

# *Plano de Negócio e Planejamento Estratégico*



**Desenvolvido por:**

Diretor Presidente – Hipólito Prado dos Santos  
Diretor Financeiro – Sandro Gomes Batista  
Gerente Geral – Wagner Lamônica



**SEMAP - UNIDADE DE  
ABADIA (STARLINK)**



# *Palavra do Presidente*

**A Goiás Telecom iniciou um novo ciclo em sua trajetória.** Após 11 anos de desafios e amadurecimento, a empresa finalmente se consolida como uma operação real e efetiva, saindo do campo das ideias para entregar serviços concretos aos órgãos públicos.

A mudança foi impulsionada por uma **gestão técnica e comprometida**, que assumiu o propósito de reverter a imagem construída ao longo dos anos. Hoje, a Goiás Telecom alcança um novo patamar: é totalmente operacional, com capacidade para fazer a diferença e, **com orgulho, superar grandes operadoras privadas em qualidade e entrega**.

**O ano de 2024 foi marcado por conquistas expressivas**, como os prêmios de Transparência e Compliance. Por meio de ajustes técnicos e estratégicos, a empresa

conseguiu "virar o jogo", demonstrando evolução contínua em cada avaliação dos órgãos de controle.

A estrutura organizacional foi fortalecida e **preparada para os desafios e metas de 2025**. Adequações técnicas, jurídicas e contábeis consolidaram uma base segura para os novos projetos.

A mudança de sede, ainda que para um espaço mais compacto, representou um avanço importante em **segurança e continuidade dos serviços**, posicionando a Goiás Telecom no mesmo nível — ou até superior — às grandes empresas do setor.

**O olhar para 2025 está voltado para projetos com impacto social direto.** A empresa pretende atuar fortemente junto aos Estados e Municípios, com foco em áreas

essenciais como a segurança pública, contribuindo de forma relevante para o bem-estar da população. Há um claro entendimento de que a Goiás Telecom tem papel estratégico ao lado do Poder Executivo na promoção de cidades mais seguras, especialmente dentro do Estado de Goiás, mas com atuação que pode ultrapassar essas fronteiras.

Por fim, a organização mantém seu **compromisso com a evolução constante da gestão, da técnica e da tecnologia**, buscando sempre prestar o melhor serviço público possível.

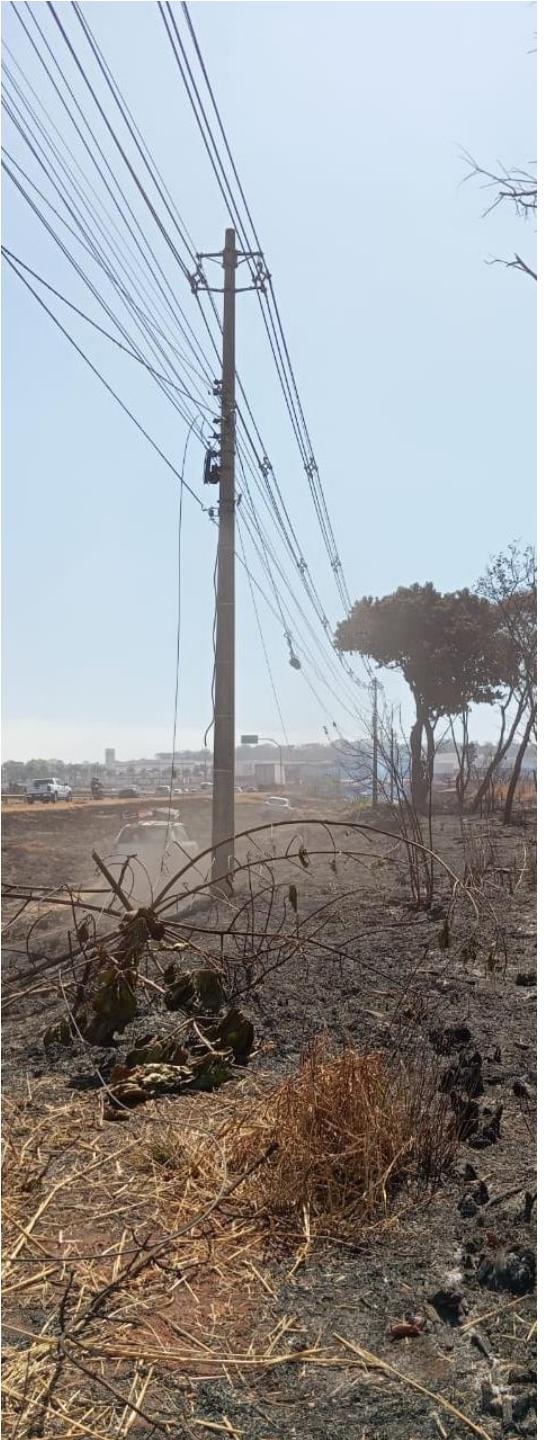
**O reconhecimento vai para toda equipe envolvida**, cuja dedicação tornou essa transformação possível e que seguirá empenhada nos objetivos para o próximo ano.



# *Objetivo Estratégico*

A GOIAS TELECOM objetiva a execução, a manutenção e o aperfeiçoamento no atendimento de políticas públicas, principalmente no Estado de Goiás, com o fornecimento de bens e serviços de telecomunicações à Administração Pública Direta, Indireta e de Terceiro Setor, por meio de contratos assinados, proporcionando à população maior agilidade e acesso aos serviços públicos.





# Onde Estamos?



Atuando nos 246 municípios, podemos atender o interior do Estado, promovendo a inclusão digital.

# Quem somos?

A GOIÁS TELECOMUNICAÇÕES S.A. – GOIASTELECOM é uma empresa pública do Governo do Estado de Goiás, criada para fornecer conectividade e soluções tecnológicas voltadas exclusivamente para órgãos e entidades das administrações pública municipal, estadual e federal.

