



Relatório
Anual
2020

Expediente

Coordenação Geral e Conteúdo

SGC Secretaria de Governança Coporativa

DCM Diretoria de Comunicação e Marketing

DRI Diretoria de Relações com Investidores

Projeto gráfico e diagramação

Gabriel Fabres

Imagens

Banco interno da Gaúcha TecPar

Este relatório anual da Gaúcha TecPar refere-se ao período de 01/01/2020 à 31/12/2020.



Aproveite os conteúdos enriquecidos.

Neste PDF você irá encontrar links para vídeos, página web e áudios.

Clique sobre o botão para acessar o conteúdo.



Índice (Home)

- ▶ Clique sobre a marca Gaúcha TecPar no cabeçalho e retorne ao índice.
- ▶ Escolha um novo assunto e clique para ir diretamente ao conteúdo.

Índice

Sede Administrativa. Porto Alegre, RS

1. Mensagem do Presidente	05	5. Companhia em Números	54
Presidente Executivo - Magnum Mello Foletto		5.1 - Evolução do Valuation	55
2. A Gaúcha TecPar	07	5.2 - Cotação da ação	55
2.1 - Histórico / linha do tempo	07	5.3 - Distribuição de dividendos	56
2.2 - Linha do tempo 2020	08	5.4 - Rentabilidade aos acionistas	57
2.3 - Cadeia Produtiva da Internet	09	5.5 - Pessoas	58
2.4 - Filosofia empresarial	11	5.6 - Indicadores econômicos e financeiros	59
2.5 - Estrutura societária (acionistas)	12	5.7 - Base de Clientes	60
2.6 - Estrutura empresarial (subsidiárias)	12	5.8 - Investimentos	62
3. Governança Corporativa	13	5.9 - Indicadores de Infraestrutura e Tecnologia	63
3.1 - Princípios	13	5.10 - Projetos de engenharia	65
3.2 - Pilares da Governança	14	5.11 - Projetos de SWAP	66
3.3 - Estrutura da Governança	15	6 - Fatos Relevantes	67
3.4 - Administração da Companhia	16	6.1 - Sistema de Gestão Integrado	68
3.4.1 - Organograma e Estrutura Operacional	17	6.2 - Programa de Desenvolvimento de Líderes - PDL	73
3.4.2 - Assembleia Geral	18	6.3 - Cuidados com o bem-estar dos colaboradores	74
3.4.3 - Conselho de Administração	19	6.4 - Movimento Nova Era	75
3.4.5 - Conselho Fiscal	20	6.5 - Conexão Gaúcha	76
3.4.6 - Secretaria de Governança Corporativa	21	6.6 - Programa de capacitação INTEGRA	76
3.4.7 - Diretoria Executiva	22	6.7 - Projeto Conectividade Rural	77
3.4.8 - Diretoria Operacional	25	6.8 - Secretaria de Governança Corporativa	78
3.4.9 - Comitê de Tratamento de Riscos e Crise - CTC	31	6.9 - Apoio Tecnológico do Projeto Instituto Caldeira	79
4. Marcas e Mercados	35	6.10 - SEMEAR	79
4.1 - Marcas	36	6.11 - Migração de marca: GPSNet agora é Amigo	80
4.2 - Anúncios & campanhas	41	7. Responsabilidade e Atuação Social	81
4.3 - Mapa de atuação e presença	45	7.1 - Programa de Relacionamento com a Sociedade	81
4.4 - Portfólio Varejo	48	7.2 - Participação em lives	81
4.5 - Portfólio Corporativo	49	7.3 - Ações sociais frente à pandemia da Covid-19	82
4.6 - Portfólio Safety Cables	50	8. Perspectivas	83
4.7 - Portfólio Bereit:	51	8.1 - Brasil TecPar	84
4.8 - Depoimentos de clientes	52	8.2 - Palavra do Presidente do Conselho de Administração - Gustavo Pozzebon Stock	86
4.9 - Fusões e aquisições	53		

Mensagem do Presidente



Os anos que precederam 2020 não foram nada triviais para o ritmo de crescimento que acumulamos. Mas este, em especial, reservou uma carga extra de resiliência ao novo cenário de incertezas que se apresentou.

Quando a pandemia da Covid-19 se instalou em março no Brasil, tivemos de nos adaptar rapidamente. Era uma crise diferente de todas as que já havíamos vivenciado, que interrompeu - ainda que momentaneamente - a dinâmica de praticamente todos os setores e exigiu uma mudança rápida em nossa forma de trabalhar, para preservar a Companhia e nossas pessoas.

No enfrentamento à pandemia, definimos como prioridade máxima o cuidado com as nossas pessoas, adaptação das rotinas de trabalho, adoção de protocolos e medidas de segurança.

Depois de cuidar da saúde física de nossas pessoas, e também fornecer apoio e informações durante o auge da

pandemia, passamos a olhar para fora. E isso nos permitiu uma visão panorâmica de como poderíamos ajudar o restante do setor e nossos clientes.

Rapidamente percebemos que nossos esforços para participar ativamente da Era da Transformação haviam nos preparado para o “novo normal”, que apelidamos internamente de “Nova Era”. E isso foi mais natural para as nossas equipes, já acostumadas a atuar em trânsito ou alocadas de forma distribuída.

Na virada de 2019 para 2020, decidimos pela implantação do SAP S/4 HANA, projeto com grande impacto em toda a operação. Alinhado com as estratégias de médio e longo prazo, além da escalabilidade da Companhia, o plano foi mantido conforme previsto.

A decisão de manter o rumo traçado antes da pandemia não foi fácil, pois as ameaças eram grandes.

Mas, quando recorremos ao nosso propósito de “simplificar a vida com tecnologia e conectividade”, sabemos que este é o nosso melhor guia. Seguindo-o, temos mais chances de continuar gerando valor para o negócio e todo o ecossistema envolvido.

Nosso maior desafio tem sido posicionar e manter a escalada do negócio para a operação nacional a partir da simplificação e automação de processos e análise de dados, tornando-se a melhor plataforma de consolidação do mercado.

Preocupações de base, como falta de álcool em gel, máscaras e medicamentos nos serviços de saúde, além de suporte às equipes que foram para o trabalho remoto, além daquelas que operam em campo, foram pautas do Comitê de Tratamento de Riscos e Crise instaurado seguindo o manifesto da Companhia para o enfrentamento a pandemia.

No fim do ano de 2020, registramos um aumento de 45% na receita bruta e um incremento de aproximadamente 10% na margem EBITDA. Nossa Companhia demonstrou extrema resiliência para atravessar o pior da crise. E também para ajudar nossos clientes, fornecedores, parceiros e sociedade a atravessá-la da melhor forma possível. Mas as incertezas continuam e devemos seguir atentos.

Nossos principais objetivos para 2021 são continuar atraindo, qualificando e retendo talentos, que sem dúvida muito nos ajudarão no desafio da operação Brasil TecPar.

Por fim, aproveito este espaço para agradecer a toda a nossa equipe formada por pessoas que se uniram para se ajudar mutuamente, mesmo a distância, e que também se aproximaram dos nossos clientes, para também apoiá-los neste momento adverso.

Sem este comprometimento não chegaríamos onde chegamos. Também presto minha solidariedade às famílias das vítimas. Meu sentimento está com vocês.

Um forte abraço e boa leitura!



Magnum Mello Foletto
Presidente Executivo



Sede Organizacional. Santa Maria, RS

Histórico

Linha do Tempo



Linha do tempo 2020

1º Trimestre 2020

- Realização da 1ª Edição do Dia do Investidor em conjunto com a Brasil Tecnologia e Participação S/A - Brasil TecPar;
- Realização do 5º e 6º Roteiro para Visitação às empresas de mercado e modelos de negócio da Gaúcha TecPar, visando à formação da Brasil TecPar;
- Manifesto de Ações à Pandemia do Coronavírus;
- Instauração do Comitê de Tratamento de Riscos e Crise Covid-19 (CTC Covid-19).

2º Trimestre 2020

- Desinstauração do CTC Covid-19;
- Lançamento do Movimento Nova Era;
- 25 anos da Gaúcha TecPar;
- Início do mandato J. Safra Assessoria Financeira.

3º Trimestre 2020

- Incorporação da empresa Bomtempo, em Feliz;
- Incorporação da empresa JBMNet, em Bento Gonçalves;
- Início da mudança de marca de varejo GPSNet para Amigo;
- Implementação da Secretaria de Governança Corporativa;
- Instauração do Comitê de Tratamento de Riscos e Crise Go-Live SGI (CTC Go-Live SGI);
- Lançamento do serviço de televisão por assinatura - Amigo TV.

4º Trimestre 2020

- Incorporação da empresa Qwerty, em Dom Pedrito;
- Incorporação da empresa SinosNet, em Novo Hamburgo;
- Realização da 1ª, 2ª e 3ª edições do Conexão Gaúcha | Bate-papo com acionistas;
- Go-Live SGI - Sistema de Gestão Integrado - SAP S/4HANA e HCM Sênior;
- Realização da 10ª edição do SEMEAR+ (online) com o objetivo de celebrar nossas conquistas e refletir sobre o futuro;
- Lançamento da Brasil TecPar;
- Preparação do tombamento dos ativos da Gaúcha para a Brasil TecPar.

Cadeia Produtiva da Internet

Há apenas 30 anos, nos primórdios da Era da Comunicação, ainda não existia a globalização e a transmissão de dados era feita de forma analógica (impressa ou falada). A Internet comercial no Brasil teve início em meados de 1995 e ainda representa uma área de negócios muito recente, carente de estruturação e organização.

Os fundadores, principais diretores e conselheiros da Gaúcha TecPar são empreendedores pioneiros do setor de “provedor de Internet”. Nesta caminhada, iniciaram suas atividades há 25 anos como “empresas de garagem”, de forma empírica, atendendo às demandas do mercado de tecnologia e evoluindo com este novo negócio, como empresas do setor de comunicação (telecomunicações, distribuição de conteúdo, tecnologia e conectividade).

Durante esta evolução do mercado e das empresas do setor, destacam-se 3 grandes movimentos: Descobrimiento, Desenvolvimento e Consolidação. Atualmente, acontece a fase de consolidação do mercado, momento em que as empresas do setor devem apresentar-se maduras e preparadas diante de um público consumidor que além de maior, está mais consciente e exigente.

Compreendendo a necessidade das operações evoluírem para atender a este mercado, tanto com qualidade, como

em uma nova escala, idealizamos o **conceito de Cadeia Produtiva da Internet**, apresentado pela primeira vez em encontro com provedores regionais, realizado em paralelo à ABRINT 2019, em São Paulo, e, desde então, aplicado na Companhia.

Entendemos que estes quatro pilares geram as condições para elevar a Companhia à condição de “plataforma consolidadora” do mercado de ISP - Internet Service Providers. As operações e provedores antes de serem incorporados são submetidos a estes pilares, visando adaptação e padronização.

A aplicação da **Cadeia Produtiva da Internet** consiste no desenvolvimento de verticais de mercado segmentando as diversas atividades e serviços prestados pelos provedores de Internet, separando-as em blocos. Desta forma é possível analisar e revisar os processos existentes em cada uma delas individualmente, como se fossem unidades de negócio distintas. No nosso modelo, apresentamos cada um destes segmentos ou elos da cadeia produtiva como um departamento ou empresa diferente, que pode ser própria ou terceirizada. Temos como base a holding Gaúcha TecPar S/A, que é administrada por um Conselho de Administração e uma Diretoria Executiva, que exercem o comando e fornecem as diretrizes para a cadeia e para a estrutura organizacional da Companhia como um todo.

Logo após (ver desenho do modelo) temos um bloco denominado “Sistema” - Sistema de Gestão Integrada - composto por vários softwares e recursos tecnológicos que controlam e registram todas as operações e processos. O conjunto destes processos está representado na sequência em grandes blocos: comitês de gestão; insumos; financeiro; recursos humanos; ativação de serviços; atendimento, suporte e manutenção; engenharia, infraestrutura e swap; tecnologia.

OS 4 PILARES DA CADEIA PRODUTIVA

Melhoria da eficiência operacional

agilidade, economia, sistemas e resultados.

Promoção da conformidade

administrativa, contábil, técnica, operacional, modelo de negócios e gestão de riscos.

Possibilitar a escalabilidade

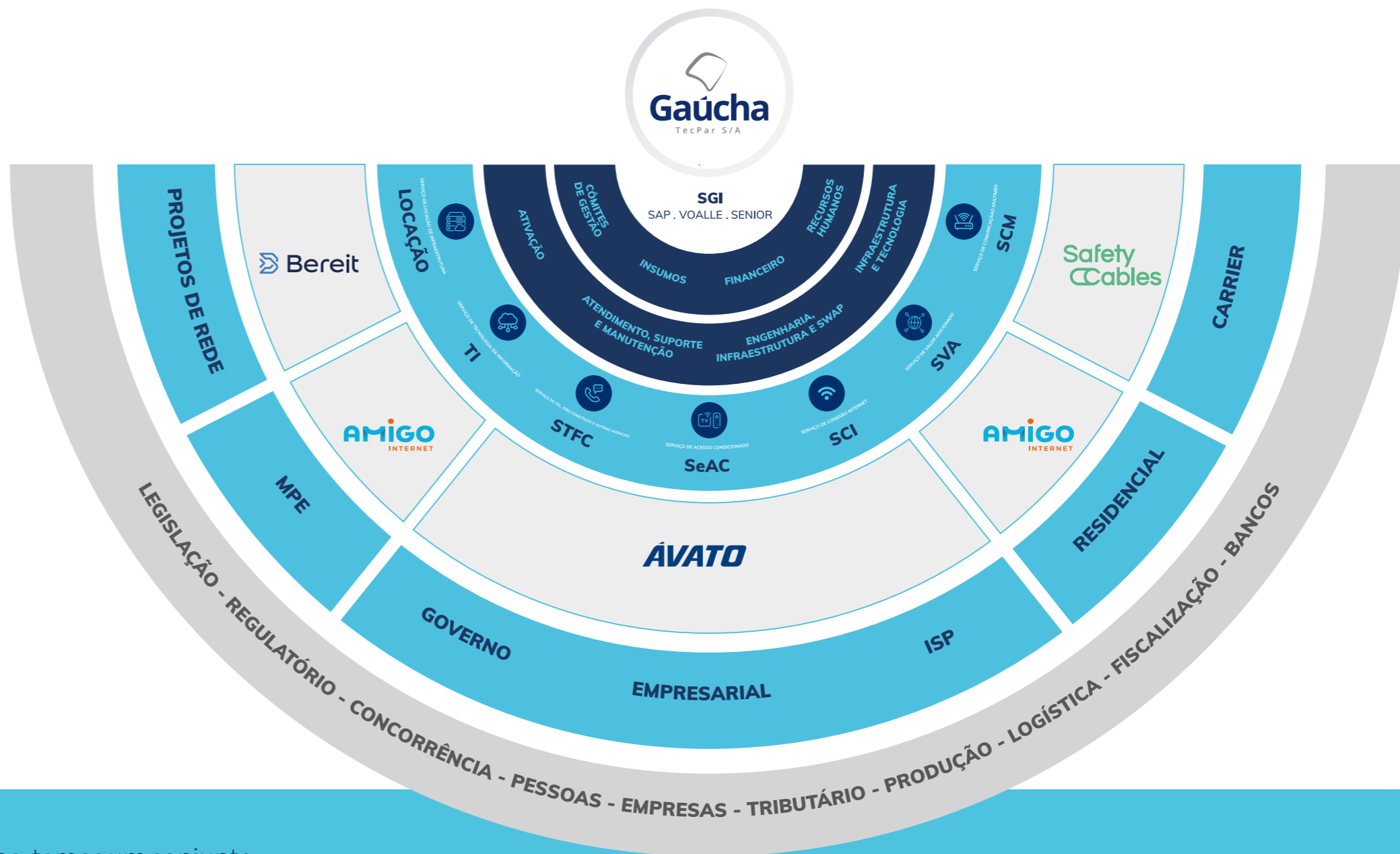
plano de negócio, expansão e alavancagem.

Implantação da governança corporativa

comando, estrutura organizacional e disciplina.

As próximas linhas do modelo da **Cadeia Produtiva da Internet** apresentam os serviços prestados pelas diversas empresas e marcas da Companhia, segmentados, ainda, por seus mercados de atuação: Locação, Tecnologia da Informação; STFC - Serviço de Telefonia Fixa Comutada; SeAC - Serviço de Acesso Condicionado (conteúdo e canais de TV); SCI - Serviço de Comunicação Internet (banda larga); SVA - Serviço de Valor Agregado (e-mail, antivírus, firewall, streaming, acesso a portais de serviços online); e, SCM - Serviço de Comunicação Multimídia (telecomunicações, tráfego de dados através de diversos meios).

Nesta lista compreende-se que o serviço prestado pela Companhia não se restringe ao “acesso à Internet”, mas sim a um conjunto de serviços de naturezas diferentes para atender a demandas e expectativas de distintos mercados, sujeitos à regulamentação e tributação específicas. Portanto, devem estar segmentados, porém, interligados e interconectados, dependendo uns dos outros, para serem entregues ao cliente ou usuário final de forma competitiva e diferenciada, muitas vezes como um “combo”.



Fechando o conceito de **Cadeia Produtiva da Internet**, na linha mais externa, temos um conjunto de Partes Interessadas, cada uma com suas demandas e expectativas: trabalhistas, regulatórias, fiscais, tributárias, governamentais, mercadológicas, societárias, financeiras e econômicas.

Todos estes itens são elos da cadeia que executam seus processos individuais, no seu tempo, encaixados e adaptados uns aos outros, permitindo a entrega de serviços de tecnologia e conectividade de qualidade, de acordo com a necessidade de cada mercado ou consumidor e atendendo às expectativas das Partes Interessadas.



Filosofia Empresarial

Missão

Gerar rentabilidade acima da média em negócios de Internet e Tecnologia

Visão

Até 2023 atingir o montante de R\$ 1 bilhão em valor de mercado.

