

TELECOM

anuário / 2024

**AS 100 MAIORES EMPRESAS
AS MAIS EFICIENTES
A EMPRESA DO ANO
AS 10 MAIS RENTÁVEIS
AS 10 QUE MAIS CRESCERAM
O MERCADO BRASILEIRO**

Com a Claro, você se conecta + com o que ama na operadora destaque do ano.

Para a Claro, ser reconhecida como destaque no Anuário Telecom em serviços móveis é resultado da nossa constante busca e investimento em inovação para oferecer o que há de melhor para todos os nossos clientes. Tudo isso para você se conectar com seus amigos, maratona séries, jogar games e estar por dentro de tudo, de onde estiver, com o **5G mais rápido do Brasil, mais uma vez testado e comprovado por milhões de clientes, pelo Speedtest®**.

E tem mais: com a Claro, você está sempre conectado dentro e fora de casa, por todas as telas, com a **melhor operadora móvel** e também a **melhor e mais rápida banda larga do Brasil**. Prêmios que só reforçam nosso objetivo de conectar você ao que + importa, com a qualidade e a inovação que fazem o novo acontecer.

Eu  — brilhar

claro.com.br/porqueclaro

Destaque em serviços móveis no Anuário Telecom 2024, com base na análise da Ookla® dos dados do Speedtest Intelligence® do Q1-Q2 2024. Marcas registradas da Ookla usadas sob licença e reimpressas com permissão. Saiba mais sobre as premiações da Claro em www.claro.com.br/porqueclaro.

OOKLA
SPEEDTEST®

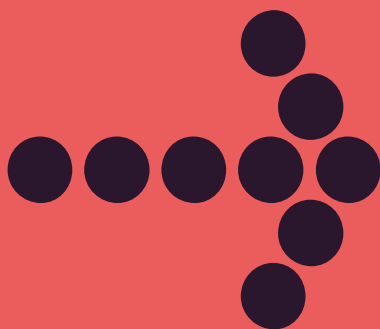
anúário
TELECOM.
DESTAQUE DO ANO
2024



ANTENA

Claro

6 O mercado brasileiro	>> empresas destaques do ano
18 Critérios de avaliação	
20 Índice das 100 maiores	33 produtos
22 Ranking das 100 maiores	
28 A empresa do ano – Vivo	34 Equipamentos de comunicação – Datacom
32 As maiores e os destaques	36 Equipamentos de telefonia corporativa – Intelbras
68 As 10 mais rentáveis	38 Fios e cabos – Prysmian Group
72 As 10 que mais cresceram	40 Infraestrutura – Seccional
77 Guia de empresas	42 Redes corporativas – Motorola Solutions
	44 Software – Ericsson
	46 Terminais – Positivo
	49 serviços
	50 Canais de comercialização – AV Holding
	52 Consultoria, projeto e desenvolv. de aplicativos – Ocea
	54 Gerenciamento de redes – Grupo Datora
	56 Serviços convergentes – Desktop
	58 Serviços de call center – AeC
	60 Serviços de hosting – Cirion
	62 Serviços de infraestrutura de rede – Grupo Stefanini
	64 Serviços de integração – Oakmont Group
	66 Serviços móveis – Claro





Se for preciso apontar uma única prioridade para a estratégia de todas as empresas de telecomunicações do Brasil, em 2023, parece não haver dúvida de que a resposta será: 5G. De fato, a rede de quinta geração da telefonia celular está no foco da oferta de produtos e serviços de toda a cadeia produtiva do mercado brasileiro. Não por acaso, 5G é provavelmente a expressão que mais aparece nas reportagens desta edição de 34 anos do Anuário Telecom. Mas não seria menos preciso afirmar que é seguida bem de perto por outra tendência majoritária no setor: a Inteligência Artificial, entranhada em cada linha dos modelos de negócios das empresas ouvidas pelo Anuário.

Do cenário descrito nas próximas páginas, emergem não apenas os números do desempenho das 115 empresas analisadas, mas, como sempre, as principais diretrizes da trajetória de cada uma delas e, portanto, dos rumos do mercado como um todo.

Nesta edição, o Anuário apurou um crescimento do mercado mais uma vez bastante superior ao do PIB brasileiro em 2023, que ficou em modestos 2,9%. Em reais, o aumento foi de 9,75%, com a receita líquida total passando de R\$ 215,2 bilhões para R\$ 236,2 bilhões. Descontada a inflação do período, de 4,62%, o crescimento ainda foi de 5,13%. Em dólares, em função da valorização do real no ano, esse índice foi de 14,51%: de US\$ 41,9 bilhões em 2022 para US\$ 48 bilhões em 2023.

O crescimento mais expressivo, como tem acontecido nos últimos anos, foi o do setor de serviços, com 10,95%, chegando aos R\$ 181,6 bilhões, enquanto os produtos responderam por R\$ 33,5 bilhões, um aumento de 3,22%.

Outro dado positivo é o fato de nada menos do que 74% das empresas analisadas terem reportado lucro em seus balanços.

De toda forma, não se pode esquecer que esse bom desempenho das telecomunicações brasileiras se deu em um cenário de importantes desafios para a economia brasileira, marcada por embates nem sempre republicanos entre o governo federal e o Congresso Nacional.

Depois dos avanços obtidos com reformas importantes, como a trabalhista e a previdenciária, e a aprovação do novo Marco do Saneamento, outras, estruturais – que permitirão elevar a capacidade produtiva do país –, como a tributária, foram postergadas ao máximo por todo tipo de pressão de deputados e senadores, grande parte dos quais mais preocupados com seus interesses pessoais ou de seus grupos do que propriamente com as necessidades do país.

Na esperança de que esse quadro possa se reverter, com alguma dose de bom senso dos congressistas, devemos acreditar na vitalidade do mercado brasileiro de telecomunicações e nos benefícios que pode proporcionar à sociedade brasileira – entre eles a inclusão das camadas de desassistidos à economia formal e a disseminação da informação correta. Papel que nos comprometemos sempre a desempenhar com este Anuário.

Wilson Moherdau
Publisher

publisher

Wilson Moherdau
 (wilson@forumeditorial.com.br)

colaboradores

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

diretoras de publicidade

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

representação comercial

SM+ Marketing & Business
 +55 11 3251-3132 (WhatsApp Business)

O Anuário Telecom é uma publicação anual da



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

www.forumeditorial.com.br

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

Jornalista responsável

Wilson Moherdau (MT 10.821)

Impressão

Gráfica Cocktail

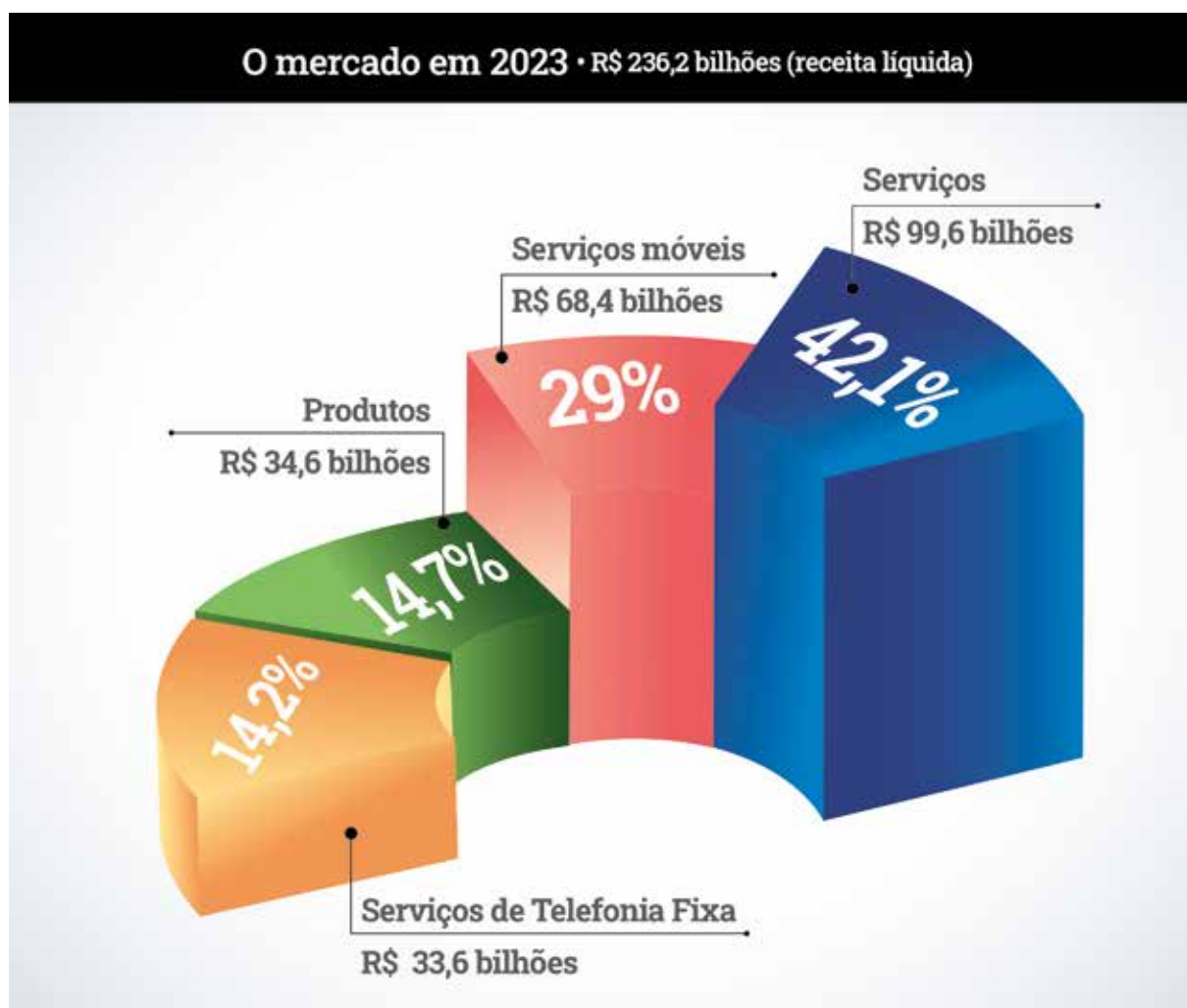
O mercado cresce, ainda que em ritmo mais lento.

Os maiores desafios do setor brasileiro de telecomunicações em 2023 foram a busca de equilíbrio dos investimentos e a monetização dos serviços. A expansão da rede 5G, que ultrapassou as metas previstas pela Anatel (Agência Nacional de Telecomunicações) nas principais cidades do país, trouxe oportunidades de negócio em soluções digitais fim a fim que vão muito além da mera conectividade. O levantamento da 34ª Edição do Anuário Telecom mostra que o mercado registrou expansão nominal em relação a 2022 de 9,75% em reais, atingindo R\$ 236,2 bilhões. Descontada a inflação do período, de 4,62%, o crescimento real foi de 5,13%. Crescimento mais modesto do que o do ano passado, de 14%, mas ainda assim expressivo, considerando que o PIB aumentou 2,9%. E, especialmente, levando-se em conta que o mercado vinha bastante aquecido no período pós-pandemia de Covid-19.

Estudo da IDC aponta estabilidade na adição de novos assinantes, registro de declínio da voz fixa, e algo bem próximo da acomodação no segmento de banda larga. “Entram nessa avaliação a prestação de serviços de valor agregado e o crescimento da receita média por usuário; não há um aumento espetacular em serviços móveis, banda larga e dados no período”, afirma Luciano Saboia, diretor de telecomunicações da IDC América Latina.

O setor investiu R\$ 35 bilhões em 2023, valor que representa uma acomodação em relação aos anos anteriores, mantendo o pa-

tamar da aplicação de 20% da receita líquida, segundo dados da Conexis Brasil Digital, entidade que reúne as principais empresas de telecomunicações (Vivo, TIM, Claro, Oi, Algar Telecom e Sercomtel). Em 2022, o investimento total alcançou R\$ 40,2 bilhões e, em 2021, R\$ 40,8 bilhões, incluindo a instalação da rede 5G nas maiores cidades do país. “A quinta geração completou dois anos de operação em julho de 2024 e a expectativa é seguirmos com os investimentos necessários para a expansão dessa infraestrutura, com o desafio de monetizar os serviços em mercados como indústria





divulgação

Ferrari, da Conexis:

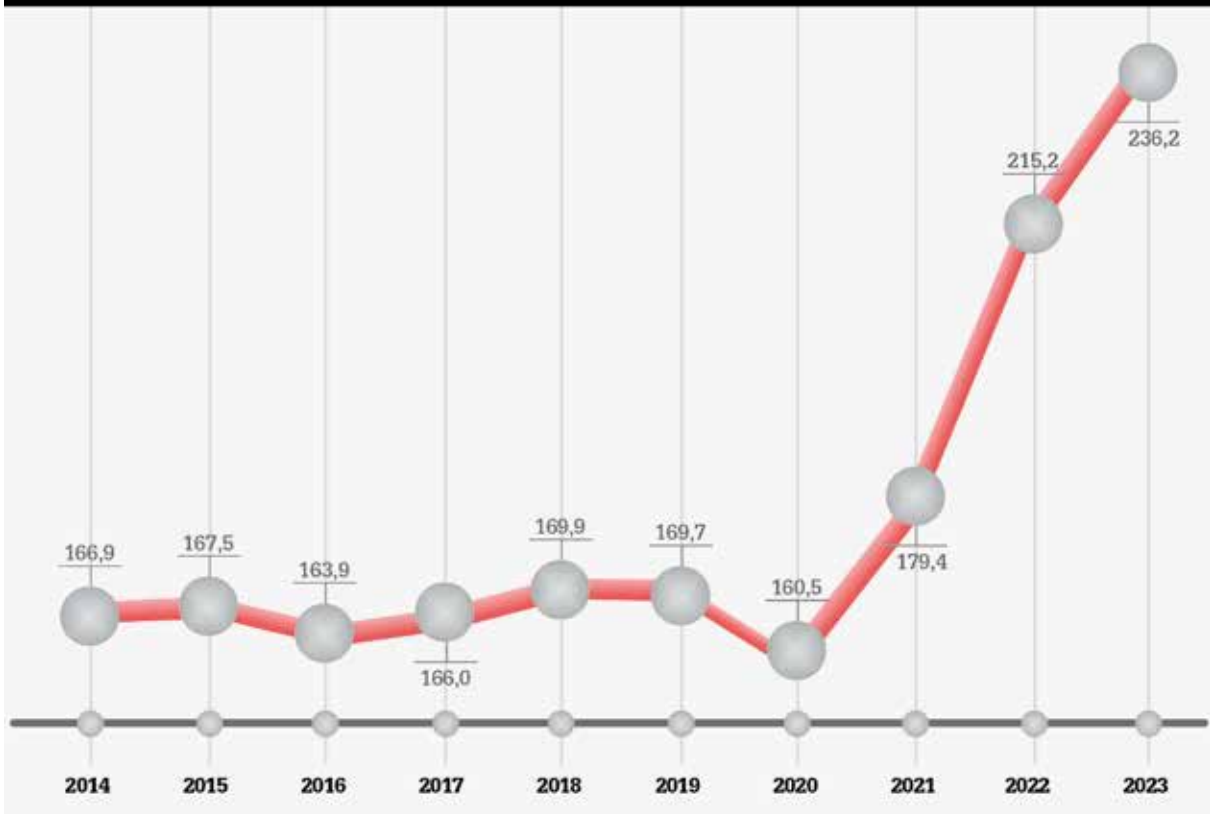
“Pela primeira vez, desde sua criação, recursos do Fust serão aplicados em projetos do setor”.

4.0, cidades inteligentes, lavouras automatizadas e saúde”, afirma Marcos Ferrari, presidente executivo da Conexis.

Em novembro de 2023, 329 municípios contavam com a rede 5G, ultrapassando as metas inicialmente estabelecidas para o período, com um ritmo de avanço mais rápido do que o esperado. “A expansão continua em 2024, com mais cidades conectadas e melhorias na infraestrutura existente”, afirma o superintendente executivo da Anatel, Abraão Balbino. Há no Brasil 28 milhões de consumidores que utilizam a tecnologia 5G, cujo volume de terminais triplicou em um ano, apontando para a massificação da rede.

Na banda larga fixa, a conectividade de backhaul de fibra óptica alcançou 76,92% dos municípios brasileiros em 2023, com a meta de chegar a 100% de cobertura até 2027, segundo a Anatel.

Evolução do Mercado · (em R\$ bilhões)



A Infraestrutura Digital e Tecnológica que impulsiona o progresso das empresas no Brasil

A Cirion possui a melhor infraestrutura digital e tecnológica em toda a América Latina, além de investir em produtos e serviços inovadores para auxiliar as empresas das indústrias mais relevantes a alcançar seus objetivos.



Redes Escaláveis e Conteúdo



Data Center & Hybrid Cloud



Segurança Integrada



Voz e Colaboração

Uma estrutura sólida no Brasil e na América Latina



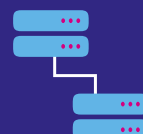
+90 mil

km de fibra terrestre e submarina



4,9 mil

interconexões em nossa rede de Data Centers próprios



18

Data Centers

Conheça a Cirion Brasil



divulgação

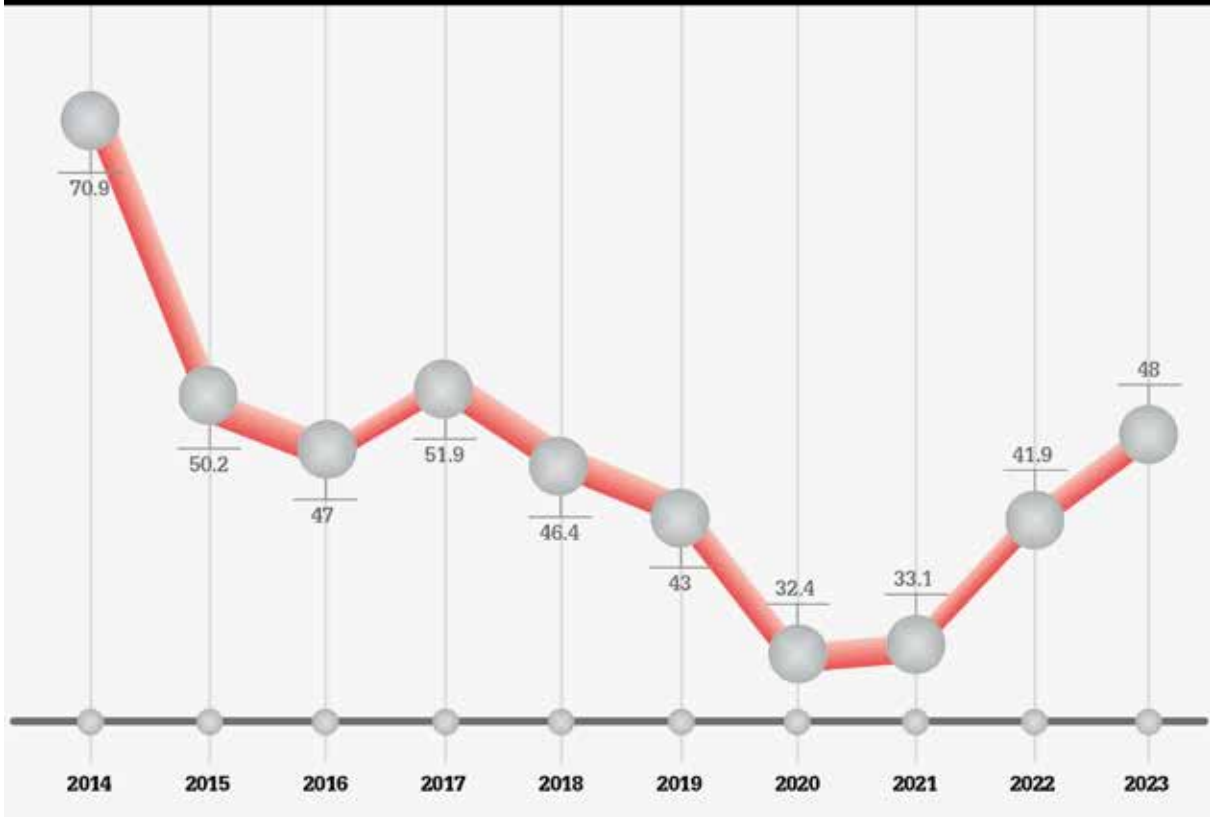
Luciano, da IDC:

“As receitas virão da evolução da inteligência artificial e dos serviços de dados”

Dar conta das demandas que chegam com a rede 5G e a Inteligência Artificial Generativa (GenAI) exige ir além da conectividade, para abarcar novos modelos de negócio. A tendência, segundo Luciano, da IDC, mostra uma evolução das operações, pressionando os provedores tradicionais de comunicação para ofertas de serviços digitais mais amplos: “Subindo de patamar, vemos empresas ofertando rede como serviço e monetização baseada em APIs (Application Programming Interfaces) centradas em aplicações conectadas com outras plataformas”.

Além da expansão do 5G, outros destaques do ano incluem a aprovação da reforma tributária e o uso dos recursos do Fust (Fundo de Universalização para o Setor de Telecomunicações) em conectividade e inclusão digital. “Pela

Evolução do Mercado • (em US\$ bilhões)



Vivo, eleita a empresa do ano e líder nas categorias de maior impacto.

Esse reconhecimento é o resultado do nosso compromisso em oferecer soluções completas para empresas de todos os tamanhos.

Conheça nossas soluções:



Conectividade



Cloud



IOT



Segurança



vivo.com.br/empresas



fotos divulgação

Balbino, da Anatel:

As metas de cobertura da rede 5G foram ultrapassadas, com avanço mais rápido do que o esperado

primeira vez, desde sua criação, recursos do Fust serão aplicados em projetos do setor”, comemora Ferrari. A meta é ampliar seu uso em modalidades não-reembolsáveis e de benefício fiscal, ampliando a democratização das telecomunicações.

Outros temas importantes foram a atualização das legislações municipais de antenas e o regulamento de compartilhamento de postes.

A sustentabilidade das redes de telecomunicações está sob escrutínio mundial com o uso da infraestrutura de banda larga pelas chamadas empresas over the top (OTTs), ou big techs, de forma massiva, sem contrapartida financeira. “Quatro das maiores provedoras globais de aplicações e conteúdo – Meta, Alphabet, Netflix e TikTok – e a empresa de nuvem Akamai concentram quase 80% do tráfego da rede de acesso móvel das operadoras e 65% da rede de acesso fixa”, diz Ferrari da Conexis.

A entidade apresentou propostas à Anatel com base no estudo da consultoria Alvarez &

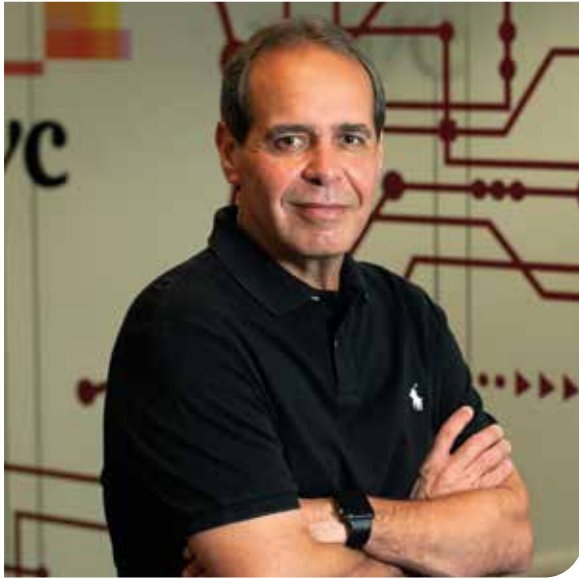
Marsal, que prevê uma contribuição das big techs pelo uso intensivo das redes. A sugestão é que um valor por gigabyte excedente, trafegado na rede fixa e móvel, seja livremente negociado entre a operadora e as plataformas digitais, consideradas grandes usuários. “Nesse estudo, a cobrança alcançaria as plataformas que usam mais de 5% do tráfego das redes, ou seja, aquelas que realmente fazem um uso excessivo desses recursos”, diz Ferrari.

Ao longo de 2023 e 2024, foram realizadas duas tomadas de subsídios para coleta de informações juntos aos agentes interessados. “A Anatel está estudando as informações recebidas para consolidar a Análise de Impacto Regulatório (AIR) que, junto com a proposta, serão submetidas à apreciação do Conselho Diretor até o final do ano”, explica Balbino, da Anatel. A proposta será apreciada pelo colegiado da agência, submetida a Consulta Pública, inaugurando uma nova rodada de debate junto aos agentes interessados.