Atuamos com foco em eficiência, inovação e responsabilidade, promovendo a modernização do setor público por meio de serviços seguros e de alta qualidade. A GOIÁS TELECOM é uma empresa de sociedade de economia mista estadual de capital autorizado (“Sociedade”), criada em 18/04/2008, através da lei nº 16.237/2008. Em 13 de junho de 2023 através da lei 22.003, no § 1º, alteramos o nosso público alvo, para atendimento exclusivo aos órgãos e às entidades das administrações direta e indireta municipais, estadual e federal, com o atendimento de suas demandas.





## Missão

Oferecer **conectividade e soluções de tecnologia** com qualidade, inovação, eficiência e ética, atendendo as demandas do **setor público e contribuindo para a transformação digital**.

## Princípio

Atuamos com base na **ética**, na **legalidade** e na **transparência**, guiados pelo **compromisso** com o interesse coletivo. Nossos princípios estão voltados à entrega de soluções tecnológicas que gerem valor público, com foco em inovação, responsabilidade e excelência no relacionamento com os órgãos públicos.

## Propósito

**Entregar** serviços de conectividade com qualidade, **comprovando a competência e comprometimento de nosso time**.

## Valores

**Dedicação na administração pública;**  
**Ética;**  
**Foco Técnico na operação;**  
**Inovação;**  
**Responsabilidade;**  
**Integridade.**



# *Administradores*

**Presidente**

Hipólito Prado dos Santos

**Diretor de Gestão Finanças****Relação com Investidores**

Sandro Gomes Batista

**Diretor Comercial e de  
Operações**

Otaviano Vianna Neto

**Conselho de****Administração:****Presidente**

Eduardo Fadanelli

**Vice- Presidente**

Renato Rodrigues Lyra

**Membro**

Ricardo Ferreira Souza

**Membro**

Hipólito Prado dos Santos

**Conselho Fiscal:****Presidente**

Eurico Velasco de A. Neto

**Vice- Presidente**

Alex Schweigert Pinheiro Cleto

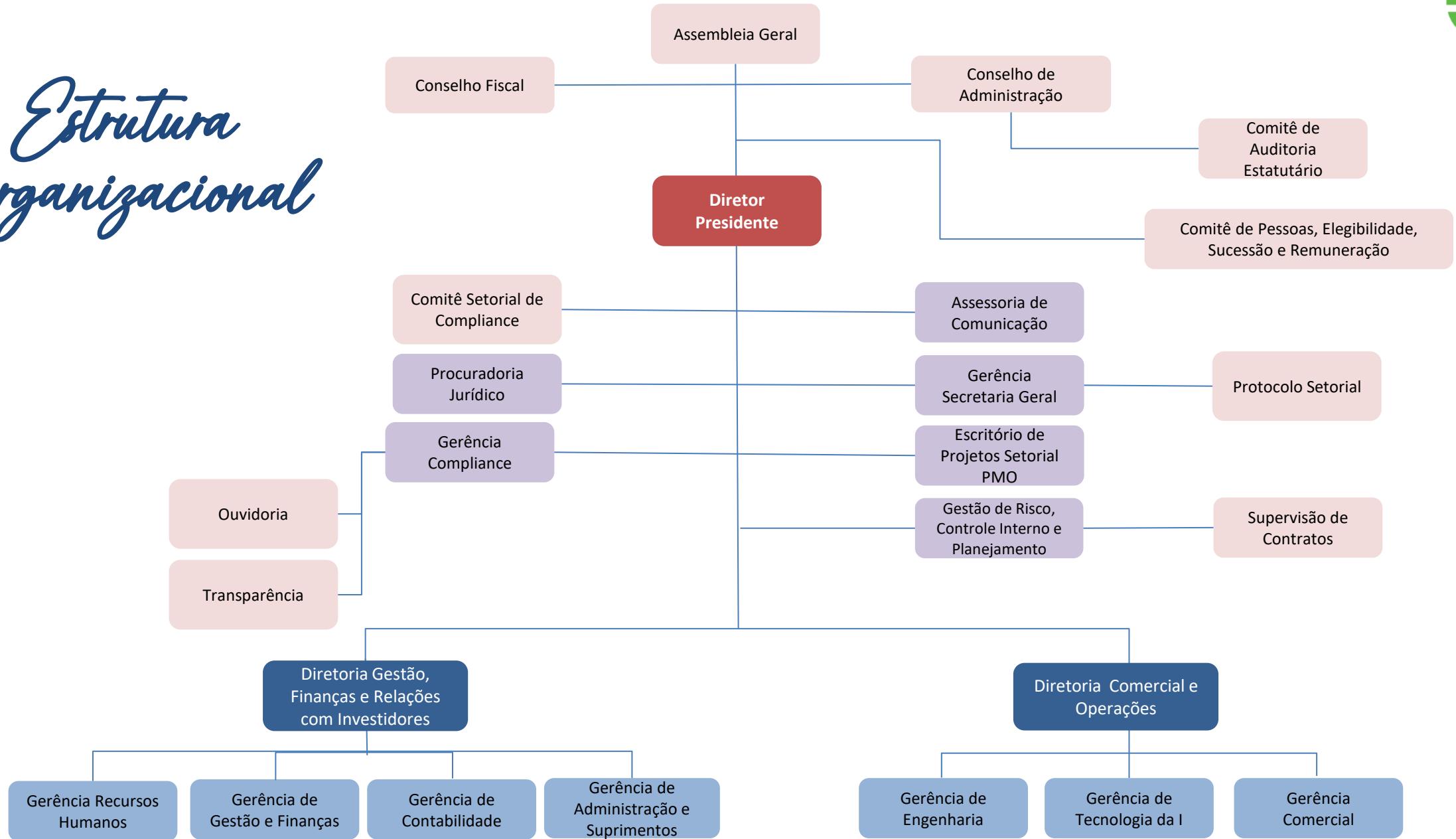
**Membro**

Wagner Oliveira Gomes





# Estrutura Organizacional



# Nosso Time



# Modelo de Negócio



## PARCERIAS & CONVÊNIOS

- ✓ Manutenção da Rede;
- ✓ Instalação dos Pontos;
- ✓ Fornecimento Material;
- ✓ Capilaridade Técnica;
- ✓ Incremento Arrecadação de Impostos.



