

# **TELECOM.**

*anuário / 2022*

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



oo!LA

 **SPEEDTEST**

A INTERNET MÓVEL MAIS RÁPIDA E A INTERNET FIXA COM A MAIOR ESTABILIDADE DO BRASIL, VERIFICADAS PELO SPEEDTEST®

# COM A INTERNET MÓVEL MAIS RÁPIDA DO BRASIL, MUITA COISA É POSSÍVEL.

Pelo segundo ano consecutivo, a Claro é escolhida pela sua qualidade, sendo eleita a Empresa do Ano no Anuário Telecom 2022, além de Destaque do Ano em telefonia móvel.

A Claro também já foi eleita a melhor operadora de telefonia móvel pelo Canaltech e tem os clientes mais satisfeitos do Brasil, além de ser referência em acessibilidade pela Anatel. Pelo Speedtest®, foi mais uma vez confirmada como a internet móvel mais rápida do Brasil e a internet fixa com mais estabilidade.

Continuar buscando o melhor serviço, a melhor conexão de internet e o melhor do entretenimento em todas as telas: este é o nosso agradecimento aos milhares de clientes que nos proporcionam tantas conquistas.



SIGA @CLAROBASIL



**CLARO.COM.BR/POR-QUE-CLARO**



**Você merece o novo.**

Empresa do Ano e Destaque do Ano em telefonia móvel – fonte: Anuário Telecom de 2022 (<https://www.forumeditorial.com.br/anuariotelecom>).  
A operadora com os clientes de telefonia móvel mais satisfeitos – fonte: Pesquisa de Satisfação e Qualidade Percebida Anatel ([www.anatel.com.br](http://www.anatel.com.br)).  
A internet móvel mais rápida do Brasil, com base nas análises da Ookla® do Speedtest Intelligence® referentes aos dados do 3º e 4º trimestres de 2021.  
A internet fixa mais estável do Brasil, com base nas análises da Ookla® do Speedtest Intelligence® referentes aos dados do Consistency Score™ no Brasil de novembro de 2021 a janeiro de 2022. A melhor operadora móvel do Brasil (reconhecida por quem mais importa: os clientes) – fontes: Prêmio Estação Melhores Serviços 7ª Edição (<https://publicacoes.estadao.com.br/melhores-servicos/>) e Prêmio Canaltech 5ª Edição (<https://premio.canaltech.com.br/2021>).  
Líder em acessibilidade – fonte: Ranking de Acessibilidade de 2022 da Anatel ([www.gov.br/anatel](http://www.gov.br/anatel)). Saiba mais em [www.claro.com.br](http://www.claro.com.br)



# Cloud **segura** é uma cloud **bem** **gerenciada**

O fator segurança em Cloud é um ponto de extrema preocupação e um tema de responsabilidade compartilhada que precisa ser construída e gerenciada.

Com a atuação de nossos especialistas associada às melhores ferramentas de automação do mercado, mitigamos os riscos de ataques e vazamento de informações, além de atuar de forma consultiva com a sinalização constante de pontos de melhorias.



Solution Provider  
Managed Service Provider  
Public Sector Solution  
Provider

Well-Architected Partner  
Program  
Migration & Modernization  
Services Competency

Microsoft  
Partner



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

Gold  
Microsoft Partner  
Azure Expert MSP





# Serviços de Gestão de Segurança Dedalus

Os serviços de Gestão de Segurança da Dedalus visam manter continuamente o ambiente do cliente com a conformidade de segurança mostrando de forma consultiva pontos de melhorias e ao mesmo tempo protegendo as aplicações, containers, servidores e a conta cloud.

## Conformidade

- Mapeamento e verificação automáticos das recomendações de infraestrutura através das boas práticas de Well Architected;
- Visibilidade e monitoramento da infraestrutura em nuvem;
- Alertas em tempo real de alterações de configuração;
- Varreduras contínuas de verificações de práticas recomendadas do setor.

## Workload (Antivírus)

- Protege servidores contra ataques;
- Executa análises detalhada de arquivos do Windows;
- Procura comportamento suspeito ou indicadores de ataques;
- Bloqueia tentativas de criptografia de arquivos por processos desconhecidos;
- Faz a listagem de permissões de aplicativos para bloquear arquivos e permitir aplicações.

## Container

- Identificação de Vulnerabilidades;
- Identificação de Malware;
- Identificação de Violações de conformidade;
- Mitiga os riscos associados a implementações de microsserviços.

## Aplicação

- Proteção para regras IPS;
- Informações sobre ataques e tráfego inadequado;
- Detecta vulnerabilidades;
- Analisa a execução do aplicativo;
- Detalhes de vulnerabilidades da aplicação;
- Verificações de malware e vírus;
- Bloqueia ameaças de upload.

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

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



# TELECOM.

anuário / 2022

- 8 | O mercado brasileiro
- 22 | Critérios de avaliação
- 26 | Índice das 100 maiores
- 28 | Ranking das 100 maiores
- 34 | As maiores e os destaques
- 36 | A empresa do ano - Claro
- 40 | As 10 mais rentáveis
- 44 | As 10 que mais cresceram
- 86 | Guia de empresas

>> empresas destaques do ano

49 | produtos

- 50 | Componentes, partes e peças – Furukawa
- 52 | Equipamentos de Comunicação – Parks
- 54 | Fios e cabos – Prysmian Group
- 56 | Infraestrutura – Seccional
- 58 | Redes Corporativas – Motorola Solutions
- 60 | Software – Ericsson
- 62 | Terminais – Positivo

65 | serviços

- 66 | Canais de comercialização – Allied
- 68 | Consultoria, projeto e desenvolv. de aplicativos – Via\W
- 70 | Gerenciamento de redes – Lumen/Cirion
- 72 | Serviços convergentes – TIM
- 74 | Serviços corporativos e de telefonia fixa – Vivo
- 76 | Serviços de call center – AeC
- 78 | Serviços de cloud computing - Tivit
- 80 | Serviços de hosting – Unifique
- 82 | Serviços de integração – Grupo Binário
- 84 | Serviços digitais – Hispamar





Os primeiros sinais de arrefecimento da pandemia de Covid-19 começaram a aparecer no horizonte no final de 2021. E com eles surgia a expectativa de uma retomada da economia brasileira, profundamente marcada pela maior crise sanitária e humanitária da história. De fato, no balanço final do ano, os 4,1% de encolhimento do PIB registrados em 2020 foram recuperados pelo crescimento de 4,6% no ano passado. Mas a produtividade do país caiu ao pior patamar em 12 anos, queda que os economistas atribuem não à pandemia, mas ao fraco desempenho da indústria de transformação do país. E, mesmo que outros setores – como o agronegócio e os serviços – apresentem bons resultados, a queda da produtividade do segmento da indústria que paga melhores salários, exige mais qualificação profissional e fornece produtos de maior valor agregado, tem um papel decisivo no cenário global da economia brasileira.

Em mais uma prova de que, mesmo em momentos dramáticos – como o do necessário isolamento das pessoas e da inevitável limitação das atividades de empresas e instituições –, a demanda por conectividade só aumenta, o setor brasileiro de telecomunicações registrou mais um índice expressivo de crescimento nominal de 11,77%: passou dos R\$ 160,5 bilhões de 2020 para R\$ 19,4 bilhões em 2021, de acordo com o levantamento desta 32ª edição do Anuário Telecom junto às empresas analisadas. Em dólares, esse crescimento foi muito mais modesto, ficando no patamar de pouco mais de 2%. E isso, mais uma vez, é decorrência da incômoda valorização do dólar frente ao real, de 9,43% no ano.

Um dado significativo do desempenho das 100 empresas que compõem o ranking das maiores do Anuário foi o fato de nada menos do que 76 delas terem registrado lucro em seus balanços.

Embora só tenha tido reflexo nos negócios do setor em meados deste ano de 2022, o leilão de frequências da 5ª geração da telefonia celular, finalmente realizado em novembro do ano passado, injetou boa dose de otimismo em todos os players, sejam fabricantes ou prestadores de serviços. Estes, aliás, representaram 82,5% de todas as vendas do mercado avaliado pelo Anuário.

Para este ano e os próximos, é certo que a implantação plena da rede 5G deve provocar uma reavaliação das estratégias de operação das empresas, com a oferta de novos produtos e a presença em locais onde antes sequer tinham condições de operar.

Da mesma forma, a chegada das novas empresas de redes neutras, os investimentos na ampliação de data centers e a extensão das redes de fibra óptica por parte das operadoras devem também estimular os negócios.

Tudo isso, é claro, junta-se à grande expectativa criada por uma eleição presidencial, momento de exercício cívico e esperança que só as democracias saudáveis podem proporcionar. Que seja assim, sempre!

**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**

Ogra – Oficina Gráfica

# 2021

## A pressão por conectividade agita o mercado

Embora tenha arrefecido durante o ano de 2021, a pandemia de coronavírus ainda deixou marcas em todos os setores da economia. A pressão por conectividade, entretanto, não diminuiu. O leilão de frequências para a rede 5G, em novembro, agitou o mercado, mudando prioridades de investimentos e de serviços.

Em 2021, a receita líquida total do mercado brasileiro de telecomunicações, apurada pelo Anuário Telecom, foi de R\$ 179,4 bilhões, o que representou crescimento nominal de 11,77%. Descontada a inflação de 10,06%, porém, o crescimento real foi de 1,55%. A receita líquida total em dólares em 2021, foi de US\$ 33,1 bilhões (crescimento de 2,14%).

Superada a pior fase da crise sanitária, o país passa por mudanças nos hábitos de consumo e na cadeia global de suprimentos, transformações que ainda vão afetar o mundo por algum tempo. Nesse cenário, o setor de telecomunicações, de forma paradoxal, vive um momento propício para a inovação. “A partir da chegada da rede 5G, as empresas reavaliaram sua forma de operar, redefiniram ofertas de produtos, abordagens de entrada no mercado, segmentos e locais onde operam”, diz Ricardo Queiroz, sócio da PwC Brasil.

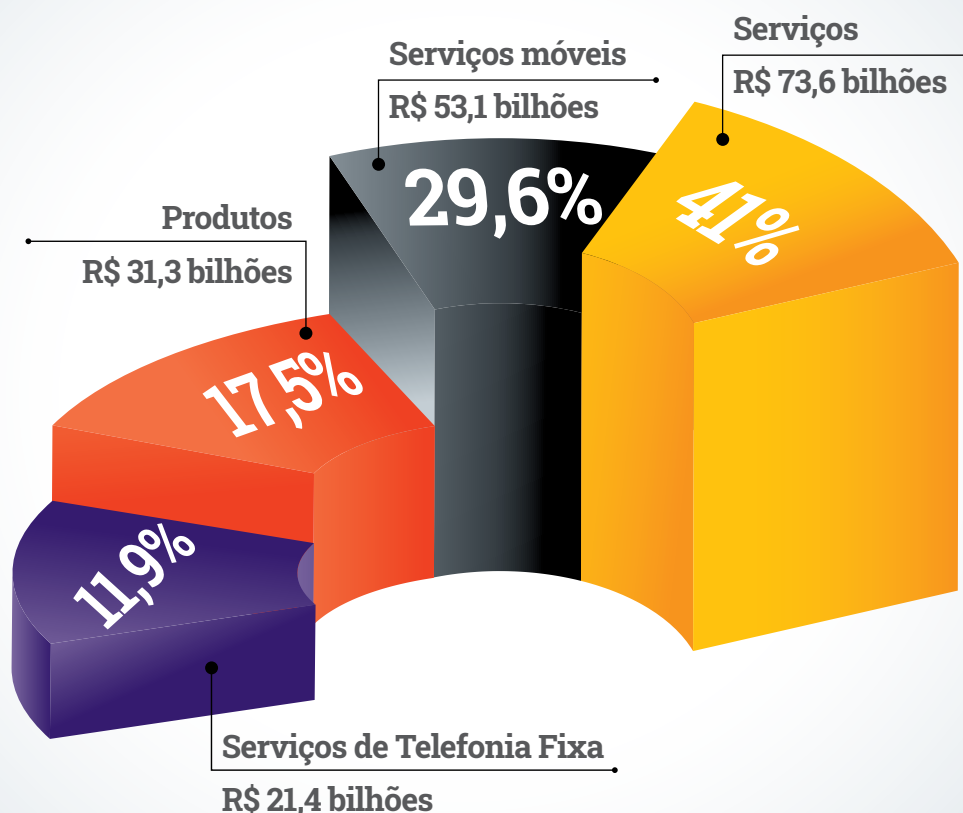


No ano passado, as operadoras de telecomunicações investiram R\$ 35,6 bilhões, o que representou um crescimento nominal de 9,9% em comparação com 2020, segundo levantamento da Conexis Brasil Digital. Considerando-se o valor pago com a aquisição das licenças do 5G no final de 2021, o setor investiu R\$ 38,5 bilhões. A média nos últimos cinco anos foi de R\$ 36,9 bilhões em valores reais, sem contar o montante pago em outorgas. "Mesmo em um cenário de crise, houve aumento do número de empregos, impulsionado pela banda larga e telefonia móvel", afirma o presidente executivo da Conexis, Marcos Ferrari. O setor terminou o ano de 2021 empregando diretamente 545 mil trabalhado-

res com um crescimento de 8,7% comparado a 2020. Destaque para a área de indústria, onde a mão de obra cresceu 13,5%, e para o segmento de serviços que registrou aumento de 15,6%.

No final de 2021, o Brasil tinha 338,3 milhões de acessos em todos os serviços, considerando telefonia fixa e móvel, banda larga e TV por assinatura. A banda larga, fixa e móvel, registrou crescimento de 10,4% comparado a 2020. Já os serviços de telefonia fixa e TV por assinatura tiveram queda de 5,8% e 9,5% respectivamente. A cobertura da tecnologia 4G alcançou 5.484 municípios onde reside 99,8% da população. No período de um ano, 178 novos municípios foram cobertos com a rede 4G.

## O mercado em 2021 · R\$ 179,4 bilhões (receita líquida)





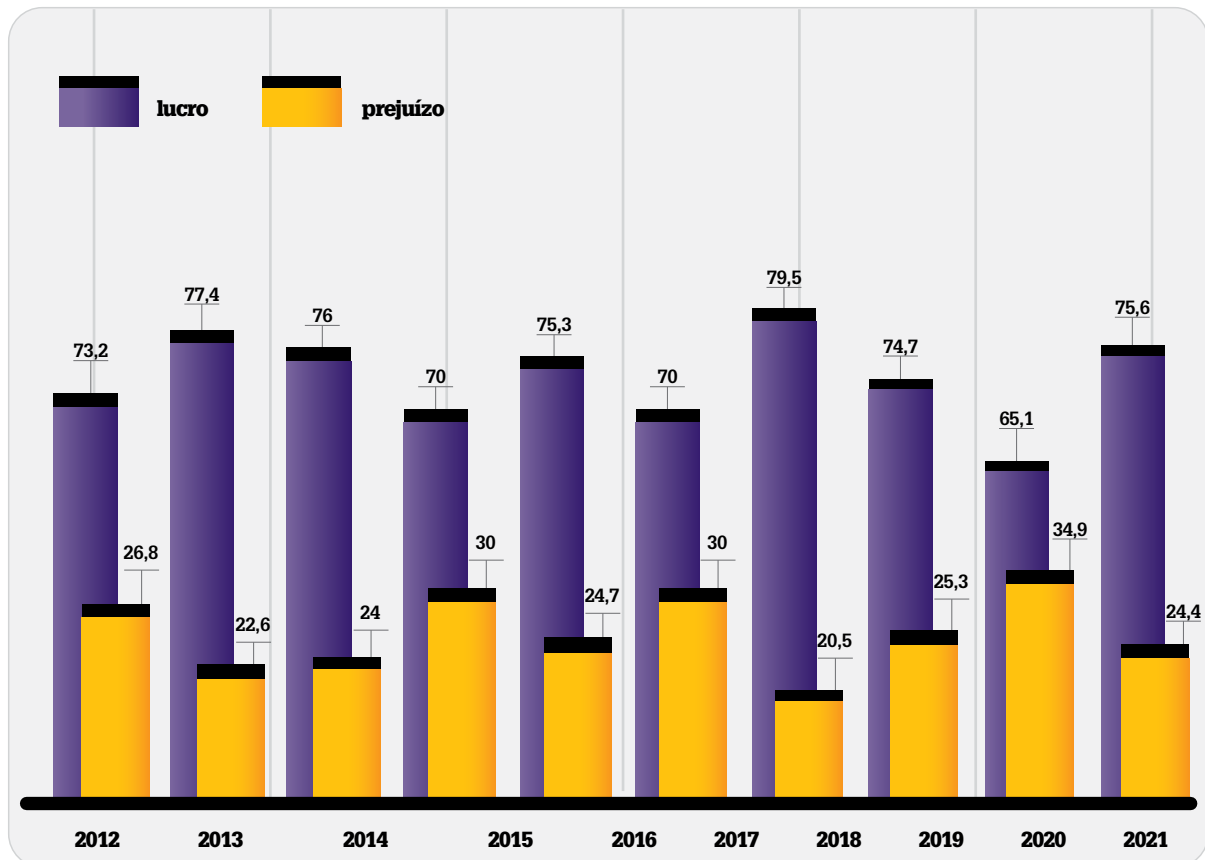
**Ricardo, da PwC:**

“As empresas reavaliaram sua forma de operar, redefiniram ofertas de produtos, abordagens de entrada no mercado, segmentos e locais onde operam”.

A conectividade tem uma dimensão estratégica, especialmente no segmento B2B, habilitando a transformação digital, processo acelerado em 2020. “O futuro da conectividade é sem fio e orientado à nuvem”, afirma Luciano Saboia, gerente de pesquisa e consultoria em telecomunicações da IDC. A explosão na geração de dados acelera a demanda por serviços e soluções de infraestrutura. Hoje os usuários e dispositivos distribuídos acessam aplicações também distribuídas, aumentando a complexidade das redes.

A chegada do 5G colocou mais ingredientes nos modelos de negócio, como a oferta de redes privadas. É possível usar um espectro de frequência privado, autorizado pela Agência

O desempenho das 100 maiores • (% de empresas)





# CONSTRUINDO AS REDES DO FUTURO

A **DPR** está entre as empresas **que mais cresceram** no mercado de telecomunicações em 2021.

A DPR Telecomunicações é uma empresa fundada em janeiro de 1995. Nossa missão é prover soluções integradas para a infraestrutura do Setor de Telecom, sendo o parceiro estratégico de nossos clientes.

Somos uma indústria líder na fabricação de produtos para rede de fibra óptica e a maior distribuidora e integradora da NOKIA no Brasil.

Somado a qualidade dos produtos que fabricamos com a tecnologia de ponta das aplicações NOKIA, e ainda, as soluções inovadoras que apresentamos ao mercado com produtos patenteados e novas topologias de rede é que assumimos o compromisso com o setor em construir redes preparadas para o futuro.

**Soluções Integradas**  
Infraestrutura de Redes e  
Conectividade Nokia

Nacional de Telecomunicações (Anatel) para uma área estabelecida (Do It Yourself, ou DIY); ou um espectro não licenciado e compartilhado; ou ainda um espectro público e licenciado provido pelas operadoras de telecom. “Todas essas formas poderão ser testadas, inclusive num formato híbrido, combinando dois ou mais tipos de arranjos, movimentando ainda mais o mercado”, afirma Luciano. No modelo DIY, por exemplo, podem surgir empresas que já têm know how ou que formem parcerias, investindo na aquisição de equipamentos e softwares, desenhando uma solução específica para seus negócios. A Anatel disponibilizou um “cardápio de espectros” a custos relativamente baixos e nesse contexto a empresa interessada poderá locar o espectro por um determinado período. “Além de abrir as portas para a chegada da nova tecnologia, o edital da rede 5G representou um avanço importante do ponto de vista de políticas públicas, ao transformar em investimentos os valores que seriam pagos pelas frequências licitadas”, lembra Ferrari, da Conexis.

A IDC estima que, globalmente, as receitas de infraestrutura para redes privadas deverão ter uma taxa de crescimento anual composto (CAGR na sigla em inglês) superior a 35% entre 2021 e 2026, atingindo mais de US\$ 8,2 bilhões. Essa previsão não inclui os investimentos em rede das operadoras, aquisição ou leasing de espectro privado, serviços profissionais ou gerenciados.

Outra tendência é o network slicing, ou partição de rede, que permitirá uma oferta customizada de acordo com a necessidade dos clientes B2B (mais latência com menor throughput, maior densidade de conexão com elevado throughput) e do MEC (Multi-access Edge Computing), os protagonistas da latência ultrabaixa. “Esses serviços poderão ser oferecidos pe-

las operadoras tradicionais, Internet Service Providers (ISPs), modalidades que estarão em plena operação até 2025”, diz Luciano, da IDC. As novas configurações de redes facilitam a entrada de players que adquiriram espectros de frequência para explorar o 5G e vão disputar o mesmo mercado das operadoras, concorrendo especialmente no segmento B2B.

Outro marco importante do período (2021 e 2022) foi a venda de ativos da Oi e de sua base de clientes, trazendo um maior equilíbrio ao mercado de mobilidade e diminuindo a diferença de market share entre as operadoras. “A partir de agora, elas terão que trabalhar suas ofertas, entender seu público e otimizar ao máximo a infraestrutura que adquiriram”, alerta Luciano, da IDC.

Para Ricardo, da PwC, ainda não estão claros os benefícios dessa aquisição pelas três empresas que participaram da operação: “Neste momento, as operadoras estão trabalhando sobre os benefícios das redes adquiridas, com uma primeira manifestação sobre serviços da Tim, mas não temos os dados das demais”. A Tim adquiriu a maior parcela da rede da Oi por apro-



divulgação

**Luciano, da IDC Brasil:**

“O futuro da conectividade é sem fio e orientado à nuvem”





# Vivo, eleita destaque do ano 2022 pelo Anuário Telecom.



A Vivo foi eleita como destaque na categoria Serviços Corporativos pelo Anuário Telecom 2022. Essa conquista reforça ainda mais nosso compromisso como parceiro de conectividade com soluções digitais completas para empresas de todos os tamanhos e setores.

Cloud



IoT



Conectividade



Segurança



Saiba mais  
[vivo.com.br/empresas](http://vivo.com.br/empresas)



ximadamente R\$ 7 bilhões, e anunciou um incremento na geração de valor em torno de R\$ 16 bilhões a R\$ 19 bilhões com os novos negócios.

O CEO da Oi, Rodrigo Abreu, ressalta que não houve divisão dos ativos e sim a venda de sua operação móvel, de maneira planejada e devidamente aprovada, feita de maneira integral e posteriormente dividida entre as três operadoras compradoras: “Essa decisão ocorreu para que a companhia tenha mais leveza, foco e agilidade nos serviços estratégicos que representarão o seu futuro, e que permanecem integralmente com a Oi, em particular com a operação da Oi Fibra e da Oi Soluções”.

A nova Oi é uma empresa de receita anual estimada entre R\$ 9 bilhões e R\$ 10 bilhões, tem presença nacional como plataforma de conectividade e serviços digitais, com foco em clientes B2C e pequenas e médias empresas, com oferta de serviços em fibra, cobre, TV, serviços digitais. Para os clientes B2B (por meio de sua unidade Oi Soluções) tem portfólio de conectividade, TI, serviços digitais e gerenciados. Além dos serviços aos seus clientes finais, tanto privados quanto públicos, a Oi tem participação no capital da V.tal, empresa de rede neutra de fibra óptica do país com operação no mercado de atacado.

A estratégia da Oi para os próximos anos, segundo Rodrigo, é expandir fibra óptica, em linha com a tendência de crescimento da digitalização em todos os setores da economia: “Queremos ser líder do mercado de conexões por fibra, levando banda larga de altíssima velocidade, acompanhada de soluções digitais e de TI para as pessoas e para as empresas em todo o Brasil, aproveitando a força da nossa marca”. Entre as apostas da Oi está a recém-lançada solução Fiber to the Room (FTTR), que distribui fibra óptica transparente em todos os cômodos de uma

residência ou de uma empresa, sem a necessidade de realização de obra e sem interferir no ambiente. Outras ofertas contemplam serviços de conectividade em fibra, comunicação unificada, nuvem, segurança cibernética, desenvolvimento de soluções de TI e serviços gerenciados. A “virada de página”, segundo Rodrigo, busca viabilidade e sustentabilidade da receita por meio da expansão da fibra óptica e a criação de novas receitas com serviços que vão além da conectividade, gerando valor para a empresa.

A exemplo da Oi, outros grupos se movimentaram para lançar empresas de redes neutras, alterando o segmento de atacado. Há diferentes posicionamentos entre os grupos empresariais que formaram a V.Tal da Oi, e a FiBrasil, do grupo Telefônica. Buscam tanto a rentabilização máxima da rede – direcionando os investimentos para onde houver oportunidade –, quanto a capilaridade. Um ingrediente importante nessa modalidade é a aglutinação de players. A ten-



divulgação

#### **Ferrari, da Conexis:**

“O edital da rede 5G representou um avanço importante do ponto de vista de políticas públicas, ao transformar em investimentos os valores que seriam pagos pelas frequências licitadas”.





**CAMPEÃ** NA CATEGORIA  
**MAIOR CRESCIMENTO**  
DO ANUÁRIO TELECOM 2022



☎ 0800 555 3100  
🌐 [desktop.com.br](http://desktop.com.br)



dência, segundo Luciano, da IDC, é a aquisição de ISPs pelos grupos de redes neutras, movimento que já está ocorrendo e tende a se repetir durante em 2023 e 2024.