Togo, da Deloitte:

Testes com IA em manutenção preditiva, resoluções de problemas e otimização de redes.



fotos divulgação

Queiroz, da PwC:

A migração de concessão para autorização vai permitir maior liberdade de investimento e a criação de novos negócios

Com a expansão da rede 5G e das redes privadas, as operadoras vivem o desafio de aumentar os lucros com novos serviços. No Brasil, como em todo o mundo, há uma certa frustração com a velocidade na geração de receitas com impactos nos investimentos atuais e futuros. “As receitas virão da evolução da inteligência artificial e dos serviços de dados, mas hoje há uma certa indignação com o fato de os investimentos caírem apenas nas costas das teles”, diz Luciano, da IDC.

O aperfeiçoamento do atendimento colocou a IA no centro dos negócios na interação com os clientes, mas ainda não chegou no cerne (ou core) da rede, que deve acontecer no médio e longo prazos, avalia Luciano. As empresas, segundo ele, terão que resolver questões de eficiência nos processos, infraestrutura, provisionamento e integração que vêm antes da camada de IA: “Há investimentos na digitalização do atendimento para resolver situações com o cliente, mas ainda não aplicam IA na engenharia e no planejamento da rede”.

Ele acredita que a IA generativa aplicada no centro da rede vai permitir a hiperpersonalização do usuário, facilitando arranjos comerciais como cross selling, gerando novas receitas que deram certo em outros segmentos como o financeiro e o varejo, que saíram na frente.

Além da automação no atendimento ao cliente, a adoção de IA promete melhorar os processos internos e o monitoramento e manutenção de redes. Os pré-requisitos são investimentos em dados estruturados e modelos de governança. “As operadoras estão testando a criação de modelos de manutenção preditiva de sites, automação de processos no primeiro contato com o NOC (Network Operations Center), correlacionamento de falhas de rede, proposta de resolução de problemas e otimização de redes”, destaca Togo Ribeiro, diretor de consultoria e especialista em tecnologia, mídia e telecomunicações da Deloitte: “Esse cenário vai gerar discussões entre fornecedores de soluções e times de TI sobre os investimentos necessários em novos módulos de IA e em plataformas já em operação, e de quanto será o retorno financeiro”.

De acordo com ele, há pouca inovação ou casos de uso em negócios com a rede 5G e com as redes privadas, predominando as dedicadas com LTE (Long-Term Evolution, tecnologia wireless mais avançada) e NBIoT (Banda Estreita de Internet das Coisas). O próximo passo, diz, serão as ofertas de soluções fim a fim: “Na construção de uma rede, por exemplo, teremos dispositivos IoT que geram dados analisados e consolidados, em projetos de solução pré-customizada em nuvem com modelos de visualização, associados a machine learning e posteriormente IA com a utilização de blockchain – tudo passará por um ecossistema e não será mais somente tráfego de dados”.

A previsão de Ricardo Queiroz, sócio da PwC, para 2024, é a manutenção do ritmo de

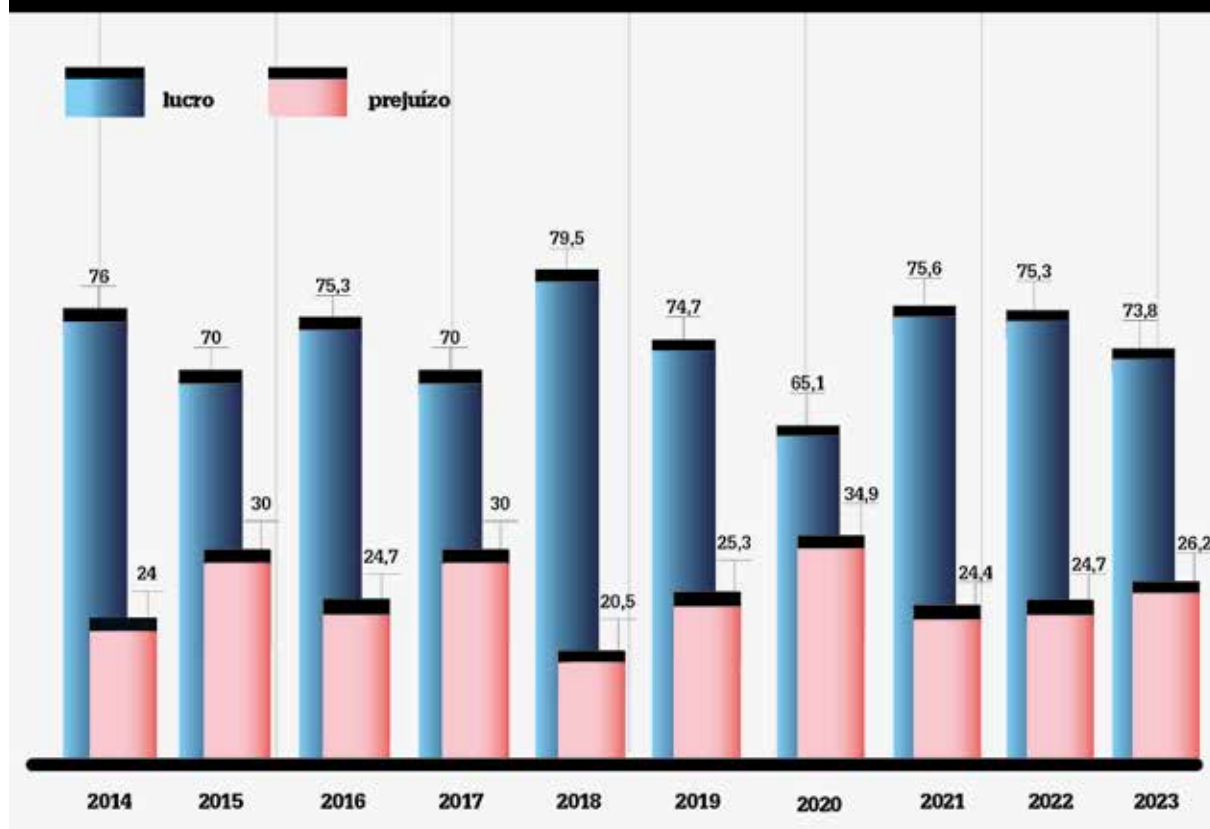
crescimento moderado do setor, impulsionado pela expansão do 5G e a consolidação do mercado a partir de transformações regulatórias e de infraestrutura até 2030 “A expansão do 5G vai alcançar áreas onde o 4G não chegou, mas o crescimento de novos clientes pode ser marginal e o retorno ainda não é tão atrativo para as operadoras”, avalia. Uma das alternativas para aumentar a base de assinantes é a aquisição de empresas menores para a oferta de um ecossistema mais completo de serviços. Outra mudança importante é a migração de concessão para autorização, permitindo mais liberdade de investimento e a criação de novos negócios.

O sócio líder de tecnologia, mídia e telecomunicações da KPMG Márcio Kanamaru, prevê resultados positivos das principais operadoras que investiram no 5G, no fechamento do ano

fiscal de 2024: “Permanece o desafio de fazerem a transição para adicionar mais serviços de TI, aperfeiçoar a experiência do usuário e criar modelos centrados no cliente com gerenciamento omnicanal, autoatendimento em tempo real e interações intuitivas em vários pontos de contatos digitais, integrando análises para serviços personalizados”. O uso de IA pelas empresas pode ser percebido no aprimoramento do portfólio de serviços, automação de processos internos e front office. “O desafio é o alinhamento com requisitos regulatórios, de segurança e privacidade, garantindo que os novos serviços digitais cumpram as normas”, diz.

A banda larga, de acordo com ele, continua avançando com os provedores de serviços de Internet (ISPs) regionais que detêm aproximadamente 49,1 milhões de assinantes, representando um market share em torno de 54%: “São

O desempenho das 100 maiores · (% de empresas)



jogadores importantes, com bons resultados apresentados até o momento, e seguem em franco processo de consolidação entre aqueles que buscam posições de liderança no ranking de assinantes e receitas”.

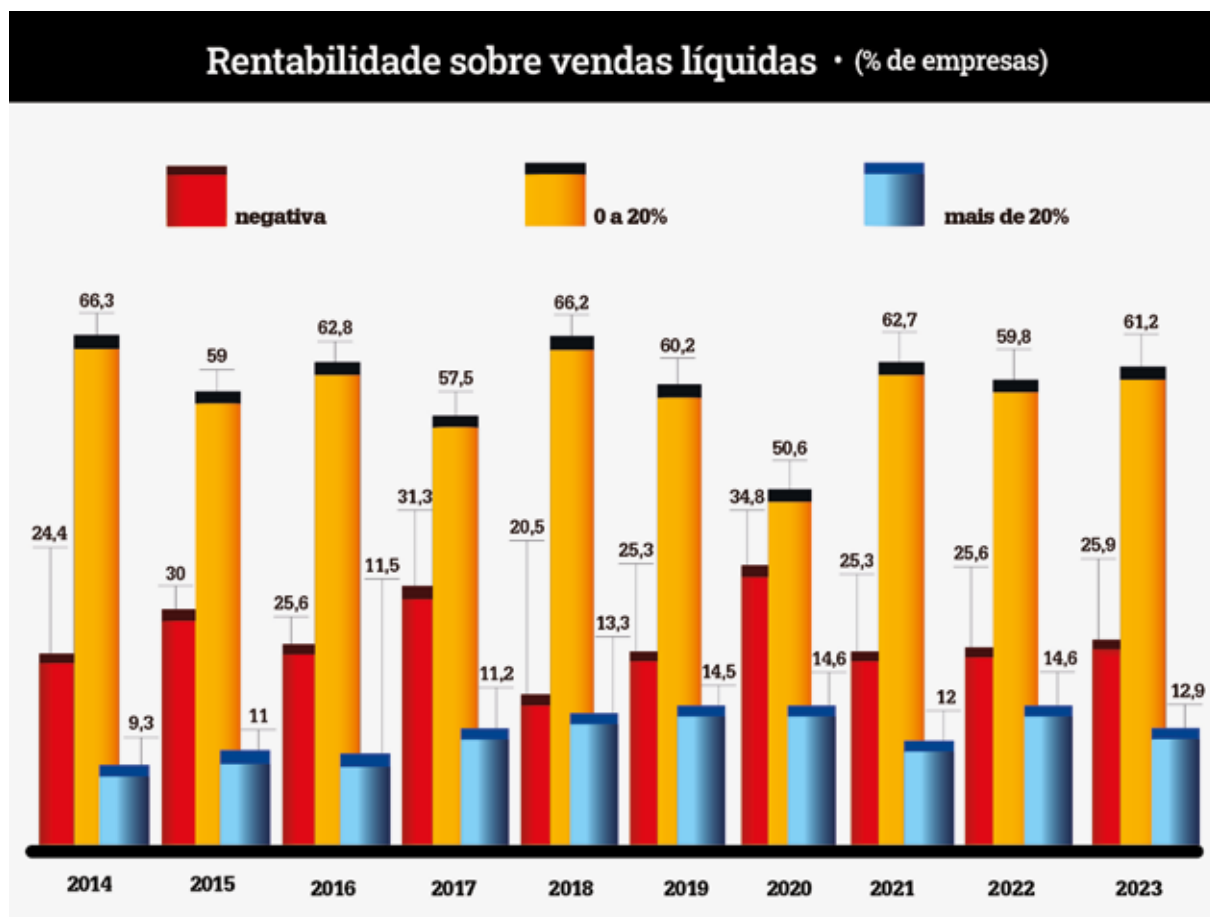
Segundo Balbino, da Anatel, mesmo com o recente movimento de consolidação entre ISPs, não se observaram, até o momento, impactos nos níveis de competição.

A oferta de redes neutras é parte do processo de revitalização dos serviços, com oportunidades de acelerar a captura de valor dos investimentos, seja na agricultura, mineração, transporte, cidades inteligentes, varejo, indústria ou na saúde. Permite às operadoras maximizarem os investimentos, sobretudo em regiões periféricas onde há déficit de infraestrutura e a conectividade é menor. O modelo permite o compartilhamento da infraestrutura,

geralmente de fibra óptica, por diversos provedores de Internet, aumentando a concorrência na oferta de banda larga. “Essa infraestrutura é construída com fibra óptica, cabos metálicos, redes móveis ou satélite, e empresas interessadas podem se tornar provedores, usando a capacidade da rede já existente, sem adicionar custos à operação”, explica Queiroz, da PwC.

No mercado de fornecedores de produtos e serviços, a concorrência com asiáticos teve impacto nas vendas. “Com o embargo dos Estados Unidos, essas empresas investiram em vendas de infraestrutura no Brasil e no México”, diz Luciano, da IDC. A recente crise dos chips levou vários clientes a anteciparem as ordens de compra para anos anteriores, resultando em uma desaceleração dos negócios.

Os fornecedores de infraestrutura tiveram papel importante na expansão da rede 5G, inves-





Kanamaru, da KPMG:

“O uso de IA pelas empresas pode ser percebido no aprimoramento do portfólio de serviços, automação de processos internos e front office”.

tindo em pesquisa e desenvolvimento, fabricação local e profissionais qualificados. “A tecnologia 5G é mais eficiente do ponto de vista energético, o que se reflete em sustentabilidade e redução de custos”, afirma Marcos Scheffer, vice-presidente de redes e serviços da Ericsson para o Cone Sul da América Latina. Para dar conta da demanda por novas redes, a empresa contratou cerca de 200 profissionais para posições em pesquisa e desenvolvimento com atuação local e global.

Para abastecer o quarto maior mercado de smartphones do mundo, os fornecedores de aparelhos renovaram suas linhas para a tecnologia 5G, sofisticando recursos. A Motorola, com 80% do portfólio compatível com a quinta geração, ampliou seu market share no Brasil, passando de 10% de participação em 2013 para 32% em junho de 2024, segundo dados da GfK. “Temos investido em produtos com tecnologias e recursos de Inteligência Artificial que auxiliem nas atividades dos consumidores e que

se adaptem ao seu estilo de vida”, diz Juliana Mott, diretora de marketing da Motorola.

Inteligência Artificial, segurança e software aqueceram o mercado de produtos de rede. Ricardo Mucci, presidente da Cisco, destaca que a empresa mantém apostas em soluções de cibersegurança, Inteligência Artificial e infraestrutura de rede.

Negócios com plataformas de TI e mobilidade baseadas em redes SD-Wan, Wi-Fi, data center, segurança, cloud e M2M/IoT (machine to machine e Internet das Coisas) foram as prioridades da Embratel. “Aumentamos o portfólio de serviços, acompanhando a expansão da rede 5G em novas cidades”, afirma Alexandre Gomes, diretor de marketing da Embratel. A empresa aumentou a aposta em redes privadas para o mercado corporativo, com várias aplicações já em operação na indústria.

A infraestrutura de computação em nuvem, apoiada no avanço das redes de alta velocidade e na IA generativa, adotada por indústrias de todos os portes incluindo startups, continua crescendo. “Investimos na expansão da infraestrutura global, em inovação e em democratizar o acesso à IA generativa, o que tem levado essa frente de negócios a um rápido crescimento”, diz Cleber Moraes, diretor-geral de vendas na AWS para a América Latina. Entre os destaques do ano, Cleber aponta investimentos em sustentabilidade das operações e em qualificação profissional. A empresa anunciou em 2023 o primeiro parque eólico em escala no Brasil que deverá gerar 49 MW de energia limpa por ano quando estiver em operação. O parque, localizado no Complexo Eólico do Seridó, no Rio Grande do Norte, é o segundo projeto de energia renovável da empresa no Brasil. A construção do novo parque eólico gerou cerca de mil empregos, quase 50% preenchidos por trabalhadores de comunidades locais do interior do Rio Grande do Norte.

Datacom. Tecnologia brasileira para telecomunicações e TI.



Com mais de duas décadas de experiência, a Datacom se destaca no mercado brasileiro, oferecendo um portfólio abrangente de soluções tecnológicas para atender às demandas crescentes de TI e telecomunicações.

NOSSO PORTFÓLIO INCLUI:

- Switches Ethernet de alta performance
- Soluções DWDM para transmissão de dados de longa distância
- Servidores energeticamente eficientes
- Transceivers de alta flexibilidade
- Tecnologia GPON para redes de fibra óptica
- Roteadores WiFi de última geração



Desenvolvemos e fabricamos nossos produtos no Brasil, garantindo qualidade, confiabilidade e suporte local. Nossa equipe de P&D trabalha constantemente para trazer ao mercado as melhores soluções tecnológicas.

DATACOM | 25 ANOS



Acompanhe-nos
nas redes sociais

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



Crerios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de telecomunicações, no ano fiscal de 2023, so um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial, sob a supervisão técnica do professor Japir de Mello Junior (Análise Financeira), da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

Na elaboração do ranking, foram analisadas as demonstrações financeiras contidas nos balançoes do período, pelo critério da legislação societária.

O Anuário Telecom compara as empresas pela evolução de sua receita líquida, uma vez que as vendas líquidas so 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 exercio fiscal de 2023, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 4,9173). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

PRINCIPAIS INDICADORES:

1. Receita líquida em reais: é o indicador para a classificação das empresas no ranking das 100 maiores.

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

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

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

5. Rentabilidade sobre as vendas líquidas: é o lucro líquido do exercio, 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 ndice 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 exercio dividido pelo número de funcionários (registrados e terceirizados) da empresa.

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

A escolha dos destaques de 2023

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

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

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

Na classificação das empresas de desenvolvimento de software e de serviços, não é considerada a rentabilidade sobre o patrimônio, pois se entende que o patrimônio dessas empresas são os recursos humanos. Para essas empresas, a rentabilidade sobre o patrimônio foi substituída pela rentabilidade por funcionário. Neste caso, o item tem peso 20.

Esse conceito é utilizado para medir a rentabilidade de empresas de serviços. Como não possuem ativos imobilizados significativos, essas empresas dependem exclusivamente de seus funcionários. Portanto, a lucratividade por funcionário é um ótimo indicador de rentabilidade. Consideramos o lucro líquido em milhares de dólares.

A metodologia escolhida considera importantes indicadores da saúde econômico-financeira de uma empresa, como a rentabilidade e a capacidade de saldar compromissos. Os pesos atribuídos procuram ressaltar a lucratividade, principalmente a margem existente sobre vendas.

Uma empresa com vendas crescentes, margem elevada sobre vendas, boa rentabilidade sobre o patrimônio, liquidez superior a 1,0, nível reduzido de endividamento e valor elevado de lucro líquido por funcionário é uma empresa saudável.

Para a escolha dos destaques, foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos dois índices, obtenção de, no mínimo, 10% da receita no segmento e, em 2023, um faturamento líquido de pelo menos US\$ 1,5 milhão nos segmentos de produtos e serviços. Para as distribuidoras e revendedoras também foi considerado um faturamento líquido de US\$ 1,5 milhão.

A Empresa do Ano é escolhida por esses critérios, além de outros como estratégia empresarial, investimentos, base instalada e produtividade.

No caso dos rankings das 10 empresas que mais cresceram e das 10 empresas mais rentáveis, foi considerado o desempenho apenas das empresas que tiveram mais de 50% do faturamento em telecomunicações, e que figuram no ranking das 100 maiores.

Índice das 100 maiores

() Classificação no ranking por receita líquida proporcional em Telecom

<p>A</p> <p>ABILITY (45) ACCENTURE (16) ADVANTA (81) AeC CONTACT CENTER (19) AGORA (58) ALGAR TECH (54) ALGAR TELECOM (13) ALGAR TI (47) ALLIED TECNOLOGIA (8) ALMAVIVA (23) AMERICA NET (63) AMERICAN TOWER DO BRASIL (67) AMERICAN TOWER DO BRASIL INFRA (9) APPLE (6) ATENTO (21) AUTOTRAC (68) AVHOLDING (84)</p> <p>B</p> <p>BEMOBI (74) BRASIL TECPAR (40) BRASILSAT HARALD (90) BRISANET (29) BRQ (44)</p> <p>C</p> <p>CIRION (24) CISCO (10) CLARO NXT (4) CLARO TELECOM (2) CLEMAR ENGENHARIA (72) CPQD (85)</p> <p>D</p> <p>DATAKOM (66) DATAMOB SISTEMAS (92) DEDALUS PRIME (61) DELPHOS (99) DESKTOP (51) DPR TELECOMUNICAÇÕES (70) DRAKA COMTEQ (78)</p> <p>E</p> <p>EQUATORIAL TELECOM (86) EQUINIX (31) ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES (12) E-SAFER CYBERSECURITY (100)</p>	<p>F</p> <p>FURUKAWA ELECTRIC LATAM (25)</p> <p>G</p> <p>GO2NEXT (93) GRUPO DATORA (41)</p> <p>H</p> <p>HISPAMAR SATÉLITES (46) HORIZONS TELECOM (88) HUAWEI DO BRASIL (18)</p> <p>I</p> <p>ICARO TECH (89) INTEL (32) INTELBRAS (37) ISH TECNOLOGIA (53) I-SYSTEMS (59)</p> <p>J</p> <p>JUNIPER (48)</p> <p>L</p> <p>LG ELECTRONICS (14) LINX (34) LOCAWEB (27) LOGICTEL (79)</p> <p>M</p> <p>MOB TELECOM (44) MOTOROLA SOLUTIONS (62)</p> <p>N</p> <p>NEC (60) NEOVIA SOLUTIONS (96) NEXANS (83) NICE (69) NOKIA DO BRASIL (11) NOKIA SOLUTIONS (22)</p> <p>O</p> <p>OCTEA (97) OI (5) OMNILINK (71) OPEN LABS S A (87)</p> <p>P</p> <p>PADTEC (57) POSITIVO TECNOLOGIA S.A. (39) PROXXIMA (80) PRYSMIAN CABOS (33)</p>	<p>Q</p> <p>QMC TELECOM (65)</p> <p>R</p> <p>RADIANTE ENGENHARIA DE TELECOMUNICAÇÕES (75) RV TECNOLOGIA (64)</p> <p>S</p> <p>SCALA DATA CENTERS (49) SECCIONAL (94) SERPRO (15) SKYONE (73) SPCC CONTACT CENTER (26) STEFANINI (17) SUMICITY NETWORKS (30)</p> <p>T</p> <p>TELEBRAS (55) TELEFÔNICA CLOUD (35) TELEFÔNICA IOT (82) TELEMONT (28) TELEPERFORMANCE (56) TELESPAZIO BRASIL S/A (98) TELMEX DO BRASIL (38) 3CORP TECHNOLOGY (76) TIM (3) TIVIT (20) TRÓPICO (91)</p> <p>U</p> <p>UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES (42)</p> <p>V</p> <p>V.TAL (7) VERO (36) VIVO (1) VOGEL TELECOM (43)</p> <p>W</p> <p>WDC NETWORKS (52) WECLIX TELECOM (77) WECOM (95)</p> <p>Z</p> <p>ZENVIA (50)</p>
--	---	--

MICROSSEGMENTAÇÃO: A CHAVE PARA MELHOR PERFORMANCE E MAIS SEGURANÇA.

A Ethernet, uma das tecnologias de rede mais utilizadas no mundo, começou como uma ideia modesta e se transformou em uma estrutura complexa, que suporta milhares de dispositivos. A evolução das redes Ethernet é uma história de inovação e adaptação que começou nos anos 70 e continua até hoje. A transição de uma simples conexão de cabos coaxiais para a sofisticada rede que conhecemos hoje é impressionante.

Imagine uma festa superlotada, em que ninguém consegue conversar, porque o barulho é insuportável. A microssegmentação é como um bom organizador de eventos, que decide dividir a festa em várias salas menores, onde as pessoas podem interagir de forma mais eficiente.

Ao implementar a microssegmentação em redes Ethernet, as empresas conseguem dividir suas redes em segmentos menores, permitindo um controle mais granular sobre o tráfego. Isso não só melhora a performance da rede, mas também aumenta a segurança. Se um dispositivo em um segmento for comprometido, isso não afetará outros segmentos.

A microssegmentação desempenha um papel crucial na segurança e na eficiência das redes modernas.

A Illumio é a líder em soluções de microssegmentação, de acordo com o levantamento The Forrester Wave Microsegmentation 2024™.



Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal Segmento de Negócios	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
1	1	VIVO ²	Serviços Convergentes ^(4,16,13)	52.100.151	52.100.151	10.595.276	8,45	69.566.795
2	2	CLARO TELECOM ²	Serviços Móveis ⁽³⁾	45.764.953	45.764.953	9.306.927	7,25	16.741.265
3	3	TIM	Serviços Móveis ^(3,15)	23.843.006	23.843.006	4.848.800	10,74	26.015.940
4	4	CLARO NXT ²	Serviços Convergentes	17.034.901	17.034.901	3.464.279	14,09	13.297.914
5	5	OI	Serviços de Telefonia Fixa ⁽¹⁴⁾	9.717.700	9.717.700	1.976.227	-7,32	(27.318.349)
6	6	APPLE ^{1,2}	Terminais ⁽²⁰⁾	8.803.885	12.576.978	2.557.700	-8,00	NI
7	7	V.TAL ²	Serviços Convergentes	5.822.708	5.822.708	1.184.127	13,73	24.892.288
8	11	ALLIED TECNOLOGIA	Canais de Comercialização ⁽⁸⁾	4.397.041	5.854.915	1.190.677	22,72	1.599.166
9	-	AMERICAN TOWER DO BRASIL INFRA ²	Infraestrutura	3.964.792	3.964.792	806.295	0,00	3.378.518
10	9	CISCO ^{1,2}	Redes Corporativas ⁽⁸⁾	3.887.617	3.887.617	790.600	7,33	NI
11	8	NOKIA DO BRASIL ^{1,2}	Infraestrutura ^(8,20)	3.709.365	3.709.365	754.350	-18,06	NI
12	10	ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES ²	Infraestrutura ^(11,12,6)	2.988.000	2.988.000	607.651	-3,92	NI
13	14	ALGAR TELECOM	Serviços Corporativos ^(5,13,14,12,17,18,2)	2.746.728	2.746.728	558.585	-1,86	1.487.640
14	13	LG ELECTRONICS ^{1,2}	Terminais	2.485.695	8.285.651	1.685.000	-14,69	NI
15	12	SERPRO	Provedores de Serviços de Hosting ^(10,12,18,20)	2.404.833	3.215.018	653.818	7,14	1.936.218
16	14	ACCENTURE ^{1,2}	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos ⁽¹¹⁾	2.361.600	6.560.000	1.334.065	3,91	NI
17	16	STEFANINI GROUP	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos ^(8,17,21,12,20)	2.236.772	2.236.772	454.878	4,75	NI
18	19	HUAWEI DO BRASIL ^{1,2}	Redes Corporativas ^(8,6)	1.921.600	1.921.600	390.784	10,90	NI
19	21	AeC CONTACT CENTER	Serviços de Call Center	1.891.220	1.891.220	384.605	24,07	216.505
20	20	TIVIT ²	Provedores de Serviços de Cloud Computing	1.756.158	1.756.158	357.139	4,94	1.076.402
21	-	ATENTO ²	Serviços de Call Center	1.750.807	2.501.153	508.644	0,00	31.680
22	17	NOKIA SOLUTIONS ²	Serviços de Integração ^(6,6)	1.609.638	1.609.638	327.342	-24,31	1.010.933
23	-	ALMAVIVA ²	Serviços de Call Center	1.602.481	1.602.481	325.886	0,00	833.255
24	27	CIRION	Serviços Corporativos ⁽¹⁹⁾	1.537.522	1.537.522	312.676	5,32	1.582.408
25	18	FURUKAWA ELECTRIC LATAM	Fios e Cabos ⁽¹²⁾	1.397.635	1.397.635	284.228	-28,73	548.451
26	23	SPCC CONTACT CENTER ²	Provedores de Serviços de Hosting	1.319.046	1.319.046	268.246	-2,63	323.112
27	26	LOCAWEB ²	Provedores de Serviços de Hosting ⁽¹⁵⁾	1.292.756	1.292.756	262.900	13,56	2.882.146
28	30	TELEMONT ²	Gerenciamento de Redes	1.274.682	1.274.682	259.224	14,14	83.198
29	-	BRISANET	Serviços Convergentes ^(5,13)	1.227.870	1.227.870	249.704	0,00	1.504.507
30	44	SUMICITY NETWORKS ²	Serviços Convergentes	1.141.196	1.141.196	232.078	0,00	1.383.518
31	29	EQUINIX ^{1,2}	Provedores de Serviços de Hosting	1.128.500	1.128.500	229.496	12,00	NI
32	25	INTEL ^{1,2}	Componentes, Partes e Peças	1.108.163	3.693.876	751.200	-17,59	NI
33	39	PRYSMIAN CABOS	Fios e Cabos	1.017.891	3.272.960	665.601	3,47	NI
34	75	LINX ²	Software	1.013.021	1.013.021	206.012	4,22	1.599.467

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 8) Terminais; 9) Outros produtos.



Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. Patrim. (%)	Endiv. Ativo (%)	Despesas Fin. s/ vendas (%)	Rent. s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (R\$ mil)
96.164.879	22.684.751	5.573.916	5.027.921	7,23	9,65	0,94	72,13	15,55	(4,50)	4,20	0,44	52,34
71.467.658	18.256.502	2.636.465	3.185.924	19,03	6,96	0,63	508,02	8,07	(10,15)	3,00	0,43	1.061,97
39.487.668	12.103.525	3.105.258	2.837.422	10,91	11,90	0,89	112,41	6,82	(6,90)	5,13	0,43	305,92
15.275.211	5.965.718	2.842.749	3.213.814	24,17	18,87	2,79	125,01	-	2,48	10,74	0,57	-
11.361.445	433.589	(7.005.349)	(5.427.756)	19,87	(55,85)	0,54	(195,50)	97,56	(53,51)	(20,78)	0,37	(1.161,27)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
25.991.567	1.043.585	243.197	385.622	1,55	6,62	2,23	38,68	16,56	(2,33)	1,12	0,17	-
793.829	678.297	99.120	122.444	7,66	2,09	2,02	112,35	16,01	(2,01)	3,61	1,72	110,71
14.093.984	2.206.655	581.527	457.511	13,54	11,54	2,07	426,75	3,60	(32,50)	2,57	0,22	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	5,00	1,00	1,00	591,00	7,00	8,00	1,00	1,10	8,80
4.520.253	1.127.576	(263.493)	(152.759)	(10,27)	(5,56)	1,29	401,21	65,05	(17,64)	(2,05)	0,37	(36,11)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
936.463	1.387.014	627.036	450.774	23,28	14,02	2,73	147,76	-	7,67	9,40	0,67	57,13
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	40,70	9,10	1,38	184,10	7,93	-	16,45	1,82	11,27
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
471.512	338.671	194.751	125.065	57,77	6,61	1,09	374,51	18,41	(1,16)	12,17	1,84	2,39
2.303.563	357.474	3.365	5.782	0,54	0,33	1,00	183,19	20,95	(6,89)	0,19	0,58	1,01
480.773	77.802	(302.085)	(298.061)	(940,85)	(11,92)	0,93	5.164,46	8,54	(3,12)	(17,87)	1,50	-
9.589	323.738	(116)	(17.897)	(1,77)	(1,11)	2,26	71,48	-	2,75	(1,03)	0,93	-
472.133	465.901	183.386	152.469	18,30	9,51	1,94	65,07	0,12	(1,03)	11,08	1,17	-
1.806.619	388.585	125.268	83.195	5,26	5,41	1,72	45,49	-	0,08	3,61	0,67	65,92
300.176	266.345	(189.151)	(196.478)	(35,82)	(14,06)	1,78	110,93	27,98	(7,89)	(16,98)	1,21	(153,02)
397.687	369.692	53.486	37.758	11,69	2,86	1,39	165,05	-	(2,75)	4,41	1,54	-
2.445.789	597.910	(109.653)	(73.735)	(2,56)	(5,70)	1,35	59,76	0,00	(15,17)	(1,60)	0,28	-
146.180	226.570	46.243	34.187	41,09	2,68	1,26	614,32	32,33	(2,50)	5,75	2,14	-
2.408.040	570.313	168.740	163.349	10,86	13,30	1,94	112,21	9,51	(6,67)	5,11	0,38	21,54
3.130.685	645.820	38.213	63.117	4,56	5,53	0,90	190,26	51,44	(18,49)	1,57	0,28	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	7,14	3,14	1,69	102,64	-	1,86	3,34	1,10	59,43
1.618.274	502.996	35.696	14.358	0,90	1,42	1,49	24,75	-	(1,92)	0,72	0,51	-

SERVIÇOS: 10) Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia Fixa; 14) Serviços Móveis; 15) Serviços Convergentes; 16) Serviços de Dados Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center; 20) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 21) Serviços de Call Center.



Illumio is a Leader in The Forrester Wave™. Microsegmentation Solutions 2024

Access your copy of The Forrester Wave Microsegmentation Solutions 2024



Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal Segmento de Negócios	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
35	35	TELEFÔNICA CLOUD ²	Provedores de Serviços de Cloud Computing	969.827	969.827	197.228	50,31	17.271
36	-	VERO ²	Serviços Convergentes	917.112	917.112	186.507	0,00	3.068.545
37	36	INTELBRA ²	Terminais ^(5,7,3,4,21,6)	834.269	3.792.130	771.181	0,51	2.600.824
38	-	TELMEX DO BRASIL ²	Serviços Digitais	814.539	814.539	165.648	0,00	2.431.091
39	28	POSITIVO TECNOLOGIA	Terminais	765.693	3.926.631	798.534	-21,36	1.587.400
40	-	BRASIL TECPAR ²	Serviços Convergentes	759.085	759.085	154.370	0,00	300.934
41	40	GRUPO DATORA ²	Serviços de Telefonia Fixa ^(14,12)	720.234	720.234	146.469	6,25	75.007
42	38	UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES	Serviços Corporativos ^(5,13,12,19)	719.596	883.156	179.602	30,17	1.097.381
43	68	VOGEL TELECOM ²	Serviços Corporativos ⁽⁵⁾	688.587	688.587	140.034	352,67	1.672.395
44	33	BRQ ²	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	658.339	658.339	133.882	-12,92	205.209
45	-	ABILITY ²	Gerenciamento de Redes	599.858	599.858	121.989	0,00	15.638
46	37	HISPAMAR SATÉLITES ²	Serviços Digitais ⁽⁹⁾	570.035	570.035	115.924	-7,98	254.184
47	43	ALGAR TI ²	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	560.619	849.422	172.742	14,91	293.072
48	41	JUNIPER ^{1,2}	Redes Corporativas ^(5,6)	544.837	544.837	110.800	0,65	NI
49	49	SCALA DATA CENTERS ²	Provedores de Serviços de Hosting	513.545	513.545	104.436	42,48	3.421.879
50	32	ZENVIA ¹	Software ⁽⁸⁾	508.774	807.577	164.232	6,72	NI
51	53	DESKTOP ²	Serviços Convergentes	456.482	456.482	92.832	37,06	1.283.594
52	42	WDC NETWORKS ²	Equipamentos de comunicação ^(6,4,11,2)	436.679	873.358	177.609	-18,45	635.111
53	46	ISH TECNOLOGIA	Serviços de Infraestrutura de Rede ^(20,6)	435.285	435.285	88.521	12,77	34.943
54	47	ALGAR TECH ²	Serviços de Integração ⁽⁸⁾	422.478	422.478	85.917	12,10	163.790
55	51	TELEBRAS ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	416.840	416.840	84.770	19,84	1.425.651
56	24	TELEPERFORMANCE	Serviços de Call Center	395.714	1.319.046	268.246	-2,63	218.964
57	46	PADTEC ²	Infraestrutura	368.687	368.687	74.978	0,81	172.590
58	45	AGORA ²	Redes Corporativas	368.303	368.303	74.899	-6,69	8.280
59	-	I-SYSTEMS ²	Gerenciamento de Redes	365.874	365.874	74.405	0,00	1.383.965
60	56	NEC ²	Equipamentos de comunicação ^(12,18,6,5)	348.713	396.265	80.586	23,62	(8.841)
61	57	DEDALUS PRIME ²	Serviços de Integração	322.614	322.614	65.608	14,75	NI
62	54	MOTOROLA SOLUTIONS ²	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos ^(6,7)	318.974	318.974	64.868	2,30	102.981
63	59	AMERICA NET ²	Serviços Convergentes ^(5,13,14)	313.444	313.444	63.743	25,22	224.817
64	50	RV TECNOLOGIA ²	Serviços Digitais	286.976	286.976	58.360	-19,44	73.946
65	64	QMC TELECOM ²	Gerenciamento de Redes	285.861	285.861	58.134	63,36	52.501
66	58	DATACOM ²	Equipamentos de comunicação	272.482	272.482	55.413	6,02	245.062
67	65	AMERICAN TOWER DO BRASIL ²	Infraestrutura	257.017	257.017	52.268	15,91	660.564
68	60	AUTOTRAC ²	Serviços Digitais ⁽⁹⁾	238.718	298.397	60.683	3,44	172.951

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 8) Terminais; 9) Outros produtos.



Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. Patrim. (%)	Endiv. Ativo (%)	Despesas Fin. s/ vendas (%)	Rent. s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (R\$ mil)
14.740	36.333	(4.414)	(4.414)	(25,56)	(0,46)	1,01	2.721,56	-	0,71	(0,91)	1,99	-
5.651.201	593.670	22.921	4.352	0,14	0,47	0,54	111,44	11,54	(22,22)	0,07	0,14	-
1.178.833	1.156.300	536.059	544.231	20,93	14,35	2,61	81,43	18,71	0,38	11,53	0,80	109,39
2.107.534	100.882	156.504	123.504	5,08	15,16	1,98	11,12	-	0,93	4,57	0,30	-
504.314	1.062.529	254.151	250.882	15,80	6,39	1,85	188,07	30,24	(6,48)	5,48	0,86	68,57
1.604.151	548.797	79.013	39.844	13,24	5,25	0,68	571,44	49,76	(21,62)	1,94	0,37	-
120.134	125.382	35.196	29.746	39,66	4,13	0,93	354,49	19,70	(0,33)	8,73	2,11	104,37
1.418.628	397.419	191.560	145.109	13,22	16,43	1,38	83,79	16,05	(3,44)	7,19	0,44	58,25
1.586.152	255.269	(193.984)	(115.473)	(6,90)	(16,77)	1,67	36,75	-	(4,82)	(5,05)	0,30	-
88.726	235.128	102.775	69.717	33,97	10,59	2,31	84,35	1,02	0,10	18,29	1,73	30,09
87.576	54.363	2.341	1.722	11,01	0,29	0,88	1.346,87	-	(3,72)	0,76	2,65	-
270.462	80.943	33.692	22.828	8,98	4,00	1,54	184,19	-	(1,58)	3,16	0,79	-
279.376	130.794	35.493	27.972	9,54	3,29	1,19	109,14	13,98	(2,54)	4,56	1,39	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.440.216	148.843	(21.991)	(63.847)	(1,87)	(12,43)	2,98	119,28	-	(4,13)	(0,85)	0,07	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.017.664	265.754	106.093	102.336	7,97	22,42	1,98	111,03	42,97	(28,99)	3,78	0,17	24,37
557.659	177.291	(17.240)	(11.876)	(1,87)	(1,36)	2,83	109,52	43,10	(6,15)	(0,89)	0,66	-
55.492	154.586	29.871	23.576	67,47	5,42	0,91	1.360,22	62,33	(6,75)	4,62	0,85	26,20
135.810	62.088	27.227	24.292	14,83	5,75	1,09	79,40	-	0,48	8,27	1,44	-
2.214.629	(194.510)	(127.357)	(127.357)	(8,93)	(30,55)	5,73	180,83	2,26	(14,38)	(3,18)	0,10	-
397.681	369.693	44.677	31.931	14,58	2,42	1,03	290,55	9,68	(3,46)	3,73	1,54	1,36
91.458	131.271	17.197	17.130	9,93	4,65	2,28	206,26	21,28	(3,47)	3,24	0,70	23,66
24.015	80.103	(29.674)	(20.465)	(247,16)	(5,56)	1,01	4.350,48	60,94	(15,19)	(5,55)	1,00	-
1.733.602	(7.138)	(183.531)	(183.531)	(13,26)	(50,16)	0,98	48,41	19,56	(11,61)	(8,94)	0,18	-
11.519	90.522	(14.178)	(14.178)	160,37	(3,58)	0,85	(3.192,24)	56,31	(3,86)	(5,19)	1,45	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
126.146	63.763	43.962	23.060	22,39	7,23	2,07	418,04	-	5,42	4,32	0,60	-
1.440.451	69.701	(221.087)	(243.085)	(108,13)	(77,55)	0,38	711,08	61,42	(56,16)	(13,33)	0,17	-
103.872	173.482	114.465	104.820	141,75	36,53	0,95	760,14	18,78	(7,20)	16,47	0,45	-
1.502.616	148.329	(78.814)	(78.814)	(50,12)	(27,57)	1,24	3.221,38	-	(59,89)	(4,52)	0,16	-
36.696	123.743	46.106	43.073	17,58	15,81	4,55	31,24	4,26	2,44	13,39	0,85	102,80
1.124.464	55.886	(32.936)	(32.936)	(4,99)	(12,81)	2,44	85,68	-	(18,44)	(2,69)	0,21	-
82.708	175.342	109.505	80.315	46,44	26,92	2,17	34,30	-	0,33	34,56	1,28	-

SERVIÇOS: 10) Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia Fixa; 14) Serviços Móveis; 15) Serviços Convergentes; 16) Serviços de Dados Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center; 20) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 21) Serviços de Call Center.



**Assume breach.
Minimize impact.
Increase resilience.**

With the leader in Zero Trust Segmentation



Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal Segmento de Negócios	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
69	61	NICE ^{1,2}	Provedores de Serviços de Cloud Computing	233.832	233.832	47.553	4,46	NI
70	52	DPR TELECOMUNICAÇÕES	Serviços de Integração	229.006	229.006	46.571	-32,23	40.549
71	63	OMNILINK ²	Serviços Digitais	222.628	222.628	45.274	14,21	169.093
72	62	CLEMAR ENGENHARIA ²	Serviços de Infraestrutura de Rede	214.712	255.610	51.982	-2,63	70.091
73	-	SKYONE ²	Provedores de Serviços de Cloud Computing	190.768	190.768	38.795	0,00	1.406
74	66	BEMOBI ²	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	155.363	155.363	31.595	-8,43	1.083.608
75	69	RADIANTE ENG. DE TELECOMUNICAÇÕES	Gerenciamento de Redes ^(6,8,16)	154.226	154.226	31.364	4,33	15.816
76	78	3CORP TECHNOLOGY ²	Serviços Corporativos ^(7,8,9)	148.008	148.008	30.099	69,36	20.599
77	67	WECLIX TELECOM ²	Serviços Convergentes	145.828	145.828	29.656	-10,50	(66.739)
78	70	DRAKA COMTEQ ^{1,2}	Fios e Cabos	140.830	563.318	114.558	2,40	NI
79	-	LOGICTEL ²	Gerenciamento de Redes	130.384	130.384	26.515	9,91	81.255
80	74	PROXIMA ²	Serviços Convergentes	119.332	119.332	24.268	21,93	84.382
81	79	ADVANTA ²	Serviços de Integração	110.037	110.037	22.378	40,03	16.975
82	85	TELEFÔNICA IOT ²	Provedores de Serviços de Hosting	97.478	97.478	19.823	73,92	76.663
83	73	NEXANS ^{1,2}	Fios e Cabos	94.800	948.000	192.789	-6,88	NI
84	81	AVHOLDING	Software ^(9,10)	66.213	66.213	13.465	0,00	NI
85	84	CPQD	Software ⁽⁹⁾	61.358	245.430	49.912	2,72	NI
86	92	EQUATORIAL TELECOM ²	Serviços Convergentes	61.059	61.059	12.417	120,78	1.032
87	83	OPEN LABS ²	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	59.114	59.114	12.022	-7,32	76.321
88	-	HORIZONS TELECOM ²	Serviços Convergentes	56.033	56.033	11.395	0,00	28.387
89	93	ICARO TECH	Serviços de Integração ^(6,10)	51.668	66.634	13.551	41,80	22.227
90	87	BRASILSAT HARALD	Infraestrutura ⁽⁴⁾	48.034	48.034	9.768	-1,75	163.972
91	89	TRÓPICO	Serviços de Integração ^(2,16)	37.448	65.699	13.361	3,86	37.105
92	95	DATAMOB SISTEMAS ²	Serviços Convergentes	31.611	31.611	6.429	21,56	5.046
93	-	GO2NEXT ²	Serviços de Integração	27.849	27.849	5.663	10,81	8.558
94	86	SECCIONAL	Infraestrutura	26.594	66.484	13.520	14,93	36.532
95	97	WECOM ²	Serviços de Integração	25.760	25.760	5.239	5,36	4.074
96	98	NEOVIA SOLUTIONS ²	Serviços Corporativos	22.874	22.874	4.652	14,70	NI
97	96	OCTEA	Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos	22.615	22.615	4.599	-11,65	3.573
98	94	TELESPAZIO BRASIL	Serviços Corporativos ^(9,18,14)	22.311	109.907	22.351	-4,75	54.833
99	-	DELPHOS ²	Software	19.626	19.626	3.991	4,59	6.680
100	90	E-SAFER CYBERSECURITY	Provedores de Serviços de Cloud Computing ^(6,17,11)	19.533	19.533	3.972	-41,44	NI

1 - Dados Estimados 2 - Segmentação Estimada

PRODUTOS: 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 8) Terminais; 9) Outros produtos.



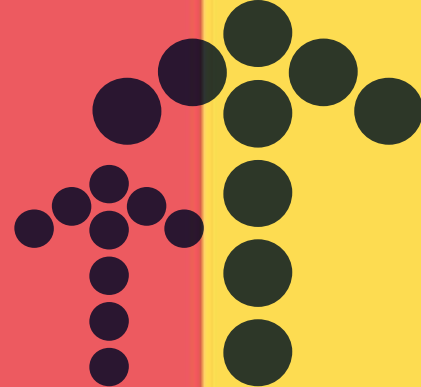
Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. Patrim. (%)	Endiv. Ativo (%)	Despesas Fin. s/ vendas (%)	Rent. s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (R\$ mil)
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16.381	56.771	(467)	1.776	4,38	0,78	1,02	796,74	74,78	(5,67)	0,49	0,63	7,93
169.960	104.312	24.238	40.047	23,68	17,99	1,08	87,83	6,87	(13,17)	12,61	0,70	-
52.133	54.740	6.292	2.862	4,08	1,12	1,37	193,82	35,35	(2,75)	1,39	1,24	2,07
25.250	119.394	2.975	2.956	210,24	1,55	1,07	7.087,13	31,40	(2,13)	2,93	1,89	-
709.560	94.815	111.684	86.600	7,99	55,74	5,85	10,72	-	30,15	7,22	0,13	-
17.325	96.152	490	604	3,82	0,39	1,27	290,62	47,10	(4,23)	0,98	2,50	0,61
8.354	52.508	7.659	5.136	24,93	3,47	1,31	336,32	18,82	(0,81)	5,71	1,65	20,71
363.334	80.621	(56.460)	(55.027)	82,45	(37,73)	0,07	(693,84)	19,29	(57,01)	(13,88)	0,37	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
12.766	44.562	34.429	22.946	28,24	17,60	3,74	30,93	-	3,67	21,57	1,23	-
155.292	51.366	(2.703)	(1.611)	(1,91)	(1,35)	1,49	173,89	11,16	(10,41)	(0,70)	0,52	-
2.184	23.746	7.945	5.583	32,89	5,07	1,85	263,15	40,55	(2,97)	9,06	1,79	49,85
30.450	41.541	17.960	20.242	26,40	20,77	1,97	56,32	-	7,85	16,89	0,81	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	103,63	21,84	1,36	170,49	-	0,69	38,11	1,62	258,69
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
70.122	22.232	(13.094)	(13.094)	(1.268,80)	(21,44)	0,33	9.246,12	36,90	(8,98)	(13,58)	0,63	-
13.994	22.605	17.369	13.821	18,11	23,38	3,90	22,09	-	4,86	14,83	0,63	-
34.362	37.576	16.577	14.378	50,65	25,66	0,78	94,01	0,99	(1,42)	26,11	1,02	-
4.023	24.658	8.111	7.226	32,51	10,84	2,22	90,99	9,43	(0,52)	17,02	1,57	20,53
18.028	10.889	(15.069)	(15.069)	(9,19)	(31,37)	29,77	7,89	0,01	15,53	(8,52)	0,27	(66,97)
19.675	28.052	1.305	1.305	3,52	1,99	2,82	154,53	34,87	(1,17)	1,38	0,70	-
8.472	28.552	22.056	18.439	365,42	58,33	2,30	130,08	0,60	(0,35)	158,82	2,72	-
188	9.440	2.344	2.317	27,07	8,32	1,29	177,37	9,67	0,05	9,76	1,17	28,96
29.279	31.875	24.205	21.297	58,30	32,03	1,34	106,99	-	1,17	28,16	0,88	304,24
1.646	12.478	775	162	3,98	0,63	1,30	297,79	41,98	(3,91)	1,00	1,59	-
NI	NI	NI	NI	-	-	22,00	-	13,34	14,22	-	1,25	-
8.415	20.808	12.142	9.613	269,05	42,51	0,48	261,13	-	(0,23)	74,50	1,75	-
44.648	17.452	(357)	(1.200)	(2,19)	(1,09)	1,36	122,76	27,81	(1,22)	(0,98)	0,90	(16,90)
1.236	8.124	992	752	11,26	3,83	1,88	83,23	-	(0,28)	6,14	1,60	-
NI	NI	NI	NI	81,84	3,82	1,16	2.292,00	68,37	13,42	3,63	0,95	310,65

SERVIÇOS: 10) Consultoria, projeto e desenvolvimento de aplicativos; 11) Serviços de Integração; 12) Gerenciamento de Redes; 13) Serviços de Telefonia Fixa; 14) Serviços Móveis; 15) Serviços Convergentes; 16) Serviços de Dados Corporativos; 17) Serviços Digitais; 18) Serviços de Infraestrutura de Rede; 19) Provedores de Serviços de Hosting de Servidores e aplicações ou data center; 20) Provedores de Serviços de Cloud Computing; 21) Serviços de Call Center.



**Illumio is a Leader
in The Forrester Wave™
Microsegmentation
Solutions 2024**





A Vivo é a empresa do ano

A estratégia de ir além da conectividade, com a diversificação de ofertas e camadas de serviços mais complexos, resume bem as razões que levaram a Vivo a conquistar não só o prêmio de Empresa do Ano do Anuário Telecom, mas também o de Destaque do Ano em dois segmentos de mercado: Serviços Corporativos e Serviços de Cloud Computing.

Segundo o CEO, Christian Gebara, a operadora encerrou 2023 com 113 milhões de acessos: “Fortalecemos a marca como referência em serviços digitais – áreas como finanças, saúde, entretenimento e educação tiveram evolução importante no ano, diversificando nossa atuação, seja por meio de novas parcerias, aquisições, joint-ventures ou aportes em projetos por meio do Vivo Ventures, fundo de corporate venture capital”.

A Vivo investiu R\$ 9 bilhões para reforçar a rede móvel e a expansão do 5G, cuja cobertura chegou a 47% da população brasileira; e fibra com 6,2 milhões de clientes conectados: hoje são 26,2 milhões de casas e empresas cobertas em 443 municípios.

Nesse movimento, ampliou presença no mercado corporativo, com um portfólio de soluções de cibersegurança, cloud, IoT (Internet das Coisas) e Big Data. “Todas essas novas fontes de receita, sejam no B2C (Business to Consumer) ou B2B (Business to Business), ganharam espaço na receita total”, afirma Christian.

Ele destaca a inauguração da Casa Vivo, em São Paulo, que mostra na prática o posicio-

namento da operadora na oferta de dispositivos inteligentes. A Ovvi, marca de acessórios para smartphones, alcançou R\$ 40 milhões em receitas em 2023, seu primeiro ano de operação.

No segundo trimestre de 2024 (2T24), o ecossistema digital dedicado a empresas, composto por serviços de cloud, cibersegurança, venda e aluguel de equipamentos de TI, IoT, Big Data e mensageria, obteve, em 12 meses (julho de 2023 a junho de 2024) faturamento de R\$ 3,6 bilhões, um incremento de 19%.

Em julho de 2024, a Vivo anunciou a compra da IPNet, empresa especializada em cloud computing e integradora de serviços em nuvem do Google no Brasil. “Com a aquisição, ampliamos o número de profissionais especializados em nuvem, incorporando toda a equipe da IPNet, que tem mais de 260 colaboradores especializados, sendo 140 certificados pelo Google e uma base de 1,4 mil clientes”, diz Christian.

Energia renovável

Para capturar oportunidades no mercado livre de energia, anunciou o lançamento da GUD Energia, joint-venture entre a Vivo e a Auren, para a comercialização de soluções customizadas em energia renovável em todo o Brasil. O segmento de atuação inicial é para clientes do grupo A de tensão, ou seja, comércio, serviços e indústrias.

Em 2024, a Vivo investiu R\$ 4,2 bilhões para o reforço da rede móvel, fibra e cobertura 5G, chegan-

do aos municípios com mais de 200 mil habitantes e cobrindo 52,3% (até julho) da população do país.

Em rede de fibra óptica, Christian prevê que até o final de 2024 a Vivo deve chegar a 29 milhões de residências e empresas. O combo Vivo Total, que une fibra com telefonia móvel, encerrou, de acordo com o CEO, o segundo trimestre de 2024 com 1,8 milhão de assinantes: “Os resultados refletem a estratégia de ampliar a infraestrutura de conectividade fixa e móvel, além de evoluir o ecossistema de serviços digitais”.

Em novos negócios voltados ao B2C, as receitas da Vivo com eletrônicos (excluindo os smartphones), OTT's (serviços over the top) como streaming de música e vídeo, saúde e bem-estar, e serviços financeiros deram um salto de 34,6% em 12 meses (julho de 2023 a junho de 2024), representando 2,8% da receita total da operadora. Na área de entretenimento, tem 2,7 milhões de assinantes dos principais provedores de música e vídeo do mercado, e a receita gerada pela distribuição desses serviços foi de R\$ 635 milhões (de julho de 2023 a junho de 2024), com alta de 29,4%. Em saúde e bem-estar, a Vale Saúde, serviço de assinatura mensal que conecta clientes a clínicas e laboratórios em todo o país, alcançou 321 mil assinaturas. No primeiro semestre deste ano, por meio da plataforma, foram realizadas mais de 30 mil consultas médicas, exames e procedimentos na rede de parceiros da Vale Saúde. Em 12 meses (de julho de 2023 a junho de 2024) a receita da Vivo com Saúde e Bem-Estar somou R\$ 37 milhões (aumento de 7,3 vezes ano a ano).

Considerando os mesmos 12 meses (julho de 2023 a junho de 2024), as receitas com Ser-



Christian Gebara,
CEO

“Os resultados refletem a estratégia de ampliar a infraestrutura de conectividade fixa e móvel, além de evoluir o ecossistema de serviços digitais”.

viços Financeiros cresceram 26,9% na comparação anual, somando R\$ 450 milhões. “Começamos nessa área em 2020, com um serviço de crédito pessoal que já acumula uma carteira de R\$ 446 milhões até junho de 2024, valor que representa um aumento de 62,4% em relação ao mesmo período do ano passado”, diz Christian. O portfólio inclui ainda seguros para celulares e outros dispositivos (como tablets e notebooks) e duas novidades recentemente anunciadas: a Parcela Pix, que permite o parcelamento em até 12 meses de compras feitas com essa modalidade; e a antecipação do saque-aniversário do FGTS – empréstimo que utiliza esses recursos em contas ativas ou inativas com saldo positivo. “Temos planos para seguir crescendo nessa área, tanto é que solicitamos ao Banco Central uma licença para atuar como Sociedade de Crédito Direto (SCD), para oferecer novos serviços



e reduzir custos”, explica o CEO. A operadora adotou o modelo de Bank as a Service, com parceiros que fornecem soluções para que a marca possa atuar no segmento de fintechs.

A concorrência em banda larga, especialmente em FTTH (Fiber To The Home) continua intensa devido ao grande número de provedores de Internet. “São mais de 5 mil empresas, o que faz com que a consolidação no setor seja necessária e benéfica”, afirma.

Segundo Christian, o uso da Inteligência Artificial tem sido intenso na Vivo, integrada nas plataformas para criar ambientes autossuficientes e responsivos: “Estamos em fase de mapeamento e processo de governança dos dados e iniciamos a prospecção e desenvolvimento experimental de ferramentas de análise do comportamento do tráfego, para prevenção de problemas futuros, com o objetivo de auxiliar no planejamento da


rede”. A operadora já tem casos de uso de algoritmos para redução do consumo de energia nos sites; otimização de rede visando melhores SLAs (acordos de nível de serviço), além das questões relacionadas a segurança e desempenho.

Inovação aberta

A Vivo continua avançando em inovação aberta com a Wayra, que começou em 2012 e hoje é o Corporate Venture Capital (CVC) early stage, com foco em startups em rodadas iniciais (seed ou pré-seed), investindo naquelas que têm potencial para fazer negócios com a Vivo. Em 2022, lançou o Vivo Ventures, CVC com R\$ 320 milhões, que investe em startups growth (série A e B), com soluções em áreas chave para o posicionamento estratégico da Vivo como empresa de tecnologia. “Em 2023, a

Os números vencedores de 2023

Receita Líquida (R\$ mil)	52.100.151
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	69.566.795
Ativo Permanente (R\$ mil)	96.164.879
Lucro Bruto (R\$ mil)	22.684.751
Lucro Operacional (R\$ mil)	5.573.916
Lucro Líquido (R\$ mil)	5.027.921
Crescimento Receita Líquida (%)	8,45
Rentabilidade sobre patrimônio (%)	7,23
Rentabilidade sobre vendas (%)	9,65
Liquidez Corrente	0,94
Endividamento s/ Patrimônio (%)	72,13
Endividamento s/ Ativo (%)	15,55
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	(4,50)
Retorno sobre investimentos (%)	4,20
Giro dos Ativos	0,44



Vivo investiu R\$ 100 milhões em negócios com startups, o que representa um crescimento de 35% frente ao registrado em 2022: o montante é a soma dos contratos que mantemos com startups – investidas ou não da Wayra e Vivo Ventures – como usuária das soluções dessas empresas ou como parceira comercial”, explica.

Entre os destaques está o Klubi que recebeu investimento de R\$ 10 milhões do Vivo Ventures e que levou ao desenvolvimento conjunto do Compra Planejada, consórcio de smartphones. Outros aportes incluíram US\$ 3 milhões na Klavi, plataforma SaaS que fornece soluções de open finance a partir da agregação de dados financeiros e analytics; e US\$ 3 milhões na Digibee, iPaaS (Integration Platform as a Service), lowcode que permite a integração entre sistemas legados e novas tecnologias de forma simplificada; e R\$ 25 milhões na Conexa, ecossistema digital de saúde que se tornou plataforma de telemedicina do Vale Saúde.

Em novos negócios, de acordo com o CEO, a rede 5G está no topo das prioridades: “Neste momento, o mercado B2B é o grande catalizador de serviços e aplicações, muito embora ainda estejamos na fase de desenvolvimento de modelos de negócios envolvendo toda a cadeia”. A Vivo tem uma parceria com a Huawei na instalação da rede 5G no Centro de Distribuição (CD) da empresa, em Sorocaba, no interior de São Paulo. “A infraestrutura permitiu conectar veículos autônomos autoguiados, empilhadeiras autônomas e câmeras com inteligência artificial, resultando em um aumento de 30% na eficiência operacional do CD e uma redução do ciclo de produção de 17 para 9 horas”, diz.

Carros autônomos

No setor financeiro, a Vivo conectou a primeira agência bancária com rede 5G em parceria com o Itaú Unibanco, projeto que deve ser expandido para 100 agências. No setor automotivo, a rede de 5ª geração é a chave para viabilizar carros autônomos. “Atuamos com empresas como a Mercedes-Benz e Hyundai, a partir da instalação de dispositivos IoT desde a fábrica; a conectividade embarcada permite maior habilidade na condução de veículos, com dados de falha transmitidos praticamente em tempo real, permitindo um ciclo ágil de melhoria contínua, tecnologia essencial para que o setor automotivo avance com seus projetos de veículos conectados, antes da chegada dos carros autônomos”, afirma.

A retenção de talentos, ele lembra, é outro pilar da operadora, que oferece cursos por meio de um hub de educação corporativa, o Vivo Explore, que inclui IA, Marketing, Inteligência Emocional a Gestão do Tempo, Adaptabilidade a Pensamento Crítico. “Temos ainda o Explore+, que oferece subsídio financeiro para bolsas de estudos em cursos de idioma, graduação, pós-graduação e MBA”. Colaboradores trans, negros e pessoas com deficiência recebem 100% de subsídio no curso escolhido. “A diversidade é um tema estratégico: em 2023 abrimos cerca de 2,7 mil vagas afirmativas e nos programas de trainee, estágio e jovem aprendiz, 50% das posições são voltadas exclusivamente para pretos e pardos: esses profissionais ocupam 33,2% dos cargos de liderança e representam 42,5% do total de colaboradores autodeclarados”, conclui.

Maiores e destaques

PRODUTOS

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
DATAKOM	Equipamentos de Comunicação	DATAKOM
INTELBRAS	Equipamentos de Telefonia Corporativa	INTELBRAS
PRYSMIAN CABOS	Fios e Cabos	PRYSMIAN CABOS
NOKIA DO BRASIL	Infraestrutura	SECCIONAL
CISCO	Redes Corporativas	MOTOROLA SOLUTIONS
LINX	Software	ERICSSON
APPLE	Terminais	POSITIVO TECNOLOGIA

SERVIÇOS

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
ALLIED	Canais de Comercialização	AVHOLDING
ACCENTURE	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	OCTEA
TELEMONT	Gerenciamento de Redes	GRUPO DATORA
VIVO	Serviços Convergentes	DESKTOP
VIVO	Serviços Corporativos	VIVO
AEC	Serviços de Call Center	AEC
APPLE	Serviços de Cloud Computing	VIVO
SERPRO	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	CIRION
CISCO	Serviços de Infraestrutura de Rede	STEFANINI GROUP
NOKIA SOLUTIONS	Serviços de Integração	ADVANTA
CLARO TELECOM	Serviços Móveis	CLARO TELECOM

produtos

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DOS FABRICANTES CUJO DESEMPENHO LHES GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2024, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: DATACOM (EQUIPAMENTOS DE COMUNICAÇÃO); INTELBRAS (EQUIPAMENTOS DE TELEFONIA CORPORATIVA); PRYSMIAN GROUP (FIOS E CABOS); SECCIONAL (INFRAESTRUTURA); MOTOROLA SOLUTIONS (REDES CORPORATIVAS); ERICSSON (SOFTWARE); E POSITIVO (TERMINAIS).

A Datacom ganha tração com a demanda por capacidade de banda

A maior capilaridade das redes e a demanda por velocidade da banda larga se refletiram nos resultados da Datacom, fabricante de equipamentos, que, além de Destaque do Ano, figura entre as dez empresas mais rentáveis no levantamento do Anuário Telecom.

Em sua fábrica de Eldorado do Sul (RS), produz switches, roteadores, DWDM, GPON e servidores que compõem a infraestrutura de rede, com oferta desde sistemas de acesso ao backbone. A empresa registrou crescimento de 6% na receita líquida e obteve 15,8% de rentabilidade sobre as vendas.

“Os serviços em nuvem e de streaming de vídeo foram os grandes responsáveis pelo aumento da demanda por maior capacidade de banda nas redes de comunicações, exigindo equipamentos cada vez mais sofisticados”, afirma Antonio Carlos Porto, presidente da Datacom.

Por se localizarem em Eldorado do Sul, as operações da empresa sofreram com as enchentes de maio, que devastaram grande parte do Rio Grande do Sul. Porto explica que a cons-

trução da nova fábrica e sede administrativa, em 2013, levou em conta a pior enchente do estado, ocorrida em 1941, para posicionar a estrutura em mais de um metro acima do perigo: “Mesmo assim, as águas superaram em muito o limite daquele ano, mas, por sorte, fomos preservados, ficando a alguns centímetros da inundação”. Com isso, a empresa recebeu 700 moradores da cidade que ficaram ilhados ali por alguns dias, até a chegada do resgate. Dos 400 empregados de Eldorado do Sul e Canoas, pelo menos 90 perderam suas casas e as operações foram suspensas por três semanas. “Tivemos muita sorte em não perder funcionários e máquinas como muitas empresas da região”, diz Porto.

A Datacom fornece sistemas para operadoras de telecomunicações e provedores de acesso à Internet (ISPs). Para atender as novas redes 5G, desenvolveu switches voltados aos requisitos de acesso mais rápido, além da oferta de equipamentos de 100Gbps e sistemas DWDM, tanto para aplicações de redes como para os

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
DATAKOM	272.482	272.482	6,02	10,63	15,81



divulgação

Antonio Carlos Tiecher Porto, presidente

Os serviços em nuvem e de streaming de vídeo exigem equipamentos cada vez mais sofisticados

data centers. “Estamos expandindo atuação no mercado corporativo com uma ampla oferta de servidores, switches e soluções wireless, com o desenvolvimento de uma linha com capacidade de escalar até 128 cores para serviços de nuvem e data centers”, explica Porto.

Segundo ele, 2024 está se mostrando tão promissor em vendas quanto 2023, com aumento na demanda de equipamentos de rede, motivados principalmente por um aquecimento no mercado de acesso corporativo, cenário que deve se manter em 2025.

Aprofundando parcerias com universidades e centros de pesquisa em várias regiões do país, investiu R\$ 170 milhões em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos. “Trabalhamos com linhas de montagem SMT (tecnologia de montagem em superfície) para inspeção e controle, aliadas a um sistema automatizado de testes que asseguram a qualidade do processo e dos produtos”, diz.


Os produtos são homologados pelas normas exigidas pela Agência Nacional de Tele-

comunicações (Anatel) além da certificação CE Mark para a comercialização no mercado europeu. Conta ainda com certificados pelo Metro Ethernet Forum (MEF), que garante atendimento aos padrões internacionais de serviços Ethernet.

Ele lembra que, desde 2003, o Sistema de Gestão da Qualidade da Datacom é certificado conforme a norma NBR ISO 9001, além do Sistema de Gestão que tem as certificações de Meio Ambiente e de Saúde e Segurança, conforme as normas NBR ISO 14001 e ISO 45001 respectivamente: “Essas três normas são reconhecidas internacionalmente e estruturam o Sistema de Gestão Integrada da Datacom, auditado anualmente e recertificado a cada três anos por uma entidade independente com credibilidade internacional”.

A preocupação com o meio ambiente se refletiu na adoção de um sistema de logística reversa estruturado, compartilhando a responsabilidade pelo ciclo de vida dos componentes de seus produtos.



	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
	17,58	4,55	4,26	43.073	20,91	0,85





A Intelbras diversifica o portfólio e mira aquisições

Com rentabilidade sobre as vendas de 14,3%, a Intelbras obteve 22% de sua receita no mercado de Tecnologia de Informação e Comunicações, segmento que cresceu 7,7% em relação a 2022.

Segundo o CEO, Altair Silvestre, a receita operacional líquida do segmento de segurança também registrou aumento significativo, de 12,3%: “Os negócios na área de energia também tiveram resultados positivos, acelerando o fechamento de novos projetos e nos aproximando dos parceiros comerciais”.

Em segurança eletrônica, a empresa oferece um portfólio que atende tanto o mercado residencial quanto o corporativo, com tecnologias que auxiliam na proteção de imóveis e pessoas.

“Entendemos que fusões e aquisições podem desempenhar um papel importante no crescimento e na expansão da empresa, oferecendo uma série de benefícios estratégicos e operacionais para expandir a presença no mercado, diversificar o portfólio e acessar novas

tecnologias”, diz Silvestri. Essa estratégia explica a aquisição de 55% da colombiana Allume Holding, ampliando presença na América Latina, além de fazer parcerias para integrar novos produtos ao portfólio.

Em 2024, a Intelbras alterou o nome do segmento de Comunicação para Tecnologia da Informação e Comunicação, a fim de definir com maior clareza as diversas áreas de atuação dessa linha de negócios. Para ampliar seu alcance no mercado, lançou uma linha de sistemas de cabeamento estruturado a partir da parceria com a Fiberhome, e iniciou a fabricação desses produtos na cidade de Tubarão, em Santa Catarina. Outra linha que alavancou a receita, segundo Silvestri, foram os sistemas GPON (redes fibra óptica).

Para o mercado de energia, a Intelbras oferece sistemas de geração e armazenamento. “No início de 2023, anunciamos a entrada no mercado de mobilidade elétrica com a oferta de uma linha de carregadores para veículos e, em de-

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	INTELBRAS	3.792.130	834.269	0,51	4,87	14,35





divulgação

Altair Silvestri,

CEO

“Somente em 2023, foram 340 lançamentos e 390 projetos em andamento”.

zembro do mesmo ano, entramos no mercado de armazenamento de energia”, afirma o CEO.

Outra aposta, segundo ele, são sistemas de energia solar fotovoltaica, com soluções para a geração de energia limpa, atendendo à crescente demanda por fontes renováveis: “A atuação nesses mercados reflete nossa diversificação e a inovação contínua, abrindo caminho para novas oportunidades de crescimento nos próximos anos”.

A Intelbras dispõe de um centro de pesquisa e desenvolvimento com mais de 500 profissionais dedicados à criação de produtos. “Somente em 2023, foram 340 lançamentos e 390 projetos em andamento nos antecipando às demandas em constante evolução”, conta.

O investimento em P&D resultou em soluções como o software de gestão de segurança (Intelbras Defense IA), que é oferecido em nuvem, entregando funcionalidades com Inteligência Artificial e gestão unificada de equipamentos de segurança eletrônica com recursos de videomonitoramento.

Para a rede 5G, a empresa aposta em FWA (acesso fixo sem fio) como um serviço complementar à fibra óptica. “Recentemente, fechamos parcerias com grandes operadoras de telefonia e Internet, para a oferta do nosso roteador em seus planos de Internet fixa na rede 5G, e temos explorado aplicações que vão da conectividade a soluções com IA, que trazem mais automação e eficiência em diversos segmentos”, explica.

Com a estratégia de treinamento contínuo, criou a Intelbras Itec, há mais de 15 anos, que oferece cursos técnicos de profissionalização, práticos e teóricos, gratuitos ou pagos. É direcionada a colaboradores, fornecedores, parceiros e para pessoas que buscam se aprimorar em uma área específica ou obter formação para iniciar em uma nova profissão. O projeto oferece opções de aulas on-line ou presenciais na matriz da Intelbras em São José (SC), na filial de Santa Rita do Sapucaí (MG) ou nos polos de treinamento localizados nos distribuidores da marca espalhados pelo Brasil.

	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
	20,93	2,61	18,71	544.231	22,25	0,80

A Prysmian obtém bons resultados com a diversificação


Considerando toda a operação no Brasil, a Prysmian teve um dos melhores anos de sua história, com receita líquida superior a R\$ 3 bilhões e rentabilidade de 3,1% sobre as vendas. E é Destaque pelo sexto ano consecutivo.

A empresa obteve bons resultados, segundo Sidney Marques, diretor de digital solutions Latam, apesar de o setor atravessar um momento delicado: “As demandas de expansão de redes FTTH (fiber to the home) tiveram investimentos antecipados nos períodos de 2020 a 2022 e maior competição dos provedores regionais, gerando impactos na comercialização de banda larga na última milha”. Em um primeiro momento, diz, os consumidores foram beneficiados, com ofertas mais econômicas e com qualidade aparentemente similar: “Por outro lado, houve impacto na decisão de investimento das empresas para o crescimento de suas bases, de forma orgânica, inorgânica ou por compartilhamento de infraestrutura”.

Para a Prysmian, o tema mais crítico nesse cenário é a concorrência desleal das fibras

e cabos ópticos. “Hoje, embora os produtores locais já tenham capacidade de atender mais de 100% da demanda no Brasil, houve crescimento generalizado na importação de cabos e fibras ópticas, sobretudo da Ásia; esses produtos entram no Brasil a um preço inferior à metade do custo das empresas instaladas no país, e por vezes de forma irregular, o que vem tornando insustentáveis as operações”, afirma Sidney. Segundo o executivo, os principais mercados do mundo, como o norte-americano, Reino Unido, Europa, México e até mesmo a Índia, já estabeleceram proteções para coibir as práticas de dumping de preços, por isso o excedente asiático é direcionado para os mercados abertos como o Brasil e a maioria dos países da América Latina (exceto o México): “Já recorreremos ao governo e esperamos que seja possível restaurar o equilíbrio no mercado a tempo”.

A empresa atende operadoras e provedores de telecomunicações com boa participação nesses segmentos e ampliou seu escopo,

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	PRYSMIAN CABOS	3.272.960	1.017.890	3,47	7,97	3,14





divulgação

Sidney Marques,
diretor de digital solutions Latam
As importações irregulares
ameaçam a indústria local

fornecendo para data centers e empresas de concessão de rodovias e ferrovias, além do mercado de energias renováveis. “A diversificação reflete nosso compromisso em fornecer soluções confiáveis para mercados que exigem alto desempenho e qualidade”, afirma Sidney.

Com a crescente demanda por serviços na rede 5G e Inteligência Artificial, a Prysmian reforçou seu papel de fornecedora de soluções de energia e telecomunicações. “Os cabos e sistemas de telecomunicações são cruciais para o crescimento das redes móveis e da infraestrutura necessária para suportar o processamento massivo de dados e o consumo de energia exigido por essas aplicações”, diz Sidney. A estratégia envolve o trabalho integrado com cada cliente, adaptando as soluções para garantir a melhor performance.



Do centro de desenvolvimento da Prysmian saíram inovações como a tecnologias de miniaturização e densificação de fibras ópticas, além de alinhar seus processos com as metas de descarbonização.

“Estamos trabalhando para produzir fibras ópticas compactas de 200 a 180 micrometros – hoje as fibras ópticas têm 250 micrometros –, o que viabilizará novos designs de cabos mais compactos e com maior densidade de fibras, otimizando a infraestrutura atual”, explica.

Recentemente, a Prysmian desenvolveu um novo material de capas utilizando um polietileno verde, proveniente da cana de açúcar, que durante seu ciclo de vida absorve gás carbônico da atmosfera e evita o uso do petróleo, responsável pela emissão de gases de efeito estufa durante o processo de extração.

Para esses projetos, a empresa fez parcerias com universidades, centros de pesquisa, além da inovação aberta com clientes e fornecedores.

A Prysmian fez diversas aquisições nos últimos dois anos. Entre as mais recentes está a Encore Wire, em abril de 2024. Nesse mesmo período, anunciou a aquisição da Warren & Brown Technologies, empresa australiana especializada em produtos de conectividade para redes de telecomunicações.

	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
	7,14	1,69	0,00	-	12,09	1,10




A Seccional mantém a hegemonia, dando ênfase à sustentabilidade.

Imbatível entre os Destaques do Anuário Telecom nos últimos 18 anos, a Seccional mantém atuação no setor de infraestrutura passiva, aperfeiçoando a engenharia de torres e postes para atender o mercado de redes. Em 2023, registrou os expressivos índices de crescimento, de 14,9% na receita líquida, e de rentabilidade sobre as vendas, de 32%. “Encerramos o ano com ótimos resultados, proporcionais aos esforços em pesquisa e desenvolvimento dos anos anteriores, e 2024 está se mostrando desafiador nos mercados em que atuamos”, afirma o diretor superintendente Paulo Abreu Junior.

Atendendo os segmentos de Transmissão e Distribuição de Energia, Iluminação e Telecomunicações, a empresa consolidou seu compromisso com os objetivos do desenvolvimento sustentável segundo a agenda 2030 da ONU. “Reestruturamos nossa publicação anual com os indicadores de Inovação e incluímos a parte de Sustentabilidade e Boas Práticas ESG (iniciativas ambientais, sociais e de governança)”, explica.

Em sustentabilidade, a companhia fabrica estruturas com até 40% a menos de aço em relação às soluções convencionais, visando uma redução na utilização dos recursos naturais não renováveis e consumo consciente. Outra iniciativa é a logística otimizada com volumes compactos, utilizando menos veículos para o transporte e reduzindo a emissão de gases poluentes. Conta ainda com um Plano de Gerenciamento de Resíduos Sólidos (PGRS), atendendo a destinação correta e segura dos produtos, garantindo a proteção de seus colaboradores e protegendo os recursos naturais e o meio ambiente.

Em pesquisa e desenvolvimento, Paulo destaca o foco em uma solução híbrida para energia eólica. A Seccional tem parcerias com universidades e institutos de pesquisa, entre eles o LACTEC - Instituto de Tecnologia para o Desenvolvimento, e a UTFPR - Universidade Tecnológica Federal do Paraná (antigo CEFET); e participa do hub de inovação do Vale do Pinhão, em Curitiba (PR), que tem por objetivo

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	SECCIONAL	66.484	26.594	14,93	19,92	32,03





divulgação

Paulo Abreu,
diretor superintendente

Bons resultados com os investimentos em pesquisa e desenvolvimento

unir grandes empresas e indústrias da região metropolitana às soluções desenvolvidas por startups, micro e pequenos empreendedores, universidades e pesquisadores, gerando negócios que contribuem para o desenvolvimento socioeconômico da capital paranaense.

O investimento em pesquisa e desenvolvimento gerou dezenas de patentes depositadas e concedidas no Brasil e no exterior, além de pedidos internacionais na WIPO - World Intellectual Property Organization, com sede em Genebra, na Suíça, e em alguns casos faz a cessão ou licenciamento de direitos de suas patentes e tecnologias.

“Não ampliamos o escopo de produtos e avalio que o mercado está bastante retraído, sem grandes investimentos em infraestrutura, em grande parte pelas incertezas do governo com a reforma fiscal; os investidores necessitam de estabilidade para a decisão dos novos projetos, incluindo as soluções para energia renovável”, diz Paulo.

Uma prioridades da Seccional, segundo ele, é a retenção de talentos. A empresa tem inicia-

tivas como a comunicação aberta e transparente com toda a equipe por meio de boas práticas, incluído o Café com a diretoria a cada três meses, além de momentos de confraternização ao longo do ano para valorizar e reter talentos.

Desde 1976, a Seccional projeta e fabrica estruturas metálicas e soluções para os mercados de telecomunicações, iluminação, transmissão de energia e mais recentemente para o mercado eólico. Conta com laboratórios e fábrica localizados na Cidade Industrial de Curitiba, em duas áreas totalizando 120 mil metros quadrados de planta industrial e estoque com mais de 100 mil estruturas instaladas no Brasil e no exterior.

O grupo atua nas áreas imobiliária, financeira, importação e distribuição de produtos e é certificada pelo rating triple A perante a Dun & Bradstreet, empresa mundial do setor de fornecimento de informações para áreas de crédito, marketing, compras e áreas de suporte a serviços.



Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
58,30	1,34	0,00	21.297	61,87	0,88



A IA aprimora os sistemas de segurança da Motorola Solutions

O ganho de um minuto no despacho de rádio em uma emergência tem o potencial de salvar 10 mil vidas. Com propósitos como esse, a Motorola Solutions, que registrou 7,3% de rentabilidade sobre as vendas, vem aperfeiçoando equipamentos de radiocomunicação com videomonitoramento e rastreamento de dados auxiliados por Inteligência Artificial voltados à segurança pública e empresarial. Presente há 45 anos no Brasil, neste ano inaugurou um centro de inovação e desenvolvimento de software em um novo escritório na capital paulista. Globalmente, investe US\$ 12 bilhões em pesquisa e desenvolvimento e, para ampliar o portfólio, adquiriu 30 empresas nos últimos anos.

O novo centro de desenvolvimento de software conta com 120 desenvolvedores, deve chegar a 200 profissionais até o final do ano e 2 mil em cinco anos. “Começamos com 30 profissionais em 2018 e hoje temos um time especializado que colabora mundialmente em módulos de software, principalmente nas áreas de coman-

do e controle e monitoramento por vídeo”, afirma o country manager, Gustavo Ancheschi. O número de colaboradores da empresa no Brasil dobrou desde 2023. “Temos uma forte participação feminina na equipe e a retenção de 70% dos estagiários desde a admissão em 2023”.

A Inteligência Artificial é parte integrante dos sistemas de segurança usada para análises de vídeo e alertas de eventos potencialmente perigosos, acionando automaticamente a equipe correta para atender a ocorrência.

Há cinco anos, segundo Gustavo, a Motorola deixou de fabricar equipamentos no Brasil, com o fechamento da fábrica, em Jaguariúna, no interior de São Paulo, apostando no desenvolvimento local de software: “As fábricas foram se distribuindo conforme as aquisições de empresas pelo mundo em países como Austrália, Inglaterra e Coreia do Sul, entre outros”.

Uma das últimas aquisições foi a australiana Noggin, fornecedora de software baseado em nuvem para planejamento de continuidade dos negócios, resiliência operacional e gestão

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
MOTOROLA SOLUTIONS	318.974	318.974	2,30	6,74	7,23



divulgação

Gustavo Ancheschi,
country manager

“Temos um time especializado que colabora mundialmente em módulos de software”

de eventos críticos que complementa o portfólio de soluções da Motorola na área de coordenação de emergências. “A aquisição da Noggin fortalece a capacidade de os sistemas conectarem os órgãos de segurança pública e as empresas, permitindo a colaboração no gerenciamento de incidentes, atendendo ao aumento das ameaças em número e complexidade nas indústrias em todo o mundo”, diz Gustavo.

Com sistemas públicos e de missão crítica para a área de segurança, conta com instalações em 15 estados em clientes como o Exército Brasileiro, Polícia Militar do Estado de São Paulo, os sistemas penitenciários de Manaus (AM) e do Paraná, da Paraíba e do Piauí.

A prefeitura de João Pessoa, por exemplo, tinha problemas de vandalismo e roubos em seus prédios públicos, incluindo escolas, unidades de saúde, patrimônio histórico e prédios administrativos. Contava com um efetivo de guarda municipal enxuto, com apenas 224 guardas nas ruas (460 profissionais no total), que precisavam fazer vigilância fixa ou rondas

cegas para proteger a população e o patrimônio público. O projeto da Motorola Solutions inclui cerca de 500 pontos de segurança distribuídos em prédios públicos, equipados com 4.668 câmeras de monitoramento, 566 painéis de alarme de intrusão, 3.426 sensores de presença e 3.426 sensores de porta. A solução também inclui uma central de monitoramento equipada com o software Decision Management System, para que os operadores possam responder rapidamente às ocorrências, e um sistema de gerenciamento de vídeo. “Com cerca de 60% do projeto implementado no início de 2024, a Prefeitura de João Pessoa obteve resultados muito além do esperado, como uma redução de 90% em arrombamentos a prédios públicos e um marco histórico de zero depreciação a prédios públicos durante o período de carnaval”, garante Gustavo.

A divisão Enterprise e Comunicação da Motorola Solutions conta com 200 canais de vendas e atende mercados como hospitalidade, agronegócio, varejo, construção civil, entre outros.



Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
22,39	2,07	0,00	23.060	-	0,60



A Ericsson monta um time especializado e vira referência internacional

O Brasil avança rápido no uso da tecnologia 5G. Segundo a Anatel, no final de 2023, o país alcançou a marca de 20,5 milhões usuários. Embora o 4G ainda domine o mercado, com 76%, a quinta geração teve um aumento de 3,5 vezes em relação a 2022. Como fornecedora de infraestrutura e software, a Ericsson aposta na nova rede para crescer.

Há pouco mais de três anos, montou um time dedicado ao software que acompanha a evolução do 5G. “A equipe se destaca no desenvolvimento de tecnologia para jogos e acessórios como óculos de realidade aumentada, em aplicações para a indústria 4.0”, afirma Andréa Faustino, vice-presidente de Cloud Services & Solutions da Ericsson para o Cone Sul da América Latina.

A rede 5G alavancou a demanda em toda a cadeia, fazendo com que a Ericsson investisse em profissionais especializados, com a contratação de 200 pessoas para posições em pesquisa e desenvolvimento e que também atendem a demanda global. A equipe da Ericsson no Brasil

é referência em áreas como eficiência espectral, ultravelocidade no 5G, Inteligência Artificial em diversas áreas; projetos de automação, eficiência operacional, e modernização de plataformas de TI com foco em transformação digital das operadoras. “Sistemas de transformação sobre a rede 5G foram exportados para a Suécia e as soluções expostas no Mobile World Congress em Barcelona, na Espanha”, diz Andréa. Ela explica que os times locais coordenam centros de pesquisa e desenvolvimento subordinados em países como Croácia e Hungria: “É um círculo virtuoso de atração que hoje conta com 480 profissionais de desenvolvimento – 200 internos e 280 nas universidades –, como parte do ecossistema de inovação aberta para a troca de experiências com o mercado e trabalha com jovens talentos nas universidades e institutos de tecnologia”.

O 5G abre um leque de possibilidades no desenvolvimento de software. Ao longo dos últimos anos, o mercado passou da utilização de um core legado – com o uso de software e har-

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)	
	ERICSSON	2.988.000	2.988.000	-3,92	0,25	1,00	



divulgação

Andréa Faustino,

VP de Cloud Services & Solutions para o Cone Sul
 “Sistemas de transformação sobre a rede 5G foram exportados para a Suécia”

ware dedicados a funcionalidades específicas e 100% centralizado – para um core virtualizado e em nuvem. “Com a virtualização, ainda nas redes 4G, foi possível desacoplar o core de um servidor dedicado para utilizar uma infraestrutura genérica, criando uma camada maior de abstração e mudanças operacionais, ou seja, as funcionalidades do core passaram a receber o mesmo tratamento das de TI: nas redes 5G, toda essa infraestrutura vai para a nuvem, o que torna o software ainda menos dependente da infraestrutura”, explica Andréa.

Com isso, todo o portfólio da Ericsson é baseado em CNF (Cloud Native Functions) que dá mais escalabilidade e aperfeiçoa o desempenho das redes. “O software se tornou mais flexível, passando a utilizar memórias e cargas de processamento somente para o que é efetivamente necessário para determinada função”, completa.

A Ericsson oferece softwares que embarcam recursos de automação e agentes de Inteligência Artificial (IA) operando de forma auto-

matizada e tornando as redes mais dinâmicas. “O time da Ericsson trabalha com IA há mais de uma década, incorporada em todo o portfólio e serviços específicos, dimensionados para cada cliente”, diz Andréa.

As redes privadas também ganharam espaço nas vendas, com um sistema de conectividade para uso específico de uma empresa, atuando em mercados como mineração, manufatura, portos, aeroportos ou agroindústria. Outro mercado interessante, segundo Andréa, é a tecnologia FWA ou acesso fixo sem fio (Fixed Wireless Access).

A Inteligência Artificial está integrada às ofertas para a otimização e aumento do desempenho das redes e nas áreas de operação e gerenciamento. É possível aumentar ou reduzir dinamicamente a capacidade disponível nas redes por meio de algoritmos incluídos no software, de forma que alguns equipamentos possam ser desligados durante períodos do dia com baixa demanda dos usuários finais, reduzindo o consumo de energia das operadoras.

	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
	5,00	1,00	591,00	-	1,79	1,10


A Positivo Tecnologia parte para a oferta de soluções

A estratégia de diversificação dos negócios e as aquisições começaram a fazer diferença na Positivo Tecnologia, que, apesar da queda na receita líquida, de 21,3%, obteve rentabilidade sobre as vendas de 6,3%, e Destaque pelo quarto ano consecutivo. “Em 2023, apresentamos balanço mais fortalecido, e começamos bem 2024, anunciando a aquisição da Algar Tech MSP, consolidando nossa estratégia de crescer em serviços”, afirma o CEO, Helio Bruck Rotenberg.

Como resultado, ampliou a oferta de serviços de Tecnologia da Informação (TI) e soluções de pagamento, e lançou a Positivo SEG, entrando no negócio de integração em segurança eletrônica para empresas, escolas e condomínios residenciais. “Nossa divisão corporativa alcançou clientes que antes eram impensáveis com a linha de PCs e tablets nas marcas Vaio e Positivo, e a HaaS de servidores e serviços”, diz Helio. Outro destaque, segundo ele, foi a entrega de quase 200 mil urnas eletrônicas, projeto exclusivo da equipe de engenharia da Positivo: “A aquisição

da Algar Tech MSP, divisão de serviços da Algar Tech, nos torna uma empresa única nas ofertas de soluções de infraestrutura fim-a-fim de TI para o mercado corporativo, uma verdadeira one stop shop, ampliando nossa atuação na América Latina”.

A incorporação da Algar Tech MSP, por R\$ 235 milhões, foi anunciada em março de 2024, adicionando ofertas como computação em nuvem, Inteligência Artificial, gestão de redes, segurança cibernética e computação de borda (edge). Com a aquisição, a Positivo dobrou de tamanho, passando a contar com 8,6 mil colaboradores, sendo 4,5 mil vindos da Algar TI, que conta com 160 clientes de grande porte, incluindo o setor financeiro e mineradoras. A fusão amplia o alcance da Positivo no mercado internacional onde a Algar TI tem clientes em países como Argentina, Colômbia e México, responsáveis por 20% do seu faturamento anual. A aquisição reposiciona a Positivo em serviços gerenciados, projetos e consultoria em

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	POSITIVO TECNOLOGIA	3.926.631	765.693	-21,36	-17,95	6,39

Acelere sua Transformação Digital com Soluções de Dados e Inteligência Artificial

Com um processo robusto de avaliação e melhoria contínua da gestão de dados focamos em segurança, qualidade e inovação, transformando a forma como seus dados são gerenciados, fornecendo uma base sólida para o crescimento sustentável do seu negócio.



Migração e Coleta de Dados:
Transferência dos seus dados de forma ágil e segura.



Armazenamento e Análise Inteligente:
Reduza o tempo de acesso e controle custos em ambientes otimizados.



Exploração Avançada com IA:
Transforme dados em insights poderosos com inteligência artificial.



Nossos profissionais
garantem um ambiente de dados seguro, com foco em governança, eficiência de custos e prevenção de falhas.



Transforme seus dados em ativos estratégicos e acelere o crescimento do seu negócio.

Fale conosco.





divulgação

Helio Bruck Rotenberg, CEO

“Nossa divisão corporativa alcançou clientes que antes eram impensáveis”

tecnologia e eleva a participação da divisão de serviços dos atuais 8% da receita total para uma fatia entre 18% e 20

A aposta na diversificação começou em 2018, quando a Positivo deixou de ser, como diz Helio, uma empresa monoproduto e monocanal: “Lançamos as ‘avenidas de crescimento’, principalmente no mercado corporativo, onde nossa presença era limitada”. Isso resultou na criação de novas áreas adjacentes ao negócio principal. “Todas elas têm alto potencial de crescimento, baseadas em vantagens competitivas apoiadas em nossa capacidade de fornecimento e capilaridade”, explica. Entre os novos negócios se destacam a Internet das Coisas (IoT), com o lançamento da Casa Inteligente, smartphones para a rede 5G, e Inteligência Artificial embarcada em PCs, servidores e serviços. “Nossa engenharia evolui sempre,

dos sistemas operacionais das máquinas de pagamento aos terminais lotéricos, até a atualização das urnas; além da linha de notebooks Lumina Bar, o aplicativo da casa inteligente e ferramentas de IA”, diz Helio.

A Positivo Tecnologia investe em startups que desenvolveram IA para educação, com ferramentas “aprenda fazendo”, e sistemas de produção de plásticos com base de biopolímeros.

Com as novas unidades de negócio, a Positivo, de acordo com Helio, passou a atender o mercado corporativo, instituições públicas e as famílias nas divisões Positivo SEG e agora com a Algar Tech MSP: “Mesmo enfrentando desafios – como um mercado de computadores menor que o esperado, juros que não caem e dólar que sobe –, continuamos investindo em frentes distintas, ideias inovadoras e segmentos diversificados, sempre atentos a novas oportunidades”.

	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
	15,80	1,85	30,24	250.882	13,94	0,86



serviços

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DAS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS, CUJO DESEMPENHO LHESS GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2024, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: AV HOLDING (CANALIS DE COMERCIALIZAÇÃO); OCTEA (CONSULTORIA E PROJETOS); GRUPO DATORA (GERENCIAMENTO DE REDES); DESKTOP (SERVIÇOS CONVERGENTES); AEC (SERVIÇOS DE CALL CENTER); CIRION (SERVIÇOS DE HOSTING); STEFANINI (SERVIÇOS DE INFRAESTRUTURA DE REDE); ADVANTA (SERVIÇOS DE INTEGRAÇÃO); CLARO TELECOM (SERVIÇOS MÓVEIS). A VIVO, DESTAQUE EM SERVIÇOS CORPORATIVOS E SERVIÇOS DE CLOUD COMPUTING), FOI TAMBÉM ESCOLHIDA A EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 28).

Com as compras públicas, a **Add Value** obtém boa rentabilidade.

Além de Destaque do Ano, a **Add Value**, consultoria especializada em tecnologias de nuvem, hiperconvergência, networking, segurança e virtualização, ficou entre as dez empresas mais rentáveis do Anuário Telecom, tendo registrado 21,8% de rentabilidade sobre as vendas. A empresa terminou 2023 com aumento de cerca de 25% na sua base de clientes, atingindo a marca de 550 clientes ativos.

O desentrelaçamento do investimento do poder público foi um dos grandes diferenciais nas receitas e um propulsor das vendas da Add Value. “Em 2024, reestruturamos a área de atendimento ao setor público para uma atuação mais consistente, contando com nossa experiência em processos licitatórios e entregando produtos e serviços de qualidade”, diz o sócio Thiago Spósito.


Com 20 anos de atuação, em 2024 a empresa apostou em um novo ciclo de crescimento, alavancado pela receita orgânica dos serviços tradicionais, a abertura de novas filiais e a am-

pliação da oferta de serviços gerenciados de segurança.

Segundo Thiago, a alta rentabilidade vem da estratégia de expansão, com a criação da Add Value Security em 2022, da Add Value Dev em 2023, e as incorporações da Tradesys e Hash-Cloud, ampliando a linha de produtos e serviços e expandindo áreas de atuação e oportunidades de receita: “Aumentamos nossas vendas para os mercados de governo, financeiro e saúde, além da maior presença no varejo on-line”.

Apoiando-se em um processo de vendas estabelecido, começou a investir em outras frentes que em breve darão frutos, como a aquisição das empresas de cloud computing, de dados e a criação um braço de desenvolvimento de software.

Thiago mantém o otimismo, embora avalie que o mercado de tecnologia viva um momento de retração: “Acreditamos que em algum momento esse investimento vai acontecer, projetos serão desengavetados”.

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	AVHOLDING	66.213	66.213	0,00	4,34	21,84





divulgação

Thiago Spósito, sócio

Novas frentes de negócios, com aquisições, de empresas de cloud computing, de dados e a criação um braço de desenvolvimento de software.

Entre os novos mercados interessantes para a empresa está o de Inteligência Artificial, que foi integrada ao portfólio de serviços. “Outra estratégia importante foi a expansão regional, com a consolidação das filiais regionais em Porto Alegre (RS), no Triângulo Mineiro e no Centro-Oeste”, afirma Thiago.

Os investimentos em inovação, de acordo com ele, incluíram a incorporação de uma startup de desenvolvimento que resultou na criação da Add Value Dev, para fomentar o desenvolvimento de aplicações, correções de aplicativos e geração de microsserviços: “Nos aproximamos do mundo das startups com a participação em eventos como a Feira de Incentivo à Startup - Sebrae (CE) e em 2024 firmamos parceria com a DigAÍ para inclusão de jovens no mercado de TI, com o objetivo de qualificar profissionais de baixa renda em diversas áreas e inseri-los no mercado de trabalho”.

Para superar o problema de escassez de mão de obra, a Add Value forma talentos internamente. “Apadrinhamos, fazemos com

que passe por uma fase de maturação e atualizações, deixando o profissional pronto para o mercado de trabalho, baseados em três pilares: resultado, comprometimento e acompanhamento do desenvolvimento”, explica.

Atenta à evolução do mercado e monitorando novas oportunidades de receita, a Add Value, segundo Thiago, estuda novas fusões e aquisições: “Em 2023, demos início ao nosso plano de expansão com a incorporação da HashCloud (especializada em soluções de nuvem) e da Tradesys que tem 35 anos de mercado, além de criar um braço de desenvolvimento de aplicações, correções de apps e geração de microsserviços”.

Fundada em 2003, a Add Value tem matriz em São Paulo e regionais no Rio de Janeiro, Curitiba, Belo Horizonte, Brasília e Fortaleza, e atende todo território nacional, além da participação em projetos no exterior. Seu portfólio de soluções inclui alianças com os fabricantes Citrix, Nutanix, Akamai/Guardicore, Palo Alto Networks, Darktrace, Qualys, Crowdstrike.

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	1,36	0,00	52,61	-	21,84	1,62



Com a estrutura mais encorpada, a **Octea** se mantém na liderança.

2023 foi o primeiro ano completo da criação da marca Octea, fruto da união das empresas 4MapIT, que atua em TEM (Telecom Expenses Management) e a Via\W, especializada na otimização de contratos de telecomunicações e TI. Destaque pelo 11º ano consecutivo, figura também entre as dez empresas mais rentáveis, com a impressionante marca de 42,5% de rentabilidade sobre as vendas.

“Foi um ano com desempenho somado entre as companhias, com novos produtos e dezenas de novos clientes que passaram a usufruir de um portfólio muito mais amplo”, afirma o diretor de projetos da Octea, Daniel Ribeiro.

A equipe de colaboradores, segundo ele, está perto de 200 profissionais e segue crescendo nas áreas de marketing, produtos e comercial: “Nossa perspectiva é um crescimento orgânico, já contando com a sinergia das duas estruturas geradas com a aquisição da 4MapIT com a adição de serviços como compras estratégicas e gestão de custos”.

Em 2024, a Octea obteve os primeiros feedbacks sobre o novo portfólio de monitoramento. “O sistema passou a cobrir um amplo espectro de serviços, desde a tradicional gestão de custos com telecomunicações, ao data center, soluções de omnichannel, outsourcing e ativos de TI, licenças de software e contas públicas como água, energia e IPTU, atendendo a todos os mercados”, diz Daniel.

A empresa adotou a estratégia de cross-selling entre os clientes ativos de gestão de custos e os clientes de compras estratégicas, para que possam usufruir da sinergia dos serviços. “Com isso podemos assegurar os melhores contratos e tarifas com seus provedores de telecom ou TI, mantendo os custos sob total controle”, garante.

Os serviços da Octea evoluem com o mercado de telecomunicações e TI adaptados às novas tecnologias. Para isso, de acordo com Daniel, a empresa investe na capacitação dos profissionais que participam de fóruns, even-

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	OCTEA	22.615	22.615	-11,65	-7,81	42,51





divulgação

Daniel Ribeiro,
diretor de projetos

Novos serviços, como compras estratégicas e gestão de custos, incorporados ao portfólio.

tos e workshops com diversos fabricantes e provedores: “Somos agnósticos em tecnologia, atuando como trust advisors, garantindo que nossos sistemas e processos atendam soluções nas redes 5G e IA”.

Na estratégia de cross-selling, a Octea atua na renegociação de soluções de omnichannel e SMS massivo, além de contratos de outsourcing de impressão e field services. “São linhas que concentram gastos de natureza complexa, onde os clientes não contam com áreas específicas de monitoramento”, diz Daniel.

Na área de gestão de custos, atua no controle do ambiente de TI (ativos, softwares e cloud), além de contas públicas, com ganhos operacionais devido à unificação das operações.

Para 2025, a estratégia é reforçar o relacionamento com os clientes, descobrir sinergias e novos negócios por meio de fusões e aquisições. A vantagem da Octea, segundo o executivo, é que a empresa é remunerada com a geração de economia direta dos custos

de telecomunicações e TI dos clientes em um modelo de self funding: “Isso abre espaço nos orçamentos para investimentos em novas soluções, sem precisar necessariamente de dinheiro novo ou suplementos orçamentários”.

A meta é expandir o portfólio e mapear novas oportunidades de otimização de contratos, criando um ciclo virtuoso de controle e redução de custos. O portfólio conta com soluções de software como serviço, RPA (automação robótica de processos) e Inteligência Artificial.

Para aperfeiçoar a reciclagem e o treinamento dos profissionais nos diversos serviços, criou a Universidade Octea. “Temos um programa de reconhecimento e compartilhamento das melhores práticas, e todas as áreas participam trimestralmente do que chamamos de projetos do trimestre, em que apresentam ações relevantes aos principais líderes”, destaca Daniel. Essa prática, além de criar uma vitrine das iniciativas para toda a equipe, permite, segundo ele, compartilhar conhecimento.

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	0,48	0,00	-	9.613	269,05	1,75



O Grupo Datora avança com soluções customizadas


Impulsionado pelos mercados de CPaaS (Communication Platform as a Service) e Internet das Coisas (IoT), o Grupo Datora teve um bom desempenho nas vendas em 2023.

“Tivemos um retorno sobre o capital investido acima do custo pelo quarto ano consecutivo e avançamos em tecnologias como a oferta do 5G para IoT e o VoLTE (Voice over LTE), que abriu novas possibilidades de crescimento”, afirma Tomas Fuchs, CEO do Grupo Datora, formado pelas empresas Datora e Arqia.

Para manter esse ritmo em 2024, segundo ele, ampliou a oferta de redes privadas com soluções customizadas para cada cliente, permitindo maior controle da infraestrutura de dados: “Temos observado o aumento da demanda por essas soluções, principalmente em mercados como o agronegócio, em que a conectividade em áreas remotas é um desafio; e na indústria, que exige alta automação e segurança com IoT e 5G em redes privadas e suporte para operações críticas com baixa latência e alta confiabilidade”.

Em maio de 2023, o Grupo Datora anunciou a aquisição da STC Tecnologia, empresa do grupo coreano Suntech, por R\$ 56 milhões, para a oferta de sistemas de rastreamento veicular. A integração da nova empresa gerou maior eficiência operacional, expandiu a base de clientes e ampliou o portfólio de produtos no mercado de IoT, fortalecendo a estratégia de soluções as a service.

O principal produto da STC é a locação de equipamentos para rastreamento, serviço que a Datora já oferece no mercado, expandindo sua base de clientes. “Esse movimento faz parte da estratégia de crescer em segmentos com alta margem, operando como serviço, dando mais flexibilidade aos clientes, maior previsibilidade e sustentabilidade nos resultados”, diz Tomas. Ele não descarta novas aquisições, explorando oportunidades de crescimento alinhadas à estratégia de inovação e personalização de soluções: “Oportunidades que se encaixem nestes pilares são sempre avaliadas pelos nossos executivos”.

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	GRUPO DATORA	720.234	720.234	6,25	10,86	4,13





divulgação

Tomas Fuchs,

CEO

“Alcançamos a marca de quinto maior player em dispositivos conectados para IoT”


Em 2023, de acordo com Tomas, a Datora cresceu bastante na quantidade de dispositivos conectados: “Alcançamos a marca de quinto maior player em dispositivos conectados para IoT e o quarto maior no aumento de números de acesso registrados no ano no Brasil”.

Isso teve impacto nos resultados. O segmento de IoT teve um crescimento de 42% na receita do grupo em 2023, refletindo o aumento na quantidade de dispositivos conectados e consolidando a Datora nesse mercado. “A união da camada de serviços IoT com a rede 5G oferece mais conectividade e geração de dados em tempo real, aumentando a capacidade de atender uma base maior de dispositivos”, explica Tomas

Outro destaque foi a implementação do VoLTE, uma tecnologia que permite entregar uma melhor cobertura de voz em áreas onde a tecnologia tradicional das redes 2G e 3G é limitada ou instável, garantindo uma experiência de comunicação mais consistente para os clientes.

Entre os desafios do mercado, Tomas aponta o rápido crescimento do setor que levou à maior concorrência e disputa por preços: “Hoje temos mais de 30 bilhões de chamadas trafegando na nossa rede e mais de 2 mil clientes, com uma estratégia pautada pela inovação, personalização e compliance regulatório, três pilares que guiam nosso pipeline de produtos em 2025”.

A Datora iniciou as operações no Brasil em 1993 e foi a primeira a fornecer VoIP (voz sobre rede IP) na América Latina. O grupo está presente em todo o país e tem escritórios na Espanha, Estados Unidos, Guatemala, Argentina, Colômbia, França, Suécia e Israel, com plataformas serviços e soluções de conectividade em IoT. A Arqia, unidade de tecnologia móvel do grupo, foi fundada em 2011 para atender o mercado de IoT e facilitar a entrada de empresas de qualquer segmento em serviços móveis e soluções de valor agregado através do modelo MVNO (operadora móvel virtual).

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	0,93	19,70	21,23	29.746	39,66	2,11

A Desktop lança novos serviços e amplia a base de clientes


Destaque pelo segundo ano consecutivo, a Desktop ainda figura entre as dez empresas que mais cresceram, com aumento de 37% na receita líquida, e entre as dez mais rentáveis, com uma rentabilidade sobre as vendas de 22,4%. A empresa ampliou sua base de assinantes de banda larga fixa, alcançando 1 milhão de clientes. O CEO Denio Alves Lindo reforça o foco em resultados financeiros sustentáveis a longo prazo: no ano passado, a Desktop aumentou a margem Ebitda em dois pontos percentuais, superando o patamar de 50% em todos os trimestres, e a margem líquida em cinco pontos com um índice de 15%: “Nosso diferencial foi termos conseguido ampliar o número de clientes, aumentando a rentabilidade com o equilíbrio entre expansão, qualidade e eficiência”.

A Desktop opera no do interior do estado de São Paulo, cobrindo 184 cidades. “Esse mercado se destaca pelo elevado potencial, com alta densidade populacional e um PIB robusto”, diz Denio.

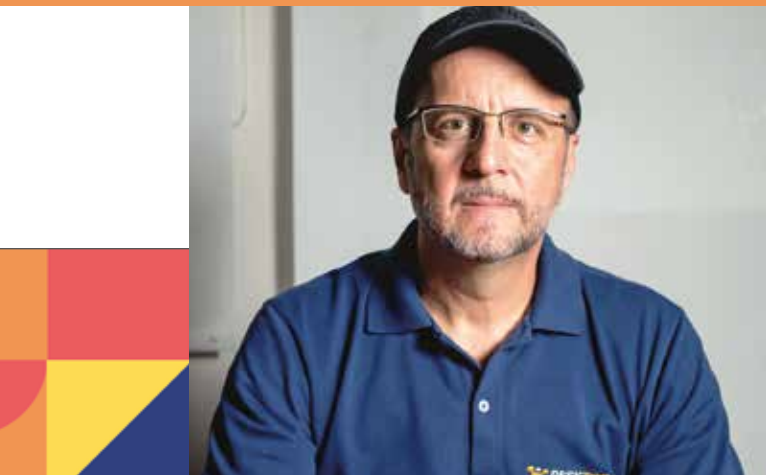
Nas áreas de gestão e eficiência operacional, a Desktop ampliou o uso de soluções de Inteligência Artificial em rotinas internas, com destaque para a análise de crédito de clientes da base e potenciais. “Estabelecemos áreas especializadas em análise de dados, com ferramentas e parceiros para gerar insights a partir da consolidação de grandes volumes de dados”, explica Denio. Ele destaca ainda o lançamento do Desktop Móvel (Mobile Virtual Network Operator ou operadora móvel virtual) para o mercado B2B (business to business), para explorar novas oportunidades com a rede 5G, conectando, por fibra óptica, as torres das operadoras:

“Além do Desktop Móvel, estamos investindo em novos negócios e serviços de valor agregado como antivírus, telemedicina e nuvem, visando melhorar a experiência dos clientes, oferecendo ainda equipamentos de ponta com a tecnologia Wi-Fi 6 na casa do assinante”.

A Desktop incluiu no portfólio novos planos de categoria premium: Giga Gamer e Giga

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	DESKTOP	456.482	456.482	37,06	43,02	22,42





divulgação

Denio Alves Lindo,
CEO

“Estabelecemos áreas especializadas em análise de dados, com ferramentas e parceiros para gerar insights a partir da consolidação de grandes volumes de dados”.

Black, além do streaming Max (HBO + Discovery Channel + Champions League) em seu lançamento no Brasil. “Até o final de 2024, vamos expandir essa categoria com outros lançamentos, para atender demandas cada vez mais sofisticadas dos clientes”, diz Denio.

Em paralelo, a Desktop investe no mercado corporativo, com uma diretoria dedicada às empresas.

Neste ano, ele lembra que a empresa anunciou o patrocínio aos clubes Guarani e Ponte Preta, de Campinas (SP): “Isso reforça nossa conexão com a região onde operamos, respeitando a proximidade com os clientes e a comunidade”.

Outro destaque foram as iniciativas ESG (boas práticas sociais, ambientais e de governança): a empresa firmou parceria com o Hospital de Amor de Barretos (SP), o maior da América Latina no tratamento contra o câncer, e que atende cerca de 4 mil pessoas diariamente. Outras iniciativas incluem o projeto Conexão Diver-

sa, que visa promover um ambiente de trabalho inclusivo; e a integração de Jovens Aprendizes do Senai para o desenvolvimento de profissionais na região de atuação da Desktop.

“Procuramos reter talentos, oferecendo oportunidades de crescimento, salários compatíveis com as expectativas e desafios que mantêm os colaboradores motivados com programas de treinamento e desenvolvimento contínuo”, afirma Denio.

Para manter o crescimento, o CEO não descarta fusões ou aquisições: “Enxergamos oportunidades de aquisições nas áreas adjacentes à nossa operação atual; continuamos como protagonistas no movimento de consolidação do mercado de telecomunicações”.

A Desktop surgiu no município paulista de Sumaré, em 1997. Em 2021, foi listada na Bolsa de Valores e adquiriu dez empresas do setor com atuação no estado de São Paulo. Com 1 milhão de clientes, entre residenciais e corporativos, conta com 4 mil colaboradores diretos.

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	1,98	42,97	4,96	102.336	7,97	0,17

Investimentos pesados em inovação mantêm a AeC na vanguarda

O ano de 2023 foi muito positivo para a AeC, que, além de Destaque pelo terceiro ano consecutivo, ficou entre as dez empresas que mais cresceram, com um aumento de 24% da receita líquida. “Alcançamos a marca de mais de 50 mil colaboradores em todo o Brasil, reforçando nosso compromisso com a geração de emprego e renda no país”, afirma Raphael Duailibi, CEO. Para alcançar essa marca, a empresa diversificou receitas, manteve baixo nível de endividamento e seguiu a rota do crescimento sustentável.

“Ampliamos nossa participação no mercado, conquistado graças à entrega de serviços de excelência, com nossa abordagem centrada no cliente e combinando tecnologia e calor humano, além da capacidade de inovar com soluções personalizadas”, diz.

De acordo com ele, com foco no desenvolvimento de pessoas em uma cultura corporativa que valoriza tanto a inovação quanto o cuidado com o colaborador, a AeC se consolidou como

uma das líderes em gestão de experiência do cliente e abriu novas fronteiras com a Inteligência Artificial: “Nos últimos três anos, investimos cerca de R\$ 500 milhões em tecnologia, inovação, lançamento de soluções e expansão da nossa infraestrutura, com a construção de novas unidades, abrindo um novo posto de trabalho por hora, em todas as horas dos últimos três anos”.

A AeC expandiu sua atuação para praticamente todos os segmentos de mercado. “Temos o privilégio de representar marcas líderes de diversos segmentos, incluindo as três maiores empresas de telecomunicação do Brasil, os cinco maiores grupos financeiros, oito dos dez maiores bancos digitais e fintechs, e marcas líderes em áreas tão diversas quanto e-commerce, mobilidade e delivery, energia, saúde, varejo e muitos outros”, afirma Raphael.

Com a pandemia, segundo ele, a AeC mudou o modelo operacional, quando chegou a ter 80% do time trabalhando em casa, ou seja, deze-

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	AeC	1.891.220	1.891.220	24,07	29,46	6,61



divulgação

Raphael Duailibi, CEO

“Nos últimos três anos, investimos cerca de R\$ 500 milhões em tecnologia, inovação, lançamento de soluções e expansão da nossa infraestrutura”.

nas de milhares de pessoas: “Essa mudança só foi possível graças a grandes investimentos em serviços de nuvem e à contratação de líderes de mercado em soluções de cyberssegurança”.

A empresa vem dando passos importantes no campo da IA, com a construção de uma rede de soluções que potencializam entregas nas mais variadas frentes de atuação como experiência do cliente, eficiência, geração de vendas, gestão e desenvolvimento de times, gestão do conhecimento e multicanalidade.

Em 2025, a AeC contará com uma rede de soluções baseadas em IA para ampliar sua participação no mercado e potencializar entregas, seja nos setores já atendidos pela empresa seja em novos segmentos.

A cultura de inovação se reflete em várias iniciativas estratégicas, começando com uma parceria com a Microsoft que já tem mais de 30 anos. “Hoje temos um time de inovação e soluções de mais de 300 pessoas dedicadas na construção de soluções nas mais variadas

áreas como serviços de nuvem, telecomunicações, segurança, inteligência artificial e sistemas analíticos”, explica Raphael.

A atração e retenção de talentos são prioridades na AeC. A estratégia combina desenvolvimento contínuo, valorização dos colaboradores e um ambiente de trabalho inclusivo. “Uma peça-chave em nossa estratégia de gestão de talentos é a plataforma Rhight que utiliza IA para otimizar o processo de recrutamento e seleção e permite identificar rapidamente os candidatos com as competências mais alinhadas às nossas necessidades, garantindo os melhores talentos de forma eficiente”, garante.

Como grande empregadora, a AeC, segundo ele, valoriza a equipe com uma cultura organizacional centrada no bem-estar e no desenvolvimento contínuo dos colaboradores. Nos últimos três anos, a AeC registrou uma média de 15 novas promoções por dia, todos os dias, incluindo sábados, domingos e feriados.

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	1,09	18,41	0,49	125.065	57,77	1,84

Os investimentos da Cirion priorizam a infraestrutura

2023 foi o primeiro ano sob a marca Cirion com independência e apoio dos investidores para focar no mercado da América Latina. Destaque pelo terceiro ano consecutivo, a empresa fez investimentos de mais de US\$ 235 milhões, priorizando a infraestrutura na região à qual se somaram aproximadamente 1,8 mil quilômetros de rede de longa distância, e 570 quilômetros de redes metropolitanas. “Isso nos permitiu ampliar a cobertura, a capacidade e continuar conectando data centers de terceiros à nossa rede neutra panlatino-americana”, afirma o presidente, Marcos Malfatti.

A Cirion, segundo ele, vem expandindo a infraestrutura de data centers com a construção de novos edifícios no Chile e no Peru, a recente expansão do complexo de São Paulo e fazendo ampliações no do Rio de Janeiro e em Buenos Aires: “O novo data center no complexo da Cirion em Cotia, região metropolitana de São Paulo, quase duplica a capacidade de racks ofertada para a região”.


Em 2024 o ritmo continua: a empresa está investindo mais de US\$ 300 milhões na América Latina em expansões de redes e novos data centers.

A Cirion atende o mercado corporativo e governos e está presente em 20 países na região, com mais de 90,5 mil quilômetros de redes terrestres e submarinas e 18 data centers.

“Atendemos todos os segmentos de mercado: financeiro, saúde, educação, comércio, serviços, com mais de 5,5 mil clientes conectando as principais economias da região, apoiando o crescimento da América Latina”, diz Malfatti.

A Cirion está presente no mercado como marca há pouco mais de dois anos. No entanto, ele faz questão de lembrar, tem uma história com mais de 30 anos prestando serviços ao mercado corporativo: “Ao longo desse tempo, participamos de diversos movimentos tecnológicos, incluindo a transformação digital, adoção da nuvem, e recentemente a chegada do 5G e a democratização da IA”.

SERVIÇOS DE HOSTING DE SERVIDORES OU DATA CENTER

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	CIRION	1.537.522	1.537.522	5,32	9,89	5,41





divulgação

Marcos Malfatti,
presidente


“A relação entre as empresas passou a depender cada vez mais da tecnologia, conectando-as e construindo um ecossistema de dados, baseado na infraestrutura digital de transmissão e de processamento”.

Todos esses avanços, de acordo com ele, contribuíram para que os resultados das empresas estejam cada vez mais atrelados à tecnologia, que migrou seu papel de suporte administrativo para um meio de sustentação dos resultados do negócio: “Não só os processos internos, mas principalmente a relação entre as empresas passou a depender cada vez mais da tecnologia, conectando-as e construindo um ecossistema de dados, baseado na infraestrutura digital de transmissão e de processamento”.

O ecossistema de data centers da Cirion soma mais de 4,4 mil interconexões. Para aproveitar melhor as oportunidades, a Cirion se reestruturou no início de 2024, com a criação de unidades de negócios de Fibra e Data Center.

Pela unidade de negócios de Fibra, lançou recentemente o DC Connect, que permite aos clientes estabelecerem conexões de qualidade e baixa latência aos principais data centers do mercado. “Chegamos a mais de 160 data centers de terceiros com fibra própria”, afirma Malfatti.

A unidade de negócios de Data Center está investindo na construção de novos edifícios de alta capacidade energética em toda a região. “Lançamos o novo prédio em Cotia e estamos avançados na construção de Santiago e Lima, e já anunciamos a compra do terreno para o novo edifício no Rio de Janeiro; são estruturas certificadas e em regiões com boa capacidade energética e seguras, algo que nossos clientes valorizam muito”, diz. Entre as mudanças no mercado, Malfatti destaca a crescente concentração de energia exigida pelas novas demandas de negócios. “A Inteligência Artificial já está no dia a dia das pessoas, e nos próximos anos devemos ter muita carga de processamento chegando na América Latina. Estamos preparados para ajudar empresas daqui e de fora, a instalar e manter essas operações de alta complexidade, com toda a tecnologia necessária para refrigeração e gestão da energia de seus servidores”, garante.

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	1,72	45,49	13,41	83.195	5,26	0,67



O Grupo Stefanini quer acelerar aquisições, com foco em IA.

O crescimento orgânico impulsionado pelas soluções digitais, associado às aquisições, contribuiu para uma rentabilidade de 9,1% sobre as vendas do Grupo Stefanini, que, em 2023, comprou três empresas: a Safeway, que compõe a plataforma de cibersegurança; a italiana Solve.it, que fornece consultoria, desenvolvimento de aplicativos e serviços de gerenciamento em TI; e a Tatic Software, que complementa o portfólio de sistemas analíticos, e contribui para a expansão na América Latina da Scala, na divisão Stefanini Ventures. “Com novas aquisições no radar, tanto no Brasil quanto no exterior, o grupo pretende investir cerca de R\$ 1 bilhão em fusões e aquisições até 2026, o dobro do que foi direcionado para a área no último triênio; e parte desse valor também será utilizada no desenvolvimento de novos produtos e serviços com Inteligência Artificial (IA) generativa”, afirma Marco Stefanini, fundador e CEO global do Grupo Stefanini.

Em 2024, o grupo ainda adquiriu 100% da Protega, empresa com sede em Campinas (SP),

por meio da Safeway, especializada em cibersegurança, que passou a integrar a plataforma Stefanini Cyber, e que deve fechar o ano com receita global acima de R\$ 200 milhões.

Em agosto de 2024, a Topaz, empresa do grupo especializada em soluções financeiras digitais e atuação em 25 países, adquiriu 60% de participação da Info Solutions, empresa brasileira especializada no desenvolvimento de software para instituições financeiras como avaliação de risco, gestão de recebíveis, comissionamento, auditoria de cotas e outros relatórios para gestores de carteiras de investimento.

Marco lembra que a IA faz parte dos negócios do grupo há mais de 12 anos, por meio da Woopi, que criou a assistente virtual inteligente Sophie: “O surgimento do ChatGPT e de modelos similares deu uma chacoalhada no mercado, porém nossa experiência em IA permitiu agir rápido para desenvolver e implementar a tecnologia dentro de casa e em nossos clientes”.

Para atender às diversas demandas, a Stefanini dispõe de uma biblioteca com mais de 4

Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
GRUPO STEFANINI	2.236.772	2.236.772	4,75	9,30	9,10



divulgação

Marco Stefanini,
fundador e CEO Global

“O fato de as aplicações de IA serem testadas internamente permite que as equipes trabalhem melhor e mais rápido”

mil prompts (texto em linguagem natural que solicita que a IA generativa execute uma tarefa específica), usados para apoiar as equipes internas no desenvolvimento de soluções. Uma vez testadas, essas ferramentas são aplicadas às ofertas da empresa – aplicações, banking, cyber, data science, digital workplace, manufatura, marketing digital e vendas, entre outras.

“O fato de as aplicações de IA serem testadas internamente permite que as equipes trabalhem melhor e mais rápido, além de oferecerem uma camada extra de credibilidade, já que as soluções de IA levadas ao mercado foram testadas e comprovaram sua eficiência previamente”, diz Marco.

As aplicações vão da indústria do aço e automotiva a campanhas publicitárias para o setor de beleza, uma vez que o Grupo Stefanini está presente nos negócios de diferentes setores. Segundo Marco, a tecnologia de IA pode ajudar em três frentes – incorporar novas funções aos produtos existentes, dar escala a soluções que atualmente são mais

caras e restritas e entregar novas ferramentas de maneira mais rápida: “É com essa expectativa que seguimos atendendo a todos os segmentos de negócios com nossas seis unidades do grupo (technology, banking, marketing, cybersecurity, retail, analytics e manufacturing), um portfólio mais completo e apetite para aumentar nossa receita em 20% neste ano de 2024, com uma participação em moeda forte chegando a 60% do total”.

O grupo manterá foco nas áreas de marketing, cibersegurança, nuvem e soluções financeiras com possíveis aquisições. “No campo de IA, vamos mirar em empresas que possam acelerar sua aplicação; como já temos capacidade interna, não precisamos adquirir uma empresa de IA, mas potencializar nosso conhecimento”, completa.

Em julho de 2024, a Stefanini inaugurou o Centro de Excelência (CoE) em IA, localizado em Southfield, nos Estados Unidos, onde fica sua sede norte-americana, que vai liderar essa frente do grupo.

	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
	1,38	7,93	2,29	-	40,70	1,82

As parcerias dão o tom na trajetória da **Oakmont Group**


Além de Destaque do Ano, a **Oakmont Group** (da qual faz parte a **Advanta Conectividade Inteligente**), especializada em consultoria e serviços de TI, ficou entre as dez empresas que mais cresceram do Anuário Telecom com um aumento de 40% na receita.

A estratégia de crescimento foi baseada em parceiros consolidados no mercado para aperfeiçoar a entrega de soluções. “Fechamos novos contratos com as câmeras corporais da Axon nas Polícias Militares da Bahia e Brigada Militar do Rio Grande do Sul, e em projetos de segurança para o mercado corporativo; agregamos ao nosso portfólio uma unidade de negócios Fortinet, OpenText e Prevenção a Fraudes, somando à carteira de parceiros, soluções das empresas Prove, Minds Digital e Transmit Security”, explica o diretor executivo, Rafael Souza.

Além de habilitada para trabalhar com o governo em projetos nas esferas federal, estadual e municipal, a Oakmont se especializou

nos setores de educação, de serviços e da saúde, combinando consultoria e soluções de gestão da informação.

Em 2023, expandiu a comercialização das câmeras corporais em projetos da Polícia Militar da Bahia, Brigada Militar do Rio Grande do Sul e Polícia Científica de São Paulo, além de projetos em universidades federais e grupos de educação. Com a expansão desses serviços, incorporou soluções como o Draft One, tecnologia Axon que gera um rascunho inicial do relatório a partir do áudio das câmeras corporais, e o Vertica, software de gerenciamento de banco de dados analítico da OpenText, empresa canadense de informações que desenvolve software de gerenciamento de informações empresariais. “Adicionamos também a MindsID à nossa oferta, focando em Inteligência Artificial aplicada em experiência do cliente para melhorar a análise de dados em tempo real, o que ampliou nossa capacidade de atender a demandas mais complexas”, diz Rafael.

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	OAKMONT GROUP	110.037	110.037	40,03	46,11	5,07





divulgação

Rafael Souza,

diretor executivo

Inteligência Artificial aplicada em experiência do cliente, para melhorar a análise de dados em tempo real.

A empresa, segundo ele, aprofundou a parceria com a Open Text, ficando responsável pela comercialização de licenças, implementação, sustentação e suporte: “Prevemos um crescimento de 30% no faturamento com a nova linha de produtos”. Os sistemas da OpenText, explica, facilitam a resiliência cibernética, com proteção de dados e gestão de identidade e acesso, e análise de dados baseados em IA e ML (Machine Learning), análise operacional e de IoT (Internet das Coisas), além de análise de comportamento do cliente.

2024 marcou a atuação da Oakmont em novos negócios, especialmente com o Hub de Tecnologias da BU Prevenção a Fraudes, com plataformas como OpenText, Illumio, com foco em segurança de data center e computação em nuvem, e a Lumu, empresa de cibersegurança para soluções de prevenção.

Em 2025, a empresa deve expandir ainda mais os serviços em cibersegurança. “Estamos avaliando a introdução de tecnologias da Sophos, empresa britânica de software e hardwa-

re de segurança, da Asimily, uma plataforma de gerenciamento de risco, e da SecLytics, que usa perfis comportamentais avançados e aprendizado de máquina para impulsionar o único PDR do mercado, para fortalecer nosso portfólio de segurança em ambientes críticos e de saúde, garantindo proteção mais robusta contra ameaças emergentes”, diz Rafael.

Entre as iniciativas de inovação da Oakmont ele destaca o Projeto Secure Access Service Edge (SASE) da Fortinet, que foi implantado na Advocacia-Geral da União (AGU), e a implantação do OpenText com o Grupo de Ensino Marista. A empresa também está colaborando com a Rede Nacional de Ensino e Pesquisa (RNP) para transformar a infraestrutura de redes acadêmicas.

Para enfrentar a escassez de mão de obra, a Oakmont participa de eventos como o Oak Business Tech, de atração de talentos, além de oferecer uma solução de saúde integrada que personaliza jornadas de cuidado para melhorar a experiência em saúde dos colaboradores.



Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Liq. P/ Func. (US\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
1,85	40,55	10,14	5.583	32,89	1,79



A Claro supera a barreira dos serviços tradicionais com novas ofertas

Alcançando um total de 87 milhões de clientes, sendo 10,6 milhões de acessos em dispositivos 5G, a Claro ampliou participação nesse mercado, e é destaque mais uma vez, depois de estabelecer o recorde de conquistar o prêmio de Empresa do Ano três vezes consecutivas (2021, 2022 e 2023).

“Estamos indo além da conectividade e de negócios tradicionais baseados em infraestrutura, para um modelo de serviços que inclui ofertas de conectividade como serviço (CaaS) e soluções de Internet das Coisas (IoT) para diversos setores como manufatura e saúde”, afirma o presidente, José Antonio Félix.


Até o final de 2023, de acordo com a Anatel, as 30 maiores cidades do país estavam cobertas com a rede 5G, concentrando 60% dos aparelhos conectados. “A Claro liderou as adições em 14 dessas cidades, alcançando 36,5% do mercado da 5ª geração”, diz.

Ele lembra que a rede eleva o consumo de dados e o consumidor busca planos mais sofisticados:

“É necessário que os valores dos aparelhos sejam mais acessíveis e temos conversado com fabricantes para ter opções próximas de R\$ 500”. Outros negócios incluem a oferta do FWA (acesso fixo sem fio) para o segmento B2C (business to consumer) e B2B (business to business) e redes privadas para o mercado corporativo.

A receita com telefonia móvel teve um crescimento de 9,1% no segundo trimestre de 2024 comparado com o mesmo período do ano anterior. Esse resultado, segundo Félix, foi alcançado com a evolução do 5G, liderança na portabilidade, aumento da base de pós-pago e incremento do Arpu (receita média por usuário). A empresa cresceu 8,4% em banda larga fixa residencial no período, resultado do aumento da base de assinantes e incremento do Arpu.

Em portabilidade, a Claro teve um crescimento líquido de 684 mil linhas portadas no ano, no pós-pago, e 51,5 milhões de assinantes (crescimento de 9,7% na comparação anual), e no pré-pago atingiu 35,5 milhões em 2023, com 33% de

	Empresa	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Rent. s/ vendas (%)
	CLARO TELECOM	45.764.953	45.764.953	7,25	11,90	6,96





divulgação

José Antonio Félix,
presidente

“Como conectividade gera dados e dados são combustível para a IA, cada vez mais teremos nossas vidas assistidas e transformadas por essa nova tecnologia”

participação de mercado em dezembro de 2023.

O Claro Flex, plataforma móvel digital, teve crescimento de 84% em comparação ao ano anterior, com aumento da base de pós-pago com novas vendas e migração de clientes pré-pagos. No segmento residencial, alcançou 21,1% de participação no mercado de banda larga até dezembro de 2023 e em ultravelocidade (a partir de 500 Mbps), teve 31,9% em participação com a adição de 1,9 milhão de clientes no ano, além de 42,3% de participação em TV por assinatura até dezembro de 2023.

No mercado corporativo, se destacaram as Plataformas de TI e Mobilidade impulsionadas por serviços de Cloud (+152,5%), Segurança (+27,1%), Pós-Pago (+20,2%) e M2M/IoT (machine to machine e Internet das Coisas) (+4,7%).

Félix faz questão de lembrar que a Claro foi a operadora de serviços móveis, no pré-pago, com mais clientes satisfeitos, segundo a Pesquisa de Satisfação e Qualidade Percebida da Anatel, que entrevistou mais de 88 mil consumidores no país.

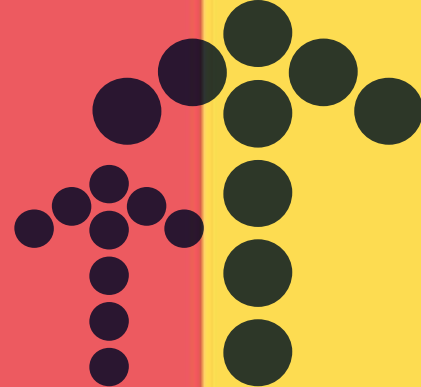
Os resultados também foram alavancados pelo lançamento de opções de games e o Claro tv+.

No segmento de TV, a Claro tv+, segundo Félix, agregou conteúdo em suas ofertas: “Podemos destacar Netflix, Globoplay e Max, e a intenção é firmar ainda mais parcerias com outras plataformas de streaming e fortalecer a estratégia de rebundle, que combina canais lineares de TV com os serviços de OTTs (Over the Top) com preços competitivos”.

Outro destaque foi a criação do Centro de Big Data e Inteligência Artificial. “Esse núcleo apoia a automação e sistemas de IA para ganhar eficiência operacional, desenvolver experiências personalizadas aos nossos clientes e inovar em modelos de negócio e novas receitas”, afirma Félix.

De acordo com ele, com o crescimento do 5G, a Claro aposta em serviços de segurança, nuvem, IA e IoT para impulsionar negócios: “Como conectividade gera dados e dados são combustível para a IA, cada vez mais teremos nossas vidas assistidas e transformadas por essa nova tecnologia”.

	Rent. s/ patrimônio (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Liq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
	19,03	0,63	8,07	3.185.924	215,97	0,43



As 10 empresas mais rentáveis

Sem fórmulas prontas, as empresas do Anuário Telecom 2024 que se destacaram pela rentabilidade adotaram estratégias como a eliminação de custos desnecessários, fidelização dos clientes e investimentos em processos para aumentar a produtividade, além da atenção com o atendimento no pós-venda.

Destaque do Ano no segmento de Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos, a Ocea, resultado da fusão da Via\W com a 4MapIT, alcançou 42,5% de rentabilidade sobre as vendas em 2023. Segundo Daniel Ribeiro, diretor de projetos, esse resultado se deve aos novos produtos e novos clientes que passaram a contar com um portfólio mais amplo de serviços. A empresa atua em serviços de TEM (Telecom Expenses Management), além da otimização de contratos de telecomunicações e TI, especialidade da antiga Via\W.

Com 200 profissionais, a Ocea, de acordo com Daniel, obteve em 2024 os primeiros feedbacks sobre o novo portfólio de monitoramento de compras estratégicas e gestão de custos: "O sistema passou a cobrir um amplo espectro de serviços, desde a tradicional gestão de custos com telecomunicações, ao data center, soluções de omnichannel, outsourcing e ativos de TI, licenças de software e contas públicas como água, energia e IPTU, atendendo a todos os mercados. A empresa adotou a estratégia de

cross-selling entre os clientes ativos de gestão de custos (mais de 30) e os clientes de compras estratégicas (mais de 70) para que possam usufruir da sinergia dos serviços. A vantagem da Ocea, diz ele, é que a empresa é remunerada com a geração de economia direta dos custos de telecomunicações e TI dos clientes, em um modelo de self funding, abrindo espaço nos orçamentos para investimentos em novas soluções, sem precisar necessariamente de dinheiro novo ou suplementos orçamentários.

Daniel afirma que o cenário macroeconômico adverso paralisa frentes de negócio, investimentos e manutenção de infraestrutura tecnológica, fazendo com que os clientes fiquem menos abertos a ouvir novos fornecedores, mas mesmo assim a Ocea tem se mantido relevante porque oferece serviços de economia de custos.

Destaque do Ano em Serviços Convergentes, além de uma das dez empresas que mais cresceram em 2023, a Desktop obteve 22,4% de rentabilidade. O CEO, Denio Alves Lindo, atribui o resultado à ampliação da base de clientes, que chegou a 1 milhão, à qualidade de sua rede própria de fibra óptica, aos investimentos em infraestrutura e à adoção de equipamentos Wi-Fi 6, tecnologia que entrega mais velocidade e suporta mais dispositivos conectados ao mesmo tempo.

As campeãs da rentabilidade

Classificação no Ranking	As 10 Empresas Mais Rentáveis	Rentabilidade s/ vendas (%)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)
92	DATAMOB SISTEMAS	58,33	31.611	6.429
74	BEMOBI	55,74	155.363	31.595
97	OCTEA	42,51	22.615	4.599
64	RV TECNOLOGIA	36,53	286.976	58.360
88	HORIZONS TELECOM	25,66	56.033	11.395
51	DESKTOP	22,42	456.482	92.832
84	AVHOLDING	21,84	66.213	13.465
71	OMNILINK	17,99	222.628	45.274
79	LOGICTEL	17,60	130.384	26.515
66	DATAKOM	15,81	272.482	55.413

A Desktop opera no interior do estado de São Paulo, alcançando 184 cidades, mercado com alta densidade populacional e bom poder aquisitivo.

Para dar conta da ampliação do número de assinantes de banda larga, a empresa reforçou a gestão operacional, com o uso de soluções de Inteligência Artificial em rotinas internas, com destaque para a análise de crédito de clientes da base e potenciais.

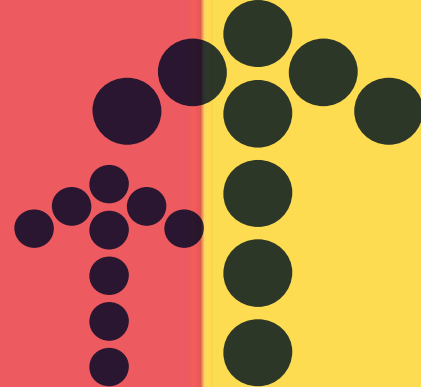
Outro destaque foram as iniciativas ESG (boas práticas sociais, ambientais e de governança) com uma parceria com o Hospital de Amor de Barretos (SP) e o projeto Conexão Diversa, que visa promover um ambiente de trabalho inclusivo.

Para continuar ganhando mercado, Denio não descarta novas fusões ou aquisições em áreas adjacentes à operação atual. Nos últimos

cinco anos, a Desktop fez um total de dez aquisições e pode ir às compras novamente.

A empresa tem a maior rede regional e foi considerada a melhor rede de Internet do estado de São Paulo em 2023 pela plataforma Melhor Escolha, que analisou os maiores provedores de banda larga fixa da região. Os dados do levantamento resultam da análise de 2,8 milhões de testes de velocidade de Internet fixa realizados pela plataforma.

Segundo o CEO, a empresa também se destacou no mercado corporativo (B2B – Business to Business): “Nossa diretoria tem se dedicado à criação de um ecossistema que oferece serviços de qualidade e nosso maior desafio é manter o alto nível de experiência do cliente, um critério inegociável para nós. E por isso, cada nova jornada incorporada ao nosso portfólio é cuidadosamente planejada para garantir resultados consistentes”.



Maior capilaridade das redes e a demanda por velocidade da banda larga se refletiram nos resultados da fabricante de equipamentos gaúcha Datacom, Destaque do Ano no segmento de Equipamentos de Comunicação. A fábrica em Eldorado do Sul (RS) produz switches, roteadores, DWDM, GPON e servidores que compõem a infraestrutura de rede, com oferta de sistemas de acesso ao backbone. A empresa obteve 15,8% de rentabilidade sobre as vendas em 2023. Segundo o presidente, Antonio Carlos Porto, os serviços em nuvem e de streaming de vídeo foram os grandes responsáveis pelo aumento da demanda por maior capacidade de banda nas redes de comunicações, exigindo equipamentos cada vez mais sofisticados.

A empresa fornece sistemas para operadoras de telecomunicações e provedores de acesso à Internet. Para atender às novas redes 5G, desenvolveu switches voltados aos requisitos de acesso mais rápido, além da oferta de equipamentos de 100 Gbps e sistemas DWDM, tanto para aplicações de redes quanto para os data centers.

A Datacom expandiu atuação para o mercado corporativo, com uma ampla oferta de servidores, switches e soluções wireless, com o desenvolvimento de uma linha com capacidade de escalar até 128 cores para serviços de nuvem e data centers.

Segundo Porto, 2024 está se mostrando tão promissor em vendas quanto 2023, com um aumento na demanda de equipamentos de rede motivados principalmente por um aquecimento no mercado de acesso corporativo, cenário que deve se manter em 2025.

Aprofundando parcerias com universidades e centros de pesquisa em várias regiões do

país, investiu R\$ 170 milhões em pesquisa e desenvolvimento nos últimos cinco anos. A empresa trabalha com linhas de montagem SMT (tecnologia de montagem em superfície) para inspeção e controle, aliadas a um sistema automatizado de testes que asseguram a qualidade do processo e dos produtos que são homologados pelas normas exigidas pela Anatel, além da certificação CE Mark para a comercialização no mercado europeu. Conta ainda com certificados pelo Metro Ethernet Forum (MEF), que garante atendimento aos padrões internacionais de serviços Ethernet.

Desde 2003, o Sistema de Gestão da Qualidade da Datacom é certificado conforme a norma NBR ISO 9001; adicionou ao Sistema de Gestão as certificações de Meio Ambiente e de Saúde e Segurança, conforme as normas NBR ISO 14001 e ISO 45001, respectivamente. “Essas três normas são reconhecidas internacionalmente e estruturam o Sistema de Gestão Integrada da Datacom, auditado anualmente e recertificado a cada três anos por uma entidade independente com credibilidade internacional”, garante Porto.

A preocupação com o meio ambiente se refletiu na adoção de um sistema de logística reversa estruturado, compartilhando a responsabilidade pelo ciclo de vida dos componentes de seus produtos.

Para garantir a correta destinação dos produtos de uso doméstico a empresa é associada à Green Eletron – Gestora para Logística Reversa de Equipamentos Eletroeletrônicos, que oferece pontos de entrega voluntária por todo o país, para que os consumidores domésticos possam descartar os equipamentos eletrônicos e baterias de uma forma ambientalmente correta e sustentável.

+ POSITIVO
TECNOLOGIA

A inovação que você vive.

35
ANOS

A Positivo Tecnologia sempre esteve presente na sua vida.

**Temos orgulho de estar
presentes na vida dos brasileiros.**

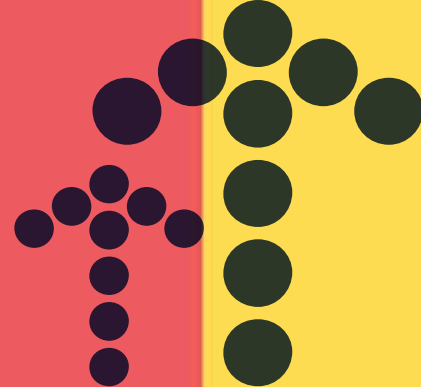
Em 35 anos de história, já produzimos mais de 60 milhões de dispositivos que levam inovação e praticidade para pessoas, empresas e instituições.

Além de computadores, celulares e tablets, oferecemos também servidores, soluções de pagamento, tecnologia educacional, infraestrutura e muito mais. As soluções da Positivo Tecnologia são tantas que, certamente, você já utilizou alguma hoje.



Saiba como fazemos
parte do seu dia a dia

positivotecnologia.com.br



As 10 empresas que mais cresceram

Aumentar o faturamento está intrinsecamente ligado à adaptação às mudanças e a novos mercados. Estar no lugar certo na hora certa, com produtos e serviços que evoluíram com a transformação das telecomunicações, foi o elo comum entre as empresas que mais cresceram do Anuário Telecom 2024.

Na 3Corp, que obteve o impressionante crescimento de 69,3% na receita, o investimento em recursos humanos e a expansão da base de clientes foram determinantes para o resultado. A empresa expandiu a equipe de profissionais para dar mais apoio à concepção e execução dos projetos. “Atribuímos o crescimento à expansão dos serviços e ofertas de pacotes completos de comunicação em nuvem”, diz Giuseppe Forestiero, CEO da 3Corp.

Outro marco importante, segundo ele, foi a criação da Attimo, nova empresa do grupo focada no mercado de pequenos e médios negócios com modelo de vendas por meio de canais: “Levamos soluções completas a um mercado carente de sistemas de comunicação mais robustos e competitivos”.

A Attimo fez um acordo com a Alcatel-Lucent Enterprise – fornecedora de soluções de comunicações, redes e nuvem –, para distribuir no Brasil o Rainbow Hub by Alcatel-Lucent Enterprise – plataforma de comunicação

em nuvem – por meio de sua rede de parceiros. A equipe da Attimo oferece suporte técnico e comercial aos integradores, provedores de internet e operadoras. A oferta inclui comunicações unificadas, tráfego telefônico, numeração telefônica (DDR), aparelhos e softphone e outros dispositivos com opções de mobilidade e integração de recursos.

Na atualização de suas soluções, a 3Corp investiu no uso de Inteligência Artificial, especialmente nos segmentos de atendimento (contact centers) para redução de custos.

Com 41,8% de crescimento da receita, a Icaro Tech ampliou negócios em sua carteira de clientes, introduzindo novos serviços. “Dobramos o tamanho da empresa comparado a 2021 e, além do crescimento em receita, conseguimos melhorar a margem e atuar em questões estratégicas como a ampliação da base de clientes”, aponta Laerte Sabino, CEO da Icaro Tech. Boa parte do crescimento veio de aumento do share of wallet (um indicador que revela a participação financeira de uma empresa nos gastos totais de um cliente em uma categoria específica).

Segundo ele, a Inteligência Artificial tem papel importante nesse mercado: “Além da a disrupção provocada por GenAI (Inteligência Artificial Generativa), há reflexos não apenas nos serviços e soluções que provemos, como

As campeãs do crescimento

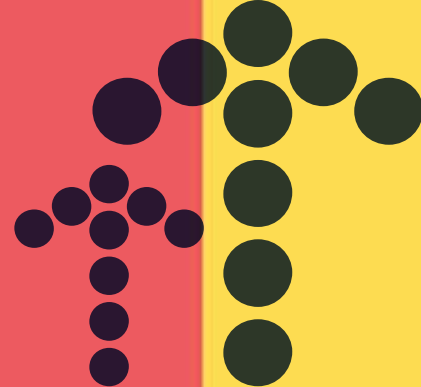
Classificação no Ranking	As 10 Empresas que mais Cresceram	Crescimento Receita Líquida R\$ (%)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)
86	EQUATORIAL TELECOM	120,78	61.059	12.417
76	3CORP TECHNOLOGY	69,36	148.008	30.099
65	QMC TELECOM	63,36	285.861	58.134
49	SCALA DATA CENTERS	42,48	513.545	104.436
89	ICARO TECH	41,80	66.634	13.551
81	ADVANTA	40,03	110.037	22.378
51	DESKTOP	37,06	456.482	92.832
42	UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES	30,17	883.156	179.602
19	AeC CONTACT CENTER	24,07	1.891.220	384.605
8	ALLIED TECNOLOGIA	22,72	5.854.915	1.190.677

também como entregamos esses serviços”. Ele cita o exemplo da evolução de assistentes e sistemas de human augmentation, automação que permite à equipe de profissionais deixar de executar tarefas manuais e repetitivas e passe a gastar mais tempo em atividades de maior valor agregado: “O objetivo atual é a utilização de Inteligência Artificial como acelerador dos serviços de desenvolvimento de software”. A empresa ampliou sua atuação junto aos ISPs (Internet Service Providers) e em redes neutras, incluindo a oferta de um novo produto de access control system (ACS), o FlexForward Device Manager (FFDM). Outra estratégia foi ampliar os serviços de tecnologia da informação para os setores financeiro, varejo e infraestrutura. “Muitas das nossas ofertas são oferecidas em nuvem, além de gestão de infraestrutura híbrida”. Para Laerte, 2024 está sendo um ano mais desafiador

em função das incertezas que geraram atrasos nas tomadas de decisão. “Os indícios que temos neste momento corroboram a expectativa de retomada dos investimentos, mostrando que teremos um cenário mais favorável em 2025”, avalia.

A Icaro Tech vai focar em demandas por automação e suporte para tomada de decisão com o apoio cada vez maior da inteligência artificial. “Continuamos a evoluir ofertas voltadas para serviços de tecnologia da informação e Central de Serviços Compartilhados (CSC)”, completa Laerte.

A ampliação de parcerias para aperfeiçoar a entrega de soluções contribuiu para o desempenho da Oakmont Group, que alcançou crescimento de 40%. A empresa, Destaque do Ano no segmento de Serviços de Integração, fechou novos contratos com as câmeras corporais da Axon nas Polícias Militares da Bahia e Brigada



Militar do Rio Grande do Sul e em projetos de segurança para o mercado corporativo. “O portfólio foi ampliado com as unidades de negócios Fortinet, OpenText e Prevenção a Fraudes, somando à carteira de parceiros soluções das empresas Prove, Minds Digital e Transmit Security, detinha o diretor executivo, Rafael Souza.

Além de conquistar o prêmio de Destaque do Ano no segmento de serviços convergentes, a Desktop ficou entre as dez que mais cresceram e ainda entre as dez mais rentáveis do Anuário Telecom. A empresa obteve crescimento de 37% da receita em 2023, graças à estratégia de obter resultados financeiros sustentáveis a longo prazo. O CEO, Denio Alves Lindo, reforça que o diferencial da empresa foi saber equilibrar a ampliação do número de clientes com a oferta de serviços de qualidade. A Desktop opera no interior do estado de São Paulo, alcançando 184 cidades e conta com 1 milhão de clientes. Para oferecer o produto certo para esse público, conta com uma área especializada em análise de dados para gerar insights a partir da consolidação de grandes volumes de dados. O investimento em novos negócios e serviços de valor agregado como antivírus, telemedicina e nuvem visando a diversificação da receita, contribuíram para os bons resultados de 2023.

Soluções personalizadas


Destaque do Ano no segmento de Serviços de Call Center, a AeC – uma das maiores empresas de contact center do país, contando com

mais de 50 mil colaboradores em todo o Brasil – teve na diversificação de receitas e no baixo nível de endividamento as principais razões para o crescimento de 24. Segundo o CEO, Raphael Duailibi, os resultados podem ser atribuídos à ampliação do mercado apoiada em uma abordagem centrada no cliente e serviços que buscam combinar tecnologia e calor humano, além da capacidade de inovar com soluções personalizadas.

Especializada em gestão da experiência com o cliente, investiu cerca de R\$ 500 milhões em tecnologia, inovação, lançamento de soluções e expansão da infraestrutura, com a construção de unidades, abrindo um novo posto de trabalho por hora, em todas as horas dos últimos três anos, expandindo atuação em praticamente todos os segmentos de mercado. A empresa representa marcas líderes de diversos segmentos, incluindo as três maiores empresas de telecomunicações, os cinco maiores grupos financeiros, oito dos dez maiores bancos digitais e fintechs, e outras áreas como e-commerce, mobilidade e delivery, energia, saúde e varejo.

Sendo ponto de contato de clientes das mais variadas indústrias, a AeC apostou em Inteligência Artificial na construção de uma rede de soluções para melhorar experiência dos usuários, melhorar a eficiência, geração de vendas, gestão e desenvolvimento de equipes de profissionais, gestão do conhecimento e multicanalidade, acompanhando as transformações do mercado.

Especializada em varejo, a Allied cresceu 22,7% em receita líquida, puxada principalmen-



te pelo canal de distribuição internacional, que teve início em janeiro de 2023 para atender o mercado da América Latina. “Ao final do primeiro ano, a operação já representava 30% da receita líquida consolidada da empresa”, ressalta Silvio Stagni, CEO. Outro produto que impulsionou esse resultado foi a Trocafy, marca de smartphones recondicionados, além de parcerias estratégicas com fabricantes.

Segundo Silvio, o investimento em diversificação dos negócios tornou a Allied uma empresa com resultados mais resilientes e com maior criação de valor a longo prazo: “Desenvolvemos novas estratégias para enfrentar a retração da demanda no mercado de eletrônicos e tivemos bastante sucesso ao fortalecer a sinergia de nossas operações”.

A estratégia para 2024 foi pautada no fortalecimento da marca e mais flexibilidade na negociação com os parceiros. Esse objetivo consiste em oferecer, de forma escalável, um amplo portfólio de soluções. “Essas iniciativas visam articular de forma eficaz a cadeia de valor do segmento, conectando e criando valor aos parceiros e clientes”, diz Silvio. Ele garante que a equipe está sempre atenta às mudanças nas características de consumo e em temas que envolvem a eficiência dos processos internos para oferecer o produto certo na hora certa: “Oportunidades em razão do conhecimento, proatividade e posicionamento da Allied levaram ao crescimento, mesmo em um ambiente desafiador para o setor.

A Allied investiu em ampliação geográfica, com o lançamento da operação internacio-

nal que hoje conta com produtos das marcas Apple, Motorola e Microsoft. Está presente, por meio do canal de distribuição, em todo o território nacional e 16 países da América Latina. No varejo físico, atua em cinco estados brasileiros – São Paulo, Rio de Janeiro, Paraná, Minas Gerais e Mato Grosso do Sul. “Nosso escopo de atuação foi fortalecido com novas parcerias, como Harman/JBL e Playstation; novos modelos de negócio, com destaque para o lançamento do programa de locação de equipamentos da Acer; e com a expansão da operação de recertificados, tanto pelo lado da captação de novos produtos, quanto pela expansão dos canais de venda”, destaca Silvio.

Pelo lado da demanda, ele diz que grande parte do portfólio da Allied foi ou será afetado pelas novas tecnologias ligadas à rede 5G, Inteligência Artificial e Internet das Coisas (IoT): “Tivemos muito sucesso nas estratégias de venda dos canais físicos, como os pontos de venda Samsung”.

A operação da Allied, segundo ele, ganhou agilidade com a implantação de novos sistemas: “Temos uma arquitetura tecnológica construída com foco em escalabilidade, permitindo a construção de novas parcerias estratégicas e soluções de maneira rápida e flexível”.

Neste ano de 2024, a Allied manteve sua participação de mercado em sua principal categoria, a de smartphones, e apresentou aumento de dois pontos percentuais nas vendas de videogames.



CONECTIVIDADE EM CONSTANTE EVOLUÇÃO



**Eficiência e Expertise no conceito de conectividade e comunicação de dados.
Transmissão de confiança que seu negócio merece!**

CONTATO
+ 55 11 4134 3300 • www.imatedata.com.br

Av. Cauaxi, 350 • 18º andar • Alphaville Industrial
Barueri • São Paulo • 06454-020

guia de empresas

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÁ A RELAÇÃO
DAS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DO
ANUÁRIO TELECOM 2024.



. ABILITY

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

. ACCENTURE

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

. ADVANTA

1. Advanta Sistemas Telecom e Serv Informática Ltda;
2. 11 4504-5900;
3. Barueri / SP;
4. contato@oakmontgroup.com.br;
5. www.oakmontgroup.com.br;



. AeC CONTACT CENTER

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



. AGORA

Somos pioneiros na distribuição de tecnologias, com parcerias globais e impactos positivos em empresas e governos. Especialistas em soluções Huawei, Motorola, segurança eletrônica, cloud e datacenter, atuamos em segurança pública, transportes, mineração e indústria com inovação e excelência.

1. Agora Soluções em Tec. Inf. e Com. S/A;
2. 11 4058-9693;
3. São Paulo / SP;
4. faleconosco@agoradistribuidora.com.br;
5. www.agoradistribuidora.com.br;

. ALGAR TECH

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

. ALGAR TELECOM

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

. ALGAR TI

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

. ALLIED TECNOLOGIA

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

. ALMAVIVA

1. AlmvivA do Brasil Telemarketing e Informática S/A;
2. 0800-941-8482;
3. São Paulo / SP;
5. www.almavivadobrasil.com.br;

. AMERICA NET

1. America Net S/A;
2. 11 3500-1001;
3. Barueri / SP;
5. www.americanet.com.br;

. AMERICAN TOWER DO BRASIL

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

. AMERICAN TOWER DO BRASIL INFRA

1. American Tower do Brasil Cessão de Infraestruturas S/A;
3. São Paulo / SP;

. APPLE

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

. ATENTO

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

. AUTOTRAC

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

. AVHOLDING

1. Add Value Holding S/A;
2. 11 4130-9832;
3. Barueri / SP;
4. cadastro@addvalue.com.br;
5. www.addvalue.com;

. BEMOBI

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

. BRASIL TECPAR

1. Brasil Tecnologia e Participações S/A;
3. São Paulo / SP;
5. www.brasiltecpa.com.br;

. BRASILSAT HARALD

1. Brasilsat Harald S/A;
2. 41 2103-0511;
3. Curitiba / PR;
4. brasilsat@brasilsat.com.br;
5. www.brasilsat.com.br;

. BRISANET

1. Brisagnet Serviços de Telecomunicações S/A;
2. 88 2105-0288;
3. Pereiro / CE;
4. falecomri@grupobrisanet.com.br;
5. ri.brisanet.com.br;

. BRQ

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

. CELLERE

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



. CIRION

1. Cirion Technologies do Brasil Ltda;
2. 0800-771-4747;
3. São Paulo / SP;
4. contato.br@ciriontechnologies.com;
5. www.ciriontechnologies.com;

. CISCO

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

. CLARO NXT

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



. CLARO TELECOM

1. Claro Telecom Participações S/A;
2. 11 4313-4343;
3. São Paulo / SP;
5. www.claro.com.br;

. CLEMAR ENGENHARIA


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

. CPQD

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

. CTD

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



. DATACOM

A Datacom é referência no mercado de telecomunicações e TI do Brasil há mais de 20 anos, oferecendo soluções avançadas como switches Ethernet, DWDM, servidores, transceivers, GPON e roteadores WiFi. Com desenvolvimento e fabricação nacional, asseguramos produtos de alta qualidade e suporte excepcional.

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

. DATAMOB SISTEMAS

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



. DEDALUS PRIME

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

. DELPHOS

1. Delphos S/A Serviços em Seg e Sol em Tecnologia;
2. 11 40098700;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@delphos.com.br;
5. www.delphos.com.br;

. DESKTOP

1. Desktop S/A;
2. 19 97166-3813;
3. Sumaré / SP;
5. www.desktop.com.br;

. DPR TELECOMUNICAÇÕES

1. DPR Telecomunicações Ltda;
2. 11 94107-2000;
3. Sorocaba / SP;
4. dpr@dpr.com.br;
5. www.dpr.com.br;

. DRAKA COMTEQ


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

. DTCOM

1. DTCOM Direct To Company S/A;
2. 0800-9424109;
3. Quatro Barras / PR;
5. www.dtcom.com.br;

. EQUATORIAL TELECOM

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



ELETRONET

A Eletronet possui uma rede nacional de fibra óptica baseada em OPGW com mais de 17 mil km, + de 160 PoPs e presença em + de 25 PIX no Brasil e exterior. Por meio desta estrutura de alta capacidade, são prestados serviços de transporte de dados e trânsito IP para Provedores de Internet e Operadoras de Telecom.

1. Eletronet S.A.;
2. 0800 771 1237;
3. São Paulo/SP
4. contato@eletronet.com
5. www.eletronet.com

. EQUINIX

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

. ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES

1. Ericsson Telecomunicações Ltda;
2. 11 2224-2000;
3. São Paulo / SP;
4. tais.nogueira@ericsson.com;
5. www.ericsson.com;

. ESAFER CYBERSECURITY

1. E-Safer CYBERSECURITY;
2. 11 4133-5252;
3. Barueri / SP;
4. financeiro@esafer.com.br;
5. www.esafer.com.br;

. FURUKAWA ELECTRIC LATAM

1. Furukawa Electric LatAm S/A;
2. 41 33414000;
3. Curitiba / PR;
5. www.furukawalatam.com;

. GO2NEXT

1. Go2next Cynet Telemática Ltda;
2. 11 5051-3200;
3. São Paulo / SP;
4. roney.gregorio@go2next.com.br;
5. www.go2next.com.br;



. GRUPO DATORA

1. Datora Participações e Serviços S/A;
2. 11 3812-2471;
3. São Paulo / SP;
4. contato@datora.net;
5. www.datora.net;

. GRUPO LUME

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

. HISPAMAR SATÉLITES

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

. HORIZONS TELECOM

1. Horizons Telecomunicações e Tecnologia S/A;
2. 0800-6043939;
3. Curitiba / PR;
5. www.horizonstelecom.com.br;

. HUAWAI DO BRASIL

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

. ICARO TECH

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



. IMEDIADATA TECNOLOGIA

Conectividade em Constante Evolução
Eficiência e Expertise no conceito de conectividade e comunicação de dados
Soluções de conectividade com alta qualidade e velocidade
Transmissão de confiança que seu negócio merece!

1. Imediadata Tecnologia S/A;
2. 11 4134-3300;
3. Barueri / SP;
4. antonelli.nardini@imediadata.com.br;
5. www.imediadata.com.br;

. INTEL

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

. INTELBRAS

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

. ISH TECNOLOGIA

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

. ISYSTEMS

1. I-Systems Soluções de Infraestrutura S/A;
2. 11 42106503;
3. São Paulo / SP;
4. comercial@isystems.com;
5. www.ihstowers.com/brpt/isystems;

. JUNIPER

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

. LG ELECTRONICS

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

. LINX

1. Linx S/A;
2. 11 21032400;
3. São Paulo / SP;
4. mrkt@linx.com.br;
5. www.linx.com.br;

. LOCAWEB

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

. LOGICTEL

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

. MLS WIRELESS

1. MLS Wireless S/A;
2. 21 2538-8400;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. www.mls.com.br;



MOTOROLA SOLUTIONS

. MOTOROLA SOLUTIONS

Motorola Solutions, Solving for Safer. Construímos e conectamos tecnologias para ajudar a proteger pessoas, propriedades e lugares. Conectamos agências e empresas de segurança pública para uma abordagem proativa de segurança e proteção.

1. Motorola Solutions Ltda;
2. 11 5171-9228;
3. São Paulo / SP;
5. www.motorolasolutions.com;

. NEC

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

. NEGER TELECOM

1. Neger Tecnologia e Sistemas Ltda;
2. 19 3305-1669;
3. Campinas / SP;
4. neger@neger.com.br;
5. www.neger.com.br;

. NEOVIA SOLUTIONS

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

. NESIC

1. Nestic Brasil S/A;
2. 11 2065-2202;
3. São Paulo / SP;
4. renato.teixeira@nesic.com.br;
5. www.nestic.com.br;

. NEXANS

1. Nexans Brasil S/A;
2. 11 3084-1600;
3. São Paulo / SP;
4. nexans.brazil@nexans.com;
5. www.nexans.com.br;

. NICE

1. Nice Systems Technologies Brasil Ltda;
3. São Paulo / SP;

. NOKIA DO BRASIL

1. Nokia do Brasil Tecnologia Ltda;
2. 11 5508-0630;
3. São Paulo / SP;
5. www.nokia.com.br;

. NOKIA SOLUTIONS

1. Nokia Solutions and Networks do Brasil Telecom Ltda;
2. 11 4833-9079;
3. São Paulo / SP;
5. www.nokiasiemensnetworks.com;

. NURIA / CM TECNOLOGIA

1. Nuria S/A;
3. São José dos Campos / SP;

. OCTEA

1. Octea Tecnologia e Serviços Ltda;
2. 11 2894-0222;
3. São Paulo / SP;
4. contato@octea.com.br;
5. www.octea.com.br;

. OI

1. Oi S/A;
2. 21 98766-9730;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. ines.landeira@oi.net.br;
5. www.oi.com.br;

. OMNILINK

1. Zatix Tecnologia S/A;
2. 11 4196-1100;
3. Barueri / SP;
5. www.omnilink.com.br;

. OPEN LABS

1. Open Labs S/A;
2. 11 3888-2600;
3. São Paulo / SP;
4. comercial.brasil@openlabs.com.br;
5. www.openlabs.com.br;

. PADTEC

1. Padtec S/A;
2. 19 2104-9700;
3. Campinas / SP;
4. padtec@padtec.com.br;
5. www.padtec.com.br;

POSITIVO TECNOLOGIA

. POSITIVO TECNOLOGIA

1. Positivo Tecnologia S/A;
2. 41 3316-7700;
3. Curitiba / PR;
4. imprensa@positivo.com.br;
5. www.positivotecnologia.com.br;

. PROXIMA

1. Proxima Telecomunicações S/A;
2. 0800-0831155;
3. Campina Grande / PB;
4. falecom@proxima.net;
5. www.proxima.net;

**. PRYSMIAN CABOS**

1. Prysmian Cabos e Sistemas do Brasil S/A;
2. 15 3235-9000;
3. Sorocaba / SP;
4. marcelo.braz@prysmian.com;
5. Br.prysmian.com;

. QMC TELECOM

1. QMC Telecom do Brasil Cessão de Infraestrutura S/A;
2. 11 51576610;
3. São Paulo / SP;
5. www.qmctelecom.com.br;

. RADIANTE ENGENHARIA DE TELECOMUNICAÇÕES

1. Radiante Eng de Telecomunicações Ltda;
2. 41 3311-9466;
3. Curitiba / PR;
4. radiante@radiante.com.br;
5. www.radiante.com.br;

. RV TECNOLOGIA

1. RV Tecnologia e Sistemas S/A;
2. 11 2173-9601;
3. São Paulo / SP;

. SCALA DATA CENTERS

1. Scala Data Centers S/A;
2. 11 40406555;
3. Barueri / SP;
5. www.scaladatacenters.com;

. SECCIONAL

1. Seccional Brasil S/A;
2. 41 3318-2300;
3. Curitiba / PR;
4. seccional@seccional.com.br;
5. https://www.seccional.com.br/;

. SERPRO

1. Serviço Federal de Processamento de Dados;
2. 61 98237-9736;
3. Brasília / DF;
4. fernanda.medeiros@serpro.gov.br;
5. www.serpro.gov.br;

Conectar
comunidades,
pessoas e
empresas a um
novo mundo.

Prysmian. Uma nova marca.
Um novo tempo.

Apoiar a transformação digital
com soluções e cabos cada vez
mais eficientes e com maior
capacidade de transmissão.
Esse é o nosso compromisso.
Vem transformar o futuro
com a gente.



The planet's pathways

. SISGRAPH

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

. SISPRO

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

. SKYONE

1. Skyone Tecnologia em Software S/A;
2. 11 2193-1961;
3. São Paulo / SP;
5. www.skyone.solutions;

. SPCC CONTACT CENTER

1. SPCC São Paulo Contact Center Ltda;
3. São Paulo / SP;

. STEFANINI GROUP

1. Stefanini Participações S/A;
2. 11 3094-6174;
3. São Paulo / SP;
4. laguiar@latam.stefanini.com;
5. www.stefanini.com;

. SUMICITY NETWORKS

1. Sumicity Telecomunicações S/A;
3. Carmo / RJ;
5. www.sumicity.com.br;

. TCR TELECOM

1. TCR Telecomunicações da Cidade do Rio S/A;
2. 21 3218-1427;
3. Rio de Janeiro / RJ;
5. www.trctelecom.net;

. TECHENABLER

1. Weselltech Serviços de Desenv de Sist de Inf de Consultoria e Instalação Ltda;
2. 11 3042-1656;
3. São Paulo / SP;
4. contato@techenabler.com.br;
5. www.techenabler.com.br;

. TELEBRAS

1. Telecomunicações Brasileiras S/A;
2. 61 2027-1000;
3. Brasília / DF;
5. www.telebras.com.br;

. TELEFÔNICA CLOUD

1. Telefônica Cloud e Tecnologia do Brasil S/A;
3. Santana do Parnaíba / SP;

. TELEFÔNICA IOT

1. Telefônica IOT, Big Data e Tecnologia do Brasil;
3. Barueri / SP;

. TELEMONT

1. Telemont Engenharia de Telecomunicações S/A;
2. 31 3448-8736;
3. Belo Horizonte / MG;
4. comunicacao@telemont.com.br;
5. www.telemont.com.br;

. TELEPERFORMANCE

1. Teleperformance CRM S/A;
2. 11 95951-0118;
3. São Paulo / SP;
5. www.teleperformance.com;

. TELESPIAZIO BRASIL S/A

1. Telespazio Brasil S/A;
2. 21 2141-3100;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. brasil.marketing@telespazio.com;
5. www.telespazio.com/pt/latam;

. TELMEX DO BRASIL

1. Telmex do Brasil S/A;
3. São Paulo / SP;

. 3CORP TECHNOLOGY

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

. TIM

1. Tim S/A;
2. 21 4119-8899;
3. Rio de Janeiro / RJ;
4. tim@timbrasil.com.br;
5. www.tim.com.br;

. TIVIT

1. TIVIT Terceirização de Proc Serv e Tecnologia S/A;
2. 11 3757-2222;
3. São Paulo / SP;
4. comunicacao@tivit.com;
5. www.tivit.com;

. TRÓPICO

1. Trópico Sistemas e Telecoms da Amazônia Ltda;
2. 19 3707-3407;
3. Campinas / SP;
4. tropico@tropiconet.com;
5. www.tropiconet.com;

. UNIFIQUE TELECOMUNICAÇÕES

1. Unifique Telecomunicações S/A;
2. 47 3380-0800;
3. Timbó / SC;
4. ri@redeunifique.com.br;
5. www.ri.unifique.com.br;

. UNITELCO

1. Universal Telecom S/A;
2. 11 2720-0114;
3. São Paulo / SP;
4. mara.pereira@unitelco.com.br;
5. www.unitelco.com.br;

. VTAL

1. V.TAL Rede Neutra de Telecomunicações;
3. São Paulo / SP;
5. www.vtal.com;

. VERO

1. Vero S/A;
2. 11 93536-6686;
3. São Paulo / SP;
5. verointernet.com.br;

. VIVO

1. Telefônica Brasil S/A;
2. 11 3430-4669;
3. São Paulo / SP;
4. imprensa@telefonica.com;
5. www.telefonica.com;

. VOGEL TELECOM

1. Vogel Soluções em Telecom e Informática S/A;
2. 0800-8007878;
3. São Paulo / SP;
5. www.vogeltelecom.com;

. WDC NETWORKS

1. Livetech da Bahia Indústria e Comércio S/A;
2. 11 3035-3777;
3. São Paulo / SP;
4. contato@wdcnet.com.br;
5. www.wdcnet.com.br;

. WECLIX TELECOM

1. Weclix Telecom S/A;
2. 16 4072-0092;
3. Ribeirão Preto / SP;
5. www.weclix.com.br;

. WECOM

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

. YSSY&CO

1. Yssy Serviços Ltda;
2. 11 4134-8000;
3. Barueri / SP;
4. contato@yssy.com.br;
5. www.yssy.com.br;

. ZENVIA

1. Zenvia Mobile Serviços Digitais S/A;
2. 11 98726-3438;
3. São Paulo / SP;
4. zenvia@rpmacomunicacao.com.br;
5. www.zenvia.com;

ARQIA
datora

datora

VoIP e
CPaaS

IoT

MVNO

OTTs

A empresa que é Destaque do Ano faz questão de colocar sua plataforma de serviços à disposição do seu negócio, seja ele qual for!



Há 31 anos
de mercado



+ de 4.000
clientes



+ de 30 bilhões
de chamadas trafegando
em nossa rede



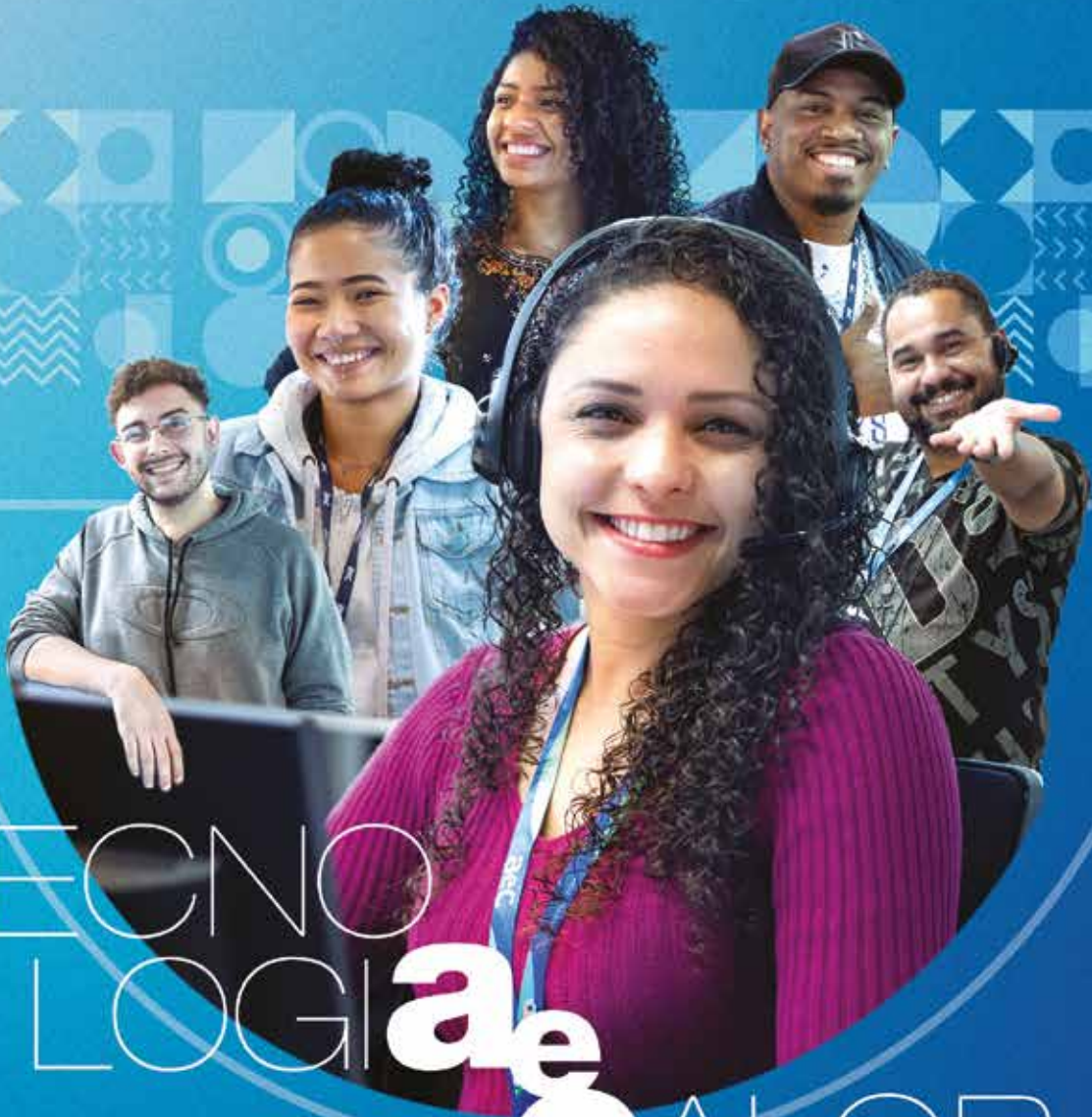
+ de 3 milhões
de devices conectados

Core próprio **100% virtualizado** com redundância

Escaneie o QR Code e saiba mais sobre o **Grupo Datora** e suas soluções.

Dúvidas? **Fale conosco:** 0800 887 1599





TECNOLOGIA e CALOR HUMANO



Pela **6ª vez consecutiva**,
o Prêmio de Empresa Destaque
do Ano no segmento de
Serviços de Call Center é nosso!

- . Customer experience . Customer journey
- . Digital transformation . Automação e backoffice
- . Vendas e negociação de dívidas
- . Multicanalidade . Work at Home

aec

www.aec.com.br