- ✓ Par de Fibra Óptica;
- ✓ Uso da Rede;
- ✓ Suporte na Expansão;
- ✓ Legalização da Rede;
- ✓ Estímulo Investimento.

- 1 • Manutenção – Equipe Técnica
- 2 • Convergência de Interesse
- 3 • Permuta de Serviços
- 4 • Garantia da Rede Ativa
- 5 • Monitoramento da Rede
- 6 • Baixo Investimento em Equipamentos
- 7 • Interior mais Conectado

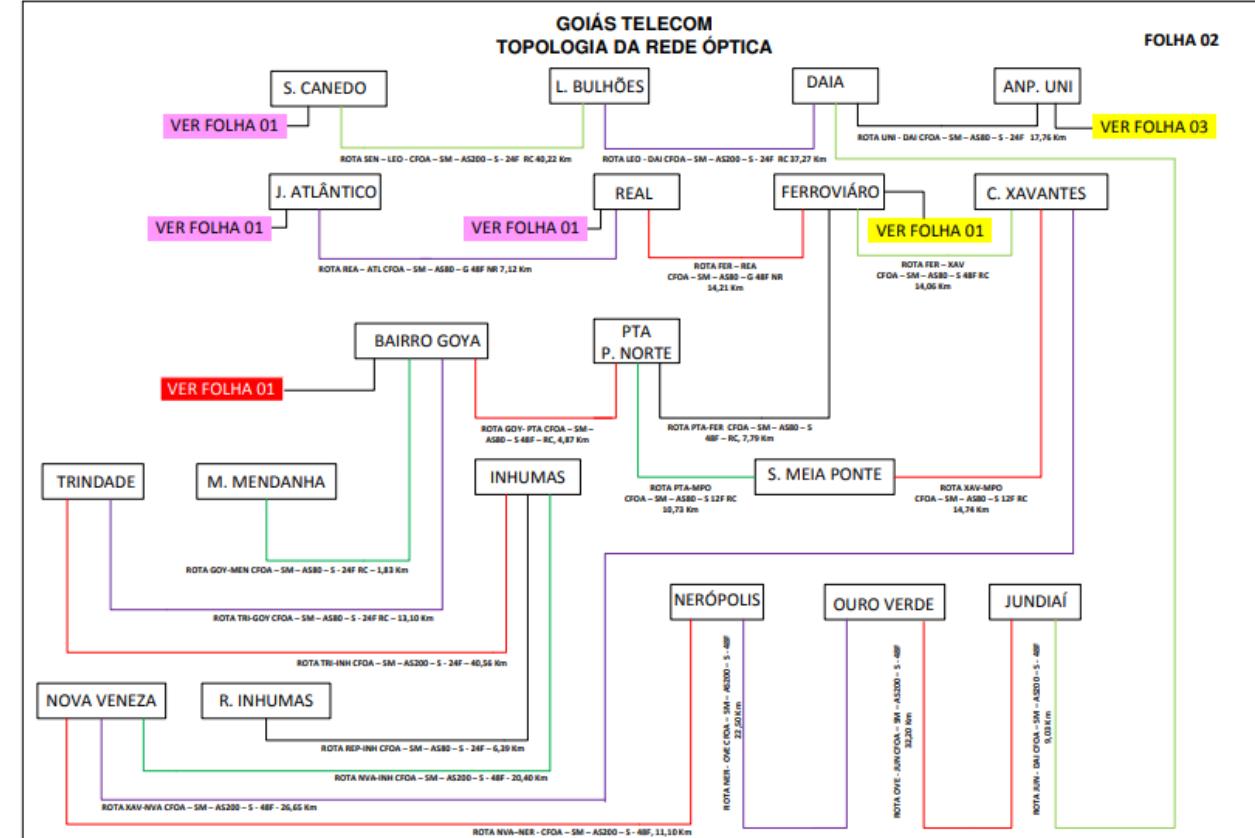
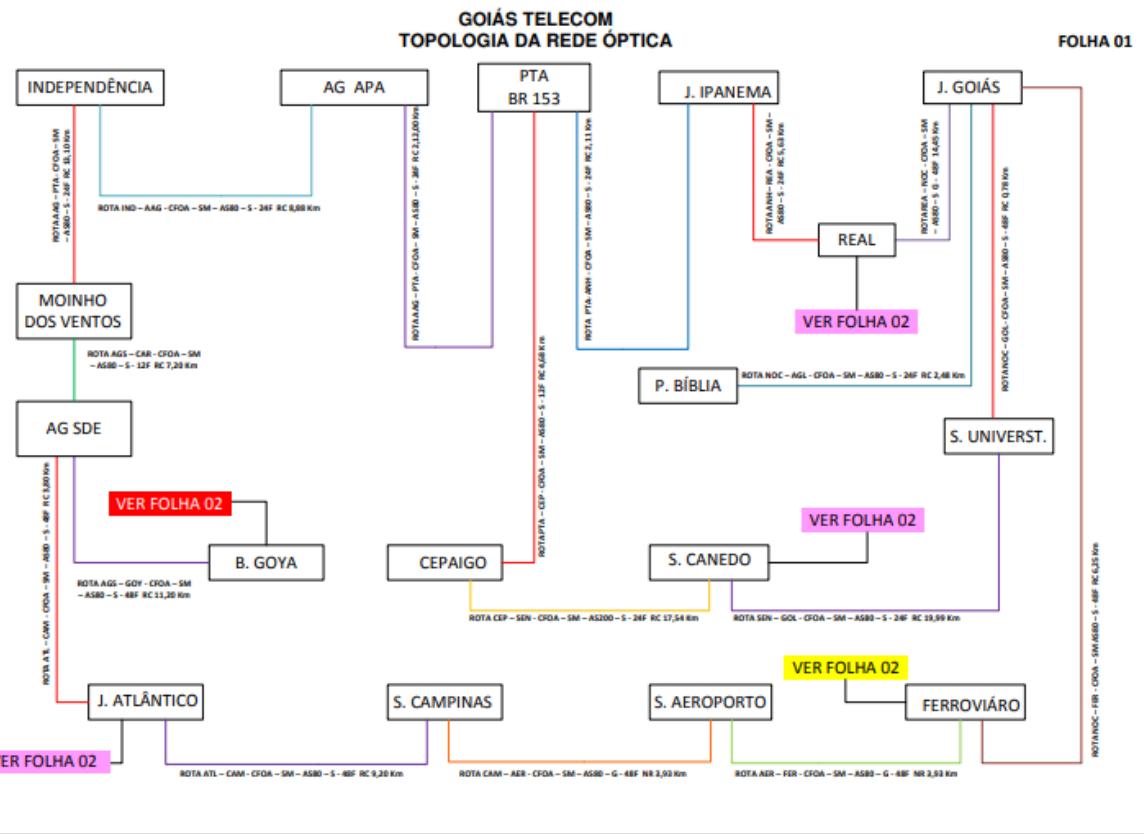
# Cadeia de Valor da Conectividade