Sob a perspectiva do início das operações das redes 5G no segundo semestre de 2022, as ofertas ainda são tímidas. Os novos serviços terão maior impacto no segmento B2B, em verticais específicas que demandam conectividade complexa como manufatura, mineração, agronegócio e cidades inteligentes. “Os casos de uso, nesse momento, estarão mais relacionados a eficiência operacional e redução de custos do que a inovação”, avalia Luciano.

Segundo o estudo 2022 Latam Enterprise Future of Connectedness Survey da IDC, mais de 80% das empresas brasileiras vislumbram somente oportunidades de conectividade, que é uma pequena parte do poder de transformação do 5G. Ainda no âmbito da conectividade, 63% das empresas afirmaram que os novos serviços de 5G serão grandes impulsionadores para

a implementação de Software-Defined Wide Area Network (SD-Wan) em suas empresas, e 43% acreditam que a adoção do SD-Wan irá substituir acesso de dados Multiprotocol Label Switching (MPLS).

Para monetizar o 5G, segundo o estudo da IDC, é preciso entender o ecossistema que será formado, direcionando a estratégia de melhorar a produtividade em automação industrial, mineração e agronegócio. Os ambientes que mais se beneficiarão são os de missão crítica, em que a velocidade e acuidade dos dados são fator chave, como os serviços bancários, saúde e energia; e em negócios em que a ampliação e redundância da conectividade implica diretamente a manutenção da receita, como empresas de varejo e e-commerce. “Isso tudo sem perder de vista o tempo de retorno do investimento”, diz Luciano.

As operadoras são pressionadas pelo alto volume de investimentos, seja por questões de aumento da demanda ou pelas obrigações da rede 5G, aponta Marcia Ogawa, sócia-líder da Deloitte para o setor de telecomunicações, mídia e tecnologia. Os desafios são a redução de custos, a reformulação do portfólio de serviços e a busca por novos segmentos de atuação, com oportunidades para novos entrantes. “O tamanho do mercado aumentou, há espaço para as grandes operadoras e para fornecedores não-telco de redes privadas, na cadeia de software de redes e aplicações em 5G”, acrescenta Tiago Novais, gerente para a indústria de tecnologia, mídia e telecomunicações da Deloitte.

A maioria das grandes operadoras já criou seu modelo de rede neutra na operação fixa, e a expansão para as redes móveis é um passo natural. Acordos de compartilhamento de rede de acesso (Ran Sharing) são sementes desse



divulgação

**Marcia, da Deloitte:**

“As operadoras são pressionadas pelo alto volume de investimentos, seja por questões de aumento da demanda ou pelas obrigações da rede 5G”.





divulgação

**Ronaldo, da EY:**

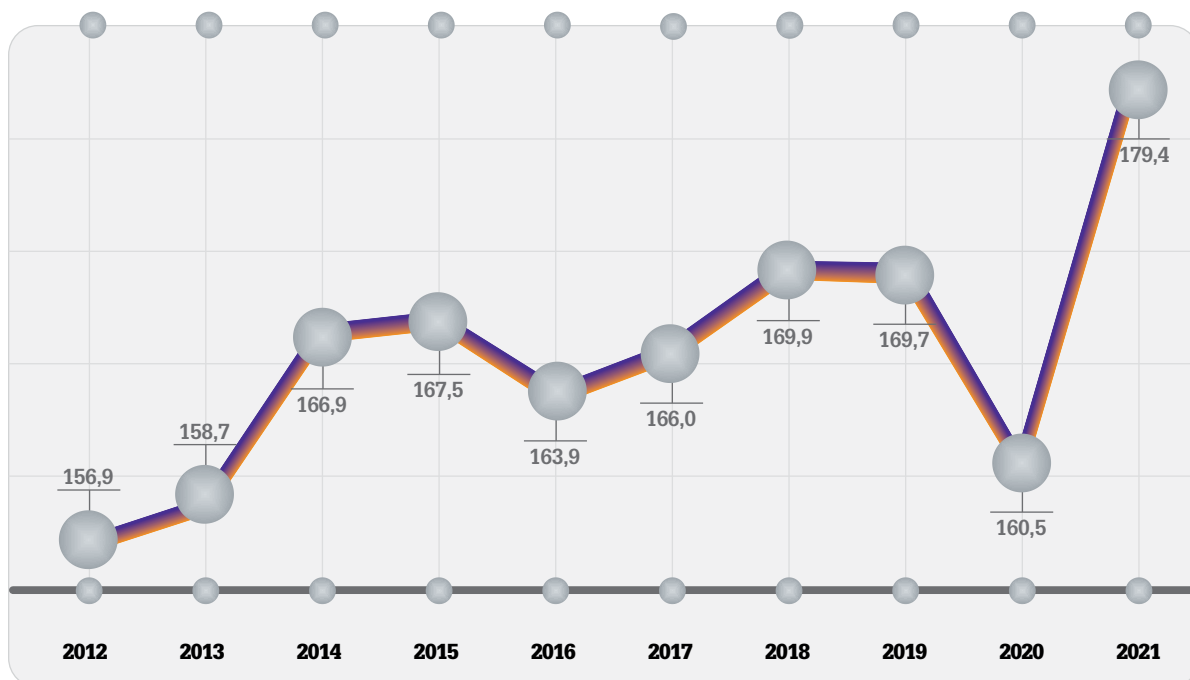
“Nesse jogo, quem tiver maior capilaridade e desenvolver a rede mais agnóstica terá facilidade para conquistar mais territórios no tabuleiro”

modelo para as redes móveis, pois em muitos locais não faz sentido ter a infraestrutura de

três operadoras para atender uma demanda que apenas uma ou duas são suficientes. “Nesse jogo, quem tiver maior capilaridade e desenvolver a rede mais agnóstica terá facilidade para conquistar mais territórios no tabuleiro”, afirma José Ronaldo Rocha, sócio e líder de consultoria para tecnologia, mídia & entretenimento e telecomunicações da EY na América Latina Sul

O conjunto variado de faixas de frequência internacionalmente identificadas para os serviços 5G inclui uma mistura de bandas baixas (no caso brasileiro, as sobras dos 700 MHz), bandas médias (2,3 GHz e 3,5 GHz) e bandas altas acima de 6 GHz (incluindo as ondas milimétricas de 26 GHz, conhecidas como mm-Wave). “A Anatel fez o melhor aproveitamento das faixas e das possibilidades de retorno dos investimentos pelas empresas vencedoras”, diz Cristina Sanches, conselheira da Associa-

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





divulgação

**Cristiane, da Abrint:**

“A Anatel fez o melhor aproveitamento das faixas e das possibilidades de retorno dos investimentos pelas empresas vencedoras”

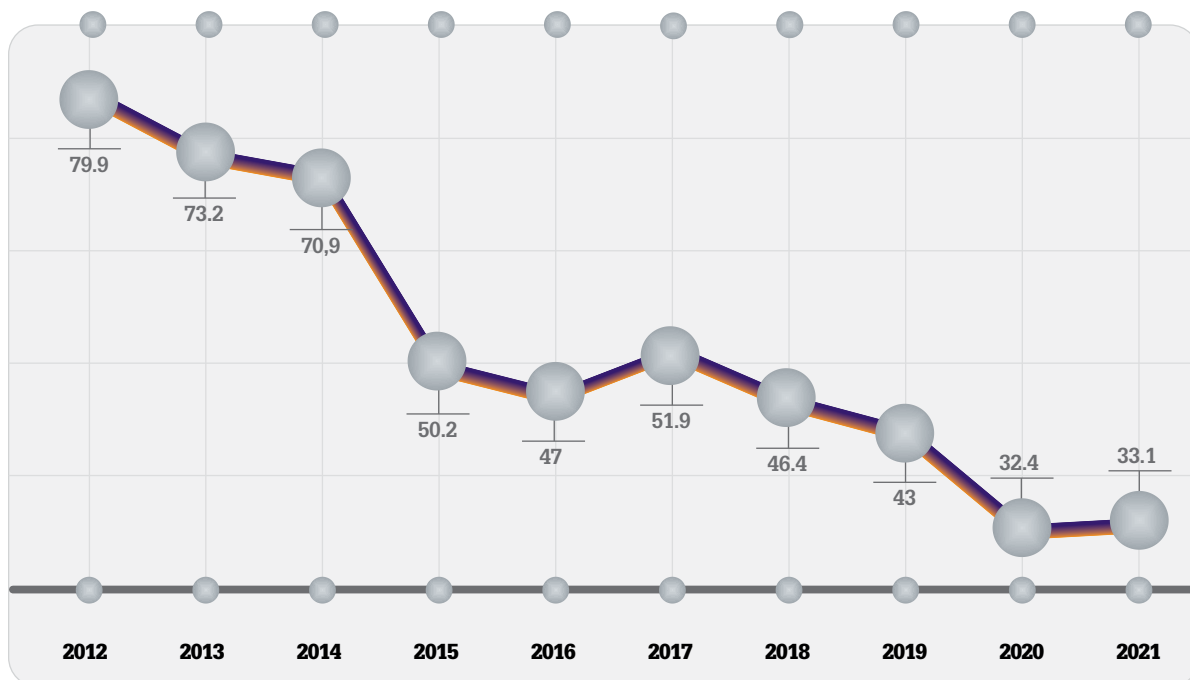
ção Brasileira de Provedores de Internet e Telecomunicações (Abrint).

O leilão manteve o mercado de provedores

de Internet em alta. “As prestadoras de pequeno porte (PPPs) que não participaram do leilão ou que não saíram vitoriosas estão atentas às possibilidades de uso e reestruturação da capilaridade de suas redes fibradas, seja para dar vazão ao tráfego de redes 5G, seja para inovar com redes privativas e convergência da mobilidade em redes fixas”, afirma. Para ela, a demanda pelas redes fixas e dedicadas continuará crescente.

O 5G também movimentou os segmentos MVNO (Mobile Virtual Network Operator) e soluções FWA (acesso fixo sem fio, na sigla em inglês), com impacto direto na competitividade das empresas e suas parceiras comerciais, afetando provedores de médio e grande porte e operadoras com poder de mercado significativo. Em algumas situações, 5G e fibra competirão diretamente pelo acesso fixo à Internet e

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





divulgação

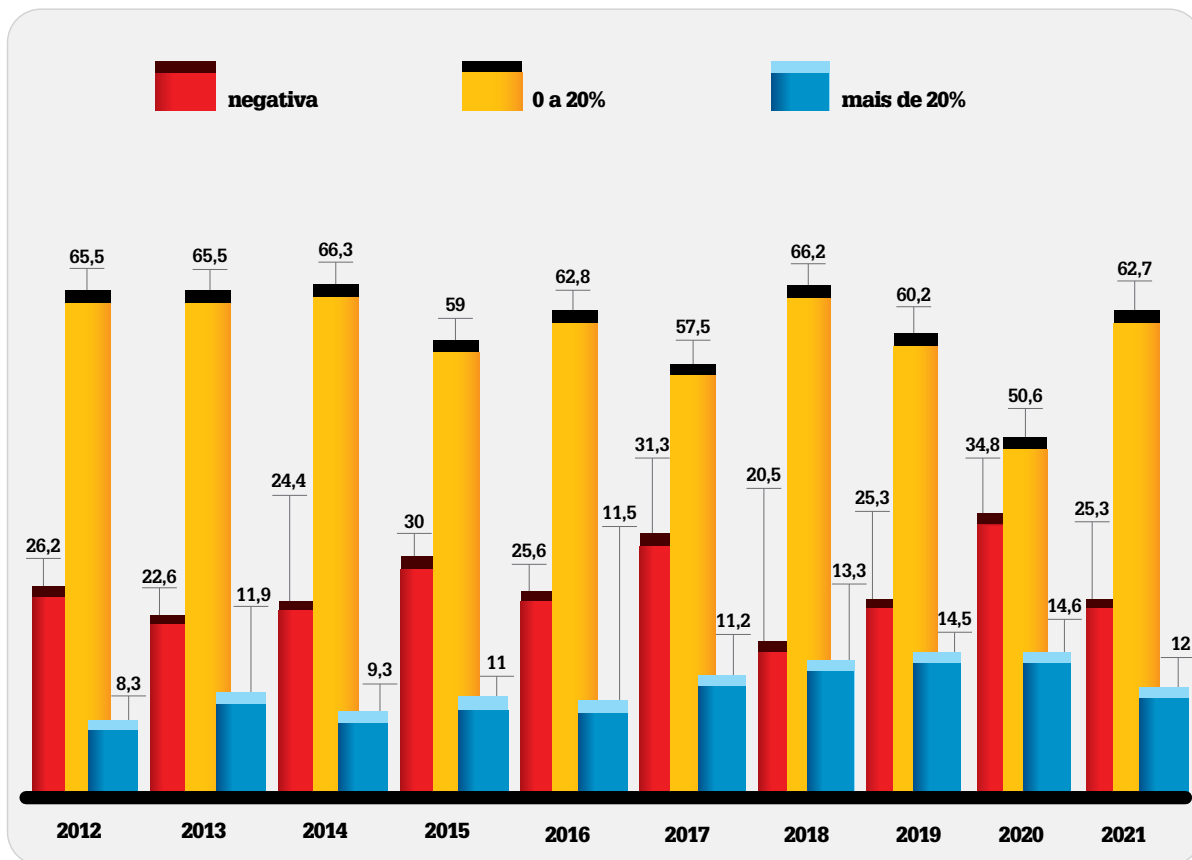
**Márcio, da KPMG:**

“A extensão territorial, a demanda por fibras ópticas e a atualização da Lei das Antenas são grandes desafios ao cronograma de implantação do 5G”.

os provedores se estruturam para aproveitar as sinergias entre as redes móveis e fixas. “As empresas utilizarão as soluções de Wi-Fi 6 e, em algumas localidades específicas, do FWA e de faixas disponíveis de espectro em caráter secundário, sendo que alguns nichos de mercado serão reforçados pelos provedores regionais, especialmente a partir da sua proximidade com o cliente final”, completa Cristina. Ela reforça que uma solução de compartilhamento de uso de postes é essencial nesta estratégia.

A preparação da oferta de redes 5G passa pela migração para a nuvem, um novo modelo de governança e a atualização de recursos de segurança. “Notamos uma deficiência com relação ao uso de dados em processos que tragam

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



insights e soluções estratégicas que sejam utilizados como impulsionadores dos negócios”, diz Maurício Fernandes, CEO da Dedalus.

O grande desafio enfrentado pelas operadoras será ampliar a cobertura do 5G no país e manter a lucratividade de suas operações, fidelizando os clientes de alto valor e conquistando novos, especialmente com as oportunidades de novas redes nas diversas verticais do B2B. “A extensão territorial, a demanda por fibras ópticas e a atualização da Lei das Antenas são grandes desafios ao cronograma de implantação do 5G”, indica Marcio Kanamaru, sócio da KPMG.

As oportunidades de novas ofertas, segundo ele, vão além da fibra, unindo computação de borda, espectro e nuvem. As redes privadas serão integradas a outras tecnologias como FWA e Wi-Fi 6, criando oportunidades no segmento B2B: “Além de múltiplos serviços possíveis pela conectividade de alta velocidade, o 5G ajuda na eficiência energética dando suporte à agenda ESG (ambiental, social e governança, na sigla em inglês) e na redução na pegada de carbono”.

Na opinião de Wilson Cardoso, diretor de tecnologia para a América Latina da Nokia, o 5G contribui para o aumento da produtividade, o surgimento de novos negócios e a queda nos custos de produção. Nas últimas três décadas, ele diz, o setor de telecomunicações construiu sistemas de rede em silos fechados e ineficientes. Com a transição das tecnologias móveis 2G para 4G há uma convergência de redes fixas e móveis, dados e mobilidade. “Ao olharmos para players over-the-top (OTT) como Netflix, Hulu, Airbnb e Uber, vemos que usaram justamente os aspectos de dados e a mobilidade das redes; enquanto estávamos ocupados construindo o 4G e orquestrando a convergência entre fixo e móvel, eles criaram novas formas de monetizar a rede”, afirma.

Os Communications Service Providers (CSPs) têm hoje oportunidades de monetizar a rede sem fio 5G à medida que o setor constrói as camadas da próxima geração, com software virtualizado substituindo o hardware localizado. “As principais mudanças com o 5G estão relacionadas ao ecossistema de aplicativos digitais, permitindo a implantação de redes privadas integradas com as infraestruturas públicas de comunicações”, afirma.

Para Ricardo Queiroz, sócio da PwC, os impactos dos primeiros cinco anos de 5G serão modestos, porque as operadoras estão voltadas para a implantação da infraestrutura: “De toda forma, há um vasto potencial com a chegada de sinal a locais mais afastados dos centros urbanos, ampliando o mercado consumidor, permitindo maior e melhor controle de estoques domésticos e do comércio, transações financeiras mais ágeis e a conexão de dispositivos no conceito de Internet das Coisas”.



divulgação

**Wilson, da Nokia:**

“Enquanto estávamos ocupados construindo o 4G e orquestrando a convergência entre fixo e móvel, os players over the top criaram novas formas de monetizar a rede”.



# A fatia de cada um.

## Participação dos segmentos nas áreas de atividades

<b>Produtos</b>	<b>Receita Líquida (R\$ mil)</b>	<b>Participação (%)</b>
Terminais	15.696.585,69	50,12
Equipamentos para Redes Corporativas	5.494.079,23	17,54
Infraestrutura	2.679.742,37	8,56
Componentes, Partes e Peças	2.478.288,17	7,91
Fios e Cabos	1.976.870,61	6,31
Software	1.766.909,80	5,64
Equipamentos de Comunicação	968.510,14	3,09
Equipamentos para Telefonia Corporativa	257.437,57	0,82
<b>Total</b>	<b>31.318.423,58</b>	<b>100,00</b>

<b>Serviços</b>	<b>Receita Líquida (R\$ mil)</b>	<b>Participação (%)</b>
Serviços Móveis	53.130.971,20	35,87
Serviços Convergentes	38.744.264,71	26,16
Serviços de Telefonia Fixa	21.374.082,84	14,43
Serviços de Call Center	7.756.274,90	5,24
Serviços Corporativos	5.739.381,40	3,88
Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	3.859.919,36	2,61
Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	3.809.096,92	2,57
Serviços Digitais	3.509.805,16	2,37
Provedores de Serviços de Cloud Computing	3.437.161,55	2,32
Serviços de Integração	3.034.741,18	2,05
Gerenciamento de Redes	2.847.842,02	1,92
Serviços de Infraestrutura de rede	859.417,33	0,58
<b>Total</b>	<b>148.102.958,57</b>	<b>100,00</b>

**Total Geral**

**179.421.382,15**

# Critérios de avaliação

A pesquisa e a comparação dos resultados financeiros das empresas do mercado de telecomunicações, no ano fiscal de 2021, são um trabalho realizado pela equipe da Fórum Editorial, sob a supervisão técnica do professor Japir de Mello Junior (Análise Financeira), da Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas de São Paulo.

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

O Anuário Telecom compara as empresas pela evolução de sua receita líquida, uma vez que as vendas líquidas são o critério de avaliação mais adequado: são aquelas que, efetivamente, entram nos cofres das empresas.

Foi mantido o critério das análises anteriores, com a publicação dos valores em dólar médio. Para correção das demonstrações financeiras do exercício fiscal de 2021, do ativo, do passivo, e dos resultados, os valores foram convertidos em R\$ mil e divididos pela média anual do dólar mensal médio (R\$ 5,4189). O mesmo procedimento foi adotado para a transformação do lucro líquido.

## PRINCIPAIS INDICADORES:

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

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

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

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

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

**6. Liquidez corrente:** é obtida dividindo-se o ativo circulante pelo passivo circulante.

Esse indicador mede a capacidade da empresa de saldar seus compromissos no curto prazo.

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

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

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

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

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

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

# TIVIT



## Transformando negócios por meio da tecnologia!

Se a sua empresa tem um grande desafio, a **TIVIT** tem a **experiência e a solução para te apoiar!**



Cloud Computing

A **jornada para a nuvem** da sua empresa começa aqui



Tech Platforms

Garantimos excelência em **operações de missão crítica**



SaaS

Temos as **soluções ideais** para os projetos da sua empresa



Transformação Digital

Te apoiamos no caminho para a **maturidade digital**



Cybersecurity

**Prevenção** é a maior **segurança** para o seu negócio

Em um mundo cada vez mais conectado, somos a one-stop-shop que pode te ajudar a alcançar o futuro dos negócios.



Saiba mais em:  
**TIVIT.COM**

## A escolha dos destaques de 2021

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, prin-

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

Para a escolha dos destaques, foram utilizados os seguintes critérios: informações econômico-financeiras com pelo menos dois índices, obtenção de, no mínimo, 10% da receita no segmento e, em 2021, 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.



## 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 em seus caminhos para a transformação digital.



**Redes Escaláveis e Conteúdo**



**Data Center & Hybrid Cloud**



**Segurança Integrada**



**Voz e Colaboração**

### Uma estrutura sólida no Brasil e na América Latina



**86 mil**

km de fibra terrestre e submarina



**4,3 mil**

interconexões em nossa rede de Data Centers próprios



**18**

Data Centers

**Conheça a Cirion Brasil**

# Índice das 100 maiores

( ) Classificação no ranking por receita líquida proporcional em Telecom

## A

ACCENTURE (15)  
ADVANTA (81)  
AeC CONTACT CENTER (23)  
AGORA (43)  
ALGAR TECH (38)  
ALGAR TELECOM (19)  
ALGAR TI (59)  
ALLIED (8)  
AMERICA NET (52)  
AMERICAN TOWER  
DO BRASIL (58)  
APPLE (6)  
ATENTO (13)  
AUTOTRAC (53)

## B

BEMOBI (60)  
BRASILSAT (75)  
BRQ DIGITAL SOLUTIONS (30)

## C

CABLETECH (66)  
CISCO (7)  
CLARO NXT (5)  
CLARO TELECOM (2)  
CLEMAR ENGENHARIA (62)  
CPQD (78)

## D

DATACOM (49)  
DATORA TELECOM (82)  
DEDALUS PRIME (51)  
DELPHOS (95)  
DESKTOP (41)  
DPR (36)  
DRAKA COMTEQ (57)

## E

EQUINIX (24)  
ERICSSON  
TELECOMUNICAÇÕES (10)  
E-SAFER (89)  
EZENTIS BRASIL (39)

## F

FIDELITY (40)  
FURUKAWA ELECTRIC LATAM (14)

## G

GRUPO BINÁRIO (70)

## H

HISPAMAR (29)  
HUAWEI DO BRASIL (18)

## I

ÍCARO TECHNOLOGIES (94)  
INTEL (17)  
INTELBRAS (27)  
INTERNEXA (68)  
ISH (90)

## J

JUNIPER (34)

## L

LG ELECTRONICS (11)  
LINX (72)  
LOCAWEB (26)  
LOGICTEL (67)  
LUMEN (CIRION) (25)

## M

MEGATELECOM (84)  
MOTOROLA SOLUTIONS (48)

## N

NAVITA (88)  
NEC (54)  
NEGER TELECOM (92)  
NEOVIA SOLUTIONS (91)  
NESIC (85)  
NEXANS (71)  
NOKIA SOLUTIONS (12)

## O

OI (4)  
OPEN LABS (79)

## P

PADTEC (42)  
PARKS (80)  
POSITIVO TECNOLOGIA (32)  
PRYSMIAN GROUP (33)

## Q

QMC TELECOM (61)

## R

RADIANTE ENGENHARIA (65)  
RV TECNOLOGIA (44)

## S

SAMSUNG (9)  
SCALA DATA CENTERS (45)  
SECCIONAL (99)  
SERCOMTEL (64)  
SERPRO (35)  
SOLUTIONS (63)  
SPCC CONTACT CENTER (20)  
STEFANINI (50)

## T

TATA CONSULTANCY SERVICES (37)  
TCR TELECOM (100)  
TELEBRAS (46)  
TELECOM NET (69)  
TELEMONT (22)  
TELEPERFORMANCE BRASIL (21)  
TELESPAZIO BRASIL (87)  
TELMEX DO BRASIL (28)  
TELSIGN (96)  
3CORP TECHNOLOGY (74)  
TI SPARKLE (76)  
TIM (3)  
TIVIT (16)  
TRÓPICO (77)

## U

UNICOBA (83)  
UNIFIQUE (47)  
UNITELCO (97)

## V

VIAW (86)  
VIVO (1)  
VOGEL TELECOM (56)  
VOXAGE SERVIÇOS  
INTERATIVOS (98)

## W

WECOM (93)

## Y

YSSY (73)

## Z

ZATIX (55)  
ZENVIA MOBILE (31)



# TECNO LOGIA **a** e RELACIONA MENTO

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

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

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

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

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

# aec

Relacionamento com  
Responsabilidade



Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc Rec. Liq. US\$ (%)	Cresc Rec. Liq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
1	1	VIVO	Serviços Móveis <sup>(5,13,16)</sup>	44.032.613	44.032.613	8.125.747	-6,70	2,10	69.927.196
2	2	CLARO TELECOM	Serviços Móveis <sup>(5,21,13)</sup>	39.692.506	39.692.506	7.324.827	0,23	9,68	12.985.329
3	3	TIM	Serviços Móveis <sup>(5,13)</sup>	18.058.027	18.058.027	3.332.416	-4,43	4,58	25.107.106
4	4	OI	Serviços de Telefonia Fixa <sup>(4)</sup>	10.483.479	10.483.479	1.934.614	3,19	12,92	-755.674
5	11	CLARO NXT <sup>2</sup>	Serviços Convergentes	8.236.542	8.236.542	1.519.966	233,73	265,20	8.061.157
6	5	APPLE <sup>2</sup>	Terminais <sup>(20)</sup>	8.089.277	13.047.221	2.407.725	23,00	34,60	NI
7	6	CISCO <sup>2</sup>	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados	3.864.001	3.864.001	713.060	1,00	10,52	NI
8	7	ALLIED	Terminais	3.624.902	5.611.303	1.035.506	8,64	18,88	1.511.717
9	8	SAMSUNG <sup>1,2</sup>	Terminais	3.104.790	7.961.000	1.469.117	7,82	17,99	NI
10	9	ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES	Infraestrutura <sup>(11,12,6)</sup>	2.958.871	2.958.871	546.028	17,52	28,60	581.631
11	14	LG ELECTRONICS <sup>1,2</sup>	Terminais	2.742.505	9.141.684	1.687.000	17,84	28,95	NI
12	10	NOKIA SOLUTIONS	Serviços de Integração <sup>(5,6)</sup>	2.344.760	2.344.760	432.700	-5,62	3,28	1.385.949
13	13	ATENTO	Serviços de Call Center	2.136.999	3.052.856	563.372	-9,00	-0,42	15.895
14	19	FURUKAWA ELECTRIC LATAM	Fios e Cabos <sup>(12)</sup>	1.782.943	1.782.943	329.023	20,92	32,33	676.104
15	17	ACCENTURE	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos <sup>(11)</sup>	1.761.904	4.894.177	903.168	5,85	15,83	NI
16	26	TIVIT	Serviços de Cloud Computing	1.700.191	1.700.191	313.752	-13,10	-4,90	1.253.997
17	23	INTEL <sup>2</sup>	Componentes, Partes e Peças	1.690.697	5.635.656	1.040.000	1,46	11,03	NI
18	12	HUAWEI DO BRASIL <sup>2</sup>	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados <sup>(8,6)</sup>	1.588.320	1.588.320	293.107	-34,20	-28,00	NI
19	18	ALGAR TELECOM	Serviços Corporativos <sup>(5,13,14,21,18)</sup>	1.520.695	1.520.695	280.628	-4,58	4,42	1.606.482
20	-	SPCC CONTACT CENTER <sup>2</sup>	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	1.317.887	1.317.887	243.202	-	-	321.794
21	21	TELEPERFORMANCE BRASIL <sup>2</sup>	Serviços Digitais	1.317.887	1.317.887	243.202	5,28	15,20	235.304
22	22	TELEMONT	Gerenciamento de Redes	1.072.521	1.186.286	218.916	-8,76	-0,15	100.107
23	25	AeC CONTACT CENTER	Serviços de Call Center	1.004.647	1.004.647	185.397	12,79	23,42	84.476
24	27	EQUINIX	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	968.838	968.838	178.789	13,17	23,84	1.090.978
25	-	LUMEN (CIRION)	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center <sup>(12,16,18)</sup>	965.101	1.290.932	238.228	11,96	22,51	1.321.470
26	33	LOCAWEB	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center <sup>(15)</sup>	800.208	800.208	147.670	49,78	63,91	2.935.066
27	28	INTELBRAS	Equipamentos para Telefonia <sup>(2,8,7,5)</sup>	771.793	3.087.172	569.705	32,18	44,64	1.900.426
28	-	TELMEX DO BRASIL <sup>2</sup>	Serviços Digitais	686.347	686.347	126.658	0,91	10,42	2.266.932
29	31	HISPAMAR	Serviços Digitais	628.146	628.146	115.918	8,91	19,18	217.625
30	32	BRQ DIGITAL SOLUTIONS	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	625.547	625.547	115.438	11,28	21,77	117.074
31	38	ZENVIA MOBILE <sup>2</sup>	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	612.325	612.325	112.998	30,22	42,50	996.218
32	39	POSITIVO TECNOLOGIA	Terminais	605.788	3.365.487	621.065	40,30	53,52	1.171.831
33	45	PRYSMIAN GROUP	Fios e Cabos	568.597	2.584.531	476.948	79,19	96,09	1.156.598
34	34	JUNIPER <sup>1,2</sup>	Infraestrutura <sup>(7,6)</sup>	563.566	563.566	104.000	5,80	15,77	NI

1 - Dados Estimados      2 - Segmentação Estimada

**PRODUTOS:** 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 7) Terminais; 8) Outros produtos.



Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ vendas (%)	Rent. s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (R\$ mil)
88.869.088	19.251.244	5.959.529	6.229.357	8,91	14,15	0,94	65,29	14,64	2,56	5,39	0,38	46,65
61.990.658	15.851.404	995.027	3.464.422	26,68	8,73	0,49	603,90	6,23	13,43	3,69	0,42	139,08
30.495.182	9.615.004	3.103.225	2.957.174	11,78	16,38	1,45	98,43	7,72	3,62	5,94	0,36	316,72
20.224.980	559.134	-11.591.033	-8.492.526	0,00	-81,01	1,76	0,00	42,31	91,13	-10,89	0,13	-1.422,77
17.503.935	2.730.697	-570.678	1.764.306	21,89	21,42	1,56	250,97	0,00	24,63	6,24	0,29	70,83
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
909.186	796.426	311.613	288.231	19,07	5,14	1,42	184,93	8,04	1,70	6,69	1,30	143,26
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
271.784	41.406	-1.375	28.460	4,89	0,96	1,16	470,37	0,00	-0,62	0,86	0,89	12,85
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
42.334	608.561	422.732	289.290	20,87	12,34	2,02	86,63	0,00	-1,00	11,18	0,91	-
1.060.676	298.500	-276.188	-197.990	-1245,61	-6,49	0,84	16.957,91	6,67	6,40	-7,30	1,13	-
377.879	442.021	222.916	222.997	32,98	12,51	1,58	85,73	17,22	-0,26	17,76	1,42	137,06
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.514.141	320.414	74.437	65.045	5,19	3,83	1,00	162,50	20,85	4,11	1,98	0,52	11,93
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
4.357.063	671.623	151.511	229.505	14,29	15,09	0,78	241,97	57,07	19,67	4,18	0,28	50,31
390.603	386.943	87.953	56.528	17,57	4,29	1,31	161,10	0,00	1,53	6,72	1,57	-
390.597	386.943	86.446	55.584	23,62	4,22	1,02	256,61	0,27	1,75	6,62	1,57	-
102.390	267.184	87.333	60.146	60,08	5,07	1,41	362,24	18,37	0,54	13,00	2,56	4,53
371.403	142.802	65.340	41.129	48,69	4,09	1,02	704,33	14,80	1,18	6,05	1,48	1,37
1.674.344	421.441	165.944	93.472	8,57	9,65	4,04	107,20	0,00	10,57	4,13	0,43	-
1.455.633	377.418	221.714	152.730	11,56	11,83	1,62	48,30	0,00	0,97	7,79	0,66	218,19
2.377.107	364.532	12.559	-15.749	-0,54	-1,97	3,18	55,90	0,63	-0,50	-0,34	0,17	-4,40
557.650	909.276	370.526	363.509	19,13	11,77	2,33	86,12	12,48	-0,26	10,22	0,87	76,84
0	92.973	147.800	245.715	10,84	35,80	2,09	131,17	0,00	-0,47	9,58	0,27	-
237.694	40.987	30.862	21.312	9,79	3,39	1,09	207,68	0,00	-0,54	3,18	0,94	355,20
43.465	225.056	61.528	40.261	34,39	6,44	1,89	193,49	4,11	3,64	11,65	1,81	13,59
1.066.090	180.906	-125.841	-44.446	-4,46	-7,26	1,30	64,24	12,72	3,12	-2,72	0,37	0,00
294.114	768.606	208.237	202.896	17,31	6,03	1,61	219,53	23,99	2,82	5,40	0,90	46,50
571.889	504.367	43.276	51.077	4,42	1,98	1,71	89,85	0,00	2,51	2,28	1,15	32,10
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-

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

Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
35	37	SERPRO	Serviços de Cloud Computing <sup>(9)</sup>	557.647	2.788.237	514.539	-6,89	1,89	1.921.219
36	-	DPR	Equipamentos de Comunicação	484.960	484.960	89.494	70,77	86,87	68.479
37	42	TATA CONSULTANCY SERVICES <sup>1,2</sup>	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	442.076	884.152	163.161	6,01	16,00	NI
38	35	ALGAR TECH	Serviços de Integração <sup>(9)</sup>	408.538	408.538	75.391	-21,20	-13,77	126.554
39	36	EZENTIS BRASIL	Gerenciamento de Redes	394.061	469.120	86.571	-23,03	-15,78	NI
40	-	FIDELITY <sup>2</sup>	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	360.954	360.954	66.610	0,00	0,00	164.118
41	-	DESKTOP <sup>2</sup>	Serviços Convergentes	348.926	348.926	64.391	90,84	108,83	881.335
42	49	PADTEC	Infraestrutura	343.739	343.739	63.433	26,81	38,77	151.373
43	47	AGORA	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados	343.236	343.236	63.341	15,51	26,40	38.573
44	-	RV TECNOLOGIA <sup>2</sup>	Serviços Digitais	335.238	335.238	61.865	-11,00	-2,61	10.672
45	-	SCALA DATA CENTERS <sup>2</sup>	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	292.423	292.423	53.964	0,00	0,00	2.341.061
46	48	TELEBRAS <sup>2</sup>	Serviços de Infraestrutura de Rede	285.653	285.653	52.714	-2,17	7,06	1.430.758
47	46	UNIFIQUE	Serviços Corporativos <sup>(5,12,13,19)</sup>	282.027	457.984	84.516	46,31	60,11	959.014
48	50	MOTOROLA SOLUTIONS <sup>2</sup>	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos <sup>(6,7)</sup>	279.648	279.648	51.606	4,86	14,75	69.074
49	51	DATACOM <sup>2</sup>	Equipamentos de Comunicação	267.599	267.599	49.383	5,50	15,45	242.321
50	44	STEFANINI	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	264.991	1.104.130	203.755	-26,70	-19,79	58.694
51	53	DEDALUS PRIME	Serviços de Integração	228.117	228.117	42.097	2,28	11,92	NI
52	52	AMERICA NET <sup>2</sup>	Serviços Convergentes <sup>(6,13,14)</sup>	225.774	225.774	41.664	-4,31	4,71	300.075
53	54	AUTOTRAC	Serviços Digitais <sup>(2)</sup>	223.950	279.937	51.659	4,44	14,29	149.698
54	56	NEC	Serviços de Infraestrutura de Rede <sup>(2,12,6,5,7)</sup>	216.221	322.718	59.554	9,36	19,67	18.446
55	59	ZATIX <sup>2</sup>	Serviços Digitais	184.314	184.314	34.013	4,80	14,68	103.669
56	55	VOGEL TELECOM <sup>2</sup>	Serviços Corporativos	180.756	180.756	33.357	-8,52	0,10	498.048
57	65	DRAKA COMTEQ <sup>2</sup>	Fios e Cabos	159.918	639.672	118.045	56,80	71,58	92.284
58	63	AMERICAN TOWER DO BRASIL <sup>1,2</sup>	Infraestrutura	152.090	152.090	28.067	6,33	16,36	NI
59	58	ALGAR TI	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	151.744	229.915	42.428	-15,36	-7,38	294.030
60	57	BEMOBI <sup>2</sup>	Software	148.477	148.477	27.400	-20,91	-13,45	1.029.723
61	64	QMC TELECOM <sup>2</sup>	Gerenciamento de Redes	146.952	146.952	27.118	8,59	18,83	201.404
62	71	NOKIA SOLUTIONS <sup>2</sup>	Serviços de Infraestrutura de Rede	139.817	205.462	37.916	7,14	17,24	70.174
63	67	SOLUTIONS	Fios e Cabos <sup>(5,1)</sup>	134.135	134.135	24.753	14,23	25,00	NI
64	61	SERCOMTEL	Serviços de Telefonia Fixa <sup>(4,15,10)</sup>	119.871	119.943	22.134	-22,37	-15,05	24.768
65	66	RADIANTE ENGENHARIA	Gerenciamento de Redes <sup>(10,18,16)</sup>	119.858	119.858	22.119	-1,64	7,63	20.741
66	60	CABLETECH	Fios e Cabos <sup>(1)</sup>	106.973	106.973	19.741	-35,06	-28,94	92.822
67	69	LOGICTEL <sup>2</sup>	Gerenciamento de Redes	102.267	102.267	18.872	-7,85	0,84	54.638

1 - Dados Estimados

2 - Segmentação Estimada

**PRODUTOS:** 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 7) Terminais; 8) Outros produtos.

Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ vendas (%)	Rent. s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (R\$ mil)
698.245	1.320.288	620.022	390.984	20,35	14,02	2,63	128,96	0,00	-262	8,89	0,63	44,99
10.442	106.632	59.989	40.187	58,69	8,29	1,07	894,55	30,84	1,96	5,90	0,71	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
149.503	65.507	2.273	7.765	6,14	1,90	0,87	144,27	0,00	2,12	2,51	1,32	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19.490	77.205	24.948	14.103	8,59	3,91	4,18	31,19	0,00	-0,47	6,55	1,68	-
1.531.305	198.575	34.088	30.668	3,48	8,79	1,85	144,48	7,40	9,93	1,42	0,16	-
76.663	122.608	26.213	29.665	19,60	8,63	1,90	184,57	12,14	2,50	6,89	0,80	41,84
33.881	83.275	15.317	16.650	43,16	4,85	1,43	1.019,09	54,70	7,85	3,86	0,80	118,93
52.009	188.298	13.827	6.839	64,08	2,04	1,01	6.226,21	20,26	5,03	1,01	0,50	-
2.837.535	135.572	39.543	36.155	1,54	12,36	1,42	30,75	0,00	9,60	1,18	0,10	-
2.488.221	-229.923	-126.819	-126.819	-8,86	-44,40	4,50	186,50	4,73	20,97	-3,09	0,07	-
727.984	224.891	114.418	80.539	8,40	17,59	2,82	68,68	17,83	3,33	4,98	0,28	42,10
37.179	82.432	60.924	36.441	52,76	13,03	3,53	438,89	0,00	-2,79	9,79	0,75	-
38.537	114.685	52.528	52.488	21,66	19,61	5,44	32,03	8,55	-0,28	16,41	0,84	-
28.089	349.413	153.327	116.645	198,73	10,56	1,21	446,65	0,98	-0,11	36,35	3,44	7,59
NI	NI	NI	NI	-22,47	-0,63	-86,60	946,97	903,80	96,72	-2,15	342,23	-40,13
777.928	82.044	-41.206	-38.324	-12,77	-16,97	0,89	235,57	54,86	28,95	-3,81	0,22	-18,24
94.339	140.135	84.676	63.551	42,45	22,70	2,03	34,69	1,85	-0,40	31,45	1,39	-
21.117	79.843	39.629	38.257	207,40	11,85	0,77	1.502,05	55,26	-4,53	12,95	1,09	102,84
149.929	73.887	7.674	7.929	7,65	4,30	1,09	168,82	9,27	13,08	2,85	0,66	-
597.062	107.420	-72.591	-72.591	-14,58	-40,16	0,75	37,77	0,00	7,52	-10,58	0,26	-
9.512	25.831	28.720	23.453	25,41	3,67	1,32	277,17	0,00	0,03	6,74	1,84	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
301.233	8.696	-12.135	80.061	27,23	34,82	1,96	93,33	27,31	5,09	14,08	0,40	-
522.761	88.534	99.161	75.349	7,32	50,75	12,53	5,58	0,00	-17,81	6,93	0,14	-
966.722	71.952	-39.335	-39.335	-19,53	-26,77	1,42	469,21	0,00	46,06	-3,43	0,13	-
34.529	36.131	1.150	1.347	1,92	0,66	2,07	112,83	22,44	0,78	0,90	1,38	1,42
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
176.132	43.107	-33.193	-34.629	-139,81	-28,87	0,89	1.173,50	1,90	-5,77	-10,98	0,38	-53,77
17.462	7.411	2.138	1.418	6,84	1,18	1,03	166,44	46,55	2,21	2,57	2,17	1,37
14.232	24.784	14.427	10.574	11,39	9,88	3,09	40,38	18,92	-4,12	8,11	0,82	51,58
13.519	25.922	13.841	9.019	16,51	8,82	3,62	37,94	0,00	-0,74	11,97	1,36	-

**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.

Class. Atual	Class. Ant.	Empresa	Principal segmento de negócios em telecomunicações	Rec. Líquida Prop. (R\$ mil)	Receita Líquida (R\$ mil)	Receita Líquida (US\$ mil)	Cresc. Rec. Líq. US\$ (%)	Cresc. Rec. Líq. R\$ (%)	Patrim. Líquido (R\$ mil)
68	70	INTERNEXA <sup>2</sup>	Serviços de Infraestrutura de Rede <sup>(9)</sup>	101.792	101.792	18.785	-6,01	2,86	28.733
69	-	TELECOM NET <sup>2</sup>	Serviços Digitais	95.542	95.542	17.631	-	-	12.207
70	92	GRUPO BINÁRIO	Serviços de Integração	91.741	127.418	23.514	29,14	41,31	25.159
71	74	NEXANS <sup>1,2</sup>	Fios e Cabos	89.774	897.736	165.668	6,92	17,00	NI
72	72	LINX <sup>2</sup>	Software	84.622	846.220	156.161	-11,76	-3,44	1.287.085
73	-	YSSY	Serviços de Integração	83.713	83.713	15.448	0,00	0,00	NI
74	75	3CORP TECHNOLOGY	Serviços Corporativos <sup>(7,8,6)</sup>	82.840	82.840	15.287	-0,26	9,14	9.735
75	84	BRASILSAT	Infraestrutura <sup>(4,1)</sup>	71.655	71.655	13.223	72,37	88,62	168.872
76	78	TI SPARKLE <sup>2</sup>	Serviços Digitais	69.502	69.502	12.826	-10,39	-1,94	140.386
77	77	TRÓPICO	Software <sup>(2,11,1)</sup>	67.860	67.860	12.523	-12,89	-4,68	33.267
78	76	CPQD	Software <sup>(10)</sup>	54.710	227.958	42.067	-3,78	5,29	NI
79	83	OPEN LABS	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	53.443	53.443	9.862	21,99	33,49	77.821
80	85	PARKS	Equipamentos de Comunicação	52.618	75.168	13.871	28,61	40,74	9.656
81	86	ADVANTA	Serviços de Integração	39.192	39.192	7.232	26,42	38,34	13.451
82	80	DATORA TELECOM	Serviços Móveis	38.099	38.099	7.031	-31,33	-24,86	57.326
83	90	UNICOBA	Componentes, Partes e Peças	36.201	181.004	33.402	27,47	39,48	36.928
84	-	MEGATELECOM	Serviços Corporativos	31.012	44.303	8.176	0,47	9,94	44.632
85	88	NESIC	Infraestrutura <sup>(12)</sup>	30.666	30.666	5.659	5,65	15,61	917
86	91	VIAW	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	30.314	30.314	5.594	13,42	24,12	8.344
87	68	TELESPAZIO BRASIL	Serviços Corporativos	28.706	113.464	20.939	-16,42	-8,54	51.577
88	93	NAVITA <sup>2</sup>	Serviços Corporativos	26.148	26.148	4.825	5,46	15,40	8.667
89	-	E-SAFER	Serviços de Integração	21.571	21.571	3.981	17,59	28,68	2.368
90	102	ISH <sup>2</sup>	Serviços de Cloud Computing	19.020	271.709	50.141	14,93	25,77	16.593
91	95	NEOVIA SOLUTIONS	Serviços Corporativos	18.591	18.591	3.431	-8,43	0,20	-6.628
92	97	NEGER TELECOM	Software <sup>(14,5)</sup>	18.549	19.525	3.603	-4,09	4,95	9.480
93	101	WECOM	Serviços de Integração	18.297	18.297	3.377	19,97	31,28	4.179
94	94	ICARO TECHNOLOGIES	Serviços de Integração <sup>(10,6)</sup>	16.720	32.784	6.050	-2,66	6,52	14.951
95	-	DELPHOS	Software	16.268	16.268	3.002	-	-	2.964
96	99	TELSIGN	Serviços de Infraestrutura de Rede	16.173	16.173	2.985	-15,81	-7,87	NI
97	98	UNITELCO	Serviços Corporativos	15.425	15.425	2.847	-18,34	-10,64	NI
98	96	VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS	Redes Corporativas - Comunicação Voz e Dados <sup>(6,10,11)</sup>	15.022	15.022	2.772	-22,39	-15,07	2.702
99	87	SECCIONAL	Infraestrutura	13.495	31.384	5.792	-16,10	-8,19	42.485
100	-	TCR TELECOM	Serviços de Infraestrutura de Rede <sup>(16)</sup>	10.217	10.217	1.885	-	-	4.967

1 - Dados Estimados      2 - Segmentação Estimada

**PRODUTOS:** 1) Componentes, Partes e Peças; 2) Equipamentos de Comunicação; 3) Equipamentos para Telefonia; 4) Fios e Cabos; 5) Infraestrutura; 6) Software; 7) Terminais; 8) Outros produtos.



Ativo Perm. (R\$ mil)	Lucro Bruto (R\$ mil)	Lucro Operacional (R\$ mil)	Lucro Líquido (R\$ mil)	Rent. Patrimônio (%)	Rent. s/ Vendas (%)	Liquidez Corrente	Endiv. s/ Patrim. (%)	Endiv. s/ Ativo (%)	Despesas Fin. s/ vendas (%)	Rent. s/ Invest. (%)	Giro dos Ativos	Lucro Líq. p/func. (R\$ mil)
252.749	17.572	-17.117	-15.284	-53,19	-15,01	0,37	1.117,89	57,82	20,25	-4,37	0,29	-
1.919	31.623	16.571	10.774	88,26	11,28	0,94	1.555,78	0,21	1,27	5,33	0,47	-
7.062	42.844	11.410	9.638	38,31	7,56	1,58	103,04	0,00	0,58	18,87	2,49	29,47
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.383.285	534.216	-156.822	-152.358	-11,84	-18,00	1,30	33,01	0,00	4,28	-8,90	0,49	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.261	32.360	10.676	7.262	74,60	8,77	1,19	362,19	49,25	3,27	16,14	1,84	29,28
16.347	27.510	9.457	7.825	4,63	10,92	22,53	9,88	0,00	-0,79	4,22	0,39	34,93
208.624	4.336	-8.422	-10.091	-7,19	-14,52	0,57	109,53	22,89	5,34	-3,43	0,24	-
17.497	27.180	2.772	2.772	8,33	4,08	1,94	129,19	36,69	2,62	3,64	0,89	17,77
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
16.738	34.664	18.148	13.430	17,26	25,13	4,86	21,81	0,00	-1,37	14,17	0,56	89,53
10.340	22.384	7.315	6.000	62,14	7,98	1,35	468,45	41,85	6,43	10,93	1,37	60,00
13.424	11.482	1.998	1.346	10,01	3,43	2,15	442,17	58,31	8,96	1,85	0,54	9,35
92.950	20.071	17.247	21.331	37,21	55,99	0,77	123,12	19,75	3,95	16,68	0,30	-
9.180	37.083	-29.004	-26.625	-72,10	-14,71	1,03	457,77	39,13	11,00	-12,93	0,88	-
90.309	23.221	-1.618	-3.557	-7,97	-8,03	0,59	127,87	0,00	-7,57	-3,50	0,44	-
339	436	-3.036	-75.508	-8.234,24	-246,23	1,32	1.528,68	40,17	1,28	-505,58	2,05	-733,09
196	24.482	19.741	16.462	197,29	54,30	3,61	37,39	0,00	-0,46	143,60	2,64	470,34
37.317	9.417	-3.407	-7.270	-14,10	-6,41	1,94	125,17	0,00	1,07	-6,26	0,98	-154,68
0	9.639	-1.256	-1.377	-15,89	-5,27	1,43	177,60	0,00	1,13	-5,72	1,09	-
385	11.761	4.783	3.300	139,36	15,30	3,59	405,07	54,35	1,78	27,59	1,80	-
38.305	99.938	33.784	19.427	117,08	7,15	1,22	1.163,70	56,35	3,94	9,26	1,30	-
14.563	6.903	-3.114	-3.120	0,00	-16,78	0,18	0,00	28,13	9,78	-16,47	0,98	-41,60
118	19.220	6.623	6.623	69,86	33,92	6,26	15,66	1,37	0,28	60,40	1,78	220,77
2.547	9.826	1.841	457	10,94	2,50	1,88	231,16	36,11	4,54	3,30	1,32	6,72
3.747	12.819	3.250	3.135	20,97	9,56	3,02	74,18	12,80	-0,12	12,04	1,26	15,07
1.007	7.587	-892	-4.154	-140,15	-25,53	0,85	156,31	13,07	6,90	-54,68	2,14	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NI	NI	NI	NI	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1.343	15.022	-279	-352	-13,03	-2,34	3,28	140,90	14,40	1,38	-5,41	2,31	-3,78
29.850	14.419	13.465	11.881	27,97	37,86	4,29	44,86	0,00	-1,75	19,30	0,51	212,16
2.731	625	81	61	1,23	3,23	8,34	7,07	0,00	-4,28	1,14	0,35	-

# maiores e destaques

## produtos

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
INTEL	Componentes, Partes e Peças	FURUKAWA
FURUKAWA	Fios e Cabos	PRYSMIAN GROUP
ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES	Infraestrutura	SECCIONAL
CISCO	Redes Corporativas	MOTOROLA SOLUTIONS
NOKIA SOLUTIONS	Software	ERICSSON
APPLE	Terminias	POSITIVO

## serviços

MAIORES	SEGMENTOS	DESTAQUES
ALLIED	Canais de Comercialização	ALLIED
ACCENTURE	Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos	VIAW
TELEMONT	Gerenciamento de Redes	LUMEN/CIRION
VIVO	Serviços Convergentes	TIM
VIVO	Serviços Corporativos	VIVO
CLARO TELECOM	Serviços de Call Center	AeC CONTACT CENTER
SPCC CONTACT CENTER	Serviços de Hosting de Servidores ou Data Center	UNIFIQUE
TELEBRAS	Serviços de Infraestrutura de Rede	LUMEN/CIRION
NOKIA SOLUTIONS	Serviços de Integração	GRUPO BINÁRIO
OI	Serviços de Telefonia Fixa	VIVO
TELEPERFORMANCE BRASIL	Serviços Digitais	HISPAMAR
CLARO TELECOM	Serviços Móveis	CLARO TELECOM
SERPRO	Serviços de Cloud Computing	TIVIT



# A Allied é destaque no Anuário Telecom 2022!

DESDE 2001, LEVAMOS  
O UNIVERSO DIGITAL AO  
ALCANCE DE TODOS ATRAVÉS  
DE UMA CONEXÃO DINÂMICA  
E COMPETITIVA COM PARCEIROS  
ESTRATÉGICOS NO MERCADO  
DE TECNOLOGIA.

É com muita dedicação e orgulho  
que nos consolidamos como uma  
das empresas que mais cresceram  
em 2021, provendo as melhores  
soluções aos nossos clientes com  
respeito, transparência e integridade.





# A Claro é a empresa do ano

Com o aumento do número de conexões, a demanda por redes de banda larga cresceu 40% nos últimos dois anos. Para acompanhar essa expansão do tráfego e o novo padrão de consumo, a Claro antecipou investimentos, mobilizando fornecedores e parceiros, atendendo à demanda atípica que continua alta, tanto no segmento de consumo quanto no corporativo.

Assim como 2020, 2021 foi positivo para a operadora, que manteve o crescimento sustentável em todos os segmentos de negócio. “Isso é resultado da união de muitos fatores, como investimentos em produtos, tecnologia e infraestrutura para dar mais opções ao consumidor, que está cada vez mais conectado”, afirma o presidente, José Félix.

Destaque em Serviços Móveis, a Claro é a Empresa do Ano do Anuário Telecom pela segunda vez consecutiva, enquanto sua divisão Claro NXT figura entre as dez empresas que mais cresceram e entre as dez mais rentáveis.

O crescimento da receita líquida em reais foi de 9,6% e a rentabilidade sobre as vendas chegou a 8,7%, indicadores que Félix atribui em grande parte ao aprimoramento do portfólio de planos pós-pagos, ao reposicionamento de sua frente de TV com a Claro tv+ para atender o novo momento dos produtos de vídeo, à aposta no 5G+ e ao reforço da banda larga fixa.

Após um atípico 2020, segundo ele, houve o salto da digitalização dos negócios nos anos

posteriores e demanda por soluções que apoiam a manutenção das operações 24x7: “Nesse cenário, a combinação entre serviços de telecomunicações e TI e a colaboração com parceiros foi muito importante para expansão do portfólio”.

Um dos grandes desafios foi se preparar para atender novos serviços e suportar a operação da rede 5G, um marco no período, abrindo perspectivas de negócios, especialmente no mercado corporativo, com a oferta de infraestrutura digital para redes privadas. “O Network Slice As a Service é um dos serviços habilitados pelo 5G, em que é possível fatiar redes privadas a partir da infraestrutura pública, criando um ambiente único para atender a aplicação de cada empresa”, diz Félix.

Vislumbrando novos serviços, a Claro irá reforçar a atuação em verticais como finanças, games, carros conectados e agronegócio. Com redes 4G e 5G, aposta na oferta de um ecossistema de TI com soluções de nuvem, segurança cibernética, datacenter, Inteligência Artificial, Internet das Coisas (IoT) e satélites chegando ao cliente com a solução completa.

“Temos um compromisso com a materialização do 5G como a empresa que mais comprou frequências no leilão realizado pela Anatel em 2021, contribuindo para sua homologação e certificação; conduzindo pilotos e demonstrações experimentais ao lado de fornecedores e parceiros; e desenvolvendo casos de uso para diversos



setores da economia, como indústria, agronegócio, saúde, educação, financeiro, entretenimento e cidades inteligentes”, afirma Félix.

Entre os diferenciais da operadora, ele destaca a qualidade dos serviços convergentes, sendo apontada pela Pesquisa de Satisfação da Anatel como a melhor experiência em serviços móveis: “Lideramos o mercado de banda larga e continuamos liderando o mercado brasileiro de TV por assinatura com 42,9% de participação, com a estratégia de disponibilizar a maior oferta de conteúdo para ser consumido a qualquer hora e em qualquer lugar”.

Como evolução do portfólio, a Claro anunciou em 2022 a Claro tv+, que combina conteúdos por meio de aplicativo, streaming box e TV a cabo 4K. Outra frente é a inclusão digital e financeira com o lançamento da Claro Pay, carteira digital de pagamentos e transferências pelo celular, disponível para todos os clientes e não clientes Claro.

A partir da operação da rede 5G, foi necessário reformular os planos pós-pagos, acrescentando mais franquia de dados e opções de assinatura de serviços de streaming. Entre as novidades, estão acesso aos serviços no exterior também para dependentes, Tik Tok ilimitado; e a entrada de Disney+ e Star+ na plataforma Extraplay, uma franquia para Claro tv+ que tem Netflix, Globoplay, HBO Max, Discovery+, Pluto TV e YouTube. Os preços já incluem os benefícios da recente redução na alíquota de ICMS que foi repassada aos clientes. De acordo com o Conexis, organização que reúne as maiores empresas de telecomunicações do país, o ICMS representa, atualmente, de 33% a 54% do valor da conta, dependendo da



divulgação

**José Antonio Félix,**

presidente

“A combinação entre serviços de telecomunicações e TI e a colaboração com parceiros foi muito importante para expansão do portfólio”

alíquota do Estado. Considerando a média da alíquota para bens essenciais, haverá uma diminuição de 16% a 37% no valor das tarifas.

A operadora lançou o 5G+ na primeira semana de julho de 2022 em 12 capitais. De olho nesse novo mercado, celebrou parcerias com empresas de diferentes setores para o desenvolvimento de projetos com a tecnologia. Recentemente, fechou um contrato entre Embratel e Gerdau para implementar uma rede privada 5G+ da Claro na usina de Ouro Branco, em Minas Gerais. “Assim como 2020, 2021 seguiu com a aceleração da transformação digital brasileira. Acompanhamos de perto os impactos dessa outra revolução vinda com o 5G que vai alavancar negócios, especialmente no B2B, com um mundo de oportunidades ainda inexploradas”, prevê Félix.



Os bons resultados acompanham a empresa em 2022. No segundo trimestre, cresceu 22,6% na base de pós-pago, em comparação ao segundo trimestre de 2021, adicionando 8,8 milhões de clientes em um ano. A base de assinantes pré-pagos atingiu 37,5 milhões em abril de 2022, adicionando 0,3% em participação de mercado nos últimos 12 meses. Encerrou o trimestre com 85,7 milhões de clientes móveis, liderando a portabilidade nos últimos 20 meses, com saldo líquido de 1,5 milhão de linhas portadas em maio de 2022. Manteve também o crescimento em banda larga fixa, registrando no segundo trimestre 4,3 mil adições líquidas positivas, com avanços importantes no reposicionamento da base de clientes e carteira premium com planos de banda ultralarga. Também nesse período cresceu 20,5% na receita líquida

de serviços móveis e no segmento corporativo; 39% em soluções digitais, 27% em M2M/IoT e 12% em mobilidade.

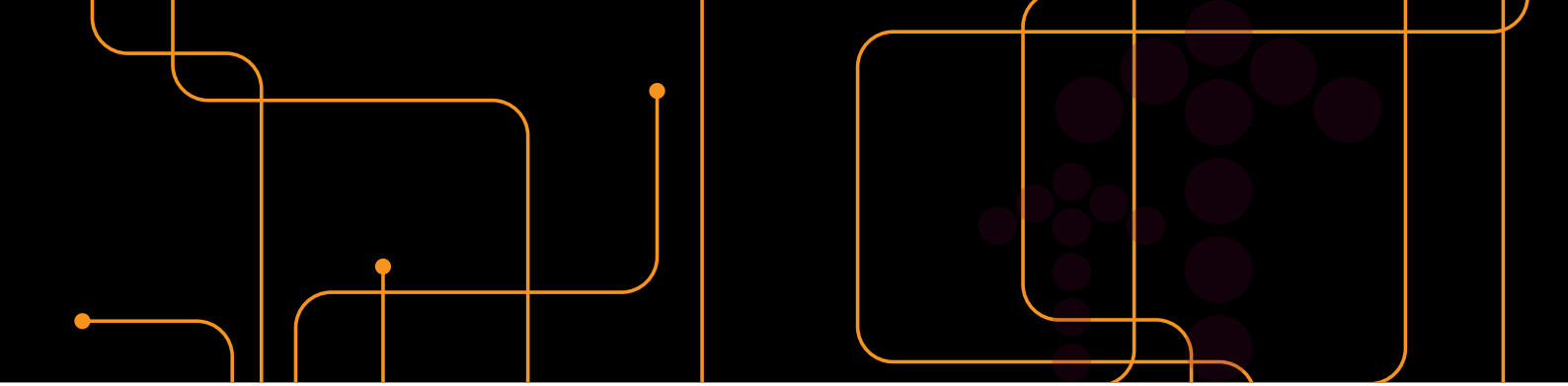
A aquisição de parte da operação de Serviço Móvel Pessoal do Grupo Oi, no final de abril de 2022, adiciona à base da Claro 12,8 milhões de clientes.

### Reforço na nuvem

Nos últimos dois anos, de acordo com Félix, a Claro reforçou a atuação em soluções de nuvem, segurança cibernética, mobilidade e omnichannel, e em 2023 aposta nos novos serviços da rede 5G: "Acreditamos que o mercado corporativo buscará conhecer melhor todos os benefícios que a nova rede levará para suas operações, e vislumbramos projetos importantes em novos

## Os números vencedores (2021)

Receita Líquida (R\$ mil)	<b>39.692.506</b>
Patrimônio Líquido (R\$ mil)	<b>12.985.329</b>
Ativo Permanente (R\$ mil)	<b>61.990.658</b>
Lucro Bruto (R\$ mil)	<b>15.851.404</b>
Lucro Operacional (R\$ mil)	<b>995.027</b>
Lucro Líquido (R\$ mil)	<b>3.464.422</b>
Crescimento Receita Líquida (%)	<b>0,23</b>
Rentabilidade sobre patrimônio (%)	<b>26,68</b>
Rentabilidade sobre vendas (%)	<b>8,73</b>
Liquidez Corrente	<b>0,49</b>
Endividamento s/ Patrimônio (%)	<b>603,90</b>
Endividamento s/ Ativo (%)	<b>6,23</b>
Desp. Financeiras s/ Vendas (%)	<b>13,43</b>
Retorno sobre investimentos (%)	<b>3,69</b>
Giro dos Ativos	<b>0,42</b>



segmentos de atuação, como edge computing, IoT e Inteligência Artificial, tecnologias que serão alavancadas”.

Investimentos em inovação perpassam todas as áreas. Ele destaca a criação do hub beOn Claro, que atende as demandas da Claro e Embratel, para potencializar e conectar a inovação dentro e fora da empresa. Por meio de diversos projetos, próprios e com parceiros, o beOn atua na interação entre a operadora e demais agentes do ecossistema, para alavancar competências internas e externas, desenvolver, estruturar e liderar projetos que envolvam novos produtos e tecnologias emergentes.

Por meio de licença científica concedida pela Anatel e em colaboração com a Embratel e o beOn Claro, desenvolveu um projeto com a SLC Agrícola para atender as necessidades dos produtores rurais. “O 5G permite a transmissão instantânea de imagens em alta resolução que poderão ser coletadas em campo e processadas em tempo recorde para os produtores reagirem na tomada de decisão de forma muito mais eficaz”, garante Félix.

Outra iniciativa é com a Weg, fabricante global de motores, geradores, transformadores e acionamentos elétricos, em que o 5G foi implementado para criar um ecossistema de inovação aberta para testar casos de uso nos desafios da indústria 4.0, incluindo funcionalidades de network slicing e edge computing. “O projeto chamado de Open Lab Weg/V2Com já avançou em ambiente real de produção”, comemora.

A network slicing ou fatiamento da rede é uma importante estratégia de monetização do 5G. As redes 4G e 5G não standalone já per-

mitem modalidades de slicing, mas de forma estática. Com o core da rede standalone, é possível uma oferta dinâmica do fatiamento, com orquestração de rede e potencial de escalabilidade, oferta que a Claro fará aos clientes corporativos a partir de 2023.

Outra aplicação é no Hospital das Clínicas de São Paulo, onde a Claro e a Embratel implantaram a rede 5G na sala de cirurgia robótica do Instituto do Câncer do Estado de São Paulo (Icesp). Com a Universidade de São Paulo (USP), formou um ecossistema de inovação para o desenvolvimento conjunto de aplicações para cidades inteligentes e Internet das Coisas. Um teste para o uso da rede 5G de forma dedicada está sendo desenvolvido com o Centro Universitário Facens.

Em conjunto com o Instituto Tecnológico de Aeronáutica (ITA), a Claro conduz um projeto de rede 5G standalone voltada para o mercado de aviação e aeronáutica, incluindo o uso de tecnologias 3D, Inteligência Artificial e realidade estendida, que já está na fase de demonstração técnica.

Félix destaca ainda uma colaboração com a Tecban, em que a Claro e Embratel desenvolveram em conjunto o primeiro caixa eletrônico com tecnologia 5G da América Latina, parceria que tem como objetivo a criação de aplicações direcionadas ao mercado financeiro:

“O final de 2022 trará muitos desafios, pois ainda enfrentamos os efeitos da crise mundial causada pela pandemia, além de ser um ano eleitoral, com grandes impactos no mercado; mas somos otimistas quanto aos resultados e, com todo o aprendizado destes anos, acreditamos na recuperação da economia nacional”.

# As 10 empresas mais rentáveis

A economia foi abalada por vários choques, entre eles a ruptura da cadeia de suprimentos, o refluxo da demanda no pós-pandemia e a retomada lenta das atividades. Aparentemente, o setor de telecomunicações lidou bem com essas variáveis, como comprova o desempenho das dez empresas mais rentáveis do Anuário Telecom 2022. Para manter em alta a rentabilidade sobre as vendas líquidas, racionalizaram custos, buscaram mais eficiência no investimento em inovação e diversificaram segmentos de atuação.

Liderando o ranking de rentabilidade, o Grupo Datora reforçou sua infraestrutura de rede para aumentar a disponibilidade de serviços e ampliou investimentos em sistemas de redundância. Segundo Tomas Fuchs, CEO do grupo, a empresa registrou crescimento consistente nos quatro segmentos de mercado em que atua: VoIP, CPaaS (Communication Platform as a Service) Geral, CPaaS IoT e CPaaS OTT. “O home office e o e-commerce demandaram mais conectividade com Internet das Coisas (IoT), chamadas de voz e SMS, e apesar do retorno gradativo ao normal, não observamos queda nos serviços, mas sim uma variação por segmento e vertical”, avalia.

A Datora obteve a significativa rentabilidade sobre as vendas de 55,9% e a receita líquida alcançou R\$ 38 milhões. “Para 2023, seguimos com a perspectiva de crescimento, principalmente nos segmentos de Internet das Coisas e rede móvel virtual (MVNO) que está dentro da área de

CPaaS”, prevê Tomas. Para se manter em linha com a inovação, o grupo tem parcerias com polos do Brasil e do exterior, e conta com escritórios em Israel e no Vale do Silício, nos Estados Unidos.

Outra campeã de rentabilidade, com resultados estáveis ao longo dos anos, é a Via\W, com seu modelo de prestação de serviços baseado em success-fee, que busca economia na renegociação de contratos de telecomunicações e TI com a recuperação de valores pagos indevidamente pelos clientes. “Nosso modelo de negócio foi muito valorizado durante a pandemia e continua em crescimento devido ao cenário de digitalização, à chegada do 5G e à demanda por serviços mais aderentes às necessidades dos clientes”, afirma Fabio Vinicius Ribeiro, vice-presidente de marketing e sócio da Via\W que obteve rentabilidade de 54,3% sobre as vendas e é Destaque do Ano no segmento de Consultoria, Projeto e Desenvolvimento de Aplicativos pela nona vez consecutiva.

A receita desse sucesso, segundo Fábio, foi estruturar novas frentes de negócio focadas em processo, garantia da qualidade e pós-venda, além de reduzir custos, aumentando o número de clientes e a receita ano sobre ano.

## Altas velocidades

A retomada gradual das atividades presenciais e a volta aos escritórios em 2021 encontraram a Algar Telecom pronta para apoiar os

## As campeãs da rentabilidade

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS MAIS RENTÁVEIS	RENTABILIDADE S/ VENDAS US\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
82	DATORA TELECOM	<b>55,99</b>	7.031	38.099
86	VIAW	<b>54,30</b>	5.594	30.314
60	BEMOBI	<b>50,75</b>	27.400	148.477
28	TELMEX DO BRASIL	<b>35,80</b>	126.658	686.347
59	ALGAR TI	<b>34,82</b>	42.428	229.915
92	NEGER TELECOM	<b>33,92</b>	3.603	19.525
79	OPEN LABS	<b>25,13</b>	9.862	53.443
53	AUTOTRAC	<b>22,70</b>	51.659	279.937
5	CLARO NXT	<b>21,42</b>	1.519.966	8.236.542
49	DATAKOM	<b>19,61</b>	49.383	267.599

clientes nas demandas de banda larga sobre fibra óptica em altas velocidades, tecnologia que representava 93,5% das conexões dos clientes da operadora no final do ano, e subiu para 97% no final do primeiro semestre de 2022. “No B2B, fomos ágeis em apoiar os clientes com atendimento próximo e soluções inovadoras de conectividade e Tecnologia da Informação e Comunicação (TIC), para sustentar o crescimento dos negócios on-line mais demandados, oferecendo recursos como o armazenamento em nuvem, tão necessário para a interação entre as equipes durante o período de isolamento”, diz Tulio Abi-Saber, vice-presidente financeiro e de relações com investidores da Algar Telecom.

A estratégia de aquisições contribuiu para a rentabilidade de 34,8% sobre as vendas. No ano passado, ele lembra, a Algar adquiriu a Vogel

Telecom, que complementou sua rede de fibras e oferta de serviços: “Com a Vogel, ampliamos nossa rede em 27 mil quilômetros e recebemos 3,4 mil clientes corporativos no portfólio, passo importante na estratégia de expansão e diversificação geográfica”.

Outro marco no período foi o arremate de sete lotes de frequências no leilão do 5G, que assegurou à Algar Telecom o maior espectro para essa tecnologia em sua área de atuação. Em dezembro de 2021, a operadora lançou serviços na frequência 2,3 GHz, recém-adquirida, em três das principais cidades de sua operação móvel: Franca (SP), Uberaba e Uberlândia (MG). “Em 2022, continuamos empenhados em manter um portfólio completo e moderno de serviços aos nossos clientes e várias iniciativas foram lançadas no ano passado e neste ano, entre elas a Corporate Venture Builder, de investimentos



em startups, que une forças com outras iniciativas, como nosso centro de inovação Brain, visando consolidar nosso posicionamento nesse ecossistema de inovação”, afirma Tulio.

A iniciativa se destina à prospecção e aceleração de startups, com foco em produtos e negócios digitais ou soluções voltadas a aprimorar a experiência digital no atendimento de clientes, objetivos estratégicos para a Algar Telecom.

Outro destaque, segundo Tulio, foi uma parceria com o banco digital BS2, passando a incluir serviços financeiros aos clientes B2B no portfólio de ofertas da Algar Telecom: “Os serviços estão disponíveis em uma plataforma digital, pelos canais comerciais da Algar Telecom, e o banco fica responsável desde a abertura e manutenção das contas, até a oferta e prestação dos serviços contratados pelos clientes”.

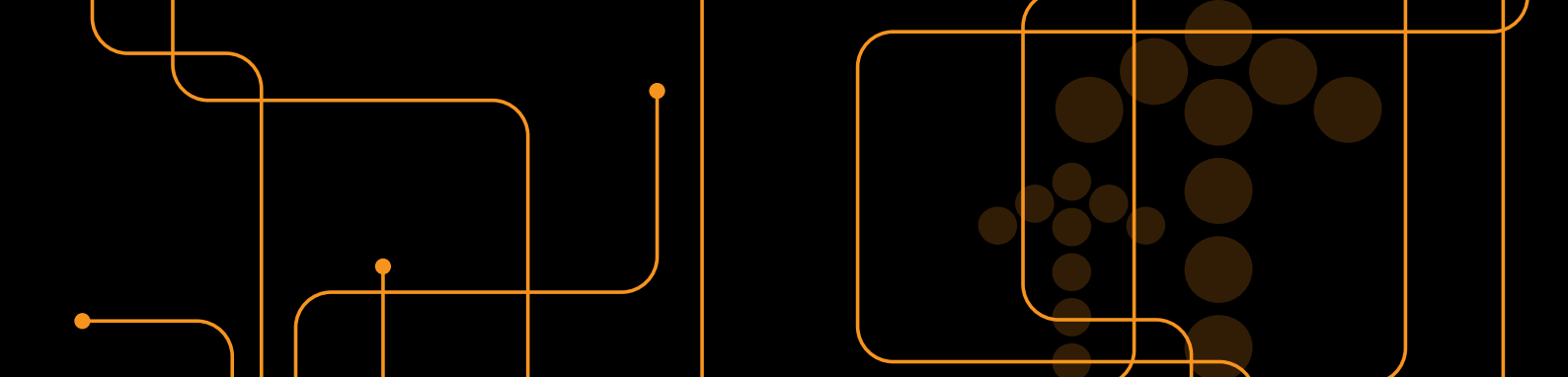
O segmento B2B cresceu 15% em 2021, e no primeiro semestre de 2022 respondeu por 67% das receitas totais da empresa ao final de junho. “Isso é resultado da decisão estratégica de expandir geograficamente as operações com foco nesse segmento de clientes”, garante. Para o B2C, a Algar oferece banda larga sobre fibra óptica em altas velocidades, ampliando o percentual de clientes nessa tecnologia.

### Conectividade rural

A conectividade rural turbinou a rentabilidade sobre as vendas da Neger, de 33,9%. A empresa também teve bom desempenho nos mercados de defesa e segurança. O destaque do ano, segundo o presidente, Eduardo Neger, foi o desen-

volvimento do RuralMAX Pro, uma plataforma que amplia a conectividade em regiões rurais e remotas, tem instalação simples, sem necessidade de cabos e roteadores externos, ideal para ambientes hostis com proteção contra poeira, intempéries e temperaturas extremas: “Por meio de antenas octaband integradas, o equipamento é capaz de captar, de forma automática, o sinal das redes celulares com velocidades de até 150 Mbps (LTE Release 9 Cat4), mesmo em locais com sinal baixo ou instável, contando com Wi-Fi IEEE 802.11b/g/n integrado e permitindo velocidades de até 300 Mbps e conexão à Internet para as mais diversas aplicações”.

A partir desse nicho de mercado, a empresa prevê ampliar as ofertas em aplicações de Internet das Coisas para os setores de mineração, óleo e gás e transporte. Projetos para a rede 5G estão a todo vapor na Neger, que desenvolveu um bloqueador de sinais celulares para atualizar os sistemas dos presídios brasileiros e recebeu apoio do Ministério da Ciência e Tecnologia e Inovações, por meio do CNPq, para desenvolvimento de soluções de conectividade rural em 5G, além de operar um laboratório conjunto de pesquisa e desenvolvimento com a Universidade de Campinas (Unicamp), no interior de São Paulo. A demanda por infraestrutura gerou novos modelos de negócio como o mercado de empresas de fibra neutra para o atacado, além do 5G. “A Open Labs aproveitou essa oportunidade para aumentar investimentos em pesquisa e desenvolvimento, entregando produtos adequados a esse novo modelo com maior qualidade”, afirma o CEO João Pias, CEO. Entre os projetos do ano,



ele destaca o fornecimento de produtos e soluções para suporte às operações (OSS) de fibra neutra, que influenciou na obtenção da rentabilidade de 25,1%: “Apesar dos desafios trazidos pela pandemia, focamos em novos negócios, principalmente os orientados para fibra neutra, e que se mostraram escolhas acertadas”.

O plano para 2023, de acordo com ele, inclui ampliar o leque de operações, indo além do fornecimento de produtos por meio de parcerias e ampliar presença nos mercados de 5G, ISPs e produtos para o mercado latino-americano: “Os resultados de 2021 e 2022 refletiram um trabalho iniciado a partir de 2018, direcionado a novos negócios e clientes, com crescimento sustentável que se apoiou na alavancagem do mercado de telecom e nas mudanças ocorridas no Brasil e no mundo”.

Os principais negócios no período foram o fornecimento de produtos e serviços de Sistemas de Suporte à Operação no modelo de Software as a Service (SaaS) para a otimização operacional, além de sistemas de Customer Experience, OCS e plataformas OTT.

Para continuar inovando, a Open Labs faz parte da Altice Labs, um grupo internacional de tecnologia, além de participar do BBF, TMForum e centros de pesquisa em universidades. “Temos laboratórios próprios e com parceiros, principalmente focados nas demandas de 5G, Inteligência Artificial aplicada às operações de redes, customer experience e monetização das redes”, diz Pias. A forma de trabalho se apoia na criação conjunta com parceiros, clientes e o meio acadêmico. Como incentivo, promove um programa que premia a inovação em diversas categorias.

A rentabilidade de 21,4% da Claro NXT (antiga Nextel, divisão da Claro Telecom), é um reflexo da expansão de 16,2% da base pós-paga de toda a Claro – eleita Empresa do Ano do Anuário Telecom – no quarto trimestre de 2021, se comparado ao mesmo período de 2020, e que significou uma adição de 5,8 milhões de clientes à base. A Claro também avançou no segmento corporativo com um crescimento de 107,6% nas receitas em banda larga móvel, 105,5% em nuvem, 49% em segurança, 20,6% em plataforma de conectividade com internet, 13,9% em mobilidade e 11,3% em M2M/IoT. A receita líquida de serviços móveis cresceu 8,3% no quarto trimestre comparado ao mesmo período de 2020.

A operadora ativou redes móveis na faixa de 2,3 GHz comprada no leilão de espectro feito pela Anatel em novembro com o lançamento de serviços em São Paulo e Brasília e encerrou o quarto trimestre de 2021 com um total de 70,5 milhões de clientes móveis, liderando o saldo líquido de portabilidade com 329 mil de linhas portadas, atingindo um saldo positivo de 1,6 milhão linhas portadas em 2021.

A aquisição de parte da operação de Serviço Móvel Pessoal do Grupo Oi, no final de abril de 2022, adicionou à base da Claro 12,8 milhões de clientes.

Apesar da pressão inflacionária, a Claro obteve margem Ebitda de 41,3% no período, com um crescimento sustentável dos negócios. Nos últimos dois anos, reforçou atuação em soluções de nuvem, segurança cibernética, mobilidade e omnichannel, e em 2023 aposta nos novos serviços da rede 5G para o mercado corporativo.

# As 10 empresas que mais cresceram

O setor de telecomunicações investiu R\$ 35,6 bilhões em 2021, com um crescimento nominal de 9,9% em comparação com 2020, segundo a Conexis Brasil Digital. Operadoras e provedores regionais de Internet estenderam redes de fibras levando conectividade a áreas não cobertas, irrigando o mercado de integração, fabricantes e serviços, e alavancando a receita das dez empresas que mais cresceram do Anuário Telecom 2022. A chegada da rede 5G ao Brasil, América Latina e Caribe, a entrada de novas empresas de redes neutras e a ampliação de data centers devem acelerar ainda mais esses investimentos.

Uma das operadoras que mais levou licenças de frequências no 5G, a Claro, está representada no topo do ranking com sua divisão Claro NXT (antiga Nextel), que registrou crescimento de 265,2% na receita líquida em reais, figurando também entre as dez mais rentáveis, além de Empresa do Ano do Anuário Telecom. Embora a empresa-mãe, a Claro, prefira não destacar os resultados de suas divisões, a NXT publica balanço isolado, que revela números muito positivos.

Para o presidente da Claro, José Félix, esse é um dos reflexos da diversificação dos produtos, tecnologia e infraestrutura e a ampliação do leque de serviços oferecidos pela empresa ao consumidor, com o aprimoramento dos planos pós-pagos, o reposicionamento da frente de TV com a Claro tv+ e investimentos na maior velocidade da banda larga fixa.

O crescimento expressivo de 108,8% na receita líquida da provedora de Internet regional Desktop reflete o acerto das áreas escolhidas para a expansão da operação e a disciplina na alocação de recursos, segundo Denio Alves Lindo, CEO e fundador da companhia: “Tivemos um aumento da base de clientes e do fluxo recorrente de receitas”. Entre outubro e dezembro de 2021, a empresa somou 32 mil novos assinantes, número maior que o do trimestre anterior, de 25 mil assinantes, e terminou o ano com 612 mil clientes.

Com atuação no interior e no litoral do estado de São Paulo, Denio prevê ampliar serviços em regiões adjacentes por meio de aquisições e chegar a outros estados como Minas Gerais e Paraná: “Nosso foco é oferecer Internet banda larga via fibra óptica através de rede própria, preservando a melhor experiência do cliente de ponta a ponta, nosso principal diferencial na comparação com as grandes operadoras”. Apesar de a base de clientes estar concentrada no segmento B2C, o executivo tem planos de rentabilizar o backbone em uma operação B2B, com um portfólio de produtos relacionados a conteúdos educativos, culturais e de entretenimento. A empresa opera um backbone de mais de 40 quilômetros, sendo que 60% dessa infraestrutura foi construído em 2021. Em março de 2022, a Desktop contava com 667 mil assinantes e 3,1 milhões de casas passadas (residências aptas a assinar banda larga por fibra), com alta de 181% sobre o mesmo período

## As campeãs do crescimento

CLASSIFICAÇÃO NO RANKING	AS 10 EMPRESAS QUE MAIS CRESCERAM	CRESCIMENTO RECEITA LÍQUIDA R\$ (%)	RECEITA LÍQUIDA (US\$ MIL)	RECEITA LÍQUIDA (R\$ MIL)
5	CLARO NXT	<b>265,20</b>	1.519.966	8.236.542
41	DESKTOP	<b>108,83</b>	64.391	348.926
75	BRASILSAT	<b>88,62</b>	13.223	71.655
36	DPR	<b>86,87</b>	89.494	484.960
26	LOCAWEB	<b>63,91</b>	147.670	800.208
47	UNIFIQUE	<b>60,11</b>	84.516	457.984
31	ZENVIA MOBILE	<b>42,50</b>	112.998	612.325
70	GRUPO BINÁRIO	<b>41,31</b>	23.514	127.418
80	PARKS	<b>40,74</b>	13.871	75.168
42	PADTEC	<b>38,77</b>	63.433	343.739

de 2021. Além disso, ativou rede em três novas cidades, chegando a 125 atendidas.

A Brasilsat, terceira do ranking do Anuário Telecom, viveu no período a expectativa e os preparativos para a chegada do 5G. Os negócios de melhor desempenho foram relacionados à venda de antenas e componentes para comunicação via satélite. “A necessária limpeza da faixa de 3,5GHz, onde existem cerca de 20 milhões de antenas parabólicas de TVRO, fez explodir a necessidade de sistemas em banda Ku com antenas, LNBFs, receptores e cabos”, afirma José Roberto Contrucci, vice-presidente comercial da Brasilsat, que aumentou em 88,6% a receita líquida em 2021.

Segundo ele, no último trimestre de 2021 e início de 2022, a empresa aumentou as vendas de antenas de satélite e LNBFs para DTH e continua com bons negócios em sistemas para Internet em banda Ka: “O mercado de torres e

postes teve um crescimento vegetativo, mas esperamos um aumento das vendas quando o 5G for implantado no interior do país, para a cobertura de estradas e atendimento ao agronegócio, com perspectivas de crescimento de comunicações via satélite até 2026. Para diversificar sua atuação, a Brasilsat está entrando no mercado de energia solar, com a fabricação de estruturas para fixação de painéis solares.

### Aposta na banda larga

Ancorada no modelo de negócios de provedor de soluções integradas end to end e serviços turn-key, a DPR se destacou atendendo o mercado de banda larga fixa e registrou crescimento de 86,8% na receita em 2021. O CEO, Luis Carlos Vicente, mantém a aposta na banda larga nos próximos dois anos: “Com a diminuição da taxa

Selic, e a possível melhora do ambiente econômico, esperamos crescer na mesma velocidade do mercado e continuar como protagonistas no segmento de infraestrutura de banda larga fixa. A empresa oferece sistemas de conectividade com uma linha de passivos e ativos de rede, além do Digital Truck, caminhão que funciona como showroom de soluções. Parceira da Nokia desde 2017, a DPR aumentou as vendas de sistemas para Internet Service Providers (ISPs), participação que ultrapassou 60% da carteira de clientes.

Após o período crítico da pandemia, muitas empresas adotaram o modelo híbrido de trabalho, que requer infraestrutura de qualidade nas duas pontas – na empresa e na residência. “Aumentar a qualidade da entrega de serviços associados à mudança no padrão de consumo demandou novos investimentos, tanto no alcance quanto na velocidade e qualidade da rede”, afirma Gustavo Salviano, CTO da Locaweb, que teve um crescimento de 63,9% na receita líquida, alcançando R\$ 800,2 milhões em 2021. Apesar da aceleração da transformação digital, houve, na opinião dele, pouca inovação pela limitação tecnológica: “A rede 5G quebrará barreiras com estabilidade e baixa latência, além da velocidade, habilitando novas ferramentas, serviços e consumidores, atendendo eventos massivos de dados como o mundo do e-commerce, viabilizando transações em tempo real e de alta qualidade”.

A aquisição de 12 empresas em 2021 rendeu à provedora regional de Internet Unifique um crescimento de 60% na receita líquida, aumentando a atuação de forma inorgânica e orgânica, segundo o diretor de mercado, Jair Francisco. Além disso, adquiriu licenças no leilão de 5G e

é responsável pela implementação da nova tecnologia nos estados em cidades de até 30 mil habitantes de Santa Catarina e Rio Grande do Sul somando 668 municípios até o ano de 2029. Destaque em Serviços de Hosting de Servidores do Anuário Telecom, a empresa segue expandindo atuação, principalmente após o IPO, realizado em julho de 2021.

Os dois últimos anos – 2021 e 2022 – foram especiais para a Zenvia, que oferece plataforma de comunicação com o cliente. Em 22 de julho de 2021, se tornou a primeira empresa de Software as a Service (SaaS) da América Latina a abrir capital na Nasdaq, captando cerca de R\$ 900 milhões, que foram alocados em cinco aquisições: Sirena, Total Voice, D1, SenseData e Movidesk. Em 2022, reestruturou o portfólio para expandir as linhas de negócios SaaS (Software como Serviço) e CPaaS (Comunicação como Serviço), além das soluções Zenvia Attraction para campanhas de marketing, Zenvia Conversion para aumentar as vendas, Zenvia Service para atendimento ágil e humanizado, e Zenvia Success para gerar insights e aprimorar a relação com o cliente – tudo isso integrado na plataforma Quantum. “Em julho de 2022 comemoramos o primeiro aniversário de listagem na Nasdaq com o Ring the Bell (sino de abertura do mercado) e realizamos o primeiro Investor Day, evento para investidores em que debatemos as entregas realizadas desde o IPO e apresentamos as perspectivas para os próximos três anos”, destaca Shay Chor, CFO da Zenvia.

Segundo ele, os resultados de 2021 e de 2022 estão em linha com o apresentado no IPO, com expansão de 42,5% na receita líquida em 2021 e



# QUANDO A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL É O DESAFIO, **POSITIVO TECNOLOGIA É A SOLUÇÃO.**

Há mais de 30 anos a Positivo Tecnologia oferece soluções tecnológicas para empresas de todos os portes e setores. Seu portfólio inclui notebooks, desktops, servidores, tablets, smartphones, além de serviços de suporte total e locação de equipamentos.

Em um tempo de aceleração digital, a Positivo Tecnologia é certa de soluções inteligentes.

## **POSITIVO** TECNOLOGIA



uma previsão de crescimento de 50% em 2022: “Além disso, a margem bruta aumentou 6,4% em 2021 e deve crescer mais 3% em 2022”. A Zenvia também espera crescer sua receita líquida em uma média de 30% a 35% até 2025, com margem bruta dentro do intervalo de 45% a 50%, e margem Ebitda entre 15% e 20%. “Esses crescimentos se dão principalmente na linha de negócio SaaS, expandindo nossa participação na indústria”, diz Chor. Em 2022, a Zenvia reforçou as vendas entre soluções (cross-sell) com impactos na expansão da receita.

A demanda por alta conectividade, segurança cibernética e adequação de data centers para apoiar o trabalho remoto alavancou o crescimento da receita líquida de 41,3% do Grupo Binário, que atua nas áreas de integração e serviços profissionais, e é Destaque do ano do anuário Telecom. “No nosso segmento, os investimentos continuam, talvez não tão volumosos quanto em 2021, mas ainda existe uma demanda represada de serviços mantendo o ritmo das vendas até 2023”, avalia o presidente, Elinton Lazzuri.

Os bons resultados da Parks, que aumentou em 40,7% a receita líquida, lhe renderam o prêmio de Destaque do Ano, e se deveram basicamente à demanda por sistemas DWDM, além da ampliação da presença nas regiões Norte e Nordeste. A empresa remodelou processos e o estilo de gestão, firmou parcerias estratégicas e lançou novos produtos, além de reestruturar o portfólio de sistemas GPON, para se tornar compatível com outros fornecedores e entrar no mercado de rede Wi-Fi easy mesh. “Continuamos a trabalhar na evolução das tecnologias FTTx, abrindo novas unidades de negócio

e mercados como o agronegócio”, diz Fábio Roberto Cierro, CEO da Parks.

A demanda por banda larga e o lançamento de novos produtos foram os responsáveis pela expansão dos negócios da Padtec no ano passado. “O crescimento, que já vinha ocorrendo em função da própria evolução das redes de telecomunicações, foi acelerado pelo cenário de isolamento social, exigindo capacidades de transmissão cada vez maiores para atender o aumento de tráfego e de serviços”, destaca o CEO, Carlos Raimar Schoeninger. O ecossistema de telecomunicações precisou adequar suas infraestruturas de redes ao patamar exigido pelos clientes finais, o que levou a investimentos na ampliação e melhoria das redes e serviços refletindo-se no crescimento de 38,7% da receita líquida em reais. “Em 2022, registramos um crescimento de 53% em receitas com exportações no primeiro semestre do ano em relação ao mesmo período de 2021; um recorde histórico na composição de receitas e um indicador importante da consolidação da presença da Padtec no mercado internacional, como resultado da estratégia adotada na última década, que culminou em operações diretas nos mercados latino-americanos”, diz Carlos.

Em contrapartida, o mercado doméstico apresentou muitos desafios, como o impacto dos índices de inflação, aumentos na taxa de juros e no custo financeiro, dificultando a tomada de decisões de investimento dos clientes. “Nossa expectativa é que o mundo continue demandando digitalização e infraestruturas de conectividade com alta capacidade de dados, tanto em redes de fibras ópticas como na nova geração de comunicações móveis”, diz Carlos.

# produtos

The background features a complex network of orange lines that resemble circuit traces or data paths. These lines connect various grey circles of different sizes, creating a sense of interconnectedness and flow. The overall aesthetic is modern and technical.

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DOS FABRICANTES CUJO DESEMPENHO LHESS GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2022, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: FURUKAWA (COMPONENTES, PARTES E PEÇAS); PARKS (EQUIPAMENTOS DE COMUNICAÇÃO); PRYSMIAN GROUP (FIOS E CABOS); SECCIONAL (INFRAESTRUTURA); MOTOROLA SOLUTIONS (REDES CORPORATIVAS); ERICSSON (SOFTWARE); E POSITIVO (TERMINAIS).

## O mercado corporativo puxa o crescimento da **Furukawa**

Para atender a alta demanda do segmento corporativo, a **Furukawa Electric LatAm** ampliou a capacidade de produção de soluções de conectividade como caixas, cabos preconectorizados, acessórios e equipamentos, além do desenvolvimento de software e aplicações.

“Vivemos um cenário de reestruturação das telecomunicações, com a rápida expansão das operadoras de redes neutras, a aquisição de diversos Internet Service Providers (ISPs) por fundos de investimentos, além da consolidação do setor; ao mesmo tempo, a demanda da Internet residencial requer cada vez mais confiabilidade e velocidade, embora a taxa de crescimento de assinantes esteja menor do que nos anos anteriores”, diz o diretor comercial, Celso Motizuqui.

A Furukawa teve um crescimento de 32,3% da receita líquida e obteve 12,5% de rentabilidade sobre as vendas, e pelo nono ano consecutivo é destaque do Anuário Telecom.

A pressão dos custos e a menor disponibilidade de insumos, juntamente com a alta demanda em mercados como Estados Unidos, China e Índia,

foram os desafios no período. Os preços da fibra óptica, dos componentes eletrônicos e de outras matérias primas, por exemplo, tiveram aumentos significativos no mercado internacional. Para minimizar o impacto, a empresa reforçou a estratégia de fabricação local e a busca de fornecedores alternativos, com uma logística melhor.

“No ano fiscal de 2021, que se encerrou em março, tivemos um crescimento na receita nos diversos segmentos, principalmente em novas operadoras e projetos de infraestrutura que ficaram represados durante o período de pandemia”, prevê Celso. Em 2022 e 2023, segundo ele, a expectativa é crescer a uma taxa menor, em função da estabilidade dos projetos: “Crescemos em todos os segmentos de atuação: telecom, mercado corporativo, governo e utilities, tanto no Brasil quanto na América Latina, e a perspectiva para o ano que vem depende do cenário político e econômico decorrente das eleições de 2022”

O crescimento do agronegócio fez a empresa desenvolver soluções de conectividade para o campo com a rede LTE privada, que permite

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
FURUKAWA	1.782.943	32,33	12,51	32,98	1,58



divulgação

**Celso Motizuqui,**  
diretor comercial

“Os novos ambientes de escritórios e indústrias vão exigir infraestruturas flexíveis, de fácil alteração de layout e alta velocidade”.

a implantação de sistemas sem fio multisserviços em áreas rurais.

Outro negócio promissor, de acordo com Celso, é a Internet das Coisas (IoT), que comanda dispositivos por meio de sensores, redes ópticas e micro data centers: “Os novos ambientes de escritórios e indústrias vão exigir infraestruturas flexíveis, de fácil alteração de layout e alta velocidade”. Para esses mercados, a Furukawa investiu na solução Laserway de rede LAN baseada em tecnologia passiva óptica (PON LAN), com equipamentos de maior capacidade e velocidade, além de soluções de conectividade passiva preconectorizadas, mais flexíveis.

As futuras aplicações do 5G, como o metaverso, irão demandar baixíssima latência e, para isso, os data centers terão de estar cada vez mais próximos do usuário. “Data centers de médio porte ou edge data centers distribuídos deverão ter um crescimento exponencial em 2022 e 2023”, antecipa Celso.

Na infraestrutura de redes ópticas, uma das grandes dificuldades das operadoras é a neces-

sidade de fazer redes independentes e sobrepostas para cada um dos serviços prestados. Essas redes precisarão ser cada vez mais flexíveis, de modo a atender aos diversos serviços utilizando a mesma infraestrutura (FTTH, ERBs 5G, clientes corporativos). Ao mesmo tempo, com o aumento da criticidade, deverão ser mais resilientes, ou seja, à prova de falhas e com rápido restabelecimento dos serviços. “Trabalhamos no desenvolvimento de redes ópticas multisserviços e multioperadoras, preconectorizadas para implantação rápida e com pouca mão-de-obra, e sensorizadas por meio de elementos de IoT, de modo a sinalizar aos operadores eventuais falhas causadas por acidentes ou degradação ao longo do tempo”, explica.

A empresa investiu cerca de R\$ 50 milhões em pesquisa e desenvolvimento para o time interno e instituições como CITS, CPqD, FIEP/Senai, IFCE, Inatel, IRT, Lactec, Puc, PTI e UFC. “Também apostamos em startups como a Tru-Work e a GTI, que complementam nosso portfólio de produtos e serviços”, completa Celso.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
17,22	1.782.943	1.782.943	222.997	25,29	1,42



## A Parks muda o modelo de negócio. E se expande.

Para enfrentar as restrições decorrentes da pandemia, a Parks, desenvolvedora e fabricante de equipamentos de telecomunicações, estruturou suas operações para oferecer produtos de pronta entrega, apoio técnico e financiamento.

Com a volta gradativa ao trabalho presencial, os indicadores econômicos não ajudaram e os assinantes de banda larga fixa residencial adequaram seus planos de internet para velocidades mais baixas, e, conseqüentemente, com tickets menores, impactando as vendas de 2022, avalia o CEO Fábio Cierro. A principal queda se deu em produtos de última milha. Para reverter esse quadro, a Parks aumentou as vendas de sistemas DWDM, além de ampliar presença nas regiões Norte e Nordeste.

Com 7,9% de rentabilidade sobre as vendas, a Parks obteve um crescimento da receita líquida em reais de 40,7%, o que a colocou entre as dez empresas que mais cresceram em 2021.

A Parks foi uma das pioneiras no desenvolvimento e fabricação da rede óptica GPON para o

mercado de banda larga fixa em tecnologia FTTH. Está na quinta geração de produtos OLT GPON e no ano passado apresentou a OLT XGS-PON, uma evolução nas redes FTTH, que trabalha com velocidade simétrica de 10 Gbps. “Lançamos OLT com Wi-Fi 802.11ac e suporte à tecnologia Easy Mesh e entramos no mercado de roteadores com a linha PK500 Wi-Fi Mesh Dual Band”, diz Cierro.

A família de produtos DWDM PK 3000 cresceu com a consolidação do mercado de Internet Service Providers (ISPs) e a busca por transmissão de longas distâncias. Com a ampliação de suas redes ópticas e o aumento da demanda por banda de acesso, muitos ISPs investiram em redes próprias ou em swap para transporte de dados entre suas cidades de atuação, com a migração de redes para DWDM, buscando aumentar a capacidade e aproveitar melhor as estruturas ópticas existentes.

“Investimos em novas máquinas SMT da fábrica localizada no Rio Grande do Sul, e vamos inaugurar em novembro a filial em Pernambu-

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
PARKS	28,61	40,74	7,98	62,14	1,35



divulgação

## Fábio Roberto Cierro,

CEO

“Já temos uma solução adequada para a conectividade de máquinas no campo e estamos montando uma nova linha de produtos para redes privadas”

co, para ampliar presença no Nordeste, melhorar a logística e entrega de produtos para aquela região”, anuncia Cierro.

Ele atribui os bons resultados à mudança na gestão e no modelo de negócio. Durante os últimos quatro anos, segundo ele, ajustou a força de trabalho, remodelou processos e o estilo de gestão: “Fizemos boas parcerias estratégicas, lançamos novos produtos, entramos no mercado de DWDM, remodelamos o portfólio de GPON para abrir o protocolo e compatibilidade com outros fornecedores, melhoramos a competitividade e a qualidade, e entramos no mercado de roteadores Wi-Fi Easy Mesh”. O crescimento de alguns mercados e a busca por fabricantes nacionais depois da pandemia ajudaram no crescimento das vendas.

O roadmap para os próximos dois anos, segundo o CEO, segue a evolução das tecnologias FTTx e a abertura de novas unidades de negócio para mercados como o agro: “Já temos uma solução adequada para a conectividade de má-

quinas no campo e estamos montando uma nova linha de produtos para redes privadas”.

A Parks conta com duas verticais de negócios: Telecom e Serviços de Manufatura Eletrônica (EMS), sendo que esta última teve melhor desempenho nos últimos anos. “Prestamos serviço de montagem de placas eletrônicas para muitas empresas em mercados como agricultura e pecuária de precisão, médico-hospitalar, segurança, telecomunicações, iluminação e Internet das Coisas”, explica Cierro.

A perspectiva para 2023 é manter o crescimento com a ampliação da linha de roteadores Wi-Fi e o lançamento de uma solução de LTE 4G e 5G para conectividade no agronegócio.

A empresa acompanha o desenvolvimento da rede 5G no Brasil e no mundo, com planos de oferecer produtos em 2023, atendendo, em paralelo, a demanda por redes FTTx em regiões como Norte e Nordeste e redes corporativas com FTTD. Para esse mercado abriu uma diretoria de inovação e tem parcerias com startups.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
41,85	75.168	52.618	6.000	11,07	1,37

# O mercado de fibra óptica impulsiona o Grupo Prysmian

O mercado brasileiro de banda larga fixa terminou 2021 com 5 milhões de novos clientes, totalizando 41,4 milhões de contratos ativos, segundo dados da Anatel. O crescimento anual de 14% foi sustentado por 8,97 milhões de assinantes que adquiriram ou migraram para pacotes de fibra óptica. A base atendida pela tecnologia cresceu 52,7% ao longo do ano passado, atingindo 25,9 milhões de usuários com serviços em fibra. O montante já representa mais de 62% do mercado.

A pandemia teve papel importante nos investimentos em fibra entre 2020 e 2021 antecipando negócios. “Vários fatores puxaram a demanda por infraestrutura de fibras ópticas, entre eles, a expansão das redes móveis e a própria competitividade entre operadoras tradicionais com os provedores regionais de Internet (ISPs) ampliando a cobertura da banda larga no país”, diz Marcelo Andrade, vice-presidente de telecomunicações do Grupo Prysmian na América Latina. A empresa é Destaque pelo quarto ano consecutivo.

“O mercado passa por uma reestruturação a partir dessa disputa pelo crescimento da cobertura da banda larga, e a Prysmian se posiciona para suportar os grandes projetos de mercado; apesar da competitividade, estamos enxergando um crescimento expressivo ano contra ano”, pontua Marcelo. De fato, segundo o levantamento do Anuário, a empresa registrou crescimento de 96% no ano passado e só não aparece na lista das 10 que mais cresceram porque tem menos de 50% da receita no mercado de telecom.

Além dos grandes projetos, Marcelo lembra que a Prysmian fez um trabalho de aproximação com as novas operadoras de rede neutra para compreender seus desafios, sendo que os principais projetos no período estão relacionados à expansão da infraestrutura de banda larga: “Desenvolvemos fibras de alta performance, como a BendBright, além de cabos miniaturizados e de alta densidade”. A estratégia de crescimento, incluindo futuros negócios em 2023, é baseada na ampliação do portfólio de produtos.

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
PRYSMIAN GROUP	79,19	96,09	1,98	4,42	1,71



divulgação

**Marcelo Andrade,**  
VP de telecomunicações na América Latina  
Expectativa pela normalização  
das cadeias globais de suprimentos

O principal desafio para o próximo ano, segundo ele, é a normalização das cadeias globais de suprimentos: “O aumento do consumo de fibra devido à expansão do 5G e à ampliação da cobertura de FTTx ampliou o consumo mundial de cabos e fibras ópticas, e a disponibilidade é limitada”.

Marcelo vê uma nova configuração do mercado de telecomunicações com a entrada de novos operadores de redes neutras e provedores, além da consolidação de empresas: “Esses novos atores começam a ganhar espaço no mercado, e a flexibilidade dos fornecedores de cabos de fibras ópticas é chave nesse novo ambiente de negócios”.

Para atender a demanda de modernização da rede de dados, a empresa está desenvolvendo soluções como cabos híbridos, miniaturizados, com alta concentração de fibras de alta performance. “Além disso, estamos investindo no aumento das capacidades de produção de fibras ópticas e dos cabos para suportar estas demandas”, destaca.

De acordo com Marcelo, 2022 foi um ano bastante duro em decorrência do cenário macroeconômico. Os constantes aumentos das taxas de juros fizeram com que empresas repensassem parte dos investimentos, além de uma percepção da falta de crédito no mercado em geral. “Estamos confiantes na retomada forte dos investimentos em 2023, superando desafios na cadeia logística, principalmente pela sinalização da falta de insumos para produção de fibras ópticas e cabos ópticos em todo mundo”, diz.

Para minimizar os impactos, a equipe da Prysmian tem ficado mais próxima dos clientes e ampliado parcerias com fornecedores.

O grupo também é parceiro de centros de pesquisa e universidades para projetos de inovação. “Antecipando o avanço tecnológico e novas aplicações, estamos desenvolvendo fibras ópticas de alta performance, cabos miniaturizados e com grande quantidade de fibras ópticas, além da solução de cabo híbrido (condutor elétrico e fibra óptica)”, explica.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
0,00	2.584.531	568.597	51.077	5,92	1,15

## Seccional: bons resultados com a modernização dos produtos.

**O mercado de infraestrutura passiva – torres e postes** – para as telecomunicações passou por altos e baixos nos últimos anos, com o compartilhamento de estruturas pelas operadoras, encolhendo as vendas dos fornecedores. A expansão da rede 4G em todo o país e a chegada da 5ª geração reaqueceram a demanda.

Atuando no segmento há 45 anos, a Seccional manteve o volume de vendas para empresas de telecomunicações e energia. Destaque pelo terceiro ano consecutivo, registrou a expressiva marca de 37,8% de rentabilidade sobre as vendas, segundo o levantamento do Anuário Telecom.

Nos últimos dois anos, apostou no aprimoramento do GreenSite, modelo sustentável de torre monotubular criada para ampliar a cobertura de rede e substituir o poste convencional. “A ideia é não agredir a paisagem e reduzir o impacto visual, ao mesmo tempo em que melhora a qualidade no serviço de dados, uma vez que os GreenSites são livres de qualquer fio e capazes ainda de convergir com câmeras de segurança, ilumina-

ção pública, além da transmissão de telecomunicações”, explica o CEO, Paulo Abreu Junior.

O espaço físico exigido para a estrutura é muito menor e camufla antenas de rede da operadora, contribuindo para a melhora da cobertura, sem afetar a paisagem urbana da cidade. Outro marco do período foi a finalização da construção da estação de testes para ensaios estruturais com torres e postes.

Recentemente lançadas nas principais capitais do país, as faixas principais do 5G, segundo Paulo, estão ampliando o mercado do GreenSite: “A estrutura tem layout moderno e maior facilidade de licenciamento, atendendo mesmo às mais restritivas legislações municipais”. O modelo tem sistema de exaustão para resfriamento e backup de energia, diminuindo a possibilidade de apagões.

A Seccional também é especializada no desenvolvimento de produtos para a área de energia eólica, além de estruturas de telecomunicações, atuando nos mercados de iluminação,

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
SECCIONAL	-16,10	-8,19	37,86	27,97	4,29





divulgação

## Paulo Abreu Junior,

CEO

“A ideia é não agredir a paisagem e reduzir o impacto visual, ao mesmo tempo em que melhora a qualidade no serviço de dados”.

projetos especiais, sistemas de emergência e aerogeradores.

Para as telecomunicações, a Seccional produz a Torre Monotubular, o Poste Treliçado, a Torre Triangular e o UFS – Ultra Fast Site. O mais pedido pelas operadoras é a Torre Monotubular para grandes dimensões, desenvolvida para atender o segmento após as restrições nas legislações municipais que tratam do tamanho máximo dos sites e de exigências estéticas. A equipe da Seccional já montou torres com até 70 metros de altura, com grande capacidade para carregamentos de antenas para a telefonia celular, com centenas de sites de 20 a 60 metros, erguidos em todo o território nacional.

As vendas continuam em alta para o poste treliçado para áreas urbanas e terrenos confinados, onde os sites para instalação de torres de telecomunicações têm um custo elevado ou sofrem restrições legais com relação às dimensões da base. A solução permite estruturas de até 80 metros de altura, ocupando uma base

de somente 2,5 metros de lado, dimensões que atendem às necessidades de carregamento de antenas e índices de segurança.

DE acordo com Paulo, a Seccional reforçou investimentos em pesquisa e desenvolvimento e fez projetos para outros mercados, como o de energia: “Acreditamos que as medidas compensatórias do leilão 5G além da retomada da economia pós-covid vão gerar um ambiente propício aos investimentos”.

Nos últimos meses, a Seccional depositou novas patentes voltadas a estruturas de torres e postes, investiu em inovação e nos pilares ESG (ambiental, social e governança) com a construção e o comissionamento da Estação de Testes para Ensaios Estruturais, além da compra de softwares de dimensionamento para essa infraestrutura.

Com uma sede de 60 mil metros quadrados e outra fábrica de 61 mil metros quadrados na cidade industrial de Curitiba (PR), acumula um portfólio de milhares de estruturas instaladas no Brasil e outros países.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
0,00	31.384	13.495	11.881	39,15	0,51

## A Motorola Solutions reforça a segurança pública

Os últimos dois anos foram de crescimento para a operação da Motorola Solutions no Brasil: nunca os investimentos em redes de comunicação crítica nas áreas de segurança pública e transportes foram tão valorizados. A alta demanda por comunicação, incluindo soluções de vídeo e software, contribuiu para os resultados. Estreando entre os destaques do Anuário Telecom, a empresa registrou crescimento de 14,7% na receita líquida em reais e obteve 13% de rentabilidade sobre as vendas.

Nesse período, conquistou contratos com diversas secretarias de segurança pública, especialmente da região Sul, Minas Gerais, São Paulo e Espírito Santo. “Além disso, ampliamos negócios com novos clientes em operações na área de transporte, como metrô e aeroportos”, afirma o presidente da empresa, Elton Borgonovo.


A melhora da situação econômica dos estados alavancou os investimentos no aparelhamento da segurança pública. Outra razão para o crescimento, segundo Elton, é a capacidade de inovação. Mesmo em períodos difíceis como o da

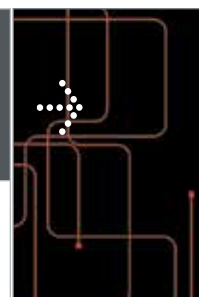
pandemia, investiu para manter a alta disponibilidade das redes de missão crítica dos clientes.

Um dos ganhos foi o aumento da receita recorrente dentro do total do faturamento da operação brasileira, dando mais previsibilidade para o próximo ano.

A meta para 2023 é ampliar a presença no mercado de soluções de vídeo fixo e tático, incluindo softwares de gerenciamento, soluções veiculares e reconhecimento de placas.

Durante a pandemia, segundo Elton, a Motorola Solutions desenvolveu um modelo de trabalho híbrido, garantindo a continuidade dos negócios, fornecendo as ferramentas necessárias às equipes, com foco em conectividade e segurança: “Por atuarmos principalmente com redes privadas e críticas, um dos maiores desafios foi garantir a segurança de nossos profissionais que tiveram que continuar trabalhando em campo, próximo de nossos clientes, e reorganizar o monitoramento dessas redes”. Até 2020, essa operação era realizada apenas por meio dos centros fi-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
	MOTOROLA SOLUTIONS	4,86	14,75	13,03	52,76	3,53





divulgação

**Elton Borgonovo,**  
presidente

“A inovação em comunicação crítica vem desde os primórdios da empresa e é uma constante na nossa história”

sicos de monitoramento 24x7 e nos últimos dois anos passou a ser feita também de forma remota.

Elton lembra que a implementação do 5G no Brasil requer que as operadoras invistam em redes de comunicação crítica de banda larga para uso do governo, com boas oportunidades nesse mercado para a empresa.

As concessões em estradas de rodagem geraram investimentos na área de transporte e logística, e outros mercados em expansão, como óleo e gás, renderam bons projetos. “Isso nos trouxe novos negócios e estamos muito atentos ao segmento”, diz Elton.

A Motorola Solutions atua há mais de 40 anos no Brasil, que responde por um dos dez maiores faturamentos da empresa no mundo. Entre as iniciativas locais, Elton destaca o desenvolvimento próprio de software que abastece outros mercados: “A inovação em comunicação crítica vem desde os primórdios da empresa e é uma constante na nossa história; os profissionais brasileiros têm contribuído para essa trajetória”.

Elton destaca ainda o desenvolvimento de soluções embarcadas e de vídeo móvel e tático: “Investimos em Inteligência Artificial e machine learning, para dar mais qualidade aos equipamentos dos profissionais das linhas de frente”. A empresa também lançou neste ano o Wave PTX baseada em nuvem, que integra comunicação por voz e dados para operações em manufatura, saúde e agronegócio. “A solução tem como diferencial competitivo manter as pessoas e operações conectadas em tempo real, com a facilidade de ser usada com múltiplos dispositivos de comunicação como rádio, celular e tablets por meio de redes de banda larga”, explica.

A Motorola Solutions é parceira de universidades para projetos de pesquisa, incluindo o Centro Paula Souza, para o desenvolvimento e formação de capital humano. Entre os mercados em alta para o fornecimento de redes privadas no Brasil, Elton cita a mineração, operações petrolíferas, manufatura, hospitais e aeroportos, além de serviços públicos.



Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
0,00	279.648	279.648	36.441	-	0,75

# A Ericsson investe em inovação para preparar a chegada do 5G


**Com o aumento da demanda por colaboração remota** e interação por meio de recursos de vídeo, os índices de tráfego de dados nas redes de telecomunicações cresceram significativamente no auge da pandemia e seguiram nesse ritmo em 2022. A Ericsson se engajou nessa corrida, provendo infraestrutura e aproveitou novas oportunidades de negócio, garantindo crescimento de 28,6% da receita líquida em reais, segundo o levantamento do Anuário Telecom.

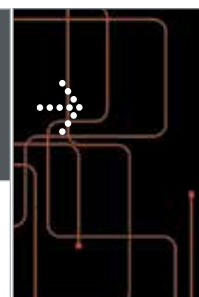
A pandemia acelerou a digitalização e, com sua experiência no lançamento do 5G ao redor do mundo, a Ericsson estava preparada para capturar essa oportunidade. “O usuário, seja um consumidor ou grande empresa, quer ter mais velocidade e melhor conexão, mas também serviços digitais avançados impulsionados pelo 5G”, afirma Rodrigo Dienstmann, CEO da Ericsson para o Cone Sul da América Latina.

A empresa destina anualmente R\$ 100 milhões para pesquisa e desenvolvimento de inovação, com 200 famílias de patentes desenvolvidas

no Centro de P&D&I localizado em Indaiatuba, no interior de São Paulo. Nos últimos dois anos, também consolidou a operação na fábrica de São José dos Campos, uma das quatro que a empresa mantém globalmente, e a mais antiga em funcionamento ininterrupto, desde 1955. “Em março de 2021, lançamos a primeira linha de produção de infraestrutura 5G do país e de todo o hemisfério sul, com capacidade suficiente para atender a demanda do mercado local e da América Latina, e conduzimos as primeiras instalações da infraestrutura 5G no país, que já responde por 25% da demanda do ano”, diz Rodrigo. Em 2023, segundo ele, os negócios com a nova rede vão ultrapassar o 4G em geração de negócios.

O centro de pesquisas de Indaiatuba trabalha em projetos de realidades imersivas, gêmeos digitais, pesquisa aplicada beyond 5G e transformação digital das operadoras de telecomunicações, além das interfaces homem-robô. “Combinamos a rede 5G com Inteligência Artificial, robótica e realidades imersivas – tecnologias

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
	ERICSSON	17,52	28,60	0,96	4,89	1,16





divulgação

### Rodrigo Dienstmann,

CEO para o Cone Sul

“Combinamos a rede 5G com Inteligência Artificial, robótica e realidades imersivas”

consagradas no mundo dos gamers – com o desenvolvimento de um braço robótico controlado pelo movimento dos dedos das mãos e não por joysticks físicos”, explica Rodrigo.

Outros campos de pesquisa da Ericsson no país incluem a Internet dos pensamentos, baseada no uso de interfaces cérebro-computador não invasivas, para que o cérebro controle o movimento de objetos; redes cognitivas, máquinas inteligentes conectadas e conectividade ilimitada, jornadas tecnológicas que vão além da rede 5G.

Perto de completar 100 anos no Brasil, a Ericsson ampliou o portfólio, abrangendo redes, serviços de software em nuvem e negócios alimentados por plataformas 5G e Internet das Coisas (IoT). A empresa tem 52% de market share em 4G e espera repetir o feito com a próxima geração de rede.

Para ampliar a linha de produtos, adquiriu a Cradlepoint e, mais recentemente, anunciou a incorporação da Vonage para alavancar a estratégia de redes móveis e apoiar a digitalização de diferentes setores da indústria. Entre as so-

luções que entraram no portfólio estão Communications Platform as a Service (CPaaS) para mensagens, e-commerce conversacional, serviços de voz e vídeo, Unified Communication and Contact Center as a Service (UCaaS and CCaaS). “Planejamos transformar a maneira como recursos avançados da rede 5G são oferecidos e consumidos pela comunidade global de desenvolvedores – incluindo os mais de 1 milhão já registrados na Vonage –, com fácil acesso às funções de rede 4G e 5G através de APIs abertas, criando oportunidades de inovação”, explica Rodrigo. A primeira API de rede Dynamic End-user Boost, baseada na infraestrutura 4G já está no mercado e outras virão a seguir.

“O Brasil é hoje o país ocidental com o maior número de redes 5G Standalone no mundo, com ecossistemas de inovação no agro, na medicina, na educação e no segmento financeiro, e nosso propósito é trabalhar muito próximo dos clientes e parceiros para capturar todo o potencial de monetização dessa rede”, diz Rodrigo.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
0,00	2.958.871	2.958.871	28.460	2,37	0,89



# A demanda aquecida por dispositivos mantém a **Positivo** em ascensão

A **pandemia mudou radicalmente alguns modelos de negócio**, pois se descobriu que muito do que era feito de maneira presencial poderia ser feito a distância, com uso da tecnologia. Isso fez com que a demanda por dispositivos explodisse em 2020 e 2021 e se mantivesse em alta.

Em paralelo, houve maior procura por serviços como locação e manutenção de equipamentos de informática (HaaS – Hardware as a Service).

Esse cenário turbinou os resultados da Positivo Tecnologia, destaque pelo segundo ano consecutivo, com crescimento de 56,5% na receita líquida em reais e 6% de rentabilidade sobre as vendas.

“Nossos negócios se intensificaram, principalmente na unidade Commercial, voltada para empresas privadas e instituições públicas, resultado da necessidade de incrementar e renovar parques tecnológicos com a aceleração da transformação digital, ensino híbrido e trabalho remoto”, diz o presidente Hélio Rotenberg. Ele destaca que o desempenho financeiro da empresa alcançou níveis recordes: em apenas três meses de 2022, registrou praticamente a mes-

ma receita bruta de todo o ano de 2019.

Nos dois últimos anos, a Positivo viveu desafios econômicos e sanitários que impactaram a maioria dos negócios durante o pico da pandemia, além da dificuldade de fornecimento de componentes eletrônicos. “Apesar do desabastecimento na cadeia produtiva, conseguimos honrar todos os compromissos com nossos clientes e crescer de forma sustentável”, garante Hélio.

Ele destaca o acerto da estratégia de diversificação de produtos, atendendo clientes de perfis distintos, empresas de todos os portes, consumidores, escolas e instituições públicas: “Em 2021, firmamos importante parceria com o quarto maior grupo de celulares do mundo para representar no Brasil a marca de smartphones Infinix, e trouxemos a marca Compaq para ampliar o portfólio de computadores no segmento de consumo”. O portfólio de computadores também inclui modelos Positivo e Vaio.

Para o mercado corporativo, lançou a Positivo Tech Services, que oferece suporte técnico e on-site a equipamentos de informática de em-

Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
POSITIVO	40,30	53,52	6,03	17,31	1,61



# Nosso propósito é construir a infraestrutura da sua vida.

Na Furukawa entendemos que o nosso maior propósito é projetar e construir uma infraestrutura para a vida em toda a extensão do termo. Acompanhamos as últimas tendências tecnológicas e desenvolvemos produtos inovadores, mas tudo com um objetivo principal: impactar positivamente a vida das pessoas.

Nesse novo mundo pós-pandemia, que acelerou todo o processo de digitalização, virtualização e consumo de dados, a infraestrutura de redes de comunicação é o que mantém as pessoas conectadas – familiares, amigos e colegas de trabalho. Empresas continuam funcionando, empregos são gerados e a economia global gira. Tudo, muitas vezes, sem sair de casa.

“Infraestrutura para a vida” é, portanto, muito mais que um slogan, porque permite às pessoas usufruírem ao máximo dessa interatividade para construir um futuro cada vez mais colaborativo.

- 
- ▶ **PRESENÇA GLOBAL**
  - ▶ **CLOUD**
  - ▶ **BROADBAND**
  - ▶ **ENTERPRISE**
  - ▶ **SOFTWARE E SERVIÇOS**



divulgação

**Hélio Rotenberg,**

presidente

“Apesar do desabastecimento na cadeia produtiva, conseguimos honrar todos os compromissos com nossos clientes”

presas e instituições públicas em qualquer localidade do país no conceito Positivo as a Service. Outro destaque foi o fornecimento de servidores para a Atos, em projetos de supercomputadores usados na atividade petrolífera e classificados entre os maiores do mundo em termos de capacidade de processamento.

Em paralelo ao avanço dos negócios principais, lançou soluções de pagamento (POS) para aumentar a eficiência de pontos de venda, fechando contratos com os principais adquirentes, e ampliou ainda a linha de produtos Positivo Casa Inteligente, com o lançamento da Smart Fechadura e o Robô Aspirador.

Reposicionou negócios na área de educação com a unidade Educacional – Ecossistema de Tecnologia e Inovação e Suítes Pedagógicas. Nesta iniciativa, empresas parceiras do programa são reunidas em suítes (conjuntos) e chegam juntas às escolas para oferecer recursos de software e hardware que podem ser adotados em diferentes momentos da rotina de professores e alunos, seja em casa ou na escola.

A rede 5G, segundo Hélio, deve incentivar as vendas da unidade Positivo Servers & Solutions, que oferece computação de borda para atender as operadoras: “A geração de dados digitais ficará ainda maior, o que aumenta a necessidade de servidores e demais soluções de infraestrutura de TI para armazenamento e processamento de dados, e os servidores de borda serão a grande tendência”. Os negócios de mobilidade também tendem a se beneficiar com a maior demanda por smartphones e a conectividade do 5G.

Para incentivar a inovação, a Positivo lançou um programa de Corporate Venture, que fomenta empresas emergentes, a partir de um Fundo de Investimento de Participação (FIP) sediado em Manaus (AM). “Somente em 2021, aportamos mais de R\$ 80 milhões em startups de diferentes segmentos como mobilidade, análises clínicas, agricultura e pecuária”, diz Hélio. Conta ainda com o Positivo Labs, um hub de inovação, também em Manaus, que facilita a criação conjunta e apoia startups que queiram alavancar cadeias produtivas na região.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
23,99	3.365.487	605.788	202.896	8,58	0,90

# serviços

NAS PRÓXIMAS PÁGINAS, ESTÃO OS PERFIS DAS EMPRESAS PRESTADORAS DE SERVIÇOS, CUJO DESEMPENHO LHES GARANTIU O PRÊMIO DE DESTAQUE DO ANO DO ANUÁRIO TELECOM 2022, EM SEUS RESPECTIVOS SEGMENTOS: ALLIED (CANAIS DE COMERCIALIZAÇÃO); VIAIW (CONSULTORIA E PROJETOS); LUMEN/CIRION (GERENCIAMENTO DE REDES E INFRAESTRUTURA DE REDES); TIM (SERVIÇOS CONVERGENTES); VIVO (SERVIÇOS CORPORATIVOS E DE TELEFONIA FIXA); AEC (SERVIÇOS DE CALL CENTER); TIVIT (SERVIÇOS DE CLOUD COMPUTING); UNIFIQUE (SERVIÇOS DE HOSTING); GRUPO BINÁRIO (SERVIÇOS DE INTEGRAÇÃO); HISPAMAR (SERVIÇOS DIGITAIS). A CLARO, DESTAQUE EM SERVIÇOS MÓVEIS, FOI TAMBÉM ESCOLHIDA A EMPRESA DO ANO (VEJA A REPORTAGEM DA PÁGINA 36).

# A Allied amplia o leque de produtos e retoma o varejo regional

A Allied, que atua no mercado de produtos eletrônicos, concentrou esforços na eficiência da aplicação de recursos, alinhados ao atendimento de diferentes segmentos, com um maior leque de marcas. Essa estratégia sustentou os resultados da companhia no ano passado com um crescimento de 18,8% na receita líquida e rentabilidade sobre as vendas de 5,13%, de acordo com o Anuário Telecom.

Em 2021, adquiriu a BRUsed, empresa de compra e venda de celulares e lançou, em 2022, a Trocafy, plataforma para a comercialização de smartphones recondicionados. A nova vertical de negócios oferece aparelhos premium seminovos das marcas Apple, Motorola e Samsung diretamente aos consumidores, um mercado que alcançou 3,5 milhões de aparelhos em 2021, segundo a IDC.


Outro destaque, segundo o CEO, Silvio Stagni, foi o lançamento dos tablets Kross, cuja operação cabe à Allied, em parceria com a Track&Field, do segmento de confecções, para a venda

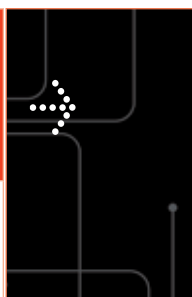
de dispositivos wearables (vestíveis).

“Nos consolidamos como um dos principais vendedores em grandes marketplaces com a marca Mobcom, além de celebrar parcerias estratégicas em lojas virtuais oficiais como Google e Apple”, afirma Silvio. Outro destaque do período foi a oferta da Soudi, plataforma financeira com solução de crédito e meios de pagamento.

Mesmo com cenário de juros e inflação crescentes, os resultados da Allied foram consistentes, puxados pelo fortalecimento do canal digital e B2B, diversificação do portfólio, novas iniciativas de distribuição e a retomada do varejo regional, com destaque para as vendas de streaming devices, assistentes digitais e wearables, além de smartphones. “Para os próximos anos esperamos um aquecimento do mercado e seguimos nossa estratégia de diversificação de produtos com novas marcas”, diz Silvio.

O carro-chefe da Allied é a distribuição de eletrônicos no varejo físico e virtual. No segundo trimestre de 2022, por exemplo, contabilizou

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	ALLIED	8,64	18,88	5,14	1,42	8,04







## Silvio Stagni, CEO

**Aposta no consumo circular, com a venda de smartphones recondicionados.**

a venda de mais de 7 milhões de produtos em todo o país, com 30% de participação de videogames, 11% em notebooks e 8% em smartphones. “Para 2023, nossa aposta é manter essa participação no mercado de eletroeletrônicos e alavancar o mercado de smartphones recondicionados com a Trocafy, que estimula o consumo circular, um tema relevante para o desenvolvimento sustentável alinhado aos princípios ESG (ambiental, social e governança) e ao direcionamento estratégico da empresa”, diz Silvio.

O avanço da tecnologia 5G no Brasil é um marco importante na aceleração digital. Na visão de Silvio, a rede vai impulsionar o comércio de eletrônicos, principalmente dos smartphones que vão ganhar recursos e acesso mais veloz à rede: “Parte da nossa receita está atrelada a esses aparelhos e esperamos impulsionar as vendas em todos os nossos canais – varejo físico, digital e distribuição”.

Neste ano a Allied desenvolveu o programa Tecnologia e Inovação, para fomentar essa cul-

tura, dando mais autonomia e flexibilidade aos colaboradores. A iniciativa permitiu otimizar a cadeia de gestão, venda e distribuição, diminuir custos e aperfeiçoar o atendimento ao consumidor. O programa foi desenvolvido em parceria com a Distrito, plataforma de inovação que busca soluções de produtividade e escalabilidade das operações entre startups, com foco em serviços financeiros e vendas on-line.

A divisão Varejo Digital teve um papel relevante nos resultados da Allied a partir de uma parceria com a VTEX, reforço no time de marketing e investimentos no atendimento pós-venda.

Em maio de 2022, lançou uma rodada de debêntures avaliada em R\$ 296 milhões, cujos recursos serão usados para gestão dos negócios de distribuição de equipamentos eletrônicos, como TVs, handsets, tablets, consoles e wearables.

Cobrindo 5,5 mil cidades, a Allied entregou, entre março de 2021 e março de 2022, 10 milhões de produtos.

Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
26,44	5.611.303	3.624.902	288.231	19,07	1,30



## A Via\W aproveita a demanda aquecida e segue firme na liderança

Em 14 anos de história, a Via\W consolidou um modelo de prestação de serviços baseado em success-fee, buscando economia na renegociação de contratos de telecomunicações e TI com a recuperação de valores pagos indevidamente pelos clientes. “Nosso modelo de negócio foi muito valorizado durante a pandemia e continua em crescimento devido ao cenário de digitalização, à chegada do 5G e à demanda por serviços mais aderentes às necessidades dos clientes”, afirma Fabio Vinicius Ribeiro, vice-presidente de marketing e sócio.

Destaque pelo nono consecutivo, a empresa teve um crescimento de 24,1% na receita líquida em reais e obteve mais uma vez uma expressiva rentabilidade sobre as vendas, de 54,3%, índice que a coloca entre as dez mais rentáveis do Anuário Telecom.

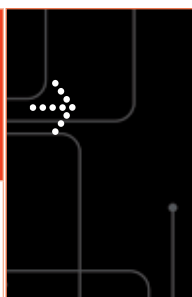
Segundo Fabio, nestes dois anos, a empresa estruturou novas frentes de negócio focadas em processo, garantia da qualidade e pós-venda, além de reduzir custos. Como resultado, diz, au-

mentou o número de clientes, receita e rentabilidade ano sobre ano: “Neste momento estamos migrando para um modelo de operação híbrido, com foco principalmente em visitas presenciais que aumentam nossa proximidade com clientes e parceiros”.

A Via\W atende empresas em mais de 30 segmentos distintos. Implantou projetos não só de redução de custos, mas também em ganhos de qualidade e performance das operações baseadas na análise estratégica de fornecedores, na revisão da arquitetura de redes e revisão de SLAs de contratos.

Segundo Fabio, a equipe tem alcançado resultados expressivos e existe a possibilidade de o cliente desenvolver um projeto em conjunto com a VIA\W, que é remunerada a partir da queda de custos: “Já atuamos em alguns países da América Latina e a partir de fusões e aquisições devemos expandir ainda mais internacionalmente. Ele reforça que as mudanças na operação e aquisição de novas empresas visam a

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	VIAW	13,42	24,12	54,30	3,61	0,00





divulgação

**Fabio Vinicius Ribeiro,**  
VP de marketing e sócio  
“Estamos migrando para um modelo de operação híbrido, com foco principalmente em visitas presenciais”.

continuidade dos serviços no longo prazo: “Em momentos de crise, observamos uma redução nas margens e a necessidade das empresas de se reinventarem e implementarem soluções criativas para manter a rentabilidade, por isso buscam maior eficiência, principalmente na redução de custos de telecomunicações e TI, componentes relevantes nos custos aa maioria delas”. Essa premissa sustentou muitos negócios, principalmente nas operações mais impactadas pelas restrições da pandemia e que não estavam preparadas para um modelo aderente às novas necessidades. “A Via\W teve um papel determinante nesse contexto, renegociando contratos e recuperando valores cobrados indevidamente e melhorando a relação custo/benefício de produtos e serviços do cliente, não apenas em relação ao preço, mas também nos pilares técnico, de qualidade e jurídico”, reforça Fabio.

Ele destaca contratos de com empresas de telecomunicações para as redes fixa, móvel e de dados e a otimização de serviços em

datacenters, computação em nuvem e redes SD-WAN: “Nossa expectativa para 2023 é aumentar a presença nos clientes, com a implementação de novos serviços, bem como aumento da capilaridade em outras regiões com bom potencial de negócios”.

A estratégia da VIA\W é utilizar a sua própria plataforma para crescer.

“Ampliamos nosso portfólio de serviços com a criação de uma nova unidade de negócios focada na Renegociação de Contratos de Licenças de Software”, diz ele.

Há dois anos, a Via\W reposicionou seu planejamento com a estratégia de crescimento orgânico por meio de parcerias e aquisições e, em julho de 2022, adquiriu a 4MAP. “Essa é a primeira aquisição de várias previstas para consolidar nossa plataforma de negócios”, garante Fabio. A 4MapIT oferece uma solução para gestão de custos e ativos baseada em robotização e em Inteligência Artificial reforçando o portfólio da Via\W.

Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
86,80	30.314	30.314	16.462	197,29	2,64



## A Lumen vira Cirion e ganha com a explosão da demanda

**A Lumen agora é Cirion Technologies.** A empresa fechou a venda do seu negócio na América Latina para a Stonepeak e, desde 1º de agosto de 2022, passou a se chamar Cirion, operando como uma empresa independente na América Latina. Oferece infraestrutura digital para empresas dos mais diversos segmentos, atendendo a digitalização acelerada do mercado, principalmente para habilitar o trabalho e o atendimento remotos. “Com a estabilização do cenário e início do retorno aos escritórios, o modelo definitivo deve manter características híbridas, por isso as empresas começaram a rever as soluções adotadas, buscando maior robustez e segurança em seus ambientes”, destaca Marcos Malfatti, agora presidente da Cirion Technologies Brasil.

A Lumen obteve um crescimento de 22,5% da receita líquida em reais e rentabilidade de 11,8% sobre as vendas, obtendo o prêmio de Destaque do Ano em dois diferentes segmentos: Gerenciamento de Redes e Serviços de Infraestrutura de Rede.

Marcos lembra que projetos que ficaram parados ao longo dos últimos anos foram retomados, com maior adoção de nuvem e mais velocidade na operação: “Para atender projetos dos clientes, a Lumen reforçou sua infraestrutura, agregando cobertura de fibra e capacidade dos datacenters, além de aprimorar as soluções do portfólio, como ofertas de SD-WAN, desktop as a service e orquestradores de nuvens e redes”.

O maior desafio do ano, segundo ele, foi o spin off da operação da Lumen Latam do universo Lumen, que originou a Cirion: “Executar essa operação garantindo a qualidade e continuidade do atendimento, com o mínimo impacto em clientes, colaboradores e parceiros, mobilizou nossos esforços”.

A nova empresa nasceu logo após a obtenção de todas as aprovações regulatórias necessárias nos Estados Unidos e nos diferentes países da região onde operam.

Toda a operação na América Latina, de México até a Argentina, foi separada da Lumen.

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	LUMEN	11,96	22,51	11,83	1,62	0,00





divulgação

**Marcos Malfatti,**  
presidente  
**Por meio da Cirion, os clientes continuam acessando a plataforma e as soluções globais da Lumen.**

“Operamos agora de forma independente uma empresa com mais de 6,4 mil clientes na região, mais de 86 mil km de fibra óptica, incluindo cabos submarinos no Atlântico e Pacífico, mais de 18 datacenters e serviços de transmissão de dados, datacenter e nuvem, segurança da informação, voz e colaboração”, explica Marcos. Como empresa independente, a Cirion pode direcionar seus esforços às demandas da região, investindo no crescimento de infraestrutura e desenvolvimento de produtos específicos para as necessidades das empresas latinas.

O crescimento dos negócios em 2021 e neste ano, de acordo com Marcos, se deve à demanda do mercado corporativo, pelo aprimoramento da infraestrutura com negócios nos segmentos de ISPs (Internet Service Providers), financeiro e comércio: “Com mais pessoas em casa, a demanda por entretenimento digital subiu muito, além de serviços como CDN para segmentos de streaming e games”.

Por meio da Cirion, os clientes continuam

acessando a plataforma e as soluções globais da Lumen.

As perspectivas para o próximo ano, segundo Marcos, são promissoras, com a chegada da rede 5G, trazendo novas demandas de infraestrutura como reforço ou construção de malhas de conexão às torres de transmissão: “Com uma rede de alta velocidade, haverá crescimento da infraestrutura para oferta de serviços digitais mais elaborados como redes SD-WAN, CDN, e edge computing, além da Internet das Coisas”.

A rede da Cirion chega aos Estados Unidos via cabo submarino e, através do México, também por conexão terrestre. Nos EUA, a rede chega a Los Angeles, Miami e Nova York. Na América Latina, herdou a infraestrutura que inclui 18 datacenters, sendo três deles no Brasil, uma rede regional de cabos submarinos com 36 mil km, 19 mil km de cabos metropolitanos (10,6 mil no Brasil), 31 mil de cabos de longa distância (14,2 mil no Brasil), além, de 2,2 mil funcionários, dos quais, 648 no Brasil.

Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
40,26	1.290.932	965.101	152.730	11,56	0,66



# A TIM investe em parcerias para atingir novos segmentos

**Expansão da cobertura e investimentos na qualidade** do atendimento foram as estratégias da TIM para continuar crescendo em um cenário macroeconômico desafiador. A operadora registrou crescimento de 4,5% na receita líquida em reais e obteve 16,3% de rentabilidade sobre as vendas. “Fomos capazes de nos adaptar às circunstâncias adversas, focar em inovação, infraestrutura, novas ofertas e parcerias”, diz Fabio Mello de Avellar, Chief Revenue Officer (CRO).


Os aportes em infraestrutura, segundo ele, foram fundamentais para dar forma à nova rede 5G, que complementa a cobertura móvel 4G com mais de 5 mil municípios: “Seguimos investindo na expansão da rede para atingir a meta de chegar a 100% dos municípios brasileiros com serviço 4G de qualidade até 2023”.

A operadora investe no 5G desde 2019, quando lançou os primeiros laboratórios e projetos-piloto com parceiros em diferentes segmentos. No agronegócio, a parceria é com a Insolo, para automação no campo, e com a Stellantis, para projetos na linha de produção da indústria au-

tomobilística. Outra é com a Enel, em São Paulo, para digitalizar a rede de distribuição de energia, além de uma rede inteligente em Curitiba (PR) com soluções energeticamente sustentáveis. “Acreditamos no potencial da tecnologia 5G para fazer a diferença em todo o ambiente de negócios, em setores essenciais da economia brasileira, como saúde, educação, mobilidade e energia”, destaca Fábio.

Em 2021 e 2022, na opinião dele, a TIM viveu marcos importantes, com a aquisição de frequências no leilão promovido pela Anatel; e a aquisição da Oi Móvel, que permitiu alcançar 16 milhões de clientes: “Fomos a primeira operadora a disponibilizar o uso da rede por clientes da Oi Móvel, seguindo um processo de integração sistêmica, e ampliamos as vantagens aos clientes TIM”.

O ano de 2022 ficará marcado pelo destaque dado pela operadora à implementação das redes nas primeiras capitais. “Em dois meses, chegamos a 12 cidades, e em todas as praças, contamos com um número de sites muito acima da

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	TIM	-4,43	4,58	16,38	1,45	7,72



divulgação

**Fábio Mello de Avellar,**  
Chief Revenue Officer

**“Acreditamos no potencial da tecnologia 5G para fazer a diferença em todo o ambiente de negócios, em setores essenciais da economia brasileira”.**

obrigação mínima estabelecida pela Anatel”, diz. São Paulo (SP), Curitiba (PR) e Rio de Janeiro (RJ) já contam com 100% de cobertura, com antenas em todos os bairros. “Vamos explorar oportunidades de expandir nossa presença com o TIM Live Ultrafibra, de banda larga de alta velocidade, e oferta de serviços digitais”.

Por meio de parcerias, a TIM ampliou o leque de serviços como o cartão de crédito fácil (com o C6 Bank), cursos à distância (Ampli, com a Cogna Educação), soluções de segurança (com o grupo FS) e experiências de entretenimento. “Nossa parceria com C6 Bank supera 7 milhões de usuários ativos, a aliança com Ampli alcançou mais de 180 mil usuários matriculados, e a solução de segurança digital, chamada Proteção PIX, criada com a FS, complementa o portfólio de serviços digitais aos clientes”, lembra Fábio.

Inovação está entre as prioridades, com metas baseadas em inovação aberta, contando com parceiros, colaboradores e clientes. “Colaboramos com instituições de ensino para criação de laboratórios e desenvolvimento de es-

tudos e testes que foram fundamentais para a implementação do 5G no Brasil, e hubs de startups para mapear oportunidades do mercado”, explica Fábio.

A mais recente parceria é com a Prefeitura de Campinas (SP), CPqD, Embrapa e Unicamp, para construção de uma rede aberta de pesquisa. “O Open 5G Campinas pretende inspirar outras empresas e municípios a impulsionar o ecossistema de inovação voltado à tecnologia 5G”, diz.

50% dos recursos voltados à inovação são direcionados para aprimorar serviços, tecnologias ou processos já existentes, e os demais são divididos entre soluções disruptivas, novos modelos de negócios ou novas tecnologias.

Em agosto de 2022, a rede 5G da TIM entrou em operação em São Paulo e Brasília, respondendo por 10% do tráfego nessas duas cidades. No Rio de Janeiro, também lançada em agosto, representa 8% do tráfego da operadora. Entre 6% e 7% da base de assinantes da TIM são de alto valor, com smartphones 5G, e grande consumo de dados.

Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
58,45	18.058.027	18.058.027	2.957.174	11,78	0,36



# A Vivo expande a rede de fibra para se consolidar como hub digital

**Apesar dos desafios macroeconômicos, a Vivo** aumentou sua receita e o lucro, e alcançou índices históricos de acessos. A estratégia de fortalecer o ecossistema de serviços digitais por meio da plataforma de conectividade móvel e fixa se mostrou acertada. Até o final do primeiro semestre de 2022, investiu R\$ 4,5 bilhões, um aumento de 6,2% sobre o mesmo período do ano passado, aplicados na expansão e ampliação da cobertura.

Destaque em dois segmentos do Anuário Telecom – Serviços Corporativos e de Telefonia Fixa –, a Vivo registrou crescimento de 2,1% na receita líquida e obteve 14,1% de rentabilidade sobre as vendas.

“Temos o propósito de digitalizar para aproximar, que traduz nossa jornada como um hub digital: além da conectividade oferecemos uma gama de serviços em áreas como entretenimento, mercado corporativo, serviços financeiros, saúde e bem-estar, educação e casa inteligente”,

afirma Alex Salgado, vice-presidente de B2B.

A Vivo opera o 5G na faixa de 3,5GHz e segue expandindo a rede pelas capitais. A cobertura móvel da operadora em 4,5G chega a mais de 3,2 mil municípios – além de 4G e 3G –, e com a rede de fibra cobre 21 milhões de domicílios brasileiros. Em fibra, um dos motores de crescimento, a meta é atingir 29 milhões de casas e empresas cobertas até o final de 2024, ante os atuais 21 milhões, trabalhando em parceria com a FiBrasi e American Tower. Nos últimos 12 meses, expandiu a rede para 61 novas cidades, conectando 1 milhão de novos clientes e alcançando a marca de 5 milhões de domicílios conectados.

A rede de fibra da Vivo está disponível em 354 cidades, com oferta de Internet por FTTH. “A receita desse segmento é uma das que mais crescem, com alta de 23,7% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, acompanhando o avanço da nossa infraestrutura, e, somado à expansão acelerada da rede móvel,

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
	VIVO	-6,70	2,10	14,15	8,91	0,94





divulgação

educação e casa inteligente”

**Alex Salgado,**  
vice-presidente de B2B  
“Além da conectividade, oferecemos uma gama de serviços em áreas como entretenimento, mercado corporativo, serviços financeiros, saúde e bem-estar,

agora também com 5G, consolida nossa oferta de conectividade em todo o país”, diz Alex.

No mercado corporativo, com a marca Vivo Empresas – sob o guarda-chuva dada Telefônica Tech –, oferecendo serviços digitais (segurança, cloud, IoT e Big Data) e consultoria para auxiliar negócios de todos os tamanhos, desde o MEI até grandes corporações. “Nos últimos 12 meses, as receitas exclusivas de serviços digitais de cloud, cibersegurança, IoT, Big Data, venda e aluguel de equipamentos de TI geraram cerca de R\$ 2,3 bilhões em receitas, um aumento de 36% em comparação com igual período anterior”, destaca Alex.

Ele lembra que a ativação da rede 5G começou no início de dezembro de 2021, após ter arrematado as frequências no leilão da Anatel, com investimentos de R\$ 4,5 bilhões (incluindo cerca de R\$ 3,5 bilhões em aportes financeiros para o cumprimento de obrigações), operando na faixa de 2,3GHz em algumas capitais do país: “Des-

de o início de julho, começamos a ativar nossa rede na frequência de 3,5GHz nas capitais, utilizando as tecnologias NSA e SA”. Além da ultravelocidade na Internet móvel, a nova rede abre espaço para as empresas criarem serviços e experiências imersivas com realidade virtual e Inteligência Artificial.

Para atrair novas ideias e empresas para esse ecossistema, junto com a Telefônica, investe no hub de inovação aberta Wayra, com aportes financeiros e mentorias. Como reforço dessa estratégia, criou a Vivo Ventures, um fundo CVC (Corporate Venture Capital), que irá investir R\$ 320 milhões em startups ao longo dos próximos cinco anos, priorizando soluções nas áreas de entretenimento, casa inteligente, marketplace, saúde, finanças e educação. “Vamos apoiar entre 15 e 20 empresas com um ticket mais alto do que a Wayra, de R\$ 15 milhões a R\$ 20 milhões, focando em startups aderentes aos segmentos do nosso interesse”, diz Alex.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
14,64	44.032.613	44.032.613	6.229.357	8,61	0,38

# A AeC se reinventa, com soluções digitais de atendimento.

A AeC apostou em soluções digitais para reinventar o atendimento ao cliente do call center. Essa trajetória incluiu investimentos em chatbots, autoatendimento, comunicação por mensagens e outras plataformas. A empresa obteve crescimento de 23,4% da receita líquida em reais, e rentabilidade de 4% sobre as vendas, conquistando o prêmio de Destaque pelo quarto ano consecutivo. “A conquista de novos clientes de diversas áreas foi um dos fatores mais importantes para os resultados de 2021, superando desafios na implementação de uma nova operação de atendimento ao cliente”, afirma Celso Mateus Ramiro, vice-presidente de operações. Em 2021, a empresa reforçou investimentos em formação e capacitação, acelerando planos para o ensino a distância com o lançamento da Digital Academy, estrutura criada para oferecer aos colaboradores cursos de programação, além de investir em ferramentas de trabalho para aperfeiçoar o home office. “Nosso objetivo é abrir

portas para os funcionários que queiram seguir a carreira na área de TI”, explica Celso.

Outra iniciativa é a CX Academy em parceria com a World Customer Economic Science (WCES), para capacitar colaboradores em experiência do cliente. Cada colaborador da AeC estudará com a WCES e receberá título internacional em Customer Experience.

Para aperfeiçoar soluções, a AeC investiu em uma fábrica de bots e criou a diretoria de Customer Experience. Segundo Celso, a empresa alavancou negócios, priorizando investimentos na digitalização para o público externo e o colaborador interno: “Nosso diferencial é a grande experiência no relacionamento com os clientes, capacidade de investimento em novas tecnologias e contar com um ambiente de gestão propício para atrair e reter bons profissionais do mercado”.

Com 30 anos de história, a AeC é uma das maiores empresas de Business Process Auto-

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	AeC	12,79	23,42	4,09	1,02	14,80





divulgação

**Celso Mateus Ramiro,**  
vice-presidente de operações  
“Nosso objetivo é abrir portas para os funcionários que queiram seguir a carreira na área de TI”

mation e tem como desafio, além de manter o legado, avançar. “Vamos continuar a investir em mão de obra, pois somos uma das maiores empregadoras no setor”, diz Celso. Em 2022, a empresa duplicou o número de colaboradores em Campina Grande, na Paraíba. Há um ano, a unidade da AeC na cidade contava com cerca de 3,5 mil colaboradores e hoje são 7 mil. Além disso, promoveu, no último ano, 3 mil profissionais, seguindo planos de metas e carreiras.

“Nossa transformação é contínua para conseguir entregar produtos e serviços com qualidade, investindo em novas ferramentas e parcerias estratégicas com startups para construir soluções internas”, garante. Entre as iniciativas inovadoras, ele destaca o aprimoramento da qualidade dos serviços: “Trabalhamos com tecnologia especializada em relacionamento com clientes, o que também significa atendimento inclusivo”. O Brasil conta com mais de 10 milhões de brasileiros com alguma deficiência auditiva, o que

fez a AeC criar um atendimento especializado na linguagem de libras pela Internet, para que deficientes auditivos possam entrar em contato com empresas e apresentar suas demandas de serviços. “Essa iniciativa começou em março de 2022, na unidade de João Pessoa (PB), com uma equipe de seis profissionais, incluindo um deficiente auditivo”, explica Celso.

“A AeC cresceu em volume de clientes e faturamento pelo terceiro ano consecutivo, devido à prestação de serviço que gera maior rentabilidade e fidelização dos nossos contratantes”, diz. Para ele, 2023 será um ano de retomada da economia, com o final da pandemia e a estabilidade na prestação de serviços: “Continuaremos investindo em tecnologias para aprimorar nossas soluções, com perspectiva de dobrar a área digital, aumentar o número de profissionais especializados na experiência do cliente e as condições de entrega, além de posicionar a AeC como líder em BPO e automatização de processos”.

Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
0,25	1.004.647	1.004.647	41.129	48,69	1,48

# A Tivit reforça o investimento nas unidades de negócios digitais

A **aceleração da transformação digital e o aperfeiçoamento** de processos para que as empresas se mantenham competitivas são um caminho sem volta. A Tivit soube captar esse movimento de digitalização, tanto em sua base quanto entre novos clientes, reforçando investimentos nas unidades de negócios digitais, treinamento e certificação em tecnologias como Inteligência Artificial, machine learning e data & analytics.

Daniel Galante, diretor-executivo e head de Cloud Solutions e CyberSec, destaca as parcerias estratégicas firmadas com AWS, Microsoft Azure e Google Cloud, nas áreas de Innovation as a Service, do Tivit Labs, e fusões e aquisições com a Tivit Ventures, além da modernização da nuvem privada. Somados, estão previstos investimentos de cerca de R\$ 600 milhões nessas frentes até 2025.

Mais da metade da receita da Tivit – Destaque do anuário Telecom pelo segundo ano consecutivo – vem das unidades Cloud, Cyber-

security, Digital, Labs e Ventures. “Esse era nosso grande objetivo e dessa forma conseguimos posicionar a empresa como um grande player nos projetos de maturidade digital das empresas, ou transformação digital, e não somente como um provedor de infraestrutura”, destaca Daniel. Para o próximo ano, o plano é continuar investindo em novos produtos e serviços, para que 70% das vendas venha da área digital, e 30% da infraestrutura até 2025. Para seguir crescendo vai investir mais de R\$ 200 milhões em Cloud Solutions até 2025, com a oferta de gerenciamento de ambientes complexos e de grandes volumes, e workloads enterprise, como a implementação, evolução e transformação de ERPs, entrega de serviços profissionais especializados e jornadas transformacionais para a nuvem. “Temos mais de 2 mil profissionais especialistas, com 1,1 mil certificações e 30 competências junto aos principais provedores de nuvem pública do mercado. Nosso portfólio da área de Cloud

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	TIVIT	-13,10	-4,90	3,83	1,00	20,84





divulgação

infraestrutura”

**Daniel Galante,**  
diretor-executivo

“Conseguimos posicionar a empresa como um grande player nos projetos de maturidade digital das empresas e não somente como um provedor de

Solutions oferece a segurança, agilidade e a flexibilidade na migração dos clientes para a nuvem”, diz Daniel.

Em 2022, foi reconhecida como líder em serviços de nuvem no Brasil pelo relatório ISG Provider Lens Next-Gen Private/Hybrid Cloud – Data Center Services and Solutions 2022. O estudo avaliou os recursos de 40 fornecedores de nuvem, sendo que a Tivit foi escolhida líder em dois quadrantes: Managed Services for Large Accounts e Managed Hosting. “O 5G irá acelerar ainda mais a transformação digital, pois será possível uma troca de dados mais veloz e em tempo real entre dispositivos móveis e os workloads hospedados na nuvem, com um crescimento ainda mais acelerado nas migrações ou na criação de aplicativos e serviços que até o momento não eram viáveis pelas limitações de banda impostas pelas tecnologias 4G ou 3G”, prevê Daniel. De acordo com ele, a Tivit Ventures, braço de fusões e aquisições, integrou marcas como CyberSec, Stone Age, TBanks, Privally, DevApi,

Lambda3 e SenSR.IT, tendo como meta investir R\$ 100 milhões em scaleups, que são startups com modelos escaláveis e de alto impacto, tanto no Brasil como em outros países da América Latina: “No primeiro ano de operação, em 2021, foram concluídas quatro aquisições de startups nacionais, fazendo com que o ecossistema Tivit Ventures chegasse a sete marcas, somando-se à Stone Age, adquirida em 2019, e às aquisições orgânicas da CyberSec e TBanks”. Para incentivar a inovação junto aos clientes, a empresa, segundo Daniel, conta com o Tivit Labs, um hub de aceleração de soluções, produtos e serviços digitais próprios ou de terceiros: “Na prática, atua como incubadora de ideias, unindo em um só ecossistema nossas unidades de negócios às dos clientes e toda a rede de parceiros e startups avaliadas para aceleração”. Para fomentar essa cultura, tem 50 colaboradores dedicados à iniciativa, além de um espaço de coworking, que permite reunir clientes, startups e comunidades tecnológicas.

Lucro Líq. P/ Func. (R\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
2,20	1.700.191	1.700.191	65.045	5,19	0,52



# A Unifique faz do processo de consolidação sua principal estratégia

**Presente em mais de 200 municípios nos três** estados do Sul, a Unifique oferece serviços de acesso à Internet, telefonia móvel e fixa, TVHD e data center para uma carteira de mais de 510 mil acessos, residenciais e corporativos. Destaque em Serviços de Hosting de Servidores, expandiu atuação, principalmente após o IPO, realizado em julho de 2021.

Com rentabilidade de 17,5% sobre as vendas líquidas e o expressivo índice de crescimento de 60,1% em reais, que a colocou entre as dez empresas que mais cresceram no ano passado, a Unifique é Destaque do ano pela primeira vez.

Desde 2021, adquiriu 12 operadoras, aumentando sua atuação de forma inorgânica e orgânica. Em novembro de 2021, foi vitoriosa no leilão do 5Gda telefonia celular e é responsável pela implementação da nova tecnologia nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, onde vai operar em 668 cidades de até 30

mil habitantes até 2029. “A Unifique obteve resultados positivos nos últimos dois anos, concretizando planos de crescimento e de capitalização, com investimentos que garantiram a expansão com um perfil de consolidação que se intensificou em 2021 e continua sendo uma das nossas principais estratégias”, explica o diretor de mercado da Unifique, Jair Francisco.

As inúmeras consolidações exigiram esforços de integração, investimento técnico na adequação da nova rede das operadoras adquiridas em Santa Catarina e Rio Grande do Sul, e o fortalecimento da marca junto aos clientes. “Foi um tempo importante de plantar para depois colher os bons resultados, como fizemos ao longo destes 25 anos”, diz Jair.

A chegada do 5G trouxe novas oportunidades de ampliar a oferta de serviços e manter a empresa competitiva. A operadora está implantando o core da rede nas cidades onde tem

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	UNIFIQUE	46,31	60,11	17,59	2,82	17,83





divulgação

**Jair Francisco,**  
 diretor de mercado  
 “Continuamos analisando novas aquisições que tenham afinidade e sinergia com as nossas operações”

obrigações e nas demais, com o início da operação prevista para 2023, sendo 247 cidades de Santa Catarina e 421 cidades no Rio Grande do Sul com até 30 mil habitantes, conforme as regras definidas pela Anatel.

Os atuais serviços oferecidos pela Unifi-que – acesso à Internet, telefonia móvel e fixa, TVHD e data center – tiveram bom desempenho nos últimos anos, e a empresa vai lançar outras ofertas para acompanhar a jornada digital do cliente.

No início de 2022, a Unifi-que criou a Diretoria de Inovação e Transformação Digital, sob o comando de Gabriel Amâncio, para expandir o portfólio de serviços. “Continuamos analisando novas aquisições que tenham afinidade e sinergia com as nossas operações para ampliar nosso crescimento”, garante Jair.

Ele destaca a aquisição da gaúcha Sygo, que adicionou mais de 65 mil novos acessos, e a da

catarinense Mosaico, com quase 6 mil acessos, além de ativos de rede nas cidades de Balneário Piçarras, Penha, Barra Velha, Navegantes e Luiz Alves, todas em Santa Catarina: “Mesmo com o aumento da inadimplência, no segundo trimestre de 2022 alcançamos nossos objetivos de negócios e estamos confiantes no crescimento no próximo ano”.

De acordo com o levantamento do Anuário Telecom, a Unifi-que obteve no ano passado lucro líquido de R\$ 80,5 milhões, para uma receita líquida de R\$ 457 milhões.

No segundo trimestre de 2022, as adições líquidas foram de 139.180 acessos, crescimento de 37,5% em comparação com igual período de 2021.

Fundada em 1997, em Timbó, Santa Catarina, a Unifi-que abriu capital na bolsa de valores em julho de 2021 e em novembro de 2022 comemora 25 anos de atividades como provedor regional de Internet.

Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
7,77	457.984	282.027	80.539	8,40	0,28

# O trabalho remoto impulsiona os negócios do Grupo Binário

**Atuando nas áreas de integração e de serviços profissionais** com duas divisões de negócio – Binário e QoS – o Grupo Binário seguiu crescendo em 2021. Com mais de 200 colaboradores e oito bases operacionais, atende os mercados corporativo, de utilities, governo e telecomunicações, com operações em países da América Latina e um armazém em Miami (EUA). Para o diretor geral, Elinton Lazzuri, a alta demanda decorrente do home office turbinou os resultados e os novos negócios trazidos pela rede 5G devem impulsionar os contratos em 2022 e 2023.

A busca por alta conectividade, segurança cibernética e adequação de datacenters para apoiar o trabalho remoto alavancou o significativo crescimento da receita líquida de 41,3%, que colocou a empresa entre as dez que mais cresceram do Anuário Telecom.

“No nosso segmento, os investimentos continuam, talvez não tão volumosos quanto em 2021, mas ainda existe uma demanda represada de serviços, que garante o ritmo das vendas até 2023”, avalia Elinton.

Entre os desafios do ano, ele aponta os problemas na cadeia de suprimentos eletrônicos em escala global, aprofundados pela invasão da Ucrânia, que afetou todo o mercado: “Para 2023, nossa projeção é positiva, pois esperamos que o problema de fabricação e entrega de equipamentos eletrônicos estará resolvido, aquecendo o mercado”. Na área de integração e serviços profissionais, os negócios de destaque foram nos segmentos de telecomunicações, tecnologia e energia.

Os investimentos do grupo se voltaram, segundo Elinton, a segurança de rede, infraestrutura e serviços. Na área de telecom, atendeu a demanda das operadoras por conectividade e conexões de segurança voltadas ao trabalho remoto. No segmento corporativo, verticais de infraestrutura de data centers, varejo, mercado financeiro e ambientes de missão crítica, como o da saúde, tiveram destaque.

O grupo atuou também na implementação e atualizações de redes core, na expansão e manutenção de redes de fibras residenciais (FTTH)

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Liquidez corrente	Endiv. sobre ativo (%)
	GRUPO BINÁRIO	29,14	41,31	7,56	1,58	0,00





divulgação

**Elinton Cunha Lazzuri,**  
diretor geral

**Reforço do portfólio de soluções como serviço, aumentando o faturamento com receita recorrente.**

e field services. Em 2021, o grupo abriu um escritório em Curitiba (PR), com a criação de 80 vagas de emprego para profissionais da região.

Outra estratégia foi reforçar o portfólio de soluções como serviço, aumentando o faturamento com receita recorrente. “Em 2023 esperamos uma demanda ainda maior por esse modelo”, espera Elinton.

Na busca por novas oportunidades de negócio, segundo ele, o Grupo Binário criou um serviço de due diligence para provedores de Internet (ISPs): “A rede 5G vai gerar demanda por novos serviços e equipamentos, pois os clientes precisarão se adequar às novas demandas”.

Para atrair recursos humanos de qualidade, a empresa criou políticas e atividades que fomentam a descoberta de novos talentos. “Temos programas para contratação e retenção de profissionais recém-formados, contratação de estagiários, formação de gestores em um esforço de desenvolvimento de profissionais, criando um diferencial para a marca” afirma Elinton.

Criado há 25 anos, o grupo tem se concentrado em projetos nos segmentos de infraestrutura, segurança, conectividade, dados e voz.

Durante a pandemia, a empresa adequou seu espaço físico, para absorver o novo modelo de trabalho, poupar custos, garantir a continuidade dos negócios e a entrega dos projetos.

Mantém uma unidade dedicada ao atendimento de provedores de serviços, ISPs, data-centers, empresas de e-commerce e operadoras de telecomunicações. As soluções oferecidas incluem serviços de instalação e manutenção de equipamentos como roteadores. No segmento corporativo, conta com uma área de serviços específicos de pré e pós-venda, equipe técnica e comercial para atender as etapas de desenvolvimento de um projeto, envolvendo concepção, desenho, análise do ambiente e infraestrutura, implementação e instalação. Com presença em seis estados, o Grupo Binário atende demandas de empresas públicas e de companhias de distribuição de energia elétrica, óleo, gás e saneamento.

Lucro Líq. P/ Func. (US\$ mil)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Rent. s/ patrimônio (%)	Giro dos Ativos
5,44	127.418	9.174	9.638	38,31	2,49

# A retomada de projetos parados na pandemia impulsiona a **Hispamar**

A superação gradual da pandemia de Covid-19 permitiu o retorno das demandas postergadas no mercado de satélites, especialmente em segmentos como os de óleo e gás e mobilidade aérea (in-flight connectivity), marítima e terrestre, duas importantes áreas de atuação da Hispamar. “As demandas de conectividade rural também aumentaram em razão da necessidade de se conectarem escolas localizadas em municípios menores e mais distantes dos grandes centros. Isso representou um forte indício de que o mercado está de fato retomando seus projetos e que haverá crescimento nos negócios nos próximos anos”, afirma Clovis Baptista Neto, presidente do conselho da Hispamar.

Além de prover transmissão de dados via satélite, ele lembra, a Hispamar oferece serviços e soluções, como a instalação dos equipamentos, manutenção e gestão operacional: “Evoluímos de provedor de infraestrutura satelital para entregar ao cliente a solução de conectividade completa”.

A renovação de contratos com os principais clientes e o bom desempenho dos negócios no exterior, principalmente nos mercados do México e dos Estados Unidos, com a ativação de enlaces de backhaul celular em banda ka, além do crescimento nos serviços governamentais e de mobilidade, proporcionaram à Hispamar um aumento de 19,1% na receita líquida.

Em 2021 o Grupo Hispasat assumiu a gestão e o transporte de sinais por satélites da Media Networks Latin America (MNLA) no Peru, plataforma através da qual os clientes da Telefónica prestavam seus serviços de TV via satélite. E passou a gerenciar a infraestrutura técnica e incorporou o capital humano e contratos firmados anteriormente pela MNLA (Telefónica Peru, Telefónica Chile, Telefónica Colômbia, Telefónica Venezuela, Entel Chile e CNT de Equador) totalizando a transmissão de mais de 300 canais de TV através da frota de satélites Amazonas. Ainda no final de 2021, o Grupo Hispasat, acionista da Hispamar, adquiriu a totalidade da participação da Hispamar

	Empresa	Crescimento Receita Líquida em US\$ (%)	Crescimento Receita Líquida em R\$ (%)	Rent. s/vendas (%)	Rent. s/patrimônio (%)	Liquidez corrente
	HISPAMAR	8,91	19,18	3,39	9,79	1,09





divulgação

Clovis Baptista Neto,  
presidente do conselho  
“Evoluímos de provedor de infraestrutura  
satelital para entregar ao cliente a  
solução de conectividade completa”

Satélites, que desde a sua criação, há mais de 20 anos, estava sob a titularidade da Oi.

Recentemente, em agosto de 2022, o Grupo Hispasat concluiu a compra da Axess Networks, empresa provedora de serviços corporativos que conta com mais de 200 funcionários distribuídos em três continentes e teleportos na Alemanha, México e Colômbia, assim como instalações no Peru e no Chile, multiplicando a base de clientes por nove, principalmente nos setores industrial e corporativo ligados às telecomunicações, petróleo, energia e mineração.

O ritmo de vendas segue em alta neste ano de 2022, com bons resultados na prestação de serviços satelitais de suporte à mobilidade e capacidade em banda ka, para levar conectividade em banda larga até onde a infraestrutura terrestre não alcança. “Destaco os projetos para escolas de satêntidas e áreas rurais implementados em parceria com os governos da América Central, onde, além da capacidade em banda larga satelital, oferecemos os equipamentos necessários à conexão

pedagógica – desde a antena até os tablets para os alunos –, o software e os conteúdos”, diz Clovis.

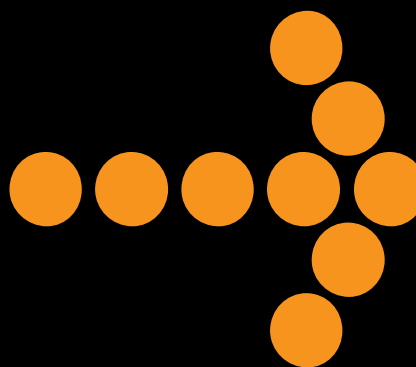
2023 será um ano importante para a Hispamar, com o lançamento do novo satélite Amazonas Nexus, que está nos estágios finais de fabricação e testes. Trata-se do mais novo satélite VHTS da frota da Hispamar e que conta com coberturas otimizadas e carga útil especialmente projetada para os mercados de dados e de mobilidade aérea e marítima.

“Ainda que a Hispamar não tenha como objetivo chegar ao cliente final e o nosso foco esteja direcionado aos mercados corporativo e de serviços para o governo – em que temos trabalhado para garantir a robustez do tráfego e a prestação do serviço de maneira ininterrupta às operadoras de telecomunicações, provedores de Internet (ISPs) e instituições governamentais – a pandemia nos trouxe inúmeros desafios em função das restrições de mobilidade que impactaram a implantação de projetos de conectividade em banda larga que foram postergados”, completa Clovis.

Endiv. sobre ativo (%)	Receita Líquida Total (R\$ mil)	Receita Líq. Prop. Telecom (R\$ mil)	Lucro Líquido Total (R\$ mil)	Lucro Líq p/ Func (US\$ mil)	Giro dos Ativos
0,00	628.146	628.146	21.312	65,55	0,94

# guia de empresas

AQUI ESTÃO AS EMPRESAS QUE PARTICIPAM DO ANUÁRIO TELECOM 2022.



## . ACCENTURE

1. Accenture do Brasil Ltda;
2. 11 5188-3000;
3. São Paulo; SP;
4. keila.silva@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

A AeC é uma empresa brasileira de tecnologia e relacionamento com clientes, com 30 anos de história, 43 mil colaboradores e centenas de reconhecimentos do mercado.

Nosso diferencial está no modo como lidamos com pessoas e aplicamos tecnologia para desenvolver soluções customizadas de experiência do consumidor para empresas de diversos segmentos.

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

1. AGORA-Soluções em Tec. Inf. e Com. S/A;
2. 11 4058-9700;
3. São Paulo; SP;
4. faleconosco@agoratelecom.com.br;
5. www.agoratelecom.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;



## . ALLIED

1. Allied Tecnologia S/A;
2. 11 5503-9999;
3. Jundiaí; SP;
4. marketing@alliedbrasil.com.br;
5. www.alliedbrasil.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 Multimídia Ltda;
2. 11 4766-4100;
3. São Paulo; SP;
5. www.americantower.com.br;

## . APPLE

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

## . ATENTO

1. Atento Brasil S/A;
2. 11 976134622;
3. São Paulo; SP;
4. lais.sansoni@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;

## . BEMOBI

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

## . BRASILSAT

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

## . BRQ DIGITAL SOLUTIONS

1. BRQ Soluções em Informática S/A;
2. 11 2126-0600;
3. São Paulo; SP;
4. marketing@brq.com;
5. www.brq.com;

## . CABLETECH

1. Cabletech Cabos Ltda;
2. 12 3221-1359;
3. Caçapava; SP;
4. contabilidade@cabletech.com.br;
5. www.cabletech.com.br;

## . CISCO

1. Cisco do Brasil Ltda;
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 4313-2019;
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. Fund Centro de Pesq e Desenv em Telecom.;
2. 19 3705-6200;
3. Campinas; SP;
4. contactcenter@cpqd.com.br;
5. www.cpqd.com.br;

**. DATACOM**

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

**. DATORA TELECOM**

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



**. 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 4009-8700;
3. São Paulo; SP;
4. comercial@delphos.com.br;
5. www.delphos.com.br;



**. DESKTOP INTERNET**

A Desktop é uma empresa brasileira de telecomunicações com soluções para clientes residenciais e corporativos. Atualmente, possui o serviço de internet que mais cresce no Estado de São Paulo, segundo os dados da Anatel de julho/2022. Fundada em 1997, oferece internet 100% fibra óptica para mais de 140 cidades com nível máximo de atendimento ao cliente no Reclame Aqui.

1. Desktop S/A;
2. 19 3514-3100;
3. Sumaré; SP;
4. contato@desktop.com.br;
5. www.desktop.com.br

**. DIGISTAR TELECOMUNICAÇÕES**

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



Se você acha que já viu a gente antes por aqui, você tem razão.

A NEGER® está entre as campeãs de rentabilidade do Anuário de 2017, 2018, 2019, 2020, 2021 e agora, 2022.



Conheça o RuralMAX® e conecte áreas rurais e remotas.

Seja nosso parceiro:  
0800 887 0589 - ruralmax.com.br





**. DPR**

A DPR Telecomunicações é uma empresa fundada em janeiro de 1995. Sua missão é prover soluções integradas para a infraestrutura do Setor de Telecom, sendo o parceiro estratégico de nossos clientes e contribuindo para o processo de inclusão digital de todo o país.

1. DPR Telecomunicações Ltda;
2. 11 3934-2000;
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. 0800-942-4109;
3. Quatro Barras; PR;
5. www.dtcom.com.br;

**. EQUINIX**

1. Equinix do Brasil Sol. de Tec em Informática Ltda;
2. 11 3524-4300;
3. São Paulo; SP;
4. info@equinix.com;
5. www.equinix.com.br;

**. ERICSSON TELECOMUNICAÇÕES**

1. Ericsson Telecomunicações S.A;
2. 11 2224-2018;
3. São Paulo; SP;
4. luciana.leite@ericsson.com;
5. www.ericsson.com;

**. E-SAFER**

1. E-Safer Consultoria em Tec da Informação Ltda;
2. 11 4133-5257;
3. Barueri; SP;
4. ltatiana@e-safer.com.br;
5. www.e-safer.com.br;

**. EZENTIS BRASIL**

1. Ezentis Brasil S/A;
2. 11 3181-8980;
3. Barueri; SP;
4. fiscal.ezentis@ezentis.com.br;
5. www.ezentis.com;

**. FIDELITY**

1. Fidelity Nacional Serviços de Contact Center Ltda;
2. 11 3562-3523;
3. São Paulo; SP;



**. FURUKAWA ELECTRIC LATAM**

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

**. GOSAT**

1. Gosat Telecom S/A;
2. 31 3003-1112;
3. Belo Horizonte; MG;
4. comercial@gosat.org;
5. web.gosat.org;

**. GRUPO BINÁRIO**

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



**. HISPAMAR**

A HISPAMAR oferece conectividade via satélite e soluções banda larga que incluem acesso à Internet, backhaul celular, mobilidade, transmissão de conteúdo audiovisual, dentre outras soluções de valor agregado para governos, corporações, operadoras de telecomunicações, ISPs e emissoras de TV.

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

**. HUAWEI DO BRASIL**

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

**. ICARO TECHNOLOGIES**

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

**. IMEDIADATA**

1. Imediadata Tecnologia S/A;
2. 11 41343300;
3. Barueri; SP;
4. antonelli.nardini@imediadata.com.br;
5. www.imediadata.com.br;

**. INTEL**

1. Intel Semicondutores do Brasil Ltda;
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;
5. www.intelbras.com.br;

**. INTERNEXA**

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

**. ISH**

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

**. 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 Ltda;
2. 11 2162-5400;
3. Taubaté; SP;
5. www.lge.com/br;

**. LINX**

1. Linx S/A;
2. 11 2103-2400;
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;



**. LUMEN**

1. CenturyLink Comunicações do Brasil Ltda;
2. 11 3957-2200;
3. São Paulo; SP;
4. contato.br@lumen.com;
5. www.lumen.com;

**. MEGATELECOM**

1. Megatelecom Telecomunicações S/A;
2. 11 2110-1000;
3. São Paulo; SP;
4. contato@megatelecom.com.br;
5. www.megatelecom.br;



**. MOTOROLA SOLUTIONS**

1. Motorola Solutions Ltda;
2. 0800-552-277;
3. Barueri; SP;
4. motorola@itpower.com.br;
5. www.motorolasolutions.com/br;

**. NAVITA**

1. Mobi All Tecnologia S/A;
2. 11 3045-5903;
3. São Paulo; SP;
5. www.navita.com.br;

**. NEC**

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



**. NEGER TELECOM**

A Neger Telecom é uma empresa brasileira de base tecnológica com atuação nos mercados de Telecomunicações, Internet e Sistemas de Defesa e Segurança. Há mais de 34 anos desenvolve equipamentos destinados a comunicação em áreas rurais e regiões remotas, além de prestar serviços especializados de engenharia.

1. Neger Tecnologia e Sistemas Ltda;
2. 19 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 94136-6727;
3. São Paulo; SP;
4. fiscal@neovia.com.br;
5. www.neovia.com.br;

**. NESIC**

1. Nestic Brasil S/A;
2. 11 2065-2210;
3. São Paulo; SP;
4. comercial@nesic.com.br;
5. www.nesic.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;

**. NOKIA SOLUTIONS**

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

**. OI**

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

**. OPEN LABS**


1. Open Labs S A;
2. 11 3888-2644;
3. São Paulo; SP;
4. marketing@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;

**. PARKS**

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



**. POSITIVO TECNOLOGIA**

A Positivo Tecnologia é uma empresa brasileira de tecnologia que fabrica computadores, celulares, tablets, dispositivos para ambientes inteligentes, tecnologias educacionais, servidores, além de soluções para infraestrutura de TI e de pagamento. Também oferece serviços de locação de equipamentos, além de suporte técnico.

1. Positivo Tecnologia S/A;
2. 41 3239-7765;
3. Curitiba; PR;
4. positivo.atendimento@positivo.com.br;
5. www.positivotecnologia.com.br;



**. PRYSMIAN GROUP**

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

1. Prysmian Cabos e Sistema do Brasil S/A;
2. 11 3235-9000;
3. Sorocaba; SP;
4. vendas@prysmiangroup.com;
5. br.prysmiangroup.com;

**. QMC TELECOM**

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

**. RADIANTE ENGENHARIA**

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

**. RV TECNOLOGIA**

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

**. SAMSUNG**

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

**. SCALA DATA CENTERS**

1. Scala Data Centers S/A;
2. 11 4040-6555;
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/;

**. SERCOMTEL**

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

**. SERPRO**

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

**. 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;

**. SOLUTIONS**

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

**. SPCC CONTACT CENTER**

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



**. STEFANINI**

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

**. TATA CONSULTANCY SERVICES**

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

**. TCR TELECOM**

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

**. TELEBRAS**

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

**. TELECOM NET**

1. Telecom Net S/A Logística Digital;
2. 11 3079-5762;
3. São Paulo; 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 BRASIL**

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

**. TELESPIAZIO BRASIL**

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

**. TELMEX DO BRASIL**

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

**. TELSIGN**

1. Telsign Consultoria em Telecom Ltda;
2. 11 3034-0710;
3. São Paulo; SP;
4. faleconosco@telsign.com.br;
5. www.telsign.com.br;

**. 3CORP TECHNOLOGY**

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

**. TI SPARKLE**

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

**. 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**

---

**. TIVIT**

A TIVIT é uma multinacional brasileira e one stop shop de tecnologia, que oferece serviços como desenvolvimento de software ágil, soluções em nuvem, cibersegurança, operações de alta complexidade, entre outros, que apoiam os clientes em sua jornada de transformação digital. Nossos clientes podem contar também com o TIVIT Labs, hub de inovação, e com a TIVIT Ventures, braço de aquisições que atualmente integra marcas que complementam o portfólio da 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;

**. TOP MIND**

1. Top of Mind IT Service Ltda;
2. 11 3103-7600;
3. São Paulo; SP;
4. sergio.lucas@topmind.com.br;
5. www.topmind.com.br;

**. TRÓPICO**

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

**. UNICOBA**

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

**. UNIFIQUE**

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

**. UNITELCO**

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

**. VIA\W**

1. Via\w Consultoria Ltda;
2. 11 2894-0222;
3. São Paulo; SP;
4. contato@viaw.com.br;
5. www.viaw.com.br;

**vivo**

---

**. VIVO**

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

**. VOGEL TELECOM**

1. Vogel Soluções em Telecom e Informática S/A;
2. 0800-800-7878;
3. São Paulo; SP;
5. www.vogeltelecom.com;

**. VOXAGE SERVIÇOS INTERATIVOS**

1. Voxage Teleinformática Ltda;
2. 11 3320-7900;
3. São Paulo; SP;
4. contato@voxage.com.br;
5. www.voxage.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**

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

**. ZATIX**

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

**. ZENVIA MOBILE**

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

# hisparmar

SATELLITE COMMUNICATIONS

GRUPO IODOO

## AMAZONAS NEXUS NOVA GERAÇÃO MAIOR FLEXIBILIDADE

Serviços de conectividade e mobilidade  
com tecnologia de ponta.

[contato@hisparmar.com.br](mailto:contato@hisparmar.com.br)

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



Siga a nossa página no LinkedIn





A energia que move a vida nas casas, nas cidades, no campo e em todos os cantos do planeta passa por aqui, garantindo bem-estar, segurança e desenvolvimento.

**Muito prazer. Somos Prysmian.  
Líder mundial em cabos  
de energia e telecomunicações.**

# CONECTADOS

TRANSFORMAMOS  
O MUNDO.