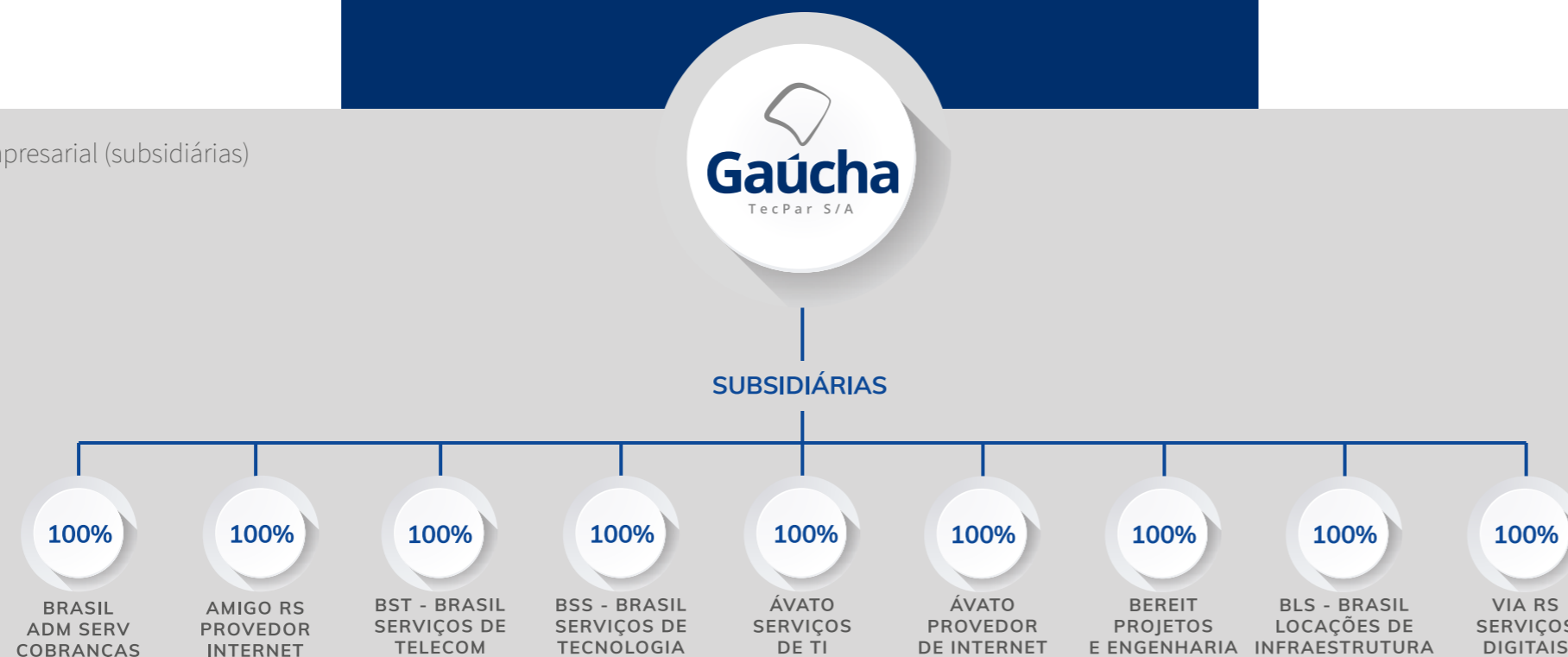
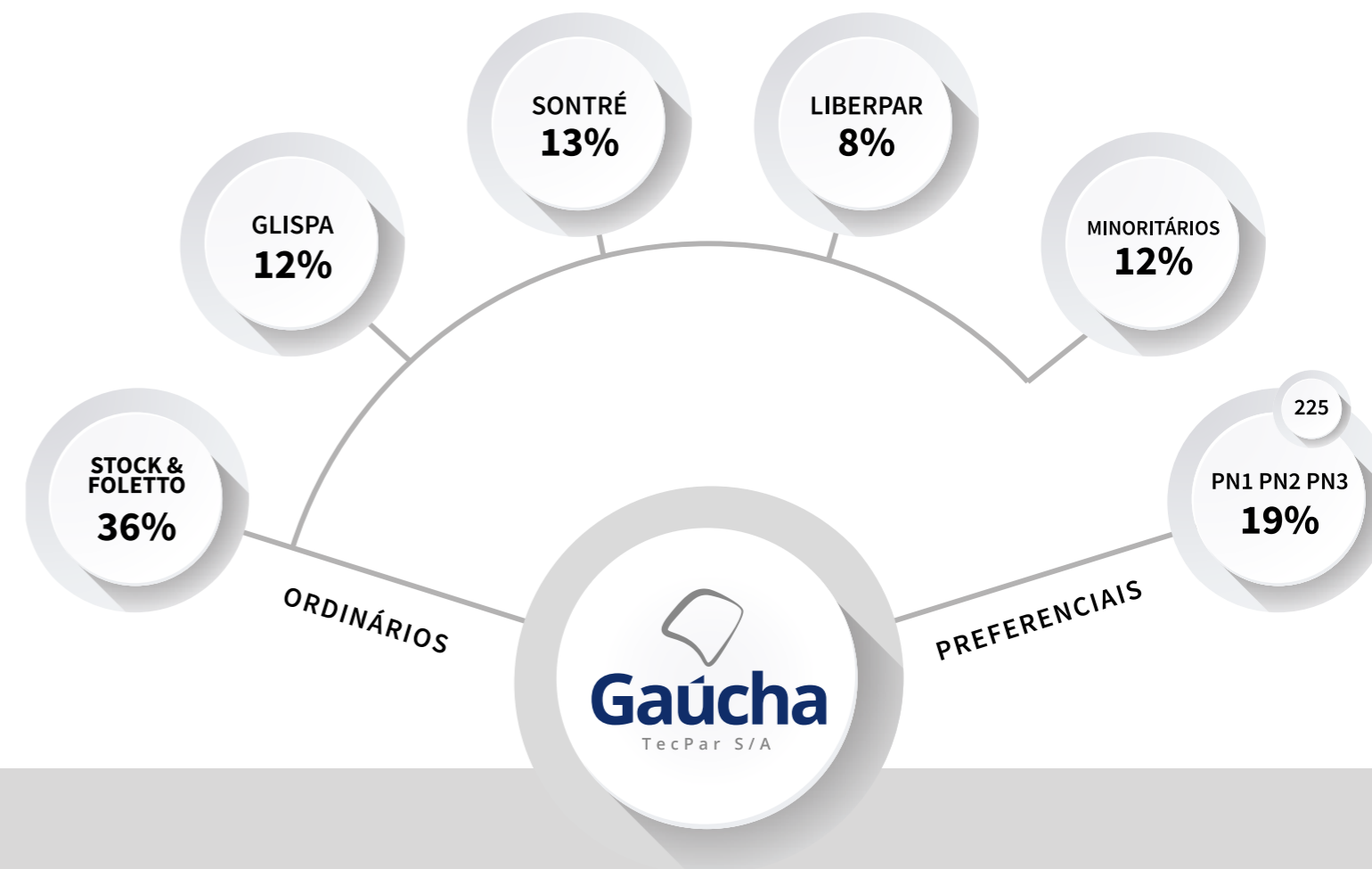
Valores

- ▶ Transparência
- ▶ Conformidade
- ▶ Determinação
- ▶ Sustentabilidade
- ▶ Relacionamento

Estrutura Societária

Ao final de 2020, a Companhia conta com 10 acionistas ordinários (ON), com poder de voto e controle, representando 81% do capital social e 225 acionistas preferenciais, detentores de 19% do capital social.

ACIONISTAS



Governança Corporativa



Transparência

Representa mais do que a “obrigação” de informar, pois entendemos que comunicação aberta estabelece a confiança dos acionistas e dos demais atores com a Companhia.

Prestação de Contas

Independentemente do nível hierárquico, todos devem prestar contas de sua atuação e responder integralmente pelos atos que praticarem no exercício de seus mandatos e suas funções.

Responsabilidade Corporativa

Zela pela segurança e perenidade da organização, incorporando a valorização de ordem humana, social e ambiental.

Equidade

É o tratamento igualitário com todos e para todos os envolvidos nas relações institucionais, societárias e de trabalho.

Pilares da Governança Corporativa



Estatuto Social

Documento de constituição e estruturação organizacional e que estabelece as atribuições e responsabilidades sobre a administração da Companhia.

Acordo de Acionistas

É o documento que estabelece e regula os direitos, deveres e formas de relacionamento entre acionistas ordinários e, destes, com a Companhia.

Regulamento da Companhia

Formado por um conjunto de normas, procedimentos e orientações com a finalidade de definir e regular os processos e políticas estabelecidas.

Regimento Interno

Especifica e disciplina o funcionamento dos órgãos que compõem a “estrutura de governança” da Companhia.

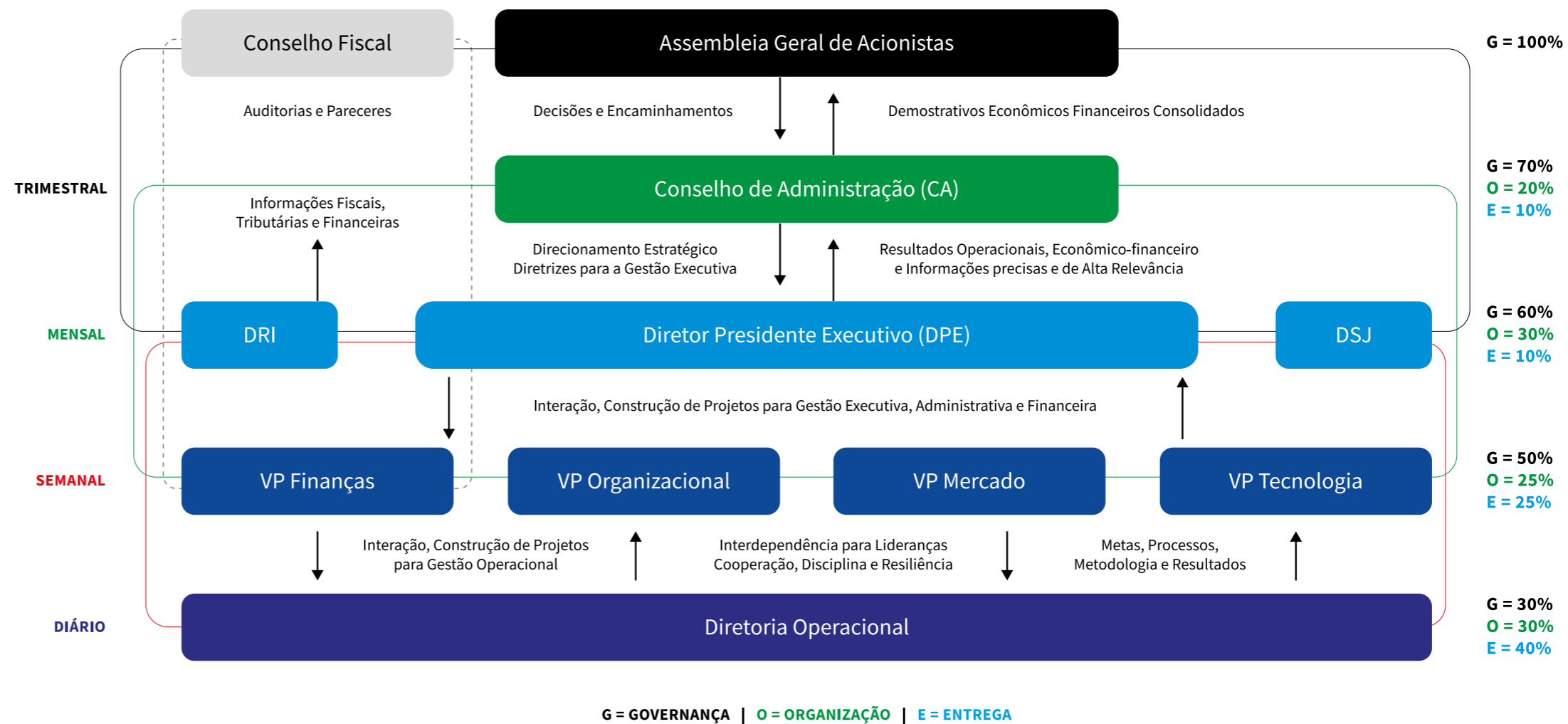
Plano Estratégico

Orienta e direciona as ações e objetivos para a visão.

Suporte

Código de Conduta, Conselho Fiscal e Comitês.

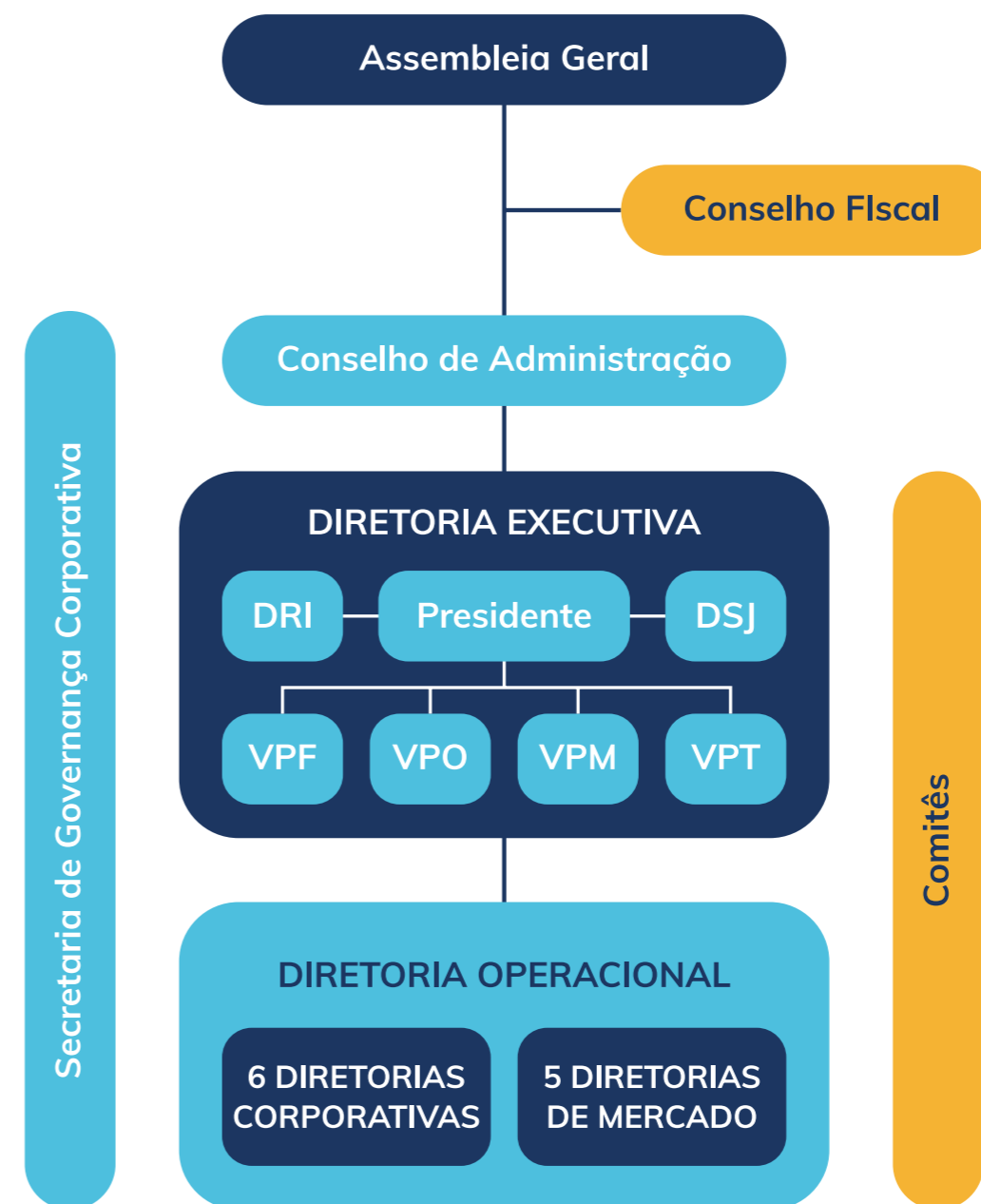
Estrutura da Governança



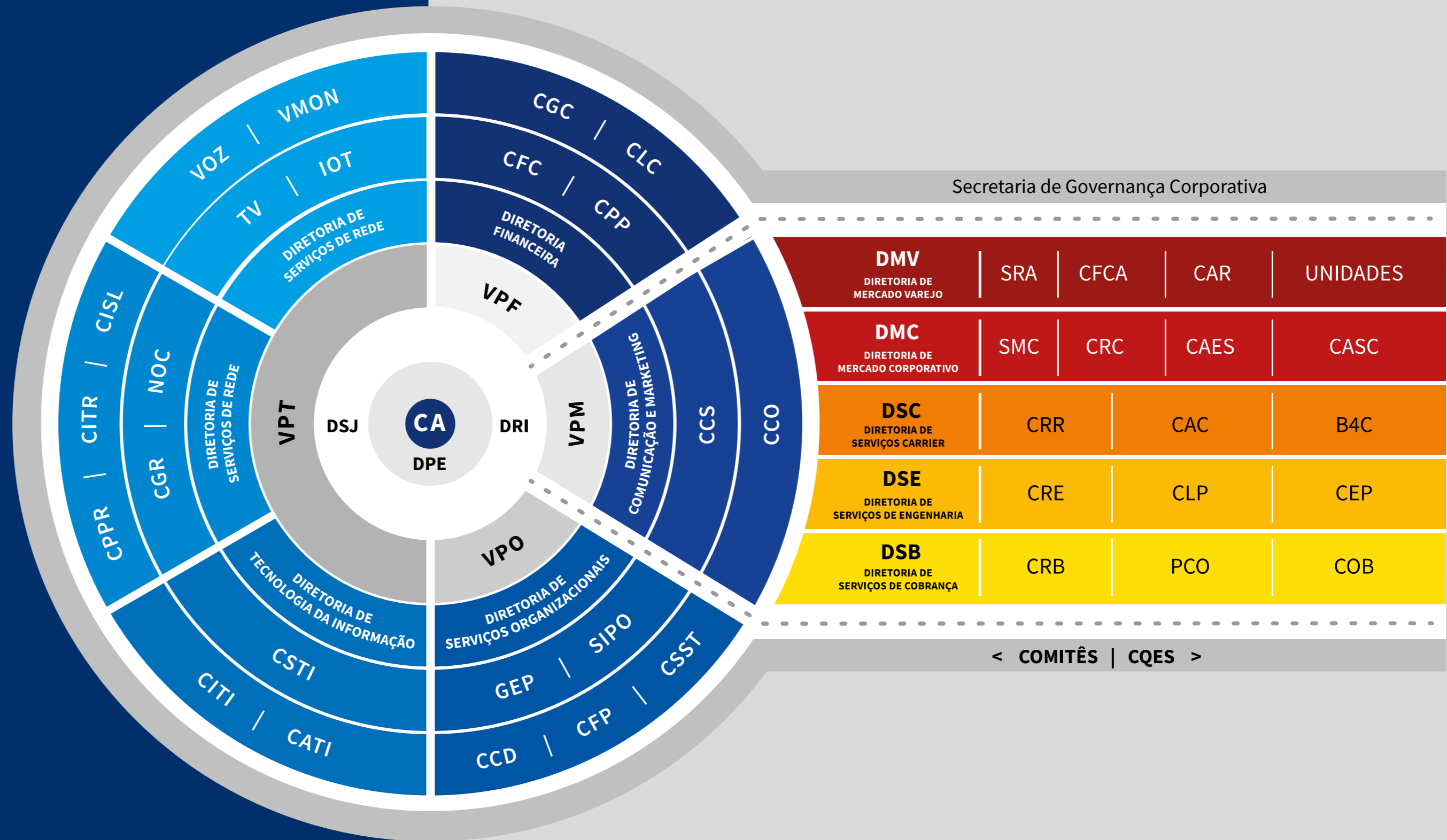
Administração da Companhia

A administração é realizada por meio do Conselho de Administração (CA) e da Diretoria Executiva (DEX), que são responsáveis pela condução do planejamento estratégico, plano de investimentos e definição das políticas da Companhia. É complementada pela Diretoria Operacional (DOP), que implementa os planos e atua especificamente em cada área da organização, com 6 diretorias corporativas, que suportam as demais diretorias e empresas do grupo e 5 diretorias de mercado, que dirigem as verticais de mercado estruturadas conforme o conceito da Cadeia Produtiva da Internet.

Os demais órgãos, como Secretaria de Governança Corporativa (SGC), Conselho Fiscal (CF) e os Comitês, funcionam conforme previsto no Regulamento e Regimento Interno da Gaúcha TecPar.



Organograma e Estrutura Operacional

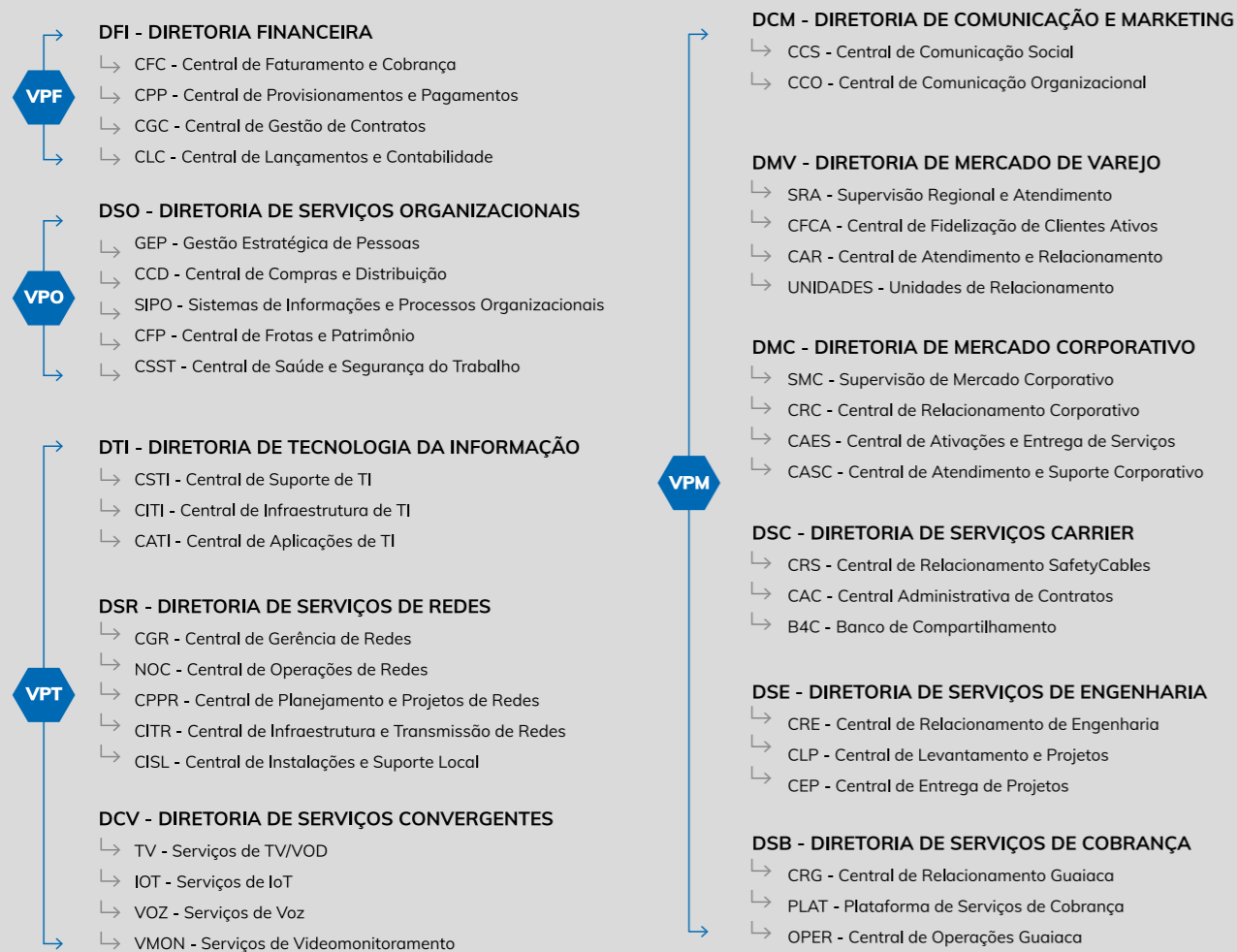


DIRETORIA ESTATUTÁRIA



COMITES - Comitês específicos
CQES - Central de Qualidade e Excelência de Serviços
SGC - Secretaria de Governança Corporativa

DIRETORIAS OPERACIONAIS



Assembleia Geral

Por meio da Assembleia Geral são deliberados todos os assuntos de interesse da Companhia, como: alterações na composição do capital social por meio da subscrição de ações ou emissão de quaisquer outros títulos e valores; oportunidades de fusão e aquisição de outras empresas; aprovação das demonstrações contábeis; eleição dos membros do CA; fixação da remuneração dos membros da Administração, entre outros.

É composta pelos acionistas ordinários com direito a voz e voto, e a convocação obedece à disposição prevista no Estatuto Social.

Conselho de Administração

Gustavo Pozzebon Stock Presidente do Conselho de Administração

Empreendedor nato, atua há mais de duas décadas no mercado de Internet. No Rio Grande do Sul, fundou a GPSNet, Ávato, Sim Telecom, Gaúcha TecPar e Brasil TecPar.

Idealizador e entusiasta do modelo **Cadeia Produtiva da Internet.**



Alcyr Soares Cardoso Conselheiro

Empresário em vários setores da economia, foi um dos pioneiros na oferta comercial de serviços de Internet no RS, sendo fundador da Computech e da Sim Telecom.

Presidiu a InternetSul e hoje é do Conselho Consultivo da entidade e, também, Conselheiro do GTT/COINFRA/ Conselho de Infraestrutura da FIERGS.

Fábio Bonadiman Conselheiro

Formando em Contabilidade, pós-graduado em Matemática Financeira e em Marketing.

Fundador da Redesul, foi Presidente da Associação de Pequenas e Médias Empresas de Garibaldi RS e Presidente da InternetSul, do Conselho das Entidades de Tecnologia da Informação do RS e Diretor Regional da Federasul, na região da Serra Gaúcha.



Conselho Fiscal

Augusto Roberto Friedrich Muller

Conselheiro Presidente

Otília Denise Jesus Ribeiro Anceles

Conselheira Fiscal

Ângela Maria Bordignon Jaromicz

Conselheira Fiscal



Secretaria de Governança Corporativa

Titular

Melisse Chiesa

Economista com experiência multidisciplinar em defesa da concorrência, controle de mercado, fusões e aquisições, gestão empresarial e de pessoas, e governança corporativa. Experiência profissional na França e no Canadá.

MISSÃO

Monitorar o atendimento e disseminação das diretrizes e boas práticas de Governança Corporativa em todos os níveis da Companhia.



Diretoria Executiva

DPE

Diretor Presidente Executivo

TITULAR

Magnum Mello Foletto

Empreendedor há mais de 20 anos na área de serviços de tecnologia e conectividade onde implementou projetos de missão crítica. Foi presidente da InternetSul, é membro da Internet Society e participa ativamente das iniciativas do setor.

Possui sólidos conhecimentos em gestão de projetos, finanças, arquitetura computacional, softwares e redes de telecomunicações.

MISSÃO DA DIRETORIA

Fortalecer os valores organizacionais, formular as estratégias, buscar os meios necessários mitigando riscos para o atingimento dos objetivos da Companhia.



VPO

Vice-presidência Organizacional

TITULAR

Onir Trindade Figueredo

Bacharel em Direito, MBA em RH e Marketing pela UFSM, MBA em Gestão Empresarial pela FGV. Experiência de mais de 20 anos como executivo de empresas.

MISSÃO DA DIRETORIA

Fornecer suporte para a realização das estratégias e planos da organização, monitorar e controlar os recursos para otimização e redução dos riscos da operação.



VPF

Vice-presidência de Finanças

TITULAR

Fábio Bonadiman

Formado em Contabilidade, pós-graduado em Matemática Financeira pela Universidade de Caxias do Sul e pós-graduado em Marketing pela Faculdade da Serra Gaúcha.

Fundador da Redesul, foi presidente da Associação de Pequenas e Médias Empresas de Garibaldi, presidente da Internetsul, presidente do Conselho das Entidades de Tecnologia da Informação do RS e diretor regional da Federasul na região da Serra Gaúcha.

MISSÃO DA DIRETORIA

Fornecer suporte para a realização das estratégias e planos da organização, monitorando e controlando o orçamento e os recursos financeiros.



VPM

Vice-presidência de Mercado

TITULAR

Flávio Augusto Peixoto Gomes

Executivo de TI e Telecom com mais de 30 anos de experiência. Dirigiu times em todo o Brasil em empresas líderes como Xerox, Embratel, Oi e Compass. Foi conselheiro da Amcham Paraná, onde também presidiu comitês temáticos. É bacharel em Administração de Empresas e tem MBA pela Fundação Dom Cabral.

MISSÃO DA DIRETORIA

Fornecer suporte para a realização das estratégias e planos da organização, orientando as diretorias de mercado para o atingimento das metas estabelecidas e ampliando a credibilidade de mercado.



DRI

Diretoria de Relações
com Investidores

TITULAR

Adalberto Schiehl

Fundador da Viavale Internet, da Sim Telecom S/A, ex-presidente e atual conselheiro da InternetSul. Possui experiência de 30 anos na formação e gestão de empresas e de negócios nacionais e internacionais, formado em Ciência da Computação e Administração, pós-graduado em Gestão Empresarial e em Comércio Internacional pelo International Trade Centre - ITC.

MISSÃO DA DIRETORIA

Promover segurança e conformidade aos acionistas e ampliar a credibilidade da Companhia, distribuindo informações relevantes e consolidadas sobre os investimentos e seus resultados.



DSJ

Diretoria de Serviços Jurídicos

TITULAR

Daniel Pozzebon Stock

Advogado, Cientista Político e pós-graduado em Administração Pública e Gestão Política. Possui experiência nas áreas jurídica, administrativa, gestão pública, planejamento e projetos. Cofundador da GPSNet, atuou nas áreas de suporte, manutenção e treinamento em Tecnologia da Informação e Internet. Com participação em congressos, seminários, cursos de extensão e atualização nas áreas de Direito, Tecnologia, Ciências Sociais e Política, é autor de várias publicações acadêmicas e, desde 2001, é membro do Tribunal de Mediação e Arbitragem do Estado do Rio Grande do Sul.

MISSÃO DA DIRETORIA

Garantir a alavancagem, excelência, alta performance e eficácia de negócios rentáveis e transações realizadas pela empresa.



Diretorias Operacionais

DCM

Diretoria de Comunicação e Marketing

TITULAR

Gustavo Saldanha Monteiro

Publicitário, formado em Comunicação Social pela Universidade Feevale e pós-graduado em Big Data e Inteligência de Marketing pela ESPM/IBM. Tem mais de 13 anos de experiência no setor de comunicação e marketing, passando por agências de publicidade e setores de marketing de empresas no Brasil e no exterior.

MISSÃO DA DIRETORIA

Fornecer suporte à Companhia e marcas do Grupo no que tange a comunicação. Planejar, criar, produzir e veicular campanhas de comunicação visando atingir os objetivos institucionais e comerciais do planejamento estratégico.

CENTRAIS

CCS - Central de Comunicação Social

CCO - Central de Comunicação Organizacional
(no meio de ano passou a integrar a equipe do GEP)



DCM

Diretoria de Mercado Corporativo

MISSÃO DA DIRETORIA

Planejar, organizar, controlar e responder pela operação do mercado corporativo.

CENTRAIS

CRC - Central de Relacionamento Corporativo

CAES - Central Ávato de Entrega de Serviços

TITULARES



Aelton Aita

Há 14 anos trabalha na Ávato, atuando há 9 anos no relacionamento com clientes e mercado corporativo. Possui formação em Administração de empresas e MBA em Gestão Empresarial pela FGV.



Fernando Acosta

Com 20 anos de experiência em conectividade, acompanhou as mudanças de tecnologia desde o surgimento da Internet. Atuou por 13 anos como diretor da Redetell e faz parte do Grupo Gaúcha TecPar há 2 anos.



Ivan Sauzen

Há 10 anos atua no mercado corporativo, com foco em grandes contas e governo. Antes de entrar no Grupo, passou por empresas como AGCO do Brasil/ Valtra e Grupo Rodobens. Também fez carreira no Exército Brasileiro como Oficial R2 e 1º Tenente da Reserva durante 9 anos.



Joel Bueno

Com mais de 20 anos de experiência, sendo 14 deles no Grupo Gaúcha TecPar, possui amplo conhecimento das áreas de TIC e certificações internacionais. Atualmente lidera a equipe de projetos de entrega de serviços corporativos e atua nas áreas de pré-vendas auxiliando os gerentes de relacionamento, arquitetando soluções junto aos clientes.

DMV

Diretoria de Mercado de Varejo

TITULAR

Névio Stefainski

Formado em Administração e pós-graduado em Controladoria. Possui histórico profissional de 10 anos como gestor em empresas de serviços do ramo de Comunicação e Educação e 15 anos de experiência em funções de liderança em gestão de vários ISPs no Estado do RS.



MISSÃO DA DIRETORIA

Planejar, estruturar, organizar, dirigir, controlar e responder pela operação de varejo.

CENTRAIS

SRA - Supervisão Regional e Atendimento

CFCA - Central de Fidelização de Clientes Ativos

CAR - Central de Atendimento e Relacionamento

UNIDADES - Unidades de Relacionamento

DSR

Diretoria de Serviços de Rede

TITULAR

Daniel Menezes

Administrador, formado na Faculdade Dom Alberto de Santa Cruz do Sul. Profissional sênior com certificações internacionais, atuante há mais de dez anos na área da tecnologia, liderando times, planejando, avaliando e executando projetos que demandem conectividade.



MISSÃO DA DIRETORIA

Fornecer suporte, planejar, dirigir e controlar a implementação e manutenção das redes de acesso e backbone.

CENTRAIS

CGR - Central de Gerência de redes

NOC - Central de Operações de Rede

CITR - Central de Infraestrutura e Transmissão de Redes

CISL - Central de Instalações e Suporte Local

DSV

Diretoria de Serviços Convergentes

TITULAR

Heron Magoga

Gestor com mais de 11 anos de experiência na área de telefonia e Internet, foi responsável por operações técnicas de empresas da Serra Gaúcha.

MISSÃO DA DIRETORIA

Planejar, suportar e gerenciar a infraestrutura de serviços de voz, conteúdo e videomonitoramento, utilizando tecnologias convergentes, transformando-as em serviços de valor adicionado.

CENTRAIS

CVOZ - Centro de Operações de VOZ

COTV - Centro de Operações de TV

VMON - Central de videomonitoramento

IOT - Serviços de IOT



DSE

Diretoria de Serviços de Engenharia

TITULAR

Narciso Aquino Flesch

Engenheiro, formado em Engenharia Eletrônica na Universidade Feevale. Possui mais de 20 anos de experiência no setor de telecomunicações com passagens por empresas multinacionais e provedores de pequeno porte. Sempre atuando nas áreas de O&M e Engenharia.

MISSÃO DA DIRETORIA

Fornecer suporte, planejar, dirigir e controlar as atividades de planejamento e projetos de engenharia para que o Grupo realize sua atividade-fim.

CENTRAIS

CPPR - Central de Planejamento e Projetos de Redes

CPPM - Central de Planejamento e Projetos para o Mercado

CRE - Central de Relacionamento de Engenharia (BEREIT)



DSC

Diretoria de Serviços Carrier

TITULAR

Marcelo Bonadiman

Atua no mercado de comunicações há mais de 20 anos, oriundo de operações ISP pioneiras no Estado do RS. Gestor técnico com larga experiência em ativações e manutenção de circuitos de dados e telecomunicações.



MISSÃO DA DIRETORIA

Rentabilizar, coordenar e organizar as necessidades e disponibilidades das operadoras de serviços, facilitando e operando um sistema de compartilhamento, compensação e aluguel de circuitos, infraestruturas e serviços de comunicação.

CENTRAIS

DSC - Diretoria de Serviços Carrier

CRR - Central de Relacionamento Carrier

CAC - Central de Administração de Contratos

B4C - Banco de Compartilhamento e Compensação de Circuitos de Comunicação

DFI

Diretoria Financeira

TITULAR

Vagner Stangarlin

Gestor com mais de 10 anos de experiência na área financeira, Tecnólogo em Administração pela UFSM, com especialização em Cooperativismo. Iniciou suas atividades profissionais nas empresas da Companhia, evoluindo e crescendo com a mesma.



MISSÃO DA DIRETORIA

Fornecer suporte às atividades financeiras e contábeis, com foco no aumento do resultado econômico do Grupo.

CENTRAIS

CFC - Central de Faturamento e Cobrança

CPP - Central de Provisionamentos e Pagamentos

CGC - Central de Gestão de Contratos

CLC - Central de Lançamentos e Contabilidade

DSO

Diretoria de Serviços Organizacionais

TITULAR

Onir Figueredo

Bacharel em Direito, MBA em RH e Marketing pela UFSM, MBA em Gestão Empresarial pela FGV. Experiência de mais de 20 anos como executivo de empresas.



MISSÃO DA DIRETORIA

Fornecer suporte, planejar, dirigir e controlar as atividades dos recursos-meio para que o grupo realize sua atividade-fim.

CENTRAIS

GEP - Gestão Estratégica de Pessoas

CCD - Central de Compras e Distribuição

CFP - Central de Frotas e Patrimônio

CSST - Central de Saúde e Segurança do Trabalho

SIPO - Sistemas de Informação e Processos Organizacionais

(no meio de ano passou a integrar a equipe da DTI)

DTI

Diretoria de Tecnologia da Informação

TITULAR

Miguel Nazer

Gestor com mais de 20 anos de experiência no mercado de TI, formado em Gestão de TI e MBA em Gestão de Projetos, com passagem por empresas de alta tecnologia, como Dell e HP.



MISSÃO DA DIRETORIA

Planejar, desenvolver, suportar e operar os ambientes de infraestrutura e sistemas de informações, bem como as atividades de TI da Companhia.

CENTRAIS

CSTI - Central de Suporte de TI

CITI - Central de Infraestrutura de TI

CATI - Central de Aplicações de TI

CTC Comitê de Tratamento de Riscos e Crise

O Conselho de Administração da Gaúcha TecPar solicitou por duas vezes em 2020 a instauração do Comitê de Tratamento de Riscos e Crise - CTC, que tem por missão assumir o comando em situações de risco e crise na organização, conter o pânico, reunir informações e promover o melhor encaminhamento. Nessas ocasiões, o Comitê passou a liderar gerencialmente a Companhia.



Leia o manifesto
no link ao lado.

Clique para acessar
ou aponte a câmera
do seu smartphone
para o QR Code.



CTC COVID-19 1ª Edição 03/2020

Em março de 2020 o CTC foi instaurado devido à pandemia do coronavírus (CTC Covid-19). Seus membros tiveram atuação destacada, entenderam a gravidade da situação e a necessidade de trabalho planejado, organizado e assertivo. A sincronia dessa equipe foi determinante para o Comitê cumprir a sua missão com êxito.

Membros Efetivos

Presidente do Conselho de Administração - Gustavo Stock
Diretor Presidente Executivo - Magnum Foletto
Vice-presidente Organizacional - Onir Figueredo

Membros Situacionais

Vice-presidente Financeiro - Fábio Bonadiman
Diretoria de Serviços de Redes - Daniel Menezes
Diretoria de Mercado Varejo - Névio Stefainki
Diretoria de Mercado Corporativo - Aelton Aita
Diretoria de Comunicação e Marketing - Gustavo Saldanha
Presidente da CIPA - Joel Bueno
Assessoria - Melisse Chiesa e Henrique Moura

Instaurado o CTC, em um primeiro momento foi abordada a finalidade e funcionamento do Comitê. Cumprida essa etapa, foi debatida a situação gerada pela pandemia do coronavírus. Na sequência, seguindo informações amplamente divulgadas nos meios oficiais (Ministério da Saúde e Organização Mundial da Saúde) e mídias tradicionais, os membros do Comitê elencaram ações que precisavam ser executadas, seus prazos e respectivos responsáveis.

Ficou definido que o CTC se reuniria 3 vezes por semana tendo em vista a necessidade de ações rápidas e a possibilidade de decisões emergenciais. Após aproximadamente 30 dias, os encontros do CTC passaram a ser 2 vezes por semana. E, por fim, as reuniões foram semanais até ser definida sua desinstauração.

▶ **1. CONSOLIDAÇÃO DO COMITÊ:** Um dos primeiros resultados é que o CTC atingiu sua finalidade. O Comitê havia realizado testes/cases simulando situações, embora não tivesse enfrentado uma crise real. Diante de um cenário de crise (sanitária e econômica), conseguiu atender seu propósito assumindo o comando, contendo o pânico, reunindo informações e promovendo o melhor encaminhamento.

▶ **2. SAÚDE DOS COLABORADORES:** O CTC definiu pela liberação de aproximadamente 25% dos colaboradores em gozo de férias (com e sem período aquisitivo) e também daqueles em folga por banco de horas (em torno de 5%). Outros 30% passaram a trabalhar no sistema de home office. Dessa forma, foi reduzida a chance de aglomerações, tanto na empresa, quanto em deslocamentos. Por consequência, houve menor risco de contágio por Covid-19.

▶ **3. SAÚDE FINANCEIRA DA COMPANHIA (CAIXA):** Uma das ações imediatas foi a repactuação de prazos de contas a pagar junto a fornecedores, instituições financeiras e governos, previstas para os meses de abril, maio e junho de 2020. Dessa forma, mesmo com a inadimplência por parte dos clientes, o fluxo de caixa foi mantido para honrar os compromissos prioritários, entre eles a folha de pagamento.

▶ **4. PRODUTIVIDADE:** Com a pandemia, as empresas de mercado, tanto de varejo, quanto corporativo, foram impactadas pela falta de pagamentos, o que afetou o indicador de inadimplência. Apesar disso, a demanda pelos serviços continuou alta. Uma das ações foi trabalhar na melhoria da produtividade, ou seja, na otimização de recursos. Outra ação foi a revisão de processos e atividades que poderiam ser prescindidos, bem como a revisão do quadro de pessoal, com ajuste/redução em aproximadamente 10% do contingente (conside-

rando nesse percentual candidatos que estavam selecionados e prontos para passarem pelo processo de contratação e que não tiveram continuidade).

▶ **5. FÉRIAS GOZADAS:** Considerando o período de 12 meses iniciando em março de 2020, aproximadamente 50% do total de dias/férias já foram gozados. Significa que a Companhia passou a contar com bom contingente de colaboradores na ativa no restante deste período, o que representa um diferencial para as operações (especialmente de comercialização e ativação). Dessa forma, é possível atingir maior competitividade para a empresa e empregabilidade para os colaboradores.

▶ **6. TRABALHO EM HOME OFFICE:** A Companhia já utilizava o formato de trabalho home office. Porém, era mais direcionado a ocupantes de funções de alta direção. Agora, aproximadamente 30% dos colaboradores estão nesse sistema. Apesar de alguns ajustes ainda estarem sendo realizados, o modelo indica uma nova realidade. Em torno de um terço dos colaboradores da Companhia estão em home office. Essa mudança reduziu a necessidade de espaços (prédios) mais amplos, bem como a utilização de recursos como energia elétrica, água, vale-transporte, entre outros.

▶ **7. REDUÇÃO DE DESLOCAMENTOS:** As agendas virtuais que, igualmente, já eram realizadas pela Companhia tiveram um aumento significativo. Dessa forma, reduzindo deslocamentos de pessoas.

▶ **8. COMUNICAÇÃO COM O GRUPO:** A Companhia está mais conectada com seu grupo, muito além do que ocorria quando a presença física era o “normal”. Isso porque foi instituído um modelo de comunicação frequente para manter alinhamento com os colaboradores. Esse formato prevê o caminho de

“mão dupla”, ou seja, informações oficiais são repassadas e os colaboradores, por sua vez, utilizam esse canal para questionamentos, críticas e sugestões. Como exemplo, em lives realizadas para o grande grupo o alcance chegou a aproximadamente 80%. Em outra ação, denominada “Campanha Nova Era”, na qual os colaboradores foram convidados a enviarem sugestões para a revisão do Planejamento Estratégico, a Companhia recebeu mais de 630 sugestões/ideias. Isso representa, em média, uma indicação por colaborador, demonstrando todo o engajamento e a comunicação eficaz que vinha sendo realizada.

▶ **9. COMUNICAÇÃO COM OS ACIONISTAS:** Da mesma forma que ocorreu com os colaboradores, com os acionistas também se adota um canal de aproximação, transmitindo as ações idealizadas pela Companhia, bem como cenários.

▶ **10. MOVIMENTO DE PROVEDORES:** A Gaúcha TecPar recebeu contatos de provedores interessados em abrir negociações para unificações/incorporações. Esse movimento dos provedores vem ao encontro do plano estratégico da Companhia.

▶ **11. FORTALECIMENTO DA COMPANHIA:** Apesar do momento crítico, de uma crise sem precedentes na história recente, o CTC avaliou que a Gaúcha TecPar saiu fortalecida para continuar enfrentando a pandemia, e suas consequências, especialmente pela seriedade, agilidade e transparência com que pautou sua atuação. Os feedbacks recebidos dos vários públicos (colaboradores, acionistas, clientes e comunidade) foram em sua absoluta maioria muito positivos, o que estimula a seguir nesse caminho.

No dia 15 de maio de 2020, os membros do CTC Covid-19 apresentaram as ações realizadas, os casos de colaboradores que foram impactados pela Covid-19, e realizaram a **desinstalação, com a “passagem de bastão”** da Companhia para o Conselho de Administração e Diretorias. Participaram desse momento o Conselho de Administração, a Diretoria Executiva e a Diretoria Operacional.

No dia 21 de maio de 2020 foi realizada a reunião de “Lições Aprendidas” do CTC Covid-19. Nesse momento foram avaliadas as anotações dos integrantes do Comitê, resumidas em “Pontos Fortes” e/ou “Oportunidades de Melhoria”.

Foi um aprendizado enorme para a Companhia a instauração do CTC Covid-19. Os pontos fortes identificados foram importantíssimos para a efetividade e resultados das ações. Mesmo os erros cometidos, geraram oportunidades de melhorias que serão consideradas e utilizadas.

E, considerando que a pandemia do coronavírus, geradora da crise, ainda persiste, mesmo com a desinstalação do Comitê, seus membros efetivos serão os responsáveis por acompanhar e monitorar os impactos que a pandemia pode causar. Pelo menos, enquanto durar o estado de calamidade pública, reconhecido pelos órgãos competentes.

“

Foi um aprendizado enorme para a Companhia.

Mesmo os erros cometidos, geraram oportunidades de melhorias.

Onir Trindade Figueredo
Vice-presidente Organizacional

CTC GO-LIVE SGI 2ª Edição 09/2020

Em setembro de 2020 a Companhia estava na fase final de implantação da plataforma do **Sistema de Gestão Integrada** (SGI), incluindo os sistemas SAP S/4 HANA, SÊNIOR HCM e SERVICE DESK, considerado um dos maiores projetos já executados pelas equipes e com prazo de virada dos sistemas programado para os dias seguintes (Go-Live).

O Conselho de Administração (CA) e a Diretoria Executiva (DEX) entenderam que esse seria um momento crítico na gestão não apenas administrativa, mas também dos processos das áreas comercial e técnica, podendo impactar a experiência do cliente. Assim, de-

cidou pela instauração do CTC durante o período de virada dos sistemas, de forma preventiva, com o objetivo de prestar suporte às equipes envolvidas no SGI na tomada de decisões assertivas e mitigar eventuais questões que apresentassem riscos não previstos ou tratados.

Na reunião de instauração do CTC Go-live SGI, realizada no dia 17 de setembro de 2020, foi deliberado prorrogar o prazo para a virada dos sistemas em 30, ficando as novas datas assim definidas: parada do sistema em 31 de outubro de 2020 e Go-Live (retorno na nova plataforma) no dia 9 de novembro de 2020.

Os membros definidos para a instauração do CTC Go-live SGI são:

Membros Efetivos

Presidente do Conselho de Administração - Gustavo Stock

Diretor Presidente Executivo - Magnum Foletto

Vice-presidente Organizacional - Onir Figueredo

Membros Situacionais

Conselheiro - Alcyr S. Cardoso

Vice-presidente Financeiro - Fábio Bonadiman

Vice-presidente de Mercado - Flávio Augusto Peixoto Gomes

Diretoria de Relações com Investidores - Adalberto Schiehl

Diretoria de Serviços de Redes - Daniel Menezes

Diretoria de Mercado Varejo - Névio Stefainski

Diretoria Financeira - Vagner Stangarlin

Diretoria de Tecnologia da Informação - Miguel Nazer

Diretoria de Comunicação e Marketing - Gustavo Saldanha

Gestão Estratégica de Pessoas - Claudia Kessler

Secretaria de Governança Corporativa -

Melisse Chiesa e/ou Henrique Moura

Encerramos o ano com o presente Comitê em atuação na Companhia.

Principais tópicos abordados:

- ▶ Estabelecimento de comunicação efetiva e eficaz com os colaboradores, com o objetivo de contenção de pânicos, receios e dúvidas;
- ▶ Planejamento e direcionamento de atividades urgentes e críticas;
- ▶ Planejamento de prazos de virada de sistemas (carga de dados, sanitização, Go-Live);
- ▶ Organização de equipes de apoio para suporte a sistemas, treinamento e qualificações;
- ▶ Implementação de MoU (Memorando de Entendimento) para todas as partes interessadas nas viradas de sistema;
- ▶ Plano de Gestão da Mudança;
- ▶ Gestão de vulnerabilidades e recursos técnicos (tecnologia) e pessoais (colaboradores);
- ▶ Análise e deliberação de custos e despesas do projeto;
- ▶ Apoio psicológico aos colaboradores do projeto (mitigar desgastes e desmotivações);
- ▶ Planejamento e organização de comunicações externas (stakeholders);
- ▶ Acompanhamento de status e performance operacional: faturamento, vendas e materiais;
- ▶ Relacionamento institucional com parceiros e fornecedores, tais como Safe2Pay, Banco Santander, Fusion, entre outros;
- ▶ Acompanhamento de casos de Covid-19 e planejamento de ações para mitigar os riscos.

Marcas e Mercados




Conforme dados da Anatel, em julho 2020 as subsidiárias da Gaúcha TecPar atingiram a liderança entre as Prestadoras Competitivas*, sendo a 4ª maior operação do setor de telecomunicações do RS e a 19ª do Brasil. Em novembro, foi alcançada a marca de 100 mil clientes na base, mantendo a liderança da Gaúcha TecPar.

* São consideradas Prestadoras Competitivas as prestadoras de Serviço de Comunicação Multimídia (SCM), exceto as líderes deste segmento (Claro, Vivo, Oi e TIM).

AS MAIORES DO BRASIL

Ranking	Companhia	Pontos de Acesso*	% do Total	% Acumulado
1º		9.784.829	28,63	28,63
2º		6.610.527	19,34	47,97
3º		4.999.718	14,63	62,59
4º		682.163	2	64,59
5º		629.326	1,84	66,43
6º		498.096	1,46	67,89
7º		320.000	0,94	68,82
8º		250.776	0,73	69,56
9º		249.506	0,73	70,29
10º		244.402	0,72	71
19º		103.029**	0,28	71,28

AS MAIORES DO RIO GRANDE DO SUL

Ranking	Companhia	Pontos de Acesso*	% do Total	% Acumulado
1º		666.727	29,30	29,30
2º		377.767	16,60	45,90
3º		304.669	13,39	59,29
4º		103.029**	4,20	63,49
5º		78.000***	3,43	66,92
6º		49.849	2,19	69,11
7º		38.009	1,67	70,78
8º		30.169	1,33	72,11
9º		21.676	0,95	73,06
10º		20.991	0,92	73,98

A Gaúcha é a maior operadora de telecomunicações independente no RS.

* Número de acessos por fibra óptica.
 ** Número estimado com as duas aquisições realizadas no 4T 2020.
 *** Número estimado baseado nas aquisições da INB Telecom e Clic Rádio.

Nossas marcas

B2C

Mercado residencial e MPE.



B2B

Mercado PME, Corporativo, Governos e ISP's.

Plataforma de negócios entre empresas de telecomunicações.

Consultoria e projetos em engenharia de telecomunicações



Em 2020 foi executado o projeto de branding das marcas:

Não importa o tamanho da empresa ou necessidade, servimos com o mesmo foco, cuidado e excelência. A **Ávato** fornece soluções completas de infraestrutura de TI e Conectividade para empresas de todos os portes, mercado de governo e ISP.

Com expertise de mais de 25 anos e capilaridade em todo Estado, a Ávato oferta projetos customizados com foco no resultado desejado pelo cliente. Um dos diferenciais está na oferta de pacotes de serviços que fidelizam e atendem de forma inteligente e unificada as várias necessidades dos clientes.

antes

ÁVATO
Inteligência em Conectividade e TI

atual

ÁVATO

Manifesto Ávato

QUAL O SEU PROPÓSITO?

Todo negócio tem grandes objetivos.

É por isso que para a Ávato todo cliente é grande.

Porque o nosso propósito é entregar o melhor atendimento em serviços de conectividade e infraestrutura de TI, independentemente do porte da empresa.

E isso é mais do que tecnologia.

É inteligência para criar soluções sob medida e aumentar o seu potencial.

É mais do que conectividade.

É dedicação, foco e excelência para estar cada vez mais conectados com você.

Isso é mais do que eficiência.

É fazer com brilho nos olhos.

E, então, qual é o seu grande objetivo?

Para conectar o seu negócio a seus propósitos, conte com a gente.

Brasil TecPar

O objetivo da Brasil TecPar é ser a maior e mais rentável plataforma consolidadora de operações de conectividade e Internet do Brasil. Para isso, está em constante expansão e atingindo cada vez mais pessoas e empresas. Claro, sem perder sua própria identidade.

Ser grande não é deixar de ser local, é alcançar grandes resultados. Por isso, a Brasil TecPar é uma grande empresa de conectividade e Internet formada por diversas empresas locais. É assim, juntos que atingimos grandes resultados e continuamos perseguindo conquistas ainda maiores.

antes



atual



Manifesto Brasil TecPar

De onde você é? Essa é uma grande pergunta.

Porque o seu lugar faz parte de você, faz parte da sua identidade, da sua personalidade.

Alguns dizem que são cidadãos do mundo, e são. Mas antes de serem do mundo inteiro, pertencem a um endereço especial: o lugar onde a sua conexão com o mundo começa.

E assim, lado a lado com quem está próximo, as nossas vidas se ligam às de quem está lá do outro lado do planeta.

É essa proximidade que nos conecta com a possibilidade de superar qualquer limite.

A Brasil TecPar atua localmente nos mais diferentes lugares do Brasil. E respeita a identidade de cada canto desse país.

Para que, com o nosso apoio nacional, você possa continuar pertencendo ao seu lugar.

**Brasil TecPar.
Próximos. Para você ir longe.**

Bereit

Para empresas e instituições que vivem incertezas em um cenário de profundas transformações digitais, a Bereit é a empresa mais preparada para mostrar o caminho.

A Bereit Engenharia presta serviços para o mercado de ISPs e governo. Para ISPs, atua desde o planejamento do negócio, passando pela viabilidade comercial, plano lógico, intervenção com concessionárias de energia elétrica, posteação, dutos e compartilhamento até a execução. Para o mercado de governo, elabora projetos e termos de referência para infraestrutura de TI, Telecomunicações e Segurança Pública.



antes

bereit
Consultoria e Projetos de Engenharia

atual

 **Bereit**

Manifesto Bereit

Grandes líderes não transformam só as suas empresas. Com suas inovações mudam tudo ao seu redor. Governantes não alteram só o futuro de uma administração, mas constroem novos caminhos para quem vive aquela cidade, aquele estado, aquele país. E assim, lideram os rumos da História.

Cada ação individual impacta no todo.

Tudo é interligado, conectado, entrelaçado.

Os sonhos de hoje criam a realidade de amanhã.

As ideias de hoje criam a humanidade de amanhã.

É por isso que existe a Bereit, para ligar as ideias à realidade. Nossos projetos de conexões e smart cities tornam possíveis novas revoluções na forma de viver.

Queremos conectar as pessoas de hoje ao amanhã que elas querem.

Ao futuro de cidades seguras, justas e inspiradoras.

Ao futuro de empresas prósperas, generosas e realizadoras.

Queremos conectar tantos e tantos futuros sonhados.

Queremos ligar o agora aos novos horizontes.

Bereit. Conectar é ligar futuros.

Safety Cables

Safety Cables é uma plataforma que ajuda seus clientes a perseguirem sonhos e objetivos sem preocupação.

A Safety Cables facilita a conexão de negócios entre empresas de telecomunicação. Tem como objetivo monetizar os ativos de redes de longa distância de seus clientes, oferecendo locação de fibra apagada, swap de canal passivo PTP e capilaridade, bem como construções conjuntas ou até mesmo consórcios para redução de custos.

Oferece também a solução de Last Mile (última milha), gerenciando contratos e qualificando fornecedores para clientes que não possuem capilaridade em determinadas cidades e regiões, contemplando também soluções de locação de Canais Passivos PTMP.

antes



atual



Manifesto Safety Cables

Manifesto Safety Cables:

A vida é feita de conexões. Conexões entre nós e o que nos cerca.

Tudo que podemos ver, sentir, imaginar.

Todas as conexões são importantes, da menor à maior.

Da mais simples à mais complexa. Da conexão física à emocional. E até da virtual.

Porque são essas ligações que nos transformam e fazem o mundo evoluir.

A Safety Cables é uma plataforma de aluguel e troca de capilaridades de redes de fibra óptica que nasceu para expandir as duas conexões, aproximando você de caminhos mais tranquilos e curtos para os seus objetivos.

Conecte-se com a gente. Expanda suas conexões.

Anúncios e Campanhas



Ouçã Spots comerciais da Amigo



Veja o vídeo **Gaúcha 25 anos**



Clique para acessar ou aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code.



Siga nossas marcas



Estamos presentes nos mais variados canais de comunicação, mantendo a proximidade com os clientes através de propagandas inteligentes e inovadoras que impactaram mais de **500 milhões de visualizações** em 2020.

AMIGO TV
A TV a cabo que você sempre quis

mais de 160 canais para você assistir onde e quando quiser

TELÉVISION HDO ON FOX Discovery CN ESPN

internet fibra óptica
300 mega

AMIGO

gpsnet.com.br
55 99613 5656
0800 645 4200
Ligue e assine

Grandes ofertas que são
O MÁXIMO EM PERFORMANCE

01 Ponto Extra Grátis*	02 3 meses Grátis*	03 Ativação Grátis*
------------------------------	--------------------------	---------------------------

Av. Fernando Ferrari, 1200 - Santo Maria - 3220 0330

gpsnet
INTERNET DAS SUAS IDEIAS

Assimile a câmera do seu celular e descubra mais dos serviços GPSNET.

+1.000
PEÇAS CRIADAS

+5 MILHÕES
DE VISUALIZAÇÕES

HÁ 25 ANOS CONECTANDO EMPRESAS

Simplificamos o dia a dia das pessoas e negócios, através da conectividade e serviços de tecnologia.

Fale conosco e garanta para sua empresa:

- Internet confiável
- WiFi de alto desempenho
- Atendimento personalizado
- Suporte técnico especializado
- Relatórios on-line de disponibilidade e consumo
- Serviços dedicados em Data Center

avato.com.br
0800 644 0692

AVATO 25 ANOS

CONECTIVIDADE A SEU FAVOR

Soluções de conectividade e serviços de tecnologia que simplificam e trazem resultados para sua empresa

Fale conosco e garanta à sua empresa

- Internet confiável e segura
- WiFi de alto desempenho
- Atendimento exclusivo
- Suporte técnico especializado
- Relatórios on-line de disponibilidade e consumo
- Serviços dedicados em Data Center

avato.com.br
0800 644 0692

AVATO 25 ANOS

SOLUÇÕES COMPLETAS EM CONECTIVIDADE

AMIGO INTERNET

10 RAZÕES PARA CONECTAR O SEU NEGÓCIO EM CONECTIVIDADE

AMIGO INTERNET

SOLUÇÕES COMPLETAS EM CONECTIVIDADE

AMIGO INTERNET

HÁ 25 ANOS CONECTANDO EMPRESAS

AMIGO INTERNET

Veja o vídeo
de apresentação
Ávato

Clique para
acessar ou aponte
a câmera do seu
smartphone para
o QR Code.



ÁVATO

03:47 / 10:00

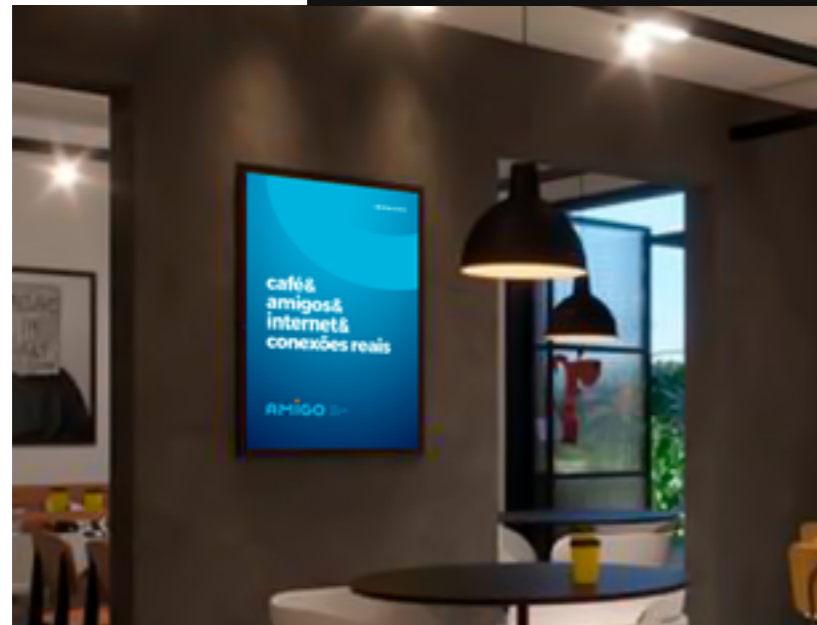


Veja o vídeo
GPSNet agora é Amigo Internet

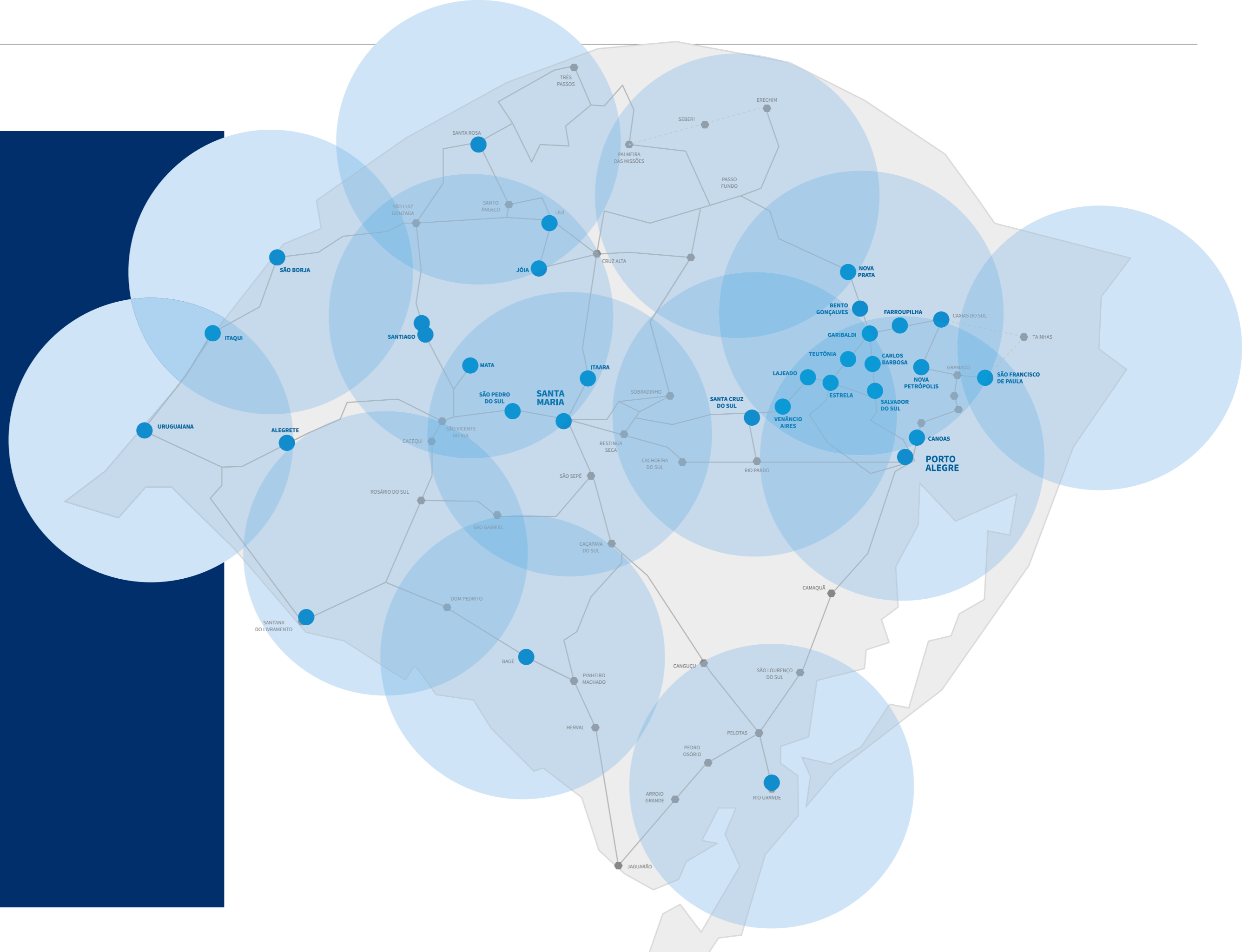
Clique para
acessar ou aponte
a câmera do seu
smartphone para
o QR Code.



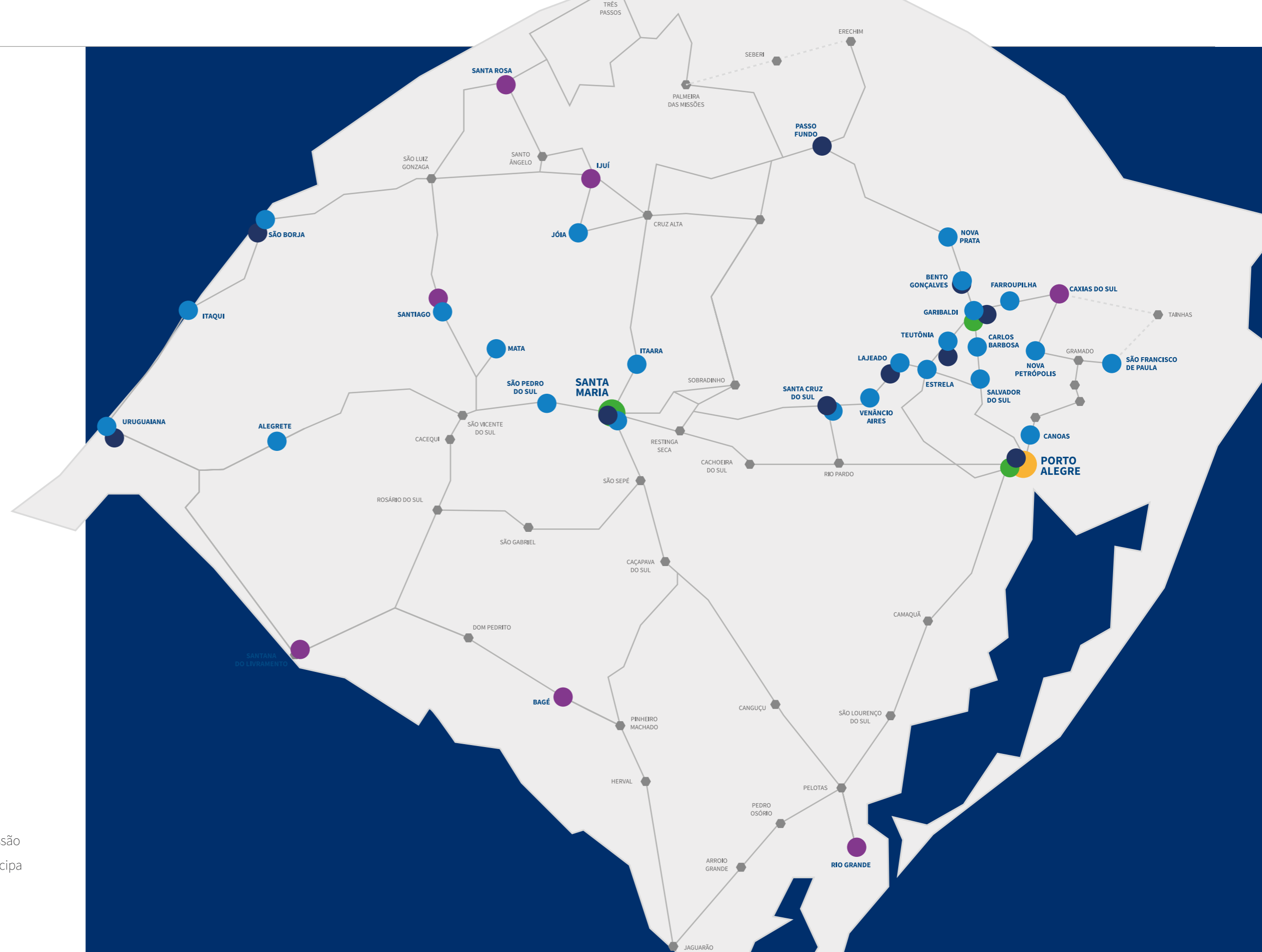
03:47 / 10:00



Área de atuação Corporativo



Área de atuação e presença



Unidades físicas:

- 01 Gestão e Controladoria
- 03 Organizacionais
- 09 Regionais
- 24 Relacionamento e Negócios
- 08 Unidades de Apoio
- 214 Cidades com Rede de Transmissão
- 6.000 km de Rede Óptica Intermunicipal
- 489 municípios com viabilidade

Comercializamos serviços de conectividade de Leste a Oeste do Rio Grande do Sul, através de **33 unidades de relacionamento**. Atendemos cerca de 120 municípios com cobertura para 20% da população (2 milhões de habitantes), representando um market share na faixa de 23% das residências atendidas na área de cobertura (residências que possuem potencial de consumo de Internet banda larga, conforme critérios da pesquisa TIC Domicílios).

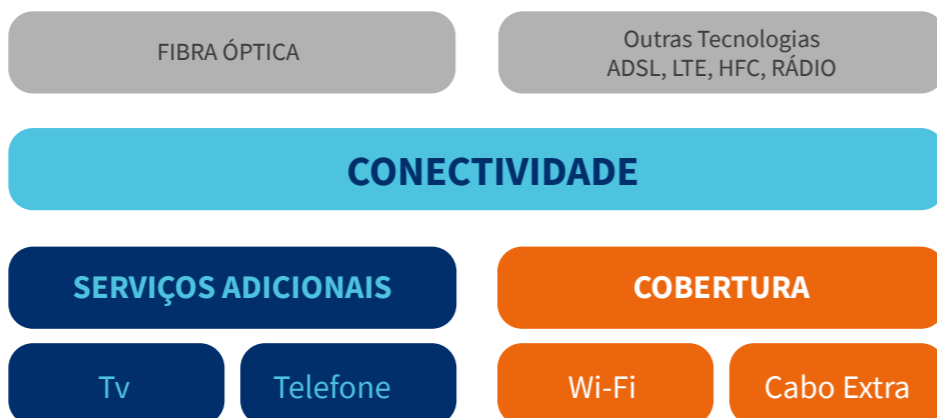
Em 2020 foram abertas novas unidades de relacionamento nas localidades de Canoas, Jóia e Farroupilha e todas elas passaram pelo processo de transição de marca para Amigo, implementando o conceito de marca única em toda a operação.



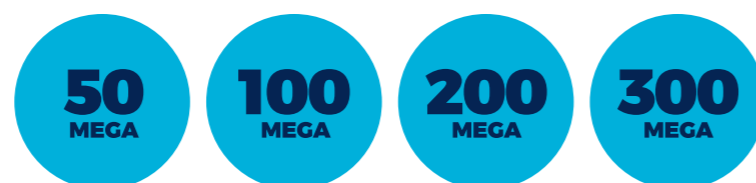
Além do mais, foram realizadas ampliações de cobertura em praticamente todas as cidades em que temos atuação em fibra óptica, disponibilizando **mais de 19.000 portas de acesso em áreas urbanas, finalizando 100% de cobertura em diversas cidades na região de abrangência.**



Portfólio varejo



Planos de internet



TRAGA SEU FONE FIXO e ECONOMIZE!



MANTENHA O MESMO NÚMERO QUE TODOS JÁ CONHECEM

Telefonia

▶ Telefonia fixa residencial e corporativa, provendo desde uma linha fixa, até uma range de numeração atrelada a uma central telefônica na nuvem (Cloud PABX);

TV por assinatura

- Som e imagem** de altíssima qualidade
- CatchUp e Timeshift** Volte a programação de dias anteriores e programas ao vivo que já iniciaram
- Multitelas** Assista no smartphone, tablet, note ou TV
- Gravação** de até 120min de programação



- ▶ Os principais canais nacionais e internacionais, com programação linear e On Demand (sob demanda)
- ▶ Possível assistir pelo computador, celular, set top box ou outros dispositivos conectados
- ▶ Integração com a plataforma Android TV, dispositivos Android, dispositivos IOS e Windows Media Player

Portfólio corporativo



	PME	EMP	GC	GOV	ISP
CONECTIVIDADE	Internet Wifi Failover Telefonia	+ Transporte L2 MPLS SD/Wan Dupla abordagem	+ Smart LAN Smart Suite	+ Cloud Connect Wifi Outdoor PBX	+ Trânsito IP CDN Troca de Tráfego Transporte L2 Internet
DATACENTER	Hosting Cloud Backup	+ Cloud Server Cloud Backup Licenciamento SPLA	+ CS Critical CS Highly-critical Colocation	+ CS Critical CS Highly-critical Cloud Backup	
SEGURANÇA	Firewall Virtual*	+ Firewall Appliance Antivírus AAS	+ Firewall Appliance Antivírus AAS	+ Videomonitoramento	
INFRA DE TI			IT Outsourcing Telepresense	+ Firewall Virtual	

Portfólio Safety Cables



Redes de longa distância

- ▶ Construções conjuntas
- ▶ IRU e locações fibra apagada
- ▶ Locação de canais passivos PTP
- ▶ Swap
- ▶ Consórcios
- ▶ Intermediações de Redes
- ▶ Acordos com concessionárias de energia e rodovias

*Nós não iluminamos.
Apenas disponibilizamos o meio.



Last Mile *última milha*

- ▶ Qualificação de fornecedores
- ▶ Viabilidade com os fornecedores
- ▶ Negociação entre as partes
- ▶ Contratação de circuitos



Redes FTTH

- ▶ Locações
- ▶ (canal passivo PTMP)



Sites

- ▶ Locação de espaços em sites
- ▶ Infraestrutura de torre para instalação de 4G e 5G

Safety Cables

Portfólio Bereit



- ▶ Projetos e Consultoria para Provedores de Internet
- ▶ Assessoria técnica
- ▶ Planejamento de redes ópticas
- ▶ Diligências técnicas
- ▶ Projetos de compartilhamentos de postes e infraestruturas
- ▶ Projetos e Consultoria para Governo
- ▶ Assessoria e consultoria para projetos na área de TI e Telecom
- ▶ Projetos de Cidades Inteligentes
- ▶ Projetos de Cercamento e Videomonitoramento Público
- ▶ Projetos de infraestrutura de TI e Telecomunicações

Depoimento de cliente

“A Amigo Internet está sempre pensando no melhor para seu cliente. Sou cliente há muito tempo, desde a época da Viavale, e sempre que precisei estavam dispostos a me ajudar e sanar meu problema, me atendendo com atenção e agilidade.

Facilidade, principalmente por ter uma unidade na minha cidade e próximo da minha casa, me dando rapidez e praticidade.”

Morgana Fernanda Lessing

Técnica em radiologia, cliente há 7 anos no Vale do Rio Pardo

“Sou cliente Amigo Internet há muitos anos, desde a Viavale, e sou muito feliz com o atendimento da empresa. Mas tenho que ser justo e dizer que sou muito feliz e fiel à GPSNet graças ao atendimento diferenciado da Lorena, com características próprias de um bom atendimento, dentre elas a capacidade de resolver problemas, sempre tratando com muita clareza, objetividade e transparência os problemas que eu tive. E também destacar que nestes 3 anos que eu entrei em contato com a Lorena, ela sempre teve capacidade de exercer o acompanhamento follow up completando todo o ciclo do atendimento, desde a abertura, o tratamento, a resolução e depois de um tempo entrar em contato para ver se está a contento.”

Alexandre Antinarelli

Diretor e professor, cliente AMIGO em Santa Cruz do Sul

“No nosso trabalho, no nosso dia a dia, a Internet é fundamental, pois precisamos estar conectados com o mundo e a sociedade. E nós tivemos esse implemento no interior do município de Garibaldi através do turismo, na rota Via Orgânica. A Internet foi algo maravilhoso que expandiu muito nossos negócios. Agora podemos falar para o mundo, vendendo em lives no Instagram ou WhatsApp. Foi uma evolução que veio para transformar nossa vida na propriedade. E também, com a pandemia, se consegue estudar e se comunicar com as pessoas sem precisar sair de casa. Você pode se consultar, comprar e vender com a ajuda da tecnologia e isso é muito bom. É uma inovação que veio pra ficar e hoje o mundo precisa disso.”

Acir Boroto

Produtor de uvas orgânicas, espumantes e vinhos naturais, cliente GPSNet Rural em Garibaldi

“A utilização fibra óptica da Amigo Internet faz toda a diferença na minha vida, pois proporcionou facilidades no meu trabalho no escritório de engenharia. Como tenho acesso à fibra na minha casa e na empresa, ambas da Amigo Internet, foi possível quebrar algumas barreiras que se tinha, como acesso a documentos na nuvem e cloud.

Durante toda a pandemia que assolou o nosso país e o mundo em 2020/21, graças ao acesso à fibra foi possível trabalhar de forma remota com segurança, qualidade e acesso total a todos os documentos do escritório. Estou extremamente satisfeito com os serviços recebidos e sempre que possível irei indicar para meus clientes e amigos, pois o trabalho é muito bom.

André Siqueira

Engenheiro, cliente Amigo em Bento Gonçalves

“O Projeto Digital Rural mudou muito a vida dos agricultores, principalmente dos jovens que tinham dificuldade com o sinal de Internet. Moro no interior de Garibaldi, faço parte do conselho municipal de agricultura, atualmente como presidente, e tenho orgulho deste projeto, pois era uma demanda antiga das famílias. Agora, os jovens podem ficar no interior com todas as vantagens que as pessoas da cidade têm. Também tínhamos dificuldade com o sinal da TV, mas hoje com GPS Play facilitou muito. Tenho muito a agradecer à GPSNet por nos proporcionar esse projeto. Muita gratidão.”

Adriana

Agricultora, cliente GPSNet Rural em Garibaldi

Fusões e aquisições

No início de 2019 a Gaúcha TecPar tornou-se uma sociedade anônima de capital fechado, controladora das 23 operações incorporadas desde 2016. Com isso, a Companhia está preparada para dar sequência ao seu plano de fusões e aquisições (M&A), tornando-se a principal consolidadora do setor de tecnologia e Internet no Rio Grande do Sul.

Em 2020, solidificando o histórico e o conhecimento em transações de M&A, foram incorporadas as empresas Bomtempo, JBMNet, Qwerty e SinosNet. Com estes movimentos, a Gaúcha TecPar aumentou a sua base em cerca de 25 mil clientes, ampliando a abrangência nas regiões do Vale do Caí, Serra Gaúcha, Vale dos Sinos e Campanha.

Além disso, 2020 foi o ano de rever os macroprocessos de M&A, estabelecendo-se duas etapas distintas: pré-assinatura e pós-assinatura do Contrato de Compra e Venda (CCV). Até a assinatura do CCV, é de responsabilidade do Conselho de Administração, juntamente com os sócios-proprietários do ISP, conduzir o processo de formação de valuation, negociação e unificação, etapa em que se realiza a coleta e análise das informações, diligência técnica, bem como as considerações sobre a operação. Após firmado o CCV, a operação é entregue aos responsáveis por conduzir as etapas necessárias para a incorporação do ISP, visando a integração das pessoas e a unificação operacional, sempre zelando pelo atendimento ao cliente.

AGOSTO



SETEMBRO



NOVEMBRO





Companhia em números

Uma das formas de apresentar resultados de um projeto ou negócio é por meio de números e indicadores. Quando se conta a história de 25 anos de um empreendimento, como é o caso da Gaúcha TecPar, nem sempre é tarefa simples resgatar os números, pois com o passar dos anos e dos ciclos, os processos e a empresa mudam.

A holding Gaúcha TecPar, criada há 7 anos, já realizou mais de 30

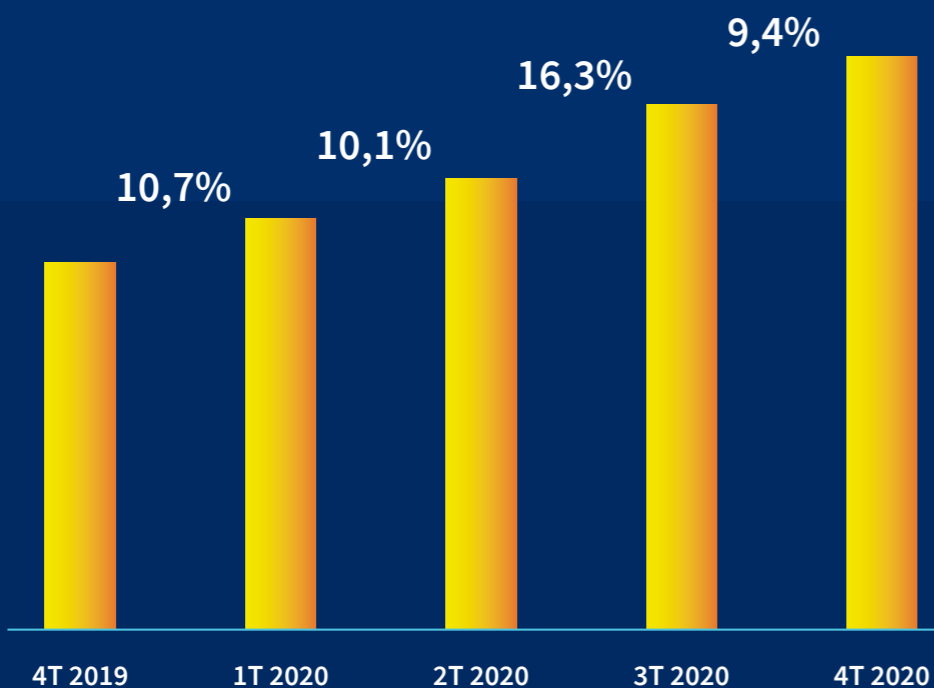
Assembleias Gerais de Acionistas, 16 chamadas de capital e processou 26 unificações (aquisições e fusões), chegando, em alguns anos a duplicar de tamanho, gerando necessidades internas de adaptações e rompimentos de paradigmas.

A seguir são apresentados os principais números e indicadores-chave da Companhia e suas subsidiárias, fornecendo assim uma fotografia de 2020.

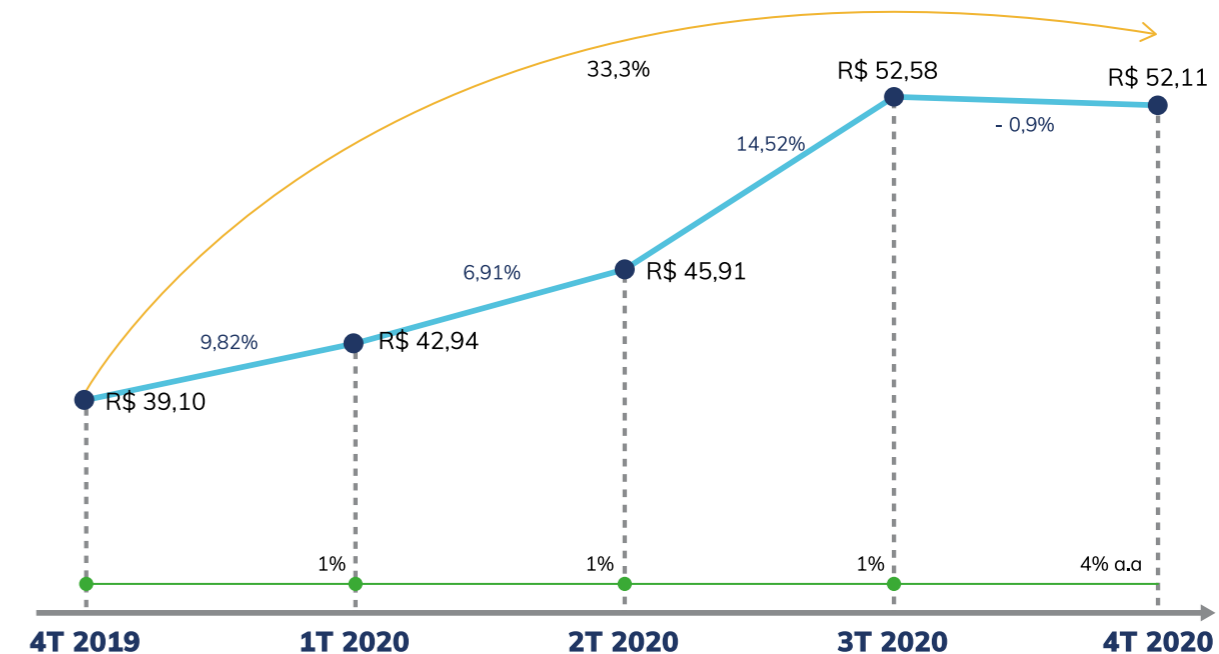
Evolução do valuation

O valuation representa o valor líquido de mercado da Companhia, apurado segundo parâmetros próprios com o objetivo de acompanhar a evolução do seu porte. O valuation da Gaúcha TecPar é calculado pelo somatório do valuation de suas subsidiárias, investimentos e disponibilidades, descontado o endividamento.

Seu valor pode ser incrementado por fusões e aquisições ou ainda de forma orgânica por meio de ações comerciais, aumento da produtividade e racionalização de custos. Entre dezembro de 2019 e dezembro de 2020 a Companhia apresentou um crescimento de 55,1% no seu valuation, representando uma evolução média em torno de 4,5% ao mês:



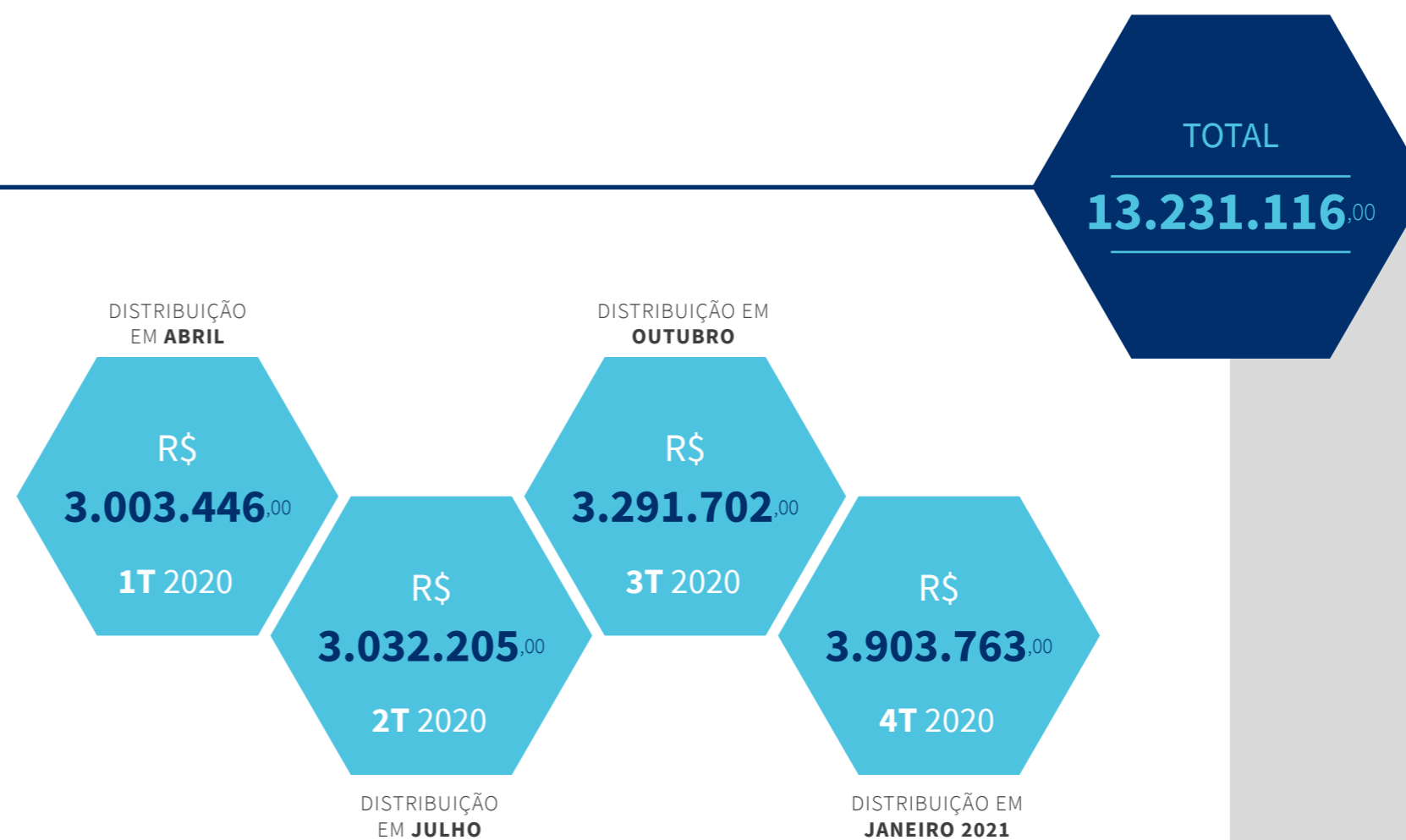
Cotação da ação



A cotação da ação é o resultado do valuation da Companhia dividido pela quantidade de ações integralizadas. No gráfico pode-se acompanhar o histórico da cotação da ação, que **encerrou 2020 no valor de R\$ 52,11**. No acumulado do ano, a cotação da ação da Gaúcha TecPar teve um **incremento de 33,3%**.

Distribuição dos dividendos

Conforme previsto no Estatuto Social, nos acordos internos e nos Certificados de Ações, a **Distribuição de Dividendos** Brutos da Gaúcha TecPar, referentes ao ano de 2020, atingiu um **montante superior a R\$ 13 milhões**, entre as ações ordinárias e preferenciais, que receberam os valores líquidos depositados em suas contas mensalmente, trimestralmente ou anualmente, conforme a espécie e classe das ações.



Rentabilidade aos acionistas

O acionista da Gaúcha TecPar percebe o retorno de seu investimento na Companhia a partir dos dividendos recebidos e do incremento da valoração das ações. A soma destes dois fatores determina a taxa de retorno ao acionista.

TRIMESTRE	COTAÇÃO DA AÇÃO	VARIAÇÃO NO TRIMESTRE	DISTRIBUIÇÃO DE DIVIDENDOS	TAXA DE RETORNO TRIMESTRAL	TAXA DE RETORNO ANUAL
4T 2019	R\$ 39,10	5,4%	1%	6,4%	37,3%
1T 2020	R\$ 42,94	9,8%	1%	10,8%	
2T 2020	R\$ 45,91	6,9%	1%	7,9%	
3T 2020	R\$ 52,58	14,5%	1%	15,5%	
4T 2020	R\$ 52,11	-0,9%	1%	0,1%	

A taxa de retorno ao acionista em 2020 foi de 37,3%, enquanto que o CDI rendeu 2,75% e a poupança somente 1,99% no mesmo período.



Pessoas

770 colaboradores diretos;

70 colaboradores terceirizados;

174 novas contratações no ano;

150 vagas abertas com forte ênfase na excelência operacional e relacionamento com os clientes;

1,04% de turnover, redução de 31% em comparação a 2019.

Indicadores econômicos e financeiros

	R\$ (Mi)	LEGENDA
Receita Bruta	173.892	Receita Bruta auferida no ano de 2020 pela Companhia, subsidiárias e impactadas
Custos e Despesas	103.610	Custos na Prestação dos Serviços (CSP) e Despesas Operacionais da Companhia, subsidiárias e impactadas
Resultado Operacional	53.506	Resultado Operacional auferido no ano de 2020 pela Companhia, subsidiárias e impactadas
Lucro Líquido	35.187	Resultado Líquido do Exercício 2020 da Companhia, subsidiárias e impactadas
EBITDA Ajustado	60.519	EBITDA das empresas subsidiárias e impactadas pela Companhia
Margem EBITDA	38,52%	Margem EBITDA média das operações
Endividamento	156.429	Endividamento Total da Companhia e das operações (sistema financeiro e parcelas de aquisições), em 31/12/2020
Prazo Médio de Envidadamento	44 meses	Prazo médio (em meses) para pagamento das parcelas do Endividamento
Aporte de Capital	40.349	Aporte de Capital, em dinheiro e ativos, recebidos pela Companhia através da venda de ações em 2020

(1) Expresso em mil reais

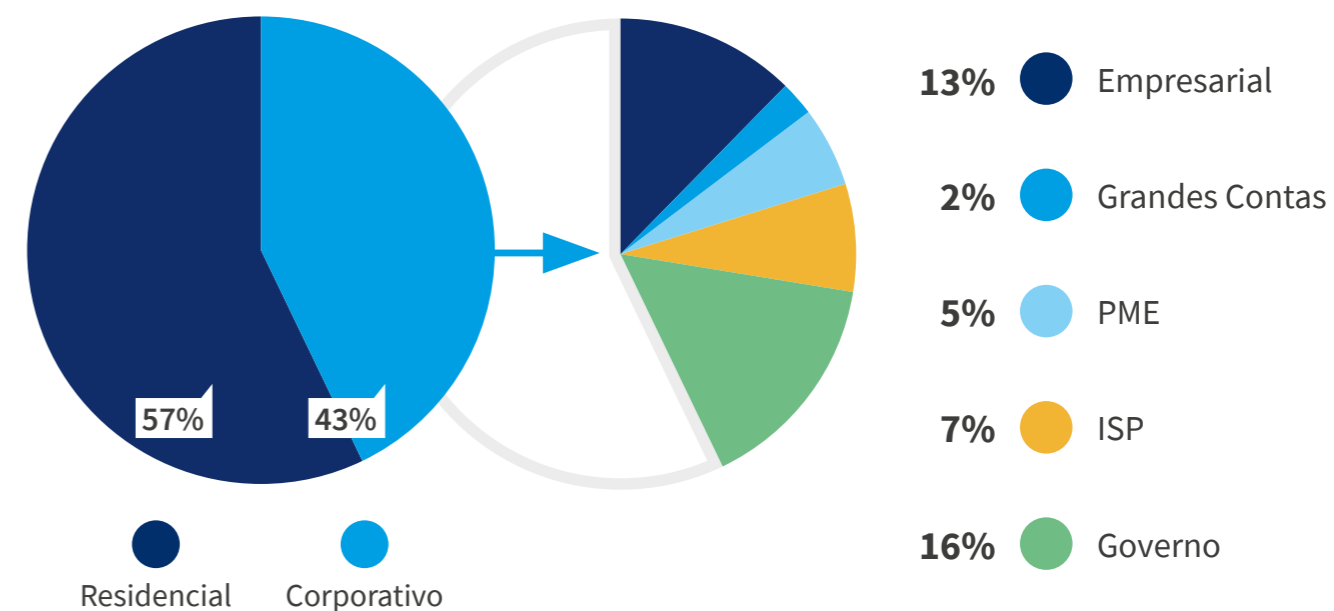
(2) Números de referência que correspondem aos demonstrativos gerenciais consolidados incluindo as operações subsidiárias, impactadas e fusões e incorporações em andamento.

Base de Clientes

O mercado de varejo, residencial e micro e pequenas empresas, iniciou 2020 com 75.694 clientes e adicionou outros 31.220, por M&A e crescimento orgânico, ultrapassando a marca dos 100 mil. Este incremento de 41,25% foi acompanhado de 12% no ticket médio.

Já o mercado corporativo obteve cerca de 400 novos clientes, gerando receita recorrente adicional de R\$ 1.000.000,00, aumentando o ticket médio da base em 19%.

Foram incorporadas carteiras de clientes nas localidades de Bento Gonçalves, Dom Pedrito, Alegrete, Feliz, São Sebastião do Caí, Novo Hamburgo, Estância Velha, Campo Bom e São Leopoldo. Essas incorporações estão em andamento e serão concluídas no primeiro quadrimestre de 2021, contemplando a unificação de marca para Amigo e Ávato.



Serviços	Descrição	Marcas	% do Faturamento	Número Acesso Ativos
Banda Larga Fixa	<ul style="list-style-type: none"> Residencial, Corporativo, Rural e serviços de conectividade Internet Premium corporativa e residencial Serviço de armazenamento em nuvem Melhor atendimento e mais opções de serviços 	 	85%	~103K
Aluguel de Equipamentos	<ul style="list-style-type: none"> Locação de equipamentos Aluguel de fibra apagada Locação de canal passivo 		6%	~0,3K
Telefonia	<ul style="list-style-type: none"> Vasto serviço de telefonia Cobertura em áreas rurais 	 	3%	~8K
Projetos especiais e instalação	<ul style="list-style-type: none"> Implementação e manutenção da rede de acesso e backbone. 		1%	~0,04K
Televisão	<ul style="list-style-type: none"> Desenvolvedor de conteúdo Previsão de pacotes Mais de 200 canais HD 		1%	~2K
TI	<ul style="list-style-type: none"> Hospedagem de dados e informações na Internet Serviços de Cloud Consultoria e Suporte em TI 		5%	~33,7K



Investimentos

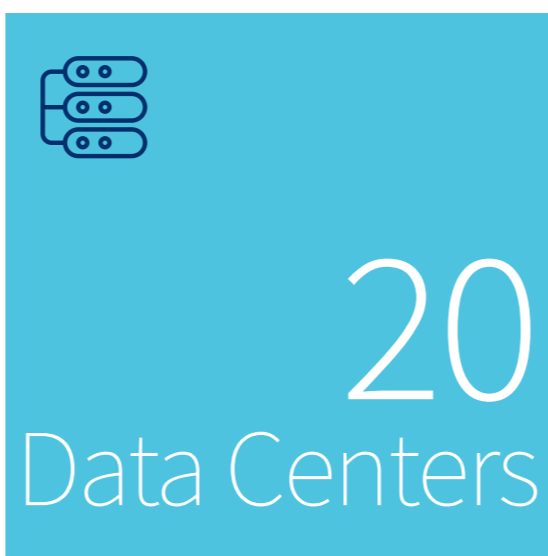
No ano de 2020, em meio à pandemia, a Companhia fez investimentos na ordem de R\$ 100 milhões para suportar o incremento próximo a 70%, comparado ao ano anterior. Este montante foi distribuído em projetos de M&A, de expansão de rede, implantação de sistemas de gestão como SAP S/4 Hana, HCM Sênior e também no aumento do quadro de colaboradores especializados nas principais áreas táticas e operacionais do negócio.

Infraestrutura e tecnologia

- ▶ 20 Data Centers
- ▶ 5 novos



- ▶ 2.800 sites, sendo 110 novos provenientes de operações incorporadas;



- ▶ Gestão de mais de 6.000 quilômetros rede de backbone no Rio Grande do Sul;



- ▶ Gestão de mais de 1.500 contratos de Last Mile;

Realizado em 2020

- ▶ 27.120 entregas de serviço (ativações, migrações e transferências);
- ▶ 38.344 atendimentos presenciais realizados;
- ▶ 18 mil hosts monitorados;
- ▶ 8,5 TB de registros de conexões de acesso;
- ▶ 18.400 portas abertas;
- ▶ 650 quilômetros de cabos lançados para expansões, obras e clientes;
- ▶ Movimentação de mais de 3 mil endereços IPV4;
- ▶ Adição de 40 roteadores para autenticação de usuários;
- ▶ Mais de 2.300 CTOs instaladas disponibilizando 18.400 portas para ativação de clientes nas localidades de Santa Maria, São Borja, Itaqui, Uruguaiana, Santiago, Garibaldi, Santa Cruz do Sul, Teutônia, Lajeado, Boa Vista do Sul, Poço das Antas, Jóia, Santo Augusto, Augusto Pestana;
- ▶ Implantação de projeto de upgrade tecnológico dos ativos do backbone que ativou 22 novos equipamentos de roteamento dos fabricantes Huawei e Cisco, preparando o backbone para velocidades de 100Gbits;
- ▶ Execução do projeto de upgrade tecnológico dos roteadores de borda com a implantação do novo roteador Cisco ASR9006 em Santa Maria, projeto que prevê a instalação de mais 2 destas caixas, sendo uma em Porto Alegre e outra na região da Serra;
- ▶ Ativação de interconexão de telefonia para 15 cidades do Rio Grande do Sul, onde agora é possível a realização de portabilidade, ampliando o mercado de telefonia fixa.

Projetos de engenharia

Ligando ideias à realidade, em 2020 concretizamos a conexão de:

640 Km

Em ampliação de redes metropolitanas;

1.800

Caixas de Atendimento de Clientes;

1.064

Circuitos para Atendimento de Clientes Corporativos;

1.620 Km

De compartilhamento de postes (*interno e externo*);

9

Diligências técnicas para os processos de M&A;

Projetos de SWAP

Em 2020 facilitamos a conexão de negócios entre empresas de telecomunicação através de trocas e construções conjuntas de infraestruturas de rede. Foram várias negociações que geraram:

Fornecimento

- ▶ 23 capilares resultando em 1.453 quilômetros;
- ▶ 16 espectros de 8 canais resultando em 285 quilômetros;
- ▶ Capacidade de 10 giga com aporte financeiro;
- ▶ 7,5 quilômetros de construção conjunta na rede metropolitana de Santa Maria;

Recebimento

- ▶ 21 capilares resultando em 586 quilômetros;
- ▶ 24 espectros de 8 canais resultando em 442 quilômetros;
- ▶ 7,5 quilômetros de construção conjunta na rede metropolitana de Santa Maria;





Fatos relevantes

Comitê do Sistema de Gestão Integrado - SGI

O Sistema de Gestão Integrado (SGI) é um modelo que integra todos os componentes dos negócios da organização em um ecossistema de tecnologias interligadas, de forma que seja possível alcançar seu propósito e missão.

Com esse objetivo, em 28 de janeiro de 2020 foi criado o Comitê de Avaliação do SGI com a finalidade de apoiar e aprovar cada fase do projeto. Juntamente com as demais equipes

que fazem parte do SGI, busca-se garantir que todos estejam alinhados ao propósito do projeto e que este seja alcançado na sua conformidade e eficiência.

O Comitê atua como uma espécie de filtro para validar as informações levantadas e desenvolvidas por todas as equipes atuantes no SGI, sabendo se são necessárias mais informações ou se o processo pode seguir normalmente.

Membros efetivos do Comitê:

Diretor Presidente Executivo: Magnum Foletto
 Vice-presidente Organizacional: Onir Figueredo
 Diretor Financeiro: Vagner Stangarlin
 Diretor de Tecnologia: Miguel Nazer
 Secretaria: Henrique Moura

Principais tópicos

- ▶ Gestão e controle do cronograma de projeto, considerando sistemas e processos, pessoas e cultura e operação assistida
- ▶ Mensuração e acompanhamento dos custos e despesas do projeto
- ▶ Atuação conjunta com pontos de apoio técnico, organizacional, estratégico e emocional
- ▶ Comunicação direcionada aos líderes e colaboradores da Gaúcha TecPar
- ▶ Relacionamento institucional com parceiros e fornecedores
- ▶ Acompanhamento e execução conjunta de testes e validações
- ▶ Acompanhamento e execução conjunta de checagem dos dados
- ▶ Acompanhamento e execução das demandas do negócio
- ▶ Acompanhamento e execução do alinhamento da equipe do projeto
- ▶ Acompanhamento de capacitações e treinamentos
- ▶ Suporte operacional de último nível pós go-live

Implantação do Sistema de Gestão Integrado – SGI

O processo de implantação do SGI representou um marco para as operações. Ao integrar diferentes componentes por meio de tecnologias, o sistema de gestão centraliza integrações para suportar o negócio principal do grupo.



O SGI integra os sistemas legados já em uso, como Synsuite, umov.me, ferramentas e programas próprios com os novos sistemas e soluções contratadas, como Oracle, SAP S4/HANA e Sênior.

A implantação do SGI permitiu que a DTI passasse a oferecer ao negócio uma estrutura de sistemas com novos fundamentos, mais sólidos, no-

vos conceitos, mais estruturados, e novas formas de fazer a operação rodar, resultando em uma mudança de cultura, tudo direcionado para suportar o crescimento.

Aumentamos a conformidade, a eficiência operacional e a escalabilidade, premissas básicas para o crescimento com sustentabilidade.

Investimentos no SGI

Projeto SGI

- ▶ 15.000 horas Sap;
- ▶ 20.000 horas plataforma;
- ▶ 1.000 horas sênior;
- ▶ 1.000 horas gestão;

Capacitação SGI (treinamento/qualificação)

- ▶ 4h básico e 4h avançado
- ▶ 8h * 1000 pessoas = 8.000 horas

Implantação da tecnologia Oracle®

Ambiente de banco de dados que dará sustentação de base para todos os sistemas desenvolvidos na Plataforma, fornecendo inovações de ponta para permitir o gerenciamento de toda gama de dados gerados pelo grupo. Esse serviço oferece suporte a cargas de trabalho mistas por meio da estratégia de implementação on-premise com desempenho, facilidade e flexibilidade.

SAP S4/Hana

O maior e mais estruturado ERP do mercado, o SAP S4/Hana é um sistema integrado que prevê níveis elevados de escalabilidade das operações, ajudando a cumprir requisitos em conformidade com as melhores práticas de mercado. O ERP colabora para revolucionar os processos de negócio e na tomada de decisões mais acertadas e rápidas, a partir de dados confiáveis.

O projeto do SAP S4/Hana contou com a consultoria da Fusion, empresa com mais de 15 anos de experiência em implantação de projetos e serviços continuados na prática SAP com reconhecimento em todo o território nacional.

O escopo dos módulos compõe:

- ▶ **Financials:** Contabilidade, financeiro (AR e AP), Controladoria e fiscal;
- ▶ **SAP Asset Accounting:** Gestão do ativo imobilizado;
- ▶ **Materials Management:** Ciclo de vida das demandas (solicitação, pedido e compra), ciclo de vida dos materiais (entrada e suas movimentações) e gestão do estoque;
- ▶ **Service Delivery:** Contratos e faturamento;

Sênior HCM

Sistema líder em gestão estratégica de pessoas, o Sênior HCM fornece ferramentas de tecnologia para atrair, engajar, desenvolver e reter o capital humano da Companhia, com ganho de eficiência e agilidade nos processos de RH, integrando todas as informações dos colaboradores em uma única solução. O escopo dos módulos compõe:

- ▶ Gestão de talentos;
- ▶ Recrutamento e seleção;
- ▶ Administração pessoal;
- ▶ Gestão da remuneração

Plataforma de Serviços

Baseado nos macroconceitos preconizados pelo TMF (TeleManagement Fórum) através do eTOM (Enhanced Telecom Operations Map) e ITIL, este sistema é voltado ao gerenciamento de serviços de TI e Telecom na entrega ao cliente. Desenvolvido pela equipe interna, o escopo dos módulos compõe:

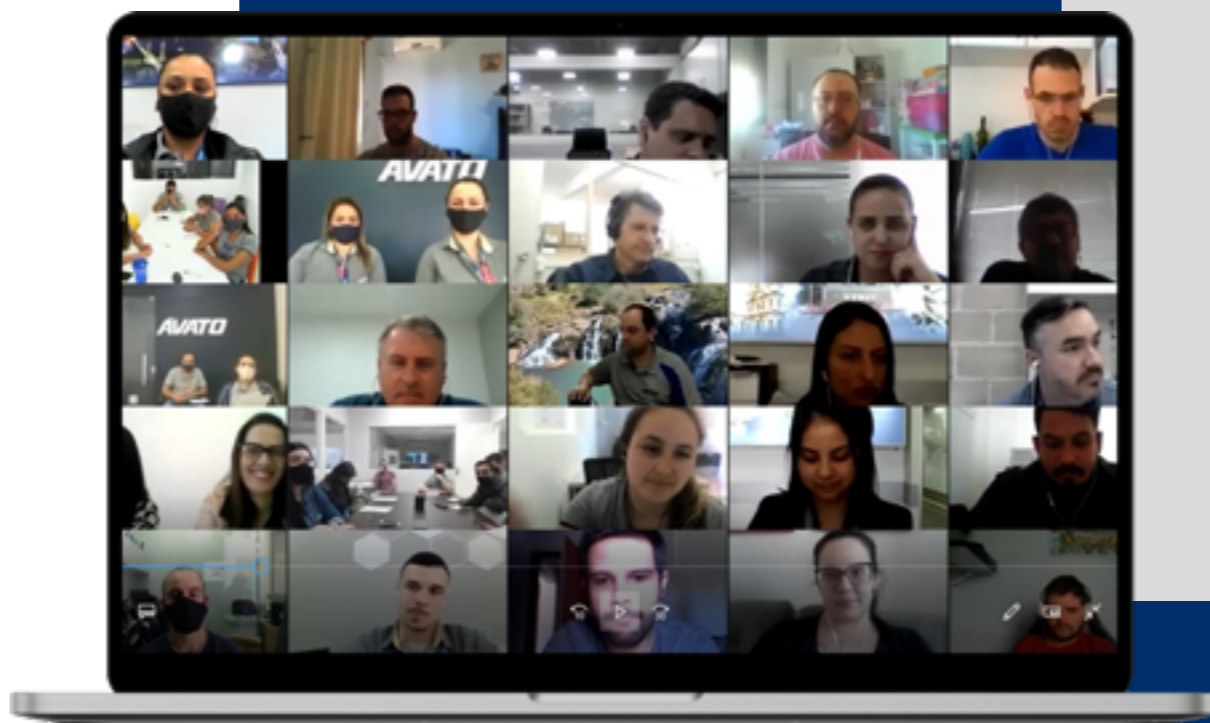
- ▶ Gestão das ofertas, serviços e componentes;
- ▶ Gestão dos clientes, oportunidades e propostas;
- ▶ Gestão das viabilidades;
- ▶ Gestão dos contratos e seu ciclo de vida;
- ▶ Gestão da cobrança;
- ▶ Gestão e automação da operação;

Envolvimento de todos os setores



Comunicação

- ▶ 07 lives para lideranças
- ▶ 07 lives para colaboradores
- ▶ 11 workflow
- ▶ 09 news SGI
- ▶ Reuniões com lideranças e equipes



Treinamento e Mentoria

- ▶ **Matriz de Treinamento**
 - ▶ 66 turmas
 - ▶ 1.545 participações
 - ▶ 125 horas
- ▶ **Portal de Treinamento**
 - ▶ 19 módulos de conteúdo
- ▶ **Mentoria**
 - ▶ 10 encontros
 - ▶ 20 horas de mentoria



Realização dos inventários de sites e condomínios para o SAP e Plataforma pelas equipes do CITR e CISL: foram 1.185 sites inventariados em 90 dias, além do mapeamento de 1.300 condomínios. A atividade registrou aproximadamente R\$ 30 milhões em recursos investidos em infraestrutura.

Sanitização dos dados de infraestrutura: Atividade engajou colegas de diversas centrais no processo de sanitização dos dados para migração para plataforma, que envolveu 2.400 sites, 5.900 ativos e consumiu 190 horas de trabalho.

Viradas de sistema:

Migração de dados e virada do ERP Synsuite para Plataforma:

- ▶ 46 mil conexões migradas e importadas;
- ▶ 4.100 ativos de rede sanitizados e importados;

Virada sistema Redesul > Plataforma

- ▶ 20 mil conexões migradas e importadas;
- ▶ 1.800 ativos de rede sanitizados e importados;

Saneamento dos cadastros de materiais visando à conformidade ao padrão SAP, com **redução de 5.100 registros** (de 9.000 para 3.900 cadastros).

Auditorias de inventários de estoque em **40 depósitos** da operação (CISL/CITR) e da CSST.



O **PDL** tem o objetivo de explorar e potencializar as habilidades dos colaboradores que desenvolvem papel de liderança na Companhia. É um momento único. O líder é conhecido pelo que faz e pelo que leva as outras pessoas a fazerem.

Mesmo em meio a pandemia, capacitamos 79 líderes em 3 turmas.

79
**LÍDERES
CAPACITADOS**



ANTES DA PANDEMIA



DURANTE A PANDEMIA



Programa de
Desenvolvimento
de Líderes



O bem-estar dos colaboradores

- ▶ Disponibilizados, através da Central de Saúde e Segurança do Trabalho (CSST), 338 exames para detecção da Covid-19.
- ▶ Realizados 215 exames a partir da unidade móvel de medicina ocupacional no local onde se encontrava o colaborador, evitando assim deslocamentos até clínicas, muitas vezes em cidades vizinhas.
- ▶ Implementação de novo sistema de gestão da medicina ocupacional, proporcionando que informações de exames e qualquer tipo de documentação da MO, esteja disponível no momento em que está sendo executada, dando assim, agilidade às entregas.

Ações de Endomarketing



PIPOCA LIVRE



FELIZ HALLOWEN



PICOLÉ PARA TODOS



GINÁSTICA LABORAL



MASSAGEM



SALA DE DESCOMPRESSÃO

Movimento Nova Era

Em março de 2020, com o avanço da pandemia do Coronavírus e as incertezas com o que estaria por vir, foi lançado o Movimento Nova Era com o objetivo da Companhia estar muito mais conectada com seu grupo. Muito mais do que quando a presença física era “o normal”. Isso porque foi instituída uma comunicação frequente, com foco em manter alinhamento com as equipes. Esse formato prevê o caminho de “mão dupla”. Ou seja, informações oficiais são repassadas e os colaboradores, por sua vez, utilizam esse canal para questionamentos, críticas e sugestões. Como exemplo, em lives realizadas para o grande grupo o alcance chegou a aproximadamente 80%. Em outra ação, denominada “Campanha Nova Era”, na qual os colaboradores foram convidados a enviarem sugestões para a revisão do Planejamento Estratégico, a Companhia recebeu

mais de 630 sugestões/ideias, o que significa, em média, uma indicação por colaborador, demonstrando todo o engajamento e a comunicação eficaz que vinha sendo realizada.

Focados na superação, durante live no dia 24 de abril, o presidente executivo da Gaúcha TecPar, Magnum Foletto, e o vice-presidente organizacional, Onir Figueredo, apresentaram algumas ações do Plano Estratégico Nova Era, que estavam sendo colocadas em prática para a recuperação do curso de trabalho.

As estratégias apresentadas tiveram como objetivo a redução dos custos e despesas, as melhorias em vendas e retenção de clientes, reinvenção dos processos, novos produtos e serviços e no desenvolvimento e capacitação dos colaboradores.



Clique para acessar ou aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code.



Conexão Gaúcha

No mês de junho de 2020 foi criado o Conexão Gaúcha, uma série de lives com intuito de reunir os colaboradores da Companhia para mantê-los integrados, engajados e informados sobre os principais acontecimentos do mercado e das empresas do Grupo Gaúcha TecPar.

Além dos colaboradores, em julho de 2020, o Conexão Gaúcha passou a promover lives com os acionistas da Companhia para mantê-los informados sobre seus principais movimentos.



Projeto Integra

O programa de capacitação INTEGRA tem como objetivo atuar “in loco” com intuito de realizar a integração, inserção e acomodação dos colaboradores nas unidades de relacionamento, visando atender ao crescimento de novas unidades e também as incorporações por M&A, buscando unificar os processos oriundos das aquisições.

Disponibilizamos aos colaboradores a documentação e vídeos de todos os procedimentos que fazem parte do dia a dia de trabalho da uni-

dade/central, bem como eventuais auditorias para acompanhar o processo e buscar a melhoria contínua das atividades e do sistema.

No ano de 2020, tendo em vista o planejamento de crescimento e a rápida expansão da Companhia, o INTEGRA foi reestruturado para unificar e disseminar os processos operacionais, bem como criar capacitações voltadas à adequação das rotinas de trabalho.



Conectividade Rural

O Projeto Conectividade Rural seguiu atendendo às demandas em áreas rurais com o propósito de fixar o homem ao campo, potencializar a produtividade, promover o turismo rural, proporcionar acesso à informação e conhecimento, possibilitar emissão de nota fiscal eletrônica e desenvolver os municípios em sua totalidade.

Entre os projetos finalizados, estão:

- ▶ Entrega Projeto Rural Linha Imhoff - Imigrante - 53 clientes;
- ▶ Entrega Projeto Santa Inês - Poço das Antas - 66 clientes;
- ▶ Entrega Projeto Boa Vista do Sul - 198 clientes, concluindo 98% do projeto;
- ▶ Entrega Projeto Rural Garibaldi - 225 clientes novos, totalizando 400 clientes atendidos;
- ▶ Ativação de 30 clientes em Coronel Pilar;
- ▶ Ativação de 40 clientes em Carlos Barbosa.

A participação do poder público de alguns municípios através do incentivo aos produtores rurais possibilitou a entrega de conectividade em fibra óptica, serviços de telefone e TV para diversas comunidades.

No ano de 2020 foram executados 6 projetos de Conectividade Rural, em 6 municípios, contemplando 787 famílias rurais com serviço de Internet, telefone e TV.

Este projeto resultou em outra ação, denominada **Conectividade no Campo**, que passa a ter abrangência além do Estado do RS e envolve outras entidades e organismos afins.

www.conectividadenocampo.com.br



Secretaria da Governança Corporativa

É missão do Conselho de Administração (CA) estabelecer e disseminar a governança corporativa. Para atender a esta demanda o CA deliberou, em 16 de setembro de 2020, pela implementação da Secretaria de Governança Corporativa (SGC), órgão que possui o seguinte escopo de atuação: monitorar o atendimento e disseminar as diretrizes e boas práticas de governança e compliance em todos os níveis da Companhia, seguindo

orientações do Instituto Brasileiro de Governança Corporativa – IBGC.

A SGC é responsável pelo apoio direto a todas as atividades relacionadas ao funcionamento da estrutura de governança, atuando com autonomia e imparcialidade nas interações entre os agentes e os órgãos de governança e na proposição e/ou implementação de processos que promovam as melhores práticas de governança corporativa.

A secretaria e o sistema de governança:

- ▶ Legislação e Regulação
- ▶ Autoregulação
- ▶ Boas práticas de governança
- ▶ Cultura

- ▶ Planejamento estratégico
- ▶ Calendário anual
- ▶ Agendas
- ▶ Atas de reunião
- ▶ Propostas de deliberação
- ▶ Portal de governança
- ▶ Avaliação do conselho e dos conselheiros

- ▶ Partes interessadas / Stakeholders
- ▶ Sócios
- ▶ Conselho de Administração (CA)
- ▶ Conselho Fiscal
- ▶ Comitês de governança
- ▶ Auditoria independente
- ▶ Auditoria interna
- ▶ Diretorias



- ▶ Acordo com Acionistas / Sócios
- ▶ Estatuto / Contrato Social
- ▶ Manual da Governança Corporativa
- ▶ Regimentos internos
- ▶ Regulamento interno
- ▶ Código de Conduta

Projeto Instituto Caldeira



Apoiar e suportar novas ideias e empresas em desenvolvimento está no DNA da Ávato. E com essa premissa, em outubro de 2020 iniciamos uma grande parceria com o Instituto Caldeira, uma instituição sem fins lucrativos, fundada por grandes empresas com o propósito de fazer transformações concretas e positivas no Rio Grande do Sul, promovendo a inovação, conectando todos que são apaixonados pelo tema.

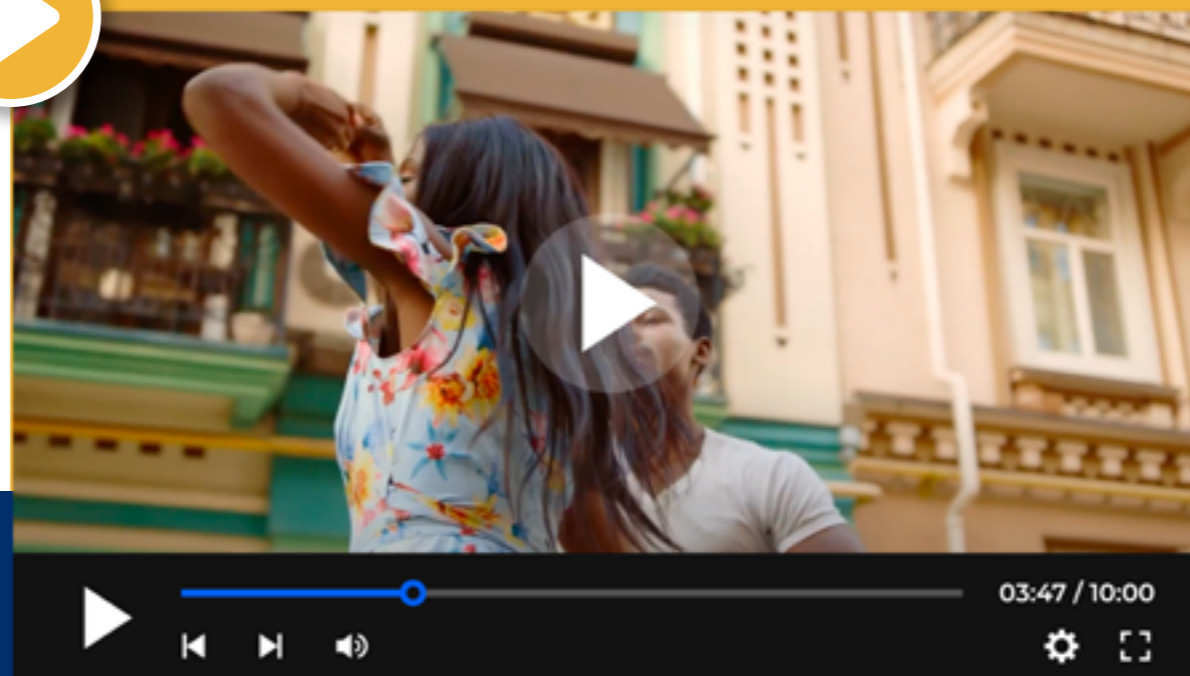
Um hub que reúne iniciativas e parceiros ligados à Nova Economia. Conectamos empresas, universidades, startups e diferentes interessados na transformação digital dos negócios e no fomento do ecossistema gaúcho.

A missão da Ávato no projeto, é fornecer e suportar serviços de conectividade e infraestrutura de TI desde a pequena empresa que está iniciando suas atividades a grandes empresas que têm necessidade de um serviço de alta disponibilidade e desempenho.

Semear +

A 10ª edição do SEMEAR (programa que promove o desenvolvimento, envolvimento e retenção das lideranças da Companhia) concretizou o processo de transformação

iniciado em 2019. No dia 18 de dezembro de 2020, o encontro aconteceu com todos os líderes de forma virtual e inovadora, com grande envolvimento em momentos de interação das 180 lideranças que participaram tanto na retrospectiva do ano, quanto na reflexão sobre o futuro que construiremos juntos. Na ocasião, também foi apresentado o vídeo de lançamento da Brasil TecPar e firmado o compromisso da Companhia com as pessoas: foco nos colaboradores e nos clientes.



Já no dia 19 de dezembro foi realizada outra etapa do SEMEAR com os diretores e a alta gestão, com o objetivo de preparar a virada da Gaúcha TecPar para a Brasil TecPar, considerando a Cadeia Produtiva da Internet, conceito criado e desenvolvido por nós. Além do mais, foi reforçada a importância da melhoria contínua dos processos e da tecnologia, tendo como ponto principal o cuidado com as pessoas.

Clique para acessar ou aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code.



Virada GPSNet para Amigo

Com o objetivo de somar esforços e consolidar uma única marca para o mercado, em agosto de 2020, a Gaúcha TecPar unifica as marcas GPSNet e a Amigo Internet.

GPSNet agora é Amigo Internet. Uma marca que traz proximidade, compromisso e emoção para continuar entregando Internet com agilidade, segurança e credibilidade para clientes de leste à oeste do Rio Grande do Sul, agregando ainda aquele sentimento especial que só um amigo transmite.

gpsnet
INTERNET DO RIO GRANDE DO SUL

agora é Amigo Internet

Internet, pra ser boa mesmo, não basta ser rápida. Ela tem que te conectar com as coisas que realmente importam. Para te ajudar a se conectar assim, de verdade, a GPSNet mudou. Agora você pode chamar a gente de Amigo.

Um novo nome, novos planos e um atendimento ainda melhor, feito com carinho por gente daqui, como você.

Viva conexões reais.

AMIGO
INTERNET

0800 645 4200

Chama a gente
sejaamigo.com.br

Clique para acessar ou aponte a câmera do seu smartphone para o QR Code.



Veja o vídeo
GPSNet agora é Amigo Internet

Responsabilidade e Atuação Social

7.1. Programa de Relacionamento com a Sociedade

Programa de Relacionamento com a Sociedade

Em 2020 realizamos a ampliação do Programa de Relacionamento com a Sociedade, uma iniciativa que tem por propósito subsidiar entidades sem fins lucrativos e órgãos públicos com o fornecimento de serviços do nosso portfólio.

Entidades contempladas:

- ▶ Associação dos Amigos do Theatro Treze de Maio
- ▶ Polícia Rodoviária Estadual
- ▶ Polícia Civil

Participação em lives

Com o advento das lives, a Ávato atuou fortemente no fornecimento de conectividade para os organizadores destes eventos, garantindo a disponibilidade de Internet, recurso indispensável para o sucesso do mesmo. A maior parte dos eventos apoiou causas sociais e culturais além, é claro, de proporcionar entretenimento para a sociedade que na época vivenciava os impactos negativos do isolamento social e seus desdobramentos.



Em 15 de março publicamos o manifesto das ações que o Grupo Gaúcha TecPar, de forma voluntária e seguindo as boas práticas e recomendações de órgãos nacionais e internacionais, decidiu tomar. Essa iniciativa foi apoiada principalmente na informação e capacidade de mobilização.

Assim, cumprindo nossa missão de “entregar conectividade e serviços de TI”, também oferecemos nossa contribuição social espontânea:

- ▶ Aumento da velocidade da Internet sem custos para os clientes;
- ▶ Liberação da grade de canais de TV paga;
- ▶ Uso de VPN para usuários remotos;
- ▶ Chamadas de voz sem custos;
- ▶ Wi-Fi de alta performance;
- ▶ Atendimento a unidades de saúde.

Além disso, reforçando nosso compromisso, foram adotadas iniciativas em prol da saúde e segurança das nossas equipes e clientes:

- ▶ Disponibilização de kits contendo álcool gel, sabão e galão com água a todos os colaboradores da operação;
- ▶ Medição de temperatura de 100% dos clientes e colaboradores em todas unidades de varejo;
- ▶ Intensificação da higienização e ações de desinfecção nas unidades;
- ▶ Aquisição de materiais específicos de higienização e aumento da equipe de limpeza e higienização;
- ▶ Realização gratuita de exames preventivos e emergenciais em casos suspeitos;
- ▶ Afastamento imediato de colaboradores suspeitos e contaminados;
- ▶ Alertas diários de segurança direcionados a equipes estratégicas;
- ▶ Orientação constante aos líderes em reuniões de segurança;
- ▶ Realização mensal da ação Diálogo Quinzenal de Segurança focando no tema Covid.

Nossos canais de comunicação foram o porta-voz dos cuidados necessários para enfrentar a Covid-19.

**CUIDE DE VOCÊ
E DE SEUS AMIGOS**



LAVE BEM
AS MÃOS



USE
SABÃO



NADA DE
AGLOMERAÇÃO



USE A
MÁSCARA



SEM APERTOS
DE MÃO



HIGIENIZE
COM ÁLCOOL 70%

AMIGO
INTERNET



**CUIDE
DE VOCÊ
E DOS SEUS
AMIGOS**

AMIGO
INTERNET

**CUIDE
DE VOCÊ
E DOS SEUS
AMIGOS**



AMIGO
INTERNET



PERSPECTIVAS

Este relatório conta a história e os resultados do ano de 2020 da Gaúcha TecPar, no Estado do Rio Grande do Sul. O desempenho obtido com a aplicação do modelo de consolidação através de fusões e aquisições, utilizando a Cadeia Produtiva da Internet e a revisão e adaptação dos processos internos, nos fez perceber que podemos mais.

Com esta visão, ainda em 2019, foi estimulada a criação de holdings similares à Gaúcha TecPar em outras regiões e Estados, com o objetivo de: a) disseminar o conceito da Cadeia Produtiva da Internet, gerando melhor eficiência operacional, conformidade, escalabilidade e governança corporativa, e b) aplicar a metodologia de consolidação do mercado pelos atuais provedores de Internet, unificando suas

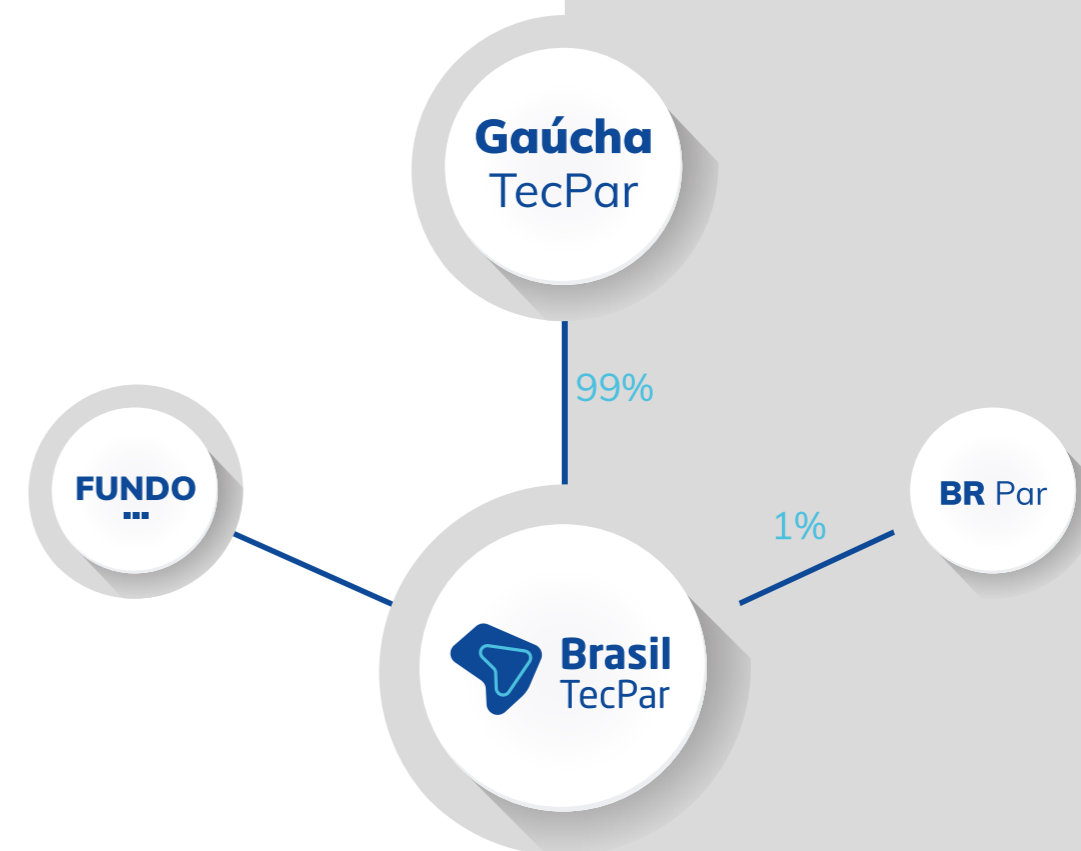
operações e organizando as questões patrimoniais e societárias através de participação em sociedades anônimas.

Em 2020 ampliamos os horizontes ajustando o modelo para um projeto nacional capitaneado pela Brasil Tecnologia e Participações S/A - Brasil TecPar, com sede em São Paulo.

Na virada de 2020 para 2021, junto com a revisão e continuidade do Planejamento Estratégico, a Gaúcha TecPar transferiu e integralizou seus ativos e investimentos na Cadeia Produtiva da Internet para a Brasil TecPar. Desta forma, a Gaúcha TecPar passa a ser uma holding de investimento e a Brasil TecPar passa a desempenhar o papel de holding operacional, em condições e preparada para atuar em todo País.

Atualmente a Brasil TecPar possui 2 acionistas. Em sintonia com seu planejamento estratégico, ainda em 2020, foi contratada como advisor a J. Safra Assessoria Financeira com o objetivo de atrair fundos de investimento, que em 2021 poderão tornar-se acionistas da Companhia.

Estrutura societária (acionistas)



Estrutura empresarial (subsidiárias)



A **Brasil TecPar** nasce reunindo os resultados de experiências e conquistas adquiridas ao longo de 25 anos de atuação e tem como objetivo ser a maior e mais rentável plataforma consolidadora de operações de conectividade e Internet do Brasil. Como uma empresa nacional formada a partir de diversas empresas locais, possui como diferencial a capacidade de escalar sua base através de incorporações e de estabelecer padronização sem perder a proximidade com cada localidade onde atua.

Transparência

somos claros nas ações e relacionamentos.

Relacionamento

mantemos relacionamentos saudáveis com as partes interessadas.

Determinação

agimos com firmeza e objetividade.

Conformidade

nossas atitudes e comportamentos estão alinhados com as normas e melhores práticas.

Sustentabilidade

desenvolvemos relações sustentáveis com as partes envolvidas.

Nossa vocação

Atuação na cadeia produtiva de Serviços de TI, Conectividade, Cloud e Internet.

Nossa missão

Simplificar a vida com tecnologia e conectividade.

Nossa visão

até 2023 atender 1 milhão de serviços com excelência, na melhor plataforma de consolidação do mercado nacional.

Nossos valores

Para saber mais

www.brasiltecpa.com.br

Palavra do Presidente

Outro dia ouvi que “para projetar o futuro precisamos antes revisitar o passado, nos localizarmos no presente e somente após olharmos para frente”, sim, concordo com a fórmula. Recentemente ouvi que “a melhor forma de prever o futuro é construí-lo”. Concordo com essa também. Juntando as duas, temos a exata Visão do futuro da nossa Companhia. Olhando para trás percebo claramente que, se existem fórmulas, essas são válidas para profecias.

Sobre 2020, o que não esperávamos era o quanto aprenderíamos nesse tempo. Nos deparamos com os inéditos. Internamente, as surpresas não tão boas, resultantes da implantação dos novos sistemas de Gestão que confrontaram não somente os métodos, processos e a nossa capacidade de gerir os recursos, mas também e principalmente a cultura instalada em nossa Companhia, nos preparamos para o pior e ele veio com requintes de crueldade. Soma-se a essas surpresas os impactos da COVID 19, a pandemia atingiu a mente e conseqüentemente o comportamento das pessoas, acionou as incertezas, ativou a insegurança e afetou a confiança nos projetos estruturados e de alta performance, desafiando o crédulo em cada um de nós.

Vivemos tempos difíceis de decifrar o presente para projetar o futuro. Realmente é temerário falar sobre isso. De qualquer forma e com todos os elementos

postados, hoje, já com os novos sistemas implantados, com a experiência até aqui vivida da Pandemia, coloco os pés no chão e olho para frente percebendo claramente que os nossos objetivos e a nossa energia permanecem focados no resultado do dia a dia da operação e, principalmente, no modelo de negócio que construímos, reforçados agora, com os ensinamentos do ano que passou. Sim, 2020 foi uma escola e tanto para todos e cada um de nós e, principalmente, para a Brasil TecPar. Percebendo isso, não sei exatamente a quem agradecer, o fato é que as adversidades de 2020 nos levaram para outro patamar de entendimento da vida e dos negócios, aprendemos e evoluímos muito nesse período.

Os eventos desproporcionais a nossa capacidade nesse ano que passou, causaram um pequeno “delay” em nosso Projeto Nacional, sem em nenhum momento comprometê-lo. Nosso futuro permanece logo ali, tanto quando o submetemos ao tempo ou quando submetemos ao objetivo. Estou falando exclusivamente da Visão Corporativa da nossa Companhia onde, 2023 é a data e R\$ 1 bilhão é o valor.

Revigorados pelo aprendizado e cada vez mais firmes no propósito, mantemo-nos focados na estratégia e, se foram inéditos os desafios e aprendizados em 2020, lhes digo com toda a certeza, serão inéditos e vigorosos os resultados em 2021. ▶

Atuamos em um setor comprovadamente incrível e promissor, construímos um negócio estruturado que destoa positivamente no mercado, temos acesso à todas as tecnologias necessárias para implantar e desfrutar do melhor desempenho e eficiência operacional, gerimos uma das melhores plataformas consolidadoras do setor, contratamos e implantamos os mais reconhecidos softwares de gestão e auditorias contábeis disponíveis no planeta, temos um plano estratégico desafiador, escalável e 100% exequível. Para completar, contamos com a nossa gente, “pessoas maravilhosas, colaboradores, profissionais, empreendedores e visionários em suas atividades, comprometidos e alinhados com os objetivos da Companhia”.

Assim, fica ratificado o desafio e o convite a todos, e a cada um de nós, a mantermo-nos unidos e focados nos propósitos que nos trouxeram até aqui e, sem abrir mão dos nossos Valores, concentrarmos toda nossa força, foco e fé na MISSÃO da nossa Companhia: “Simplificar a vida com Tecnologia e Conectividade”.

Que em 2021 consigamos aproveitar da melhor forma todos os aprendizados de 2020.

Até aqui, parabéns e muito obrigado a todos e a cada um.

**Gustavo Pozzebon Stock**Presidente do Conselho
de Administração



Rua Anita Garibaldi, 976
Bairro Mont'Serrat
Porto Alegre - RS
CEP 90450-000

www.gauchatecpar.com.br