A tecnologia transforma a cadeia de valor da indústria 4.0



# Topologia da Rede Óptica



# Monitoramento de Conectividade

**GOIAS TELECOM**

Todos os dashboards / GOIAS TELECOM

**Mapa Goias Telecom**

**Tráfego Redundância A**

**Tráfego Redundância B**

**Serviços de rede**

**Painel**

- Default Network
- Internet
- Roteador
- Interrupor
- AP
- Clients

**Alerta**

- Energida
- Atenção
- Notícia

**Novos Dashboards / Dashboard Análise de Interfaces GT**

Host All Interface Interface Bridge-Aggregation1(Bridge-Aggregation) Interface: Bits...

Interfaces Total: 561 | Interfaces Ativas: 112 | Interfaces Inativas: 449 | Total Uso (> 0 e < 50%): 82 | Total Uso (>= 50% e < 70%): 2 | Total Uso (>= 70% e < 90%): 0 | Total Uso (>= 90%): 0

**Tabela Análise de Interfaces (Geral)**

Host	Interface	Bits In	Bits Out	Status	Speed	Uso In (%)	Uso Out (%)	Rx Power (dBm)	Tx Power (dBm)	Descartes In	Descartes Out	Erros In	Erros Out
SEDUC	GigabitEthernet1/...	6.40 Mb/s	255 kb/s	Up	10 Mb	64.0%	2.55%	-	-	0	0	0	0
TCE	GigabitEthernet1/...	486 Mb/s	110 Mb/s	-	1 Gb	48.6%	11.0%	-	-	0	0	0	0
CEASA	eth-1/6/LINK-CEA...	3.35 Mb/s	100 Mb	-	100 Mb	23.3%	1.16%	-	-	0	130	0	0
DETTRAN	GigabitEthernet1/...	203 Mb/s	214 Mb/s	Up	1 Gb	20.3%	2.14%	-	-	0	0	0	0
SEDUC	GigabitEthernet1/...	187 Mb/s	1.68 kb/s	Up	1 Gb	18.7%	0.000200%	-	-	0	0	0	0
PPLT	GigabitEthernet1/...	177 Mb/s	64.5 Mb/s	Up	1 Gb	17.7%	6.45%	-	-	0	229	0	0
PPLT	Bridge-Aggregation1	347 Mb/s	115 Mb/s	Up	2 Gb	17.3%	5.74%	-	-	0	0	0	0
PPLT	GigabitEthernet1/...	170 Mb/s	38.8 Mb/s	Up	1 Gb	17.0%	3.88%	-	-	0	212	0	0
TCE	GigabitEthernet1/...	123 Mb/s	570 Mb/s	-	1 Gb	12.3%	57.0%	-	-	16	0	0	0
HUGOL	GigabitEthernet1/...	83.4 Mb/s	12.2 Mb/s	Up	1 Gb	8.34%	1.22%	-	-	0	131	0	0
PGE	GigabitEthernet1/...	73.9 Mb/s	11.2 Mb/s	Up	1 Gb	7.39%	1.12%	-	-	0	0	0	0
PGE	GigabitEthernet1/...	58.6 Mb/s	7.95 Mb/s	Up	1 Gb	5.88%	0.797%	-	-	2	0	0	0
TCE	GigabitEthernet1/...	58.7 Mb/s	111 Mb/s	-	1 Gb	5.87%	1.11%	-	-	0	0	0	0
GOINFRA	GigabitEthernet1/...	54.3 Mb/s	3.87 Mb/s	Up	1 Gb	5.43%	0.367%	-	-	0	0	0	0
IQUEGO	GigabitEthernet1/...	33.8 Mb/s	2.08 Mb/s	Up	1 Gb	3.38%	0.208%	-	-	0	0	0	0
HUGOL	GigabitEthernet1/...	29.8 Mb/s	2.12 Mb/s	Up	1 Gb	2.98%	0.212%	-	-	0	0	0	0
PPLT	GigabitEthernet1/...	25.3 Mb/s	1.81 Mb/s	Up	1 Gb	2.53%	0.181%	-	-	0	0	0	0
METROBUS	GigabitEthernet1/...	24.5 Mb/s	3.48 Mb/s	Up	1 Gb	2.45%	0.348%	-	-	0	0	0	0
TCE	GigabitEthernet1/...	24.5 Mb/s	1.20 Mb/s	-	1 Gb	2.43%	0.120%	-	-	1	0	0	0
TCM	GigabitEthernet1/...	23.8 Mb/s	10.6 kb/s	Up	1 Gb	2.38%	0.00110%	-	-	0	0	0	0

**Monitoramento em Tempo Real Polícia Militar Rodoviária**

**GOIAS TELECOM**

**Status dos Pontos Monitados**

Monitordados: 16 | Online: 14 | Offline: 2

ID	Localidade	Tecnologia	Tempo Ligado	Disponibilidade
1	PMR-NEROPOLIS	SATÉLITE	0d 1h 15m	Offline
2	PMR-ARAGUAIA	SATÉLITE	0d 0h 15m	Offline
3	PMR-TRINDADE	FIBRA	2d 1h 29m	Online
4	PMR-SILVANIA	FIBRA	10d 0h 14m	Online
5	PMR-CACHEIRIA-ALTA	FIBRA	12d 0h 21m	Online
6	PMR-GOIAS	SATÉLITE	2d 8h 22m	Online
7	PMR-SAO-FRANCISCO	SATÉLITE	3d 4h 40m	Online
8	PMR-NOVO-GAMA	SATÉLITE	0d 3h 19m	Online
9	PMR-CABECEIRAS	SATÉLITE	11d 1h 17m	Online
10	PMR-MORRINHOS	SATÉLITE	5d 8h 0m	Online
11	PMR-GOATIABA	SATÉLITE	0d 6h 49m	Online
12	PMR-IPAMERI	SATÉLITE	3d 0h 18m	Online
13	PMR-CATALAO	SATÉLITE	5d 0h 49m	Online
14	PMR-QUIRINOPOLIS	FIBRA	8d 6h 26m	Online
15	PMR-GOUVELANDIA	SATÉLITE	10d 3h 58m	Online
16	PMR-APORE	SATÉLITE	Atualizado em: 05/02/2025, 16:06:12	



# Capilaridade



Legenda:

- Norte Goiano
- Noroeste Goiano
- Centro Goiano
- Leste Goiano
- Sul Goiano

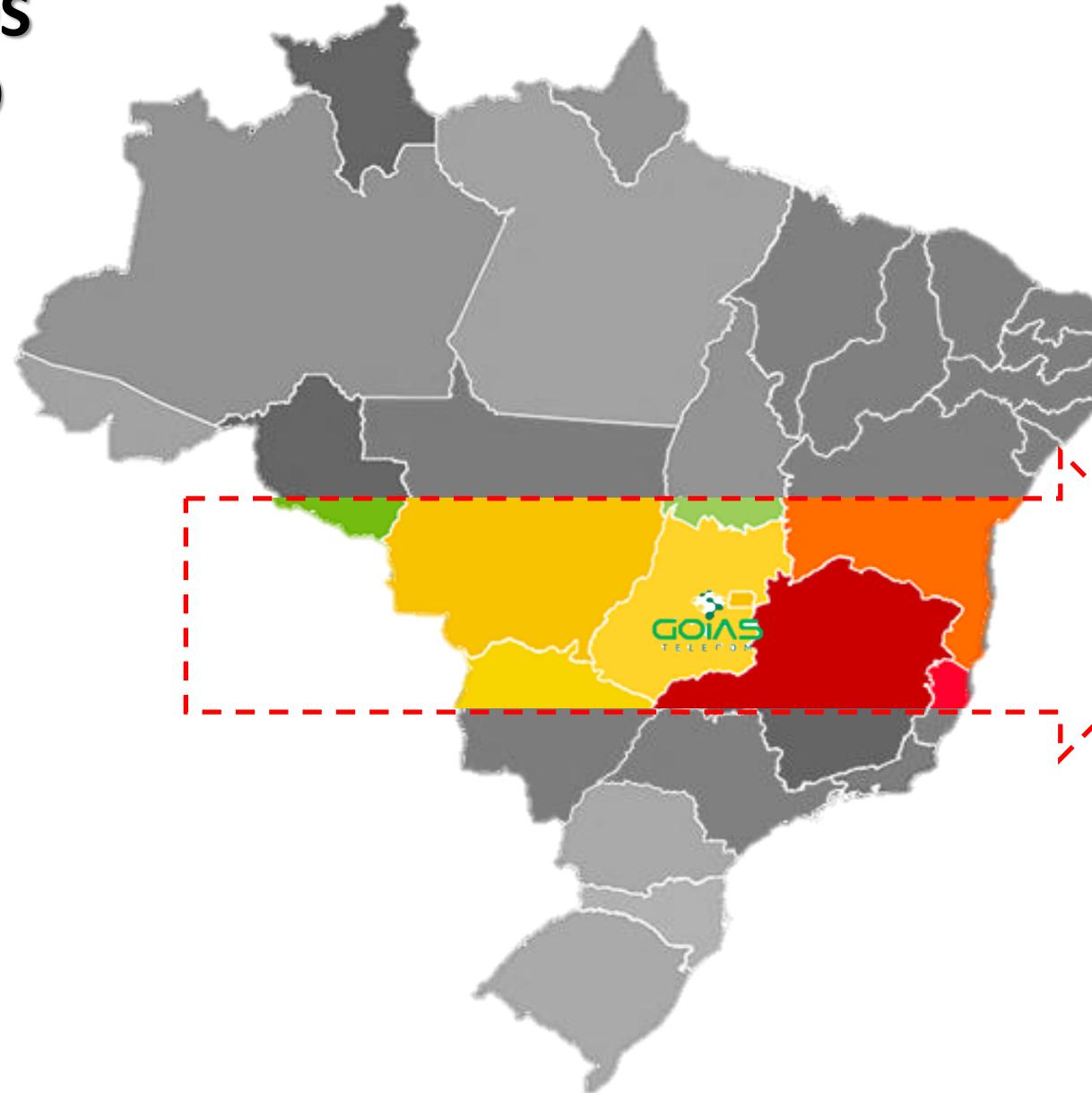


# MUNICÍPIOS ATENDIDO

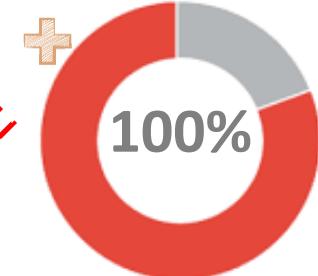
DE



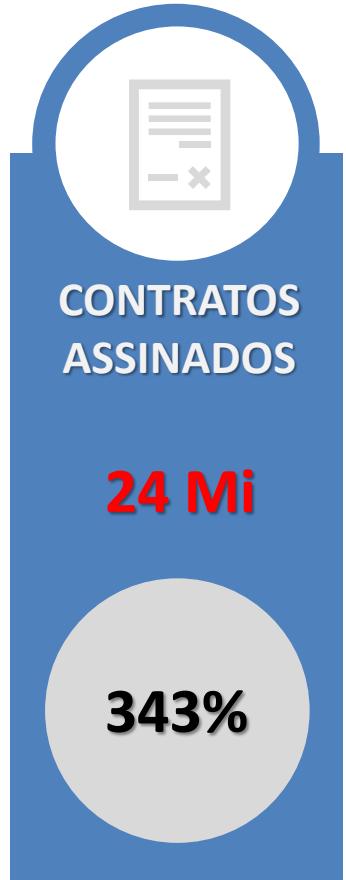
PARA



# POPULAÇÃO ATENDIDA



# RESULTADOS 2024



# GESTÃO

Em 2024, a Goiás Telecom manteve sua posição de destaque ao conquistar o **1º lugar no programa Goiás Transparência**, reforçando o compromisso da atual gestão com a integridade e a clareza na administração pública.

A alta direção tem adotado uma estratégia centrada nos colaboradores, reconhecendo-os como protagonistas no processo organizacional. Essa abordagem tem promovido um engajamento significativo, resultando em uma equipe altamente comprometida com os objetivos institucionais.

Ao longo do exercício, foram empreendidos esforços contínuos para manter essa posição de excelência. Diariamente, trabalhamos no aprimoramento dos processos, garantindo elevados níveis de qualidade e transparência.

Na área financeira, a Goiás Telecom alcançou o **2º lugar no Ranking de Execução Orçamentária e Financeira de 2024**, entre as unidades com orçamento inferior a R\$ 100 milhões, conforme divulgado pela Secretaria da Economia do Estado de Goiás. Esse resultado evidencia o cuidado com os

recursos públicos e a eficácia no planejamento e execução orçamentária, atingindo um índice de execução superior a 99%.

Com a reestruturação de pessoal realizada no ano anterior, abrangendo as áreas Jurídica, PMO, Contabilidade, Controladoria e Técnica, encerramos 2024 com mais um reconhecimento: a conquista do **Selo Bronze na área de PMO**, resultado do empenho e dedicação da equipe da Goiás Telecom.

O ano de 2024 foi marcado por conquistas significativas, com premiações em todos os programas estabelecidos pelos órgãos de controle e resultados positivos na formalização de contratos, totalizando mais de R\$ 24 milhões acumulados e um lucro líquido superior a R\$ 1,3 milhão. Esses resultados contribuíram para o aumento e a reversão do Patrimônio Líquido da empresa.







# RESULTADO DE 2024

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	2024				2024 (Jan a Dez)	2023 (Jan a Dez)
	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI		
RECEITAS OPERACIONAIS	138.848,00	157.445,20	161.484,39	390.415,32	848.192,91	827.973,52
DEDUÇÕES DAS RECEITAS	-12.010,35	-13.618,99	-13.968,39	-32.239,22	-71.836,95	-61.986,35
RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA	126.837,65	143.826,21	147.516,00	358.176,10	776.355,96	765.987,17
CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS	-17.241,15	-83.249,34	-104.044,14	-683.881,28	-888.415,91	-86.399,83
LUCRO BRUTO	1.377.908,91	1.652.930,32	2.300.265,66	2.650.531,38	7.981.636,27	5.243.351,36
DESPESAS OPERACIONAIS	-1.456.931,58	-1.483.811,40	-1.754.702,77	-1.904.539,99	-6.599.985,74	-4.755.819,30
OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS	1.268.312,41	1.592.353,45	2.256.793,80	2.976.236,56	8.093.696,22	4.563.764,02
RESULTADO ANTES DO IR/CSLL	-79.022,67	169.118,92	545.562,89	745.991,39	1.381.650,53	487.532,06
RESULTADO FINANCEIRO DO PERÍODO	-89.686,19	157.027,13	533.160,89	709.514,20	1.310.016,03	413.333,92

Em 2024 fechamos o exercício com mais um excelente resultado, 317% em relação à 2023, terceiro ano consecutivo, contribuindo para a virada do PL – Patrimônio Líquido e diminuição do prejuízo acumulado. Para 2025 o objetivo é uma superação maior, no lucro, no ponto de equilíbrio e independência financeira em relação as despesas Operacionais.

# RESULTADO DE 2024

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	2024				2024 (Jan a Dez)	2023 (Jan a Dez)
	1º TRI	2º TRI	3º TRI	4º TRI		
<b>RECEITAS OPERACIONAIS</b>	<b>138.848,00</b>	<b>157.445,20</b>	<b>161.484,39</b>	<b>390.415,32</b>	<b>848.192,91</b>	<b>827.973,52</b>
Receita de Serviços	138.848,00	157.445,20	161.484,39	390.415,32	848.192,91	827.973,52
<b>DEDUÇÕES DAS RECEITAS</b>	<b>-12.010,35</b>	<b>-13.618,99</b>	<b>-13.968,39</b>	<b>-32.239,22</b>	<b>-71.836,95</b>	<b>-61.986,35</b>
Descontos Incondicionais	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-699,90
Impostos Incidentes sobre Vendas	-12.010,35	-13.618,99	-13.968,39	-32.239,22	-71.836,95	-61.286,45
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>126.837,65</b>	<b>143.826,21</b>	<b>147.516,00</b>	<b>358.176,10</b>	<b>776.355,96</b>	<b>765.987,17</b>
<b>CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS</b>	<b>-17.241,15</b>	<b>-83.249,34</b>	<b>-104.044,14</b>	<b>-683.881,28</b>	<b>-888.415,91</b>	<b>-86.399,83</b>
Custo dos serviços prestados	-17.241,15	-83.249,34	-104.044,14	-683.881,28	-888.415,91	-86.399,83
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>1.377.908,91</b>	<b>1.652.930,32</b>	<b>2.300.265,66</b>	<b>2.650.531,38</b>	<b>7.981.636,27</b>	<b>5.243.351,36</b>
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>-1.456.931,58</b>	<b>-1.483.811,40</b>	<b>-1.754.702,77</b>	<b>-1.904.539,99</b>	<b>-6.599.985,74</b>	<b>-4.755.819,30</b>
Despesas com Pessoal	-1.289.135,41	-1.299.352,30	-1.512.755,63	-1.661.444,52	-5.762.687,86	-4.038.675,44
Despesas Administrativas	-167.646,42	-184.348,88	-241.931,30	-239.023,55	-832.950,15	-714.937,39
Despesas Tributárias	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	-1.479,09
Despesas Financeiras	-149,75	-110,22	-15,84	-4.071,92	-4.347,73	-727,38
<b>OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS</b>	<b>1.268.312,41</b>	<b>1.592.353,45</b>	<b>2.256.793,80</b>	<b>2.976.236,56</b>	<b>8.093.696,22</b>	<b>4.563.764,02</b>
Receitas de Subvenções	1.268.312,41	1.592.353,45	2.256.736,44	2.976.236,56	8.093.638,86	4.558.969,20
Receitas Financeiras	0,00	0,00	57,36	0,00	57,36	4.794,82
<b>RESULTADO ANTES DO IR/CSLL</b>	<b>-79.022,67</b>	<b>169.118,92</b>	<b>545.562,89</b>	<b>745.991,39</b>	<b>1.381.650,53</b>	<b>487.532,06</b>
IRPJ	-6.664,70	-7.557,37	-7.751,25	-25.233,23	-47.206,55	-50.372,67
CSLL	-3.998,82	-4.534,42	-4.650,75	-11.243,96	-24.427,95	-23.825,47
<b>RESULTADO FINANCEIRO DO PERÍODO</b>	<b>-89.686,19</b>	<b>157.027,13</b>	<b>533.160,89</b>	<b>709.514,20</b>	<b>1.310.016,03</b>	<b>413.333,92</b>

Em 2024 fechamos o exercício com mais um excelente resultado, 317% em relação à 2023, terceiro ano consecutivo, contribuindo para a virada do PL – Patrimônio Líquido e diminuição do prejuízo acumulado. Para 2025 o objetivo é uma superação maior, no lucro, no ponto de equilíbrio e independência financeira.





- NOVA GESTÃO;
- AJUSTE NO QUADRO DE PESSOAL;
- ALTO CUSTO DE RESCISÃO;
- REDE DE FIBRA EM TOTAL ABANDONO;
- PRÉ OPERACIONAL DESDE 2008.

- REDE REVITALIZADA;
- ESTRUTURA ORGANIZACIONAL;
- CONVÊNIOS E PARCEIRIAS;
- ATENDIMENTO AS DEMANDAS DO ESTADO.

- CRESCIMENTO DA RECEITA;
- ACELERAÇÃO CONTRATOS REMUNERADOS;
- GRAU DE MATURIDADE NA GESTÃO;
- GRANDE MARCO DA GT - ALTERAÇÃO DA LEI

- CRESCIMENTO DA RECEITA;
- ATUAR NOS MUNICÍPIOS;
- GESTÃO MAIOR POR INDICADORES DE CONTROLE;
- PONTO DE EQUILÍBRIO.

2008



2019



2020



2021



2022



2023



2024



2025



- CRIAÇÃO DA GOIÁS TELECOM;
- STATUS DE PRÉ OPERACIONAL
- 11 ANOS SEM RECEITA

- START REVITALIZAÇÃO DA REDE;
- QUADRO DE PESSOAL REESTRUTURADO;
- INICIO DOS CONVÊNIOS;
- EMISSÃO DA 1<sup>a</sup> NF;
- OPERACIONAL DEPOIS DE 12 ANOS.

- INDEPENDÊNCIA FINANCEIRA;
- AUMENTO DE MARKETSHARE;
- CONSOLIDAÇÃO DA CAPACIDADE TÉCNICA.

- MUDANÇA SEDE;
- AUMENTO DE MARKETSHARE;
- CONSOLIDAÇÃO DA RECEITA RECORRENTE;
- ATIVAR FIBRA NAS REGIÕES INDICADAS PELO ESTADO.

GOIÁS **TELECOM**o

2025



# PANORÂMA GERAL

## 1 - GERAL

A empresa evoluiu significativamente no aspecto técnico, expandindo para três equipes totalmente equipadas. Atualmente, monitoramos mais de 500 pontos ativos por meio do nosso time.

Em relação ao faturamento, estamos em constante crescimento, aproximando-nos do ponto de equilíbrio entre custeio e folha de pagamento. Além disso, a capacitação de pessoal está prevista para 2025, visando aprimorar ainda mais a qualidade dos nossos serviços.

## 2 - FINANCEIRO

A expectativa para 2025, no que se refere ao orçamento, é que não haja atrasos na liberação de recursos.

Após a estruturação da equipe, os gastos com pessoal estão estabilizados. Mantido o cenário político atual, esperamos preservar esse patamar, com variações pouco significativas.

Com os contratos assinados, continuaremos a expandir a Receita Própria, visando alcançar o ponto de equilíbrio financeiro total.

## 3 - LEGALIDADE

Um ponto relevante para 2025 é a capacitação de pessoal nos processos licitatórios, gestão e fiscalização de contratos, considerando o volume crescente de aquisições e fornecimento de serviços realizados no exercício anterior e projetados para o ano de 2025.

Em relação à estrutura jurídica, estamos promovendo adequações alinhadas a esse novo patamar da pasta, visando fortalecer a conformidade legal e a eficiência administrativa.

## 4 - ESTRUTURA

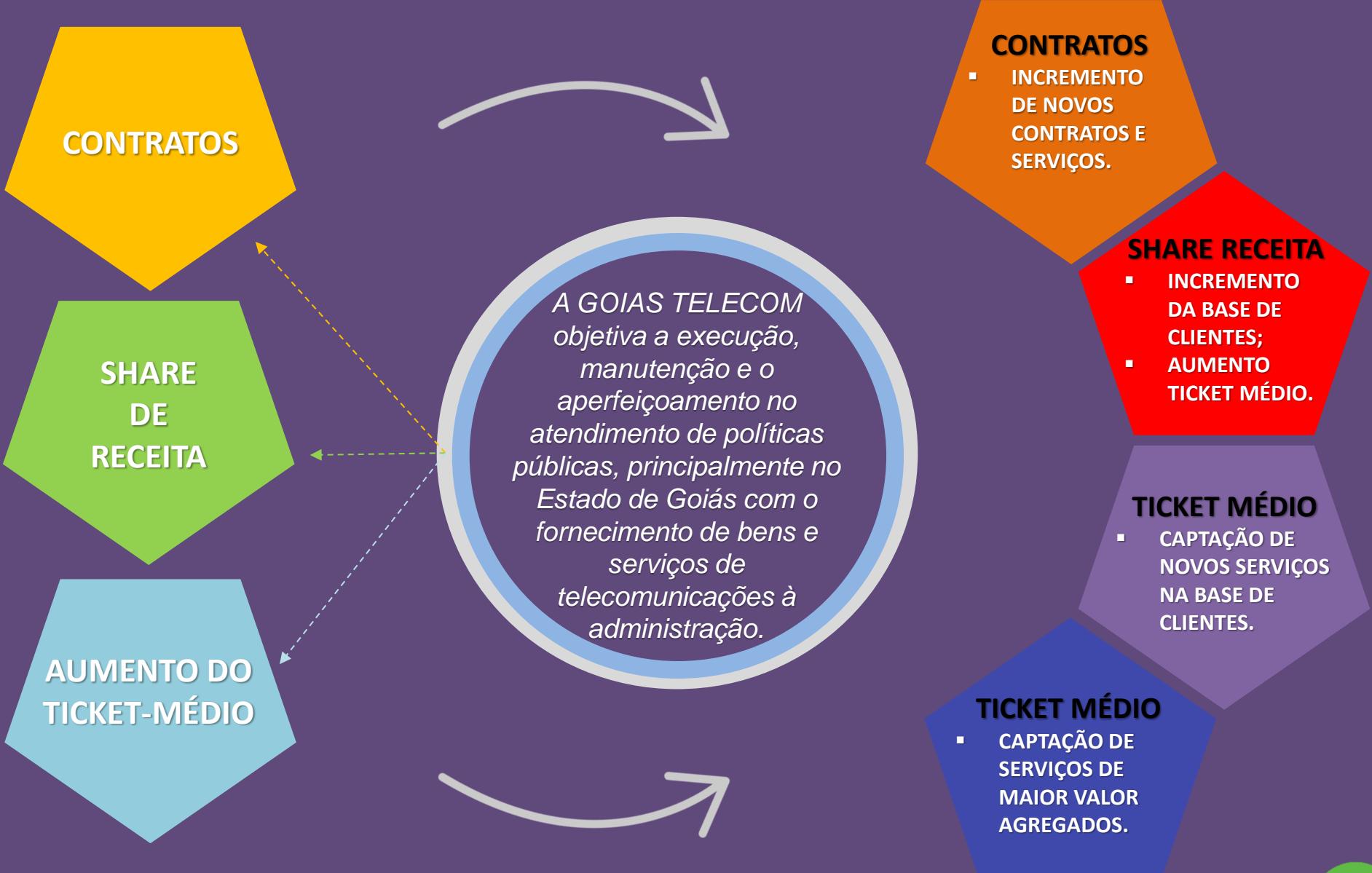
A mudança para a nova sede promoveu diversas alterações nos processos administrativos. Com as melhorias na segurança da informação e na infraestrutura técnica, podemos oferecer ao corpo técnico maior conforto e melhores condições para atingirem seus objetivos com mais qualidade, haja vista os prêmios recebidos.

Contudo, considerando as metas estabelecidas, em breve precisaremos de mais espaço para continuar crescendo.



# MAPA ESTRATÉGICO

## OBJETIVO ESTRATