Uberlândia; 4. MG;

. ALGAR TIC
1. Algar Soluções em TIC S/A; 2. 34 3233-6500;
3. Uberlândia; 4. MG; 6. www.algartech.com;

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

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

. ALTERDATA SOFTWARE

Desde 1989 desenvolvemos sistemas que facilitam a vida das empresas. A Alterdata une o conhecimento de equipes multidisciplinares ao que há de mais moderno em tecnologia. Já passamos de 300.000 sistemas em operação, pois acreditamos que o essencial é ter um ótimo atendimento.

1. Alterdata Tecnologia em Informática Ltda;
2. 21 2643-9520;
3. Teresópolis; 4. Rio de Janeiro;
5. marketing@alterdata.com.br;
6. www.alterdata.com.br;

. ALTUS
1. Altus Sistemas de Informática S/A;
2. 51 3589-9500; 3. São Leopoldo; 4. RS;
5. altus@altus.com.br; 6. www.altus.com.br;

. AMD
1. AMD South America Ltda; 2. 11 3478-2150;
3. São Paulo; 4. SP; 6. www.amd.com/br;

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

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

. ARCON
1. NEC Soluções de Segurança Cibernética Brasil S/A;
2. 11 3525-1800; 3. São Paulo; 4. SP;
5. arcon@arcon.com.br; 6. www.arcon.com.br;

. ASSISNET SERVIÇOS DE INFORMÁTICA
1. Assisnet Serviços de Informática Ltda;
2. 11 3393-6363; 3. São Paulo; 4. SP;
5. financeiro@assisnetsolucoes.com.br;
6. www.assisnetsolucoes.com.br;

. ASTREIN ENGENHARIA
1. Astrein Engenharia de Manutenção S/A;
2. 11 2824-5100; 3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@astrein.com.br; 6. www.astrein.com.br;

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

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

. ATIVAS
1. Ativas Data Center S/A; 2. 31 2138-1900;
3. Belo Horizonte; 4. BH; 6. www.ativas.com.br;

. ATOS
1. Atos Serviços de Tec da Informação Ltda;
2. 11 3550-2000; 3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@atos.net; 6. www.br.atos.net;

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

. B2W DIGITAL
1. B2W Companhia Digital S/A; 3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. ri@b2wdigital.com; 6. ri.b2wdigital.com;

. BB TEC E SERVIÇOS
1. BB Tecnologia e Serviços S/A; 2. 21 2442-8800;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;

. BENNER
1. Benner Sistemas S/A; 2. 11 2109-8500;
3. São Paulo; 4. SP; 5. marketing@benner.com.br;
6. www.benner.com.br;

. BEXPERT
1. Business Expert & Partners Desen. de Soft. Ltda;
2. 11 3787-0400; 3. São Paulo; 4. SP;
5. marketing@bexpert.com.br; 6. www.bexpert.com.br;

. BMC SOFTWARE

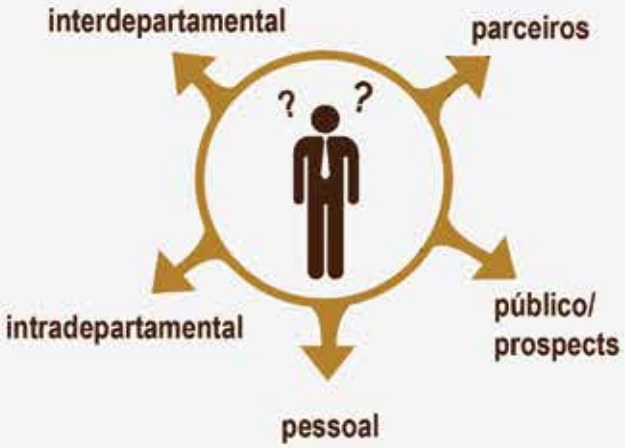
A BMC oferece software e serviços para ajudar mais de 10.000 empresas - incluindo 92% da Forbes Global 100 - a atender as crescentes demandas digitais e maximizar a inovação de sua TI. Do Mainframe ao mobile e multi-cloud, nossas soluções capacitam empresas de todos os tamanhos e setores a gerenciar e reinventar seus negócios com eficiência, segurança e dinamismo para o futuro.

1. BMC Software do Brasil Ltda;
2. 11 3168-0163;
3. São Paulo; 4. SP;
6. www.bmcsoftware.com.br;



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

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



NOSSOS SERVIÇOS

TEAM BUILDING · EVENTOS CORPORATIVOS · GOURMET EXPERIENCE · ALMOÇO DE NEGÓCIOS · FILMAGENS · EVENTOS DE INCENTIVO

VENHA E ENCANTE-SE.

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

EXPERIENCE Lounge

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2019 com informações econômico-financeiras

. BRASOFTWARE INFORMÁTICA

Com 33 anos de história e mais de 450 mil clientes atendidos, a Brasoftware é líder na oferta e gestão de contratos de software e serviços on line, sendo o maior parceiro da Microsoft, Adobe e Autodesk no Brasil, com um portfólio de soluções focado em inovação e transformação digital.

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

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

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

. CANON
1. Canon do Brasil Indústria e Comércio Ltda;
2. 11 4950-5060; 3. São Paulo; 4. SP;
6. www.canon.com.br;

. CAPGEMINI
1. Capgemini Brasil S/A; 3. Barueri; 4. SP;
6. www.capgemini.com;

. CAS TECNOLOGIA
1. Cas Tecnologia S/A; 2. 11 3264-0000; 3. São Paulo;
4. SP; 5. camila.costa@castecnologia.com.br;
6. www.castecnologia.com.br;

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

. CENTRAL IT
1. Central IT Tecnologia da Informação Ltda;
2. 61 3030-4000; 3. Brasília; 4. DF;
5. comercial@centralit.com.br; 6. www.centralit.com.br;

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

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

. CGI
1. CGI América do Sul Soluções de Tecnologia Ltda;
2. 11 2165-3000; 3. Mogi das Cruzes; 4. SP;
5. brmarketing@cgi.com; 6. www.cgi.com;

. CHECK POINT
1. Check Point Software Tecnologies Ltda;
2. 11 5501-2040; 3. São Paulo; 4. SP;
5. info-br@checkpoint.com; 6. www.checkpoint.com;

. CI&T
1. CI&T Software S/A; 2. 19 2102-4500; 3. Campinas;
4. SP; 5. imprensa@ciandt.com; 6. www.ciandt.com;

. CIASC
1. Centro de Inf e Automação do Est de Santa Catarina;
2. 48 3664-1000; 3. Florianópolis; 4. SC;
5. gefin@ciasc.sc.gov.br; 6. www.ciasc.sc.gov.br;

. CIJUN

A Companhia de Informática de Jundiaí (CIJUN) é uma empresa de Tecnologia da Informação e Comunicação, com expertise em transformação digital para governos. Utiliza tecnologias avançadas, tem reconhecimento e premiações do setor e capacidade de estimular o seu município a se tornar uma Cidade Inteligente.

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

. CINQ
1. Cinq Technologies Ltda; 2. 41 3091-2900;
3. Curitiba; 4. PR; 5. marketing@cinq.com.br;
6. www.cinq.com.br;

. CISCO
1. Cisco do Brasil S/A; 2. 0800-7621300; 3. São Paulo;
4. SP; 5. cisco-responde@cisco.com; 6. www.cisco.com.br;

. CLARO
1. Claro S/A; 2. 11 4313-4454; 3. São Paulo; 4. SP;

. CONCERT
1. Concert Technologies S/A; 2. 11 3062-8663;
3. São Paulo; 4. SP; 6. www.concert.com.br;

. CONNECTCOM
1. Connectcom Teleinformática Com e Serviços Ltda;
2. 11 5095-1200; 3. São Paulo; 4. SP;
5. marketing@connectcom.com.br;
6. www.connectcom.com.br;

. CONSINCO
1. Consinco S/A; 2. 16 2138-8400; 3. Ribeirão Preto;
4. SP; 5. comercial@consinco.com.br;
6. www.consinco.com.br;

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

. CORPFLEX
1. Corpflex Informática S/A; 2. 11 3195-6500;
3. Barueri; 4. SP; 5. info@corpflex.com.br;
6. www.corpflex.com.br;

. CPQD
1. Fundação CPqD Centro de Pesq Des em Telecomunicações; 2. 19 3705-6200; 3. Campinas;
4. SP; 5. contactcenter@cpqd.com.br;
6. www.cpqd.com.br;

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

. CSU CARDSYSTEM
1. CSU Cardsystem; 2. 11 3030-3700; 3. São Paulo;
4. SP; 5. csu@csu.com.br; 6. www.csu.com.br;

. CYLK IT SOLUTIONS
1. IHC Soluções em Informática Ltda; 2. 11 5054-4480;
3. São Paulo; 4. SP; 5. info@cylk.com.br;
6. www.cylk.com.br;

. DAITAN LABS
1. Daitan Labs Soluções em Tecnologia S/A;
2. 19 3707-9610; 3. Campinas; 4. SP;
5. ac@daitangroup.com; 6. www.daitangroup.com;

. DATAINFO SOLUÇÕES EM TI
1. Datainfo Soluções em Tecnologia da Informação Ltda;
2. 47 3340-2990; 3. Blumenau; 4. SC;
5. lessian.schultz@datainfo.inf.br 6. www.datainfo.inf.br;

. DATAPREV
1. Empresa de Tec e Informações da Previdência;
2. 61 3616-7394; 3. Brasília; 4. DF;
5. imprensa@dataprev.gov.br; 6. www.dataprev.gov.br;

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

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

. DELL
1. Dell Computadores do Brasil Ltda; 2. 0800-9703384;
3. Eldorado do Sul; 4. RS; 6. www.dell.com.br;

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

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

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

. DIGITRO
1. Digitro Tecnologia Ltda; 2. 48 3281-7000;
3. Florianópolis; 4. SC; 6. www.digitro.com;

. DIRECTONE
1. One to Onde Engine Des e Licenc Sist Inf S/A;
2. 11 2506-7189; 3. São Paulo; 4. SP;
5. financeiro@directone.com.br;
6. www.directone.com.br;

. 2S
1. 2S INOVAÇÕES TECNOLOGICAS LTDA;
2. 11 3305-1200; 3. São Paulo; 4. SP;
5. atendimento@2s.com.br; 6. www.2s.com.br;

. DYNATRACE
1. Dynatrace Software do Brasil S/A; 2. 11 3568-2084;
3. São Paulo; 4. SP; 5. leticia.missali@dynatrace.com;
6. www.dynatrace.com;

. DZYON
1. Dzyon S/A; 2. 11 2663-2021; 3. São Paulo;
4. SP; 5. vendas@dzyon.com; 6. www.dzyon.com;

EDS - EXTREME DIGITAL SOLUTIONS

A Extreme Digital Solutions é uma empresa brasileira, do segmento de Tecnologia da Informação especializada em Business Intelligence, Middleware, Integração e Cloud Services, capacitada e estruturada para atender e implementar projetos de transformação digital dos clientes dos setores público e privado.

1. Extreme Digital Consultoria e Representações Ltda;
2. 11 3192-7701;
3. São Paulo; 4. SP;
5. marketing@extremedigital.com.br;
6. www.extremedigital.com.br;

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

. EMPRO TECNOLOGIA E INFORMAÇÃO
1. Empro Tecnologia e Informação; 2. 17 3201-1200;
3. São José do Rio Preto; 4. SP;
5. presidencia@empro.com.br; 6. www.empro.com.br;

. ENGINEERING DO BRASIL
1. Engineering do Brasil S/A; 2. 11 3629-5300;
3. São Paulo; 4. SP; 5. info.brasil@engdb.com.br;
6. www.eng.it;

. ENTERCOMPANY SYSTEMS
1. Entercompany Serviços em Tecnologia Ltda;
2. 61 3348-9977; 3. Brasília; 4. DF;
5. ecs@entercompany.com.br;
6. www.entercompany.com.br;

. EQUINIX
1. Equinix do Brasil Soluções de Tecnologia em Inform;
2. 11 3524-4300; 3. São Paulo; 4. SP;
5. infobr@equinix.com; 6. www.equinix.com.br;

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

. EUREKA
1. Geekie Desenvolvimento de Software S/A;
2. 11 2532-4816; 3. São Paulo; 4. SP;
6. www.geekie.com.br;

. EXCEDA
1. Edge Technology Ltda; 2. 11 5188-8686; 3. Barueri;
4. SP; 5. contato@exceda.com; 6. www.exceda.com;

. FÓTON INFORMÁTICA
1. Fóton Informática S/A; 2. 61 3533-0152; 3. Brasília;
4. DF; 5. grpact@foton.la; 6. www.foton.la;

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

. GEMELO DATA CENTERS
1. Gemelo do Brasil Data Centers Com Serv Ltda;
2. 11 2680-5184; 3. Barueri; 4. SP;
5. financeiro@gemelo.com.br; 6. www.gemelo.com.br;

. GLOBALWEB CORP
1. Globalweb Outsorcing do Brasil; 2. 11 3304-3277;
3. Santana de Parnaiba; 4. SP; 6. www.globalwebcorp.com.br;

. GO2NEXT
1. Go2next Consultoria e Ass em Informática S/A;
2. 11 5051-3200; 3. São Paulo; 4. SP;
5. waldir.gregorut@go2next.com.br;
6. www.go2next.com.br;

. GOOGLE
1. Google LCC; 3. São Paulo; 4. SP;

. GOVBR
1. Governança Brasil S/A Tecn e Gestão em Serviços;
2. 47 3036-0000; 3. Blumenau; 4. SC;
5. govbr@govbr.com.br; 6. www.govbr.com.br;

. GRUPO MULT
1. Tecnologia da Informação Mult Services Ltda;
2. 31 3194-0400; 3. Belo Horizonte; 4. MG;
5. ariel.carneiro@grupomult.com.br;
6. www.grupomult.com.br;

. HARPIA & VERTRA
1. Harpia Consultoria em Tecnologia da Inf Ltda;
2. 11 3787-0400; 3. São Paulo 4. SP;
5. marketing@harpiacloud.com.br;
6. www.harpiacloud.com.br;

. HP BRASIL
1. Hewlett Packard do Brasil; 2. 11 4197-8000;
3. Barueri; 4. SP; 6. www.hp.com.br;

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

. IBM BRASIL
1. IBM Brasil Ind de Máquinas e Serviços Ltda;
2. 0800-7014262; 3. São Paulo; 4. SP;
6. www.ibm.com/ibm/br/pt/;

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

. IMA
1. Informática de Municípios Associados S/A;
2. 19 3755-6500; 3. Campinas; 4. SP;
5. ima@ima.sp.gov.br; 6. www.ima.sp.gov.br;

. INDRA
1. Indra Brasil Ltda; 2. 11 4197-0600; 3. Barueri;
4. SP; 5. contatobrasil@indracompany.com;
6. www.indracompany.com;

. INFOBASE
1. Infobase Consultoria e Informática Ltda;
2. 21 2224-4525; 3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. faleconosco@infobase.com.br;
6. www.infobase.com.br;

. INMETRICS
1. Inmetrics S/A; 2. 11 3303-3200; 3. Barueri;
4. SP; 5. financeiro@inmetrics.com.br;
6. www.inmetrics.com.br;

. INSTITUTO DE PESQUISAS ELDORADO

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

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

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

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

. ISH TECNOLOGIA
1. ISH Tecnologia S/A; 2. 27 3334-8900;
3. Vitória; 4. ES; 5. wagner.martins@ish.com.br;

. ITAUTEC
1. Itautec S/A - Grupo Itautec; 2. 11 3543-3000;
3. São Paulo; 4. SP; 5. falecom@itautec.com;
6. www.itautec.com.br;

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

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

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2019 com informações econômico-financeiras

. LG LUGAR DE GENTE

Há mais de 30 anos no mercado, a LG lugar de gente é a maior empresa brasileira especializada em tecnologia para gestão de RH do país. Trabalhamos em parceria com mais de 900 clientes para desenvolver soluções capazes de melhorar a fluidez de processos, reduzir retrabalhos e desburocratizar tarefas operacionais, fatores que impulsionam a gestão de pessoas.

1. LG Informática S.A.
2. 62 3545-9000;
3. Goiânia; 4. GO;
5. contato@lg.com.br;
6. https://www.lg.com.br/;

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

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

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

. LOGICALIS
1. PromonLogicalis Tecnologia e Participações Ltda;
2. 11 3573-7399; 3. São Paulo; 4. SP;
5. thais.cerioni@la.logicalis.com; 6. www.la.logicalis.com;

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

. MARKWAY
1. Markway Business e Informática Ltda;
2. 21 2212-4500; 3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. contato@markway.com.br; 6. www.markway.com.br;

. MATERA
1. Matera Systems Informática S/A;
2. 19 3794-7700; 3. Campinas; 4. SP;
5. ctb.açç@matera.com; 6. www.matera.com;

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

. MICRO FOCUS

Somos uma empresa de software e temos como missão colocar os clientes no centro da inovação e oferecer software de alta qualidade que nossa equipe possa se orgulhar. Ajudamos os clientes a unir o antigo e o novo, maximizando o ROI e possibilitando a inovação no novo modelo híbrido de TI empresarial.

1. Micro Focus;
2. 11 3627-0900;
3. São Paulo; 4. SP;
5. vendas.brasil@microfocus.com
6. www.microfocus.com;

. MICROCITY
1. Microcity Computadores e Sistemas Ltda;
2. 31 2125-4200; 3. Nova Lima; 4. MG;
5. microcity@microcity.com.br;
6. www.microcity.com.br;

. MICROSOFT
1. Mlicrosoft Informática S/A;
2. 11 5504-2338; 3. São Paulo; 4. SP;
5. atendimento@microsoft.com;
6. www.microsoft.com/brasil;

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

. MONTREAL

A Montreal é uma das principais empresas de desenvolvimento e integração de soluções de TI do país. Opera nos mais variados segmentos, englobando conhecimento em Biometria - digital, facial, voz - Internet das Coisas e Robôs. A Montreal implementa soluções desde infraestrutura de grande porte a aplicativos mobile.

1. Montreal;
2. 21 2291-6116;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. montreal@montreal.com.br;
6. www.montreal.com.br;

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

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

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

. MULTILASER
1. Multilaser Industrial S/A; 3. São Paulo;
4. SP; 6. multilaser.com.br;

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

. NASAJON SISTEMAS
1. Nasajon Sistemas Ltda; 2. 21 2213-9600;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ; 5. contato@nasajon.com.br;
6. www.nasajon.com.br;

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

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

. NECTAR
1. Nectar Desenvolvimento e Cons em Tec da Inf Ltda;
2. 11 3787-0400; 3. São Paulo; 4. SP;
5. contato@nectarconsulting.com.br;
6. www.nectarconsulting.com.br;

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

. NEOBPO
1. Neobpo Serviços de Proc. de Negócios e Tec. S/A;
3. Mogi das Cruzes; 4. SP; 6. www.neobpo.com.br;

. NEOGRID DATACENTER
1. Neogrid Datacenter S/A; 2. 47 3431-9720;
3. Joinville; 4. SC; 6. www.neogriddatacenter.com.br;

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

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

. NETSERVICE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO
1. Net Service S/A; 2. 31 2123-9999;
3. Nova Lima; 4. MG; 5. infonet@netservice.com;
6. www.netservice.com;

. NEXCORP
1. Nexcorp Serviços e Telecomunicação S/A;
2. 31 3324-5810; 3. Belo Horizonte; 4. MG;

. NOKIA SOLUTIONS
1. Nokia Solutions and Networks do Brasil Tel Ltda;
2. 11 4833-9079; 3. São Paulo; 4. SP;

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

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

. ORACLE BRASIL
1. Oracle do Brasil Sistemas Ltda; 2. 11 5189-1000;
3. São Paulo; 4. SP; 6. www.oracle.com/br;

. ORIZON
1. Companhia Brasileira de Gestão de Serviços;
2. 11 4932-5000; 3. Barueri; 4. SP;
6. www.orizon.com.br;

. PANASONIC
1. Panasonic do Brasil Ltda; 2. 11 3889-4000;
3. São Paulo; 4. SP;

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

. PERTO TECNOLOGIA PARA BANCOS E VAREJO
1. Perto S/A Perifericos para Automação;
2. 51 3489-8700; 3. Gravataí; 4. RS;
5. perto@perto.com.br; 6. www.perto.com.br;

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

. PRAXIO
1. BgmRodotec Tecnologia e Informática S/A;
2. 11 5018-2525; 3. São Paulo; 4. SP;
5. priscila.alves@praxio.com.br;
6. www.praxio.com.br;

. PROCEMPA
1. Cia de Processamento de Dados do Mun Porto Alegre;
2. 51 3289-6000; 3. Porto Alegre; 4. RS;
5. procempa@procempa.com.br;
6. www.procempa.com.br;

. PROCERGS
1. Cia de Processamento de Dados do Est do Rio Grande
do Sul; 2. 51 3210-3100; 3. Porto Alegre; 4. RS;
5. procergs@procergs.rs.gov.br;
6. www.procergs.com.br;

. PRODAM - AM
1. Processamento de Dados Amazonas S/A;
2. 92 2121-6500; 3. Manaus; 4. AM;
5. prodam@prodam.am.gov.br;
6. www.prodam.am.gov.br;

. PRODAM - SP
1. Empr de TI e Comunicação do Municipio de São Paulo;
2. 11 3396-9000; 3. São Paulo; 4. SP;
5. prodam@prodam.sp.gov.br; 6. www.prodam.sp.gov.br;

. PRODEMGE
1. Cia de Tecnologia da Inf. do Est Minas Gerais;
2. 31 3339-1100; 3. Belo Horizonte; 4. MG;
5. atendimento@prodemge.gov.br;
6. www.prodemge.gov.br;

. PRODESAN
1. Prodesan Progresso Desenv de Santos S/A;
2. 13 3229-8000; 3. Santos; 4. SP;
6. www.prodesan.com.br;

. PRODESP
1. Companhia de Processamento de Dados do Est de
São Paulo; 2. 11 2845-6000; 3. Taboão da Serra; 4. SP;
5. prodesp@prodesp.sp.gov.br;
6. www.prodesp.sp.gov.br;

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

. QUALITY
1. Quality Software S/A; 2. 21 3147-3000;
3. Rio de Janeiro; 4. RJ;
5. fernanda.macagnan@quality.com.br;
6. www.quality.com.br;

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

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

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

SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS

. SANKHYA GESTÃO DE NEGÓCIOS
1. Sankhya Jiva Tecnologia e Inovação Ltda;
2. 34 3939-0700; 3. Uberlândia; 4. MG;
5. sankhya@sankhya.com.br;
6. www.sankhya.com.br;

. SAP BRASIL
1. SAP Brasil Ltda; 2. 11 5503-2400; 3. São Paulo; 4. SP;
5. info.brazil@sap.com; 6. www.sap.com;

. SAVIS DEFESA
1. Savis Tecnologia e Sistemas S/A; 2. 12 3417-1478;
3. Campinas; 4. SP; 5. atendimento@savisdefesa.com.br;
6. www.savisdefesa.com.br;

. SCOPUS
1. Scopus Tecnologia Ltda; 2. 11 3909-3400;
3. São Paulo; 4. SP; 6. www.scopus.com.br;

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

. SENSEDIA
1. Sensedia S/A; 2. 19 3705-5775; 3. Campinas;
4. SP; 5. comunicacao@sensedia.com
6. www.sensedia.com;

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

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

. SERCOMTEL PARTICIPAÇÕES
1. Sercomtel Participações S/A 2. 43 3375-1248;
3. Londrina; 4. PR; 5. participacoes@sercomtel.net.br;
6. www.sercomtel.com.br;

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

. SERVICE IT
1. Service Informática Ltda; 2. 51 3314-6000;
3. Porto Alegre; 4. RS;
5. fabiane.rodrigues@service.com.br;
6. www.service.com.br;

. SIGGEO
1. SIGGeo Engenharia e Consultoria Ltda;
2. 11 3865-5907; 3. São Paulo; 4. SP;
5. siggeo@siggeo.srv.br; 6. www.siggeo.srv.br;

. SIMPRESS
1. Simpress Com. Locação e Serviços S/A;
2. 11 3238-9042; 3. Santana de Parnaíba; 4. SP;
5. marketingcomunicacao@simpress.com.br;
6. www.simpress.com.br;

. SINQIA
1. Sinqia S/A; 2. 11 2182-4902; 3. São Paulo;
4. SP; 5. ri@sinqia.com.br; 6. www.sinqia.com.br;

. SINTEL
1. Sintel Tecnologia e Informação S/A;
2. 11 5904-0800; 3. São Paulo; 4. SP;

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

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

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

. SND
1. SND Distribuição de Produtos de Informática S/A;
2. 11 2187-8333; 3. Barueri; 4. SP;
5. snd@snd.com.br; 6. www.snd.com.br;

SoftExpert
Software for Performance Excellence

. SOFTEXPERT SOFTWARE

A SoftExpert é a empresa líder de mercado em soluções para a excelência na gestão, fornecendo softwares e serviços para o aprimoramento de processos de negócio, conformidade regulamentar e governança corporativa, com mais de 2 mil clientes e 300 mil usuários, em mais de 30 países ao redor do mundo.

1. Softexpert Software S/A;
2. 0800 723 9901;
3. Joinville; 4. SC;
5. vendas@softexpert.com
6. www.softexpert.com.br;

Estas são as empresas que participam do Anuário Informática Hoje 2019 com informações econômico-financeiras

. SOFTWARE AG BRASIL
1. Software AG Brasil Inf e Serv Ltda; 2. 11 2899-6600;
3. São Paulo; 4. SP; 6. www.softwareag.com.br;

. SONDA
1. Sonda INF; 2. 11 3126-7000;
3. Santana de Paranaíba; 4. SP;
5. relacionamento.br@sonda.com;
6. www.sondait.com.br;

. SONDA IT
1. Sonda do Brasil S/A; 2. 11 5504-0175;
3. Santana de Parnaíba; 4. SP;
5. paulobonamico@sondait.com.br;
6. www.sonda.com;

. SQUADRA TECNOLOGIA
1. Squadra Tecnologia S/A; 2. 31 2104-7800;
3. Belo Horizonte; 4. BH;
5. fabiana.oliveira@squadra.com.br;
6. www.squadra.com.br;

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

. SYMANTEC
1. Symantec Brasil Comércio de Software Ltda;
2. 11 5189-6200; 3. São Paulo; 4. SP;
5. customercare@symantec.com;
6. www.symantec.com.br;

. TCI BPO
1. TCI BPO Tecnologia, Conhecimento e Informação S/A;
2. 11 4617-4879; 3. Cotia; 4. SP; 6. www.tcibpo.com;

. TDS INFORMÁTICA
1. TDS Informática S/A; 2. 11 3534-8585; 3. Barueri;
4. SP; 5. tds@tdsinfo.com.br; 6. www.tdsinfo.com.br;

. TECBAN
1. Tecnologia Bancária S/A; 2. 11 3244-8410;
3. São Paulo; 4. SP; 5. comunicacao@tecban.com.br;
6. www.tecban.com.br;

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

. TECHNE
1. Techne Engenharia e Sistemas Ltda;
2. 11 2149-9200; 3. São Paulo; 4. SP;
5. mauricio@techne.com.br;
6. www.techne.com.br;

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

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

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

. TELSINC
1. Telsinc Comércio de Equip de Informática Ltda;
2. 11 4082-0966; 3. São Paulo; 4. SP;
6. www.telsinc.com.br;

. TELSINC
1. Prest de Serv para Sist de Inf e Com Dados Ltda;
2. 11 4195-6069; 3. Barueri; 4. SP;
6. www.telsinc.com.br;

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

. 3CORP TECHNOLOGY
1. 3Corp Technolgy S/A Infraestrutura de Telecom;
2. 11 4118-2715; 3. Barueri; 4. SP;
5. cristiane.leal@3corp.com.br; 6. www.3corp.com.br;

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

. TIVIT

A TIVIT é uma multinacional brasileira de soluções digitais com operação em dez países da América Latina. Com suas linhas de negócios: Digital Business, Cloud Solutions, Digital Payments e Technology Platforms, a empresa oferece soluções personalizadas que impactam na rotina de empresas e pessoas.

1. TIVIT Terceirização de Proc. Serv e Tecnologia S/A;
2. 11 3626-9236;
3. São Paulo; 4. SP;
5. comunicacao@tivit.com;
6. www.tivit.com;

. TOTVS
1. Totvs S/A; 2. 11 2099-7000; 3. São Paulo;
4. SP; 5. rel.institucionais@totvs.com.br;
6. www.totvs.com;

. TRIAD SYSTEMS
1. Triad Soft Cons. Asses. Com. Infomática Ltda;
2. 11 2344-1830; 3. São Paulo; 4. SP;
5. renata.vinha@triadsystems.com.br;
6. www.triadsystems.com.br;

. T-SYSTEMS
1. T-Systems do Brasil Ltda; 2. 11 2184-2386;
3. São Paulo; 4. SP; 6. www.t-systems.com/br;

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

. UNITELCO
1. Universal Telecom S/A; 2. 11 2720-0100;
3. São Paulo; 4. SP; 5. comercial@unitelco.com.br;
6. www.unitelco.com.br;

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

. V8 CONSULTING

Empresa integradora de tecnologia. Fundada em 2014, a V8 é a principal parceira da Oracle na América Latina para Infraestrutura e Cloud, além de ser a única brasileira a possuir a chancela MSP. Entre as expertises da V8 estão o desenho, comercialização, implantação e administração de arquiteturas com alto poder de processamento e a migração de aplicações para a nuvem.

1. V8 Consulting Ltda;
2. 11 2384-1083;
3. São Paulo; 4. SP;
5. comercial@v8consulting.com.br;
6. www.v8consulting.com.br;

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

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

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

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

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

. ZATIX
1. Zatix Tecnologia S/A; 2. 11 4003-6754; 3. Barueri;
4. SP; 5. sac@omnilink.com.br; 6. www.omnilink.com.br;



anuário INFORMÁTICA HOJE top 200 2019

TECNOLOGIA QUE **TRAZ RESULTADOS**

E se a gente disser que você pode melhorar os resultados da sua empresa com **tecnologia para gestão de pessoas?** Mas com soluções diferentes, que tem DNA de gente e que pensa como você.

É isso o que a **LG lugar de gente proporciona.** Presente no ranking do Anuário Informática Hoje **pela 18ª vez consecutiva,** é ainda a maior empresa especializada em tecnologia para gestão de RH do Brasil.

O QUE OFERECEMOS?

- LiGia: nossa plataforma de Inteligência Artificial aplicada a diversas soluções como Games, Chatbots e Analytics.
- Games corporativos para recrutamento, avaliação e capacitação dos colaboradores, proporcionando uma melhor experiência em cada processo.
- People Analytics para melhor (e mais rápida) tomada de decisão.
- Aplicativos mobile de feedback contínuo, recrutamento, ponto e autoatendimento.
- Aplicativo de autoatendimento para Apple Watch.
- Portal do Colaborador integrado e mobile.
- Chatbots para automatização de diversas atividades cotidianas, como solicitação de férias e agendamento de entrevistas.
- Entrevistas por vídeo via mobile.
- \+ E muito mais.

Confira tudo que podemos oferecer: **lg.com.br**

LG lugar de gente *sistemas humanos*







TIVIT

Somos uma multinacional brasileira de **soluções digitais** com operação em 10 países da América Latina.

Com o uso de tecnologias emergentes, parcerias tecnológicas e serviços inovadores, apoiamos nossos clientes na jornada da **transformação digital**.

Seu futuro, nosso desafio.

DIGITAL BUSINESS | CLOUD SOLUTIONS | DIGITAL PAYMENTS | TECHNOLOGY PLATFORMS

TIVIT.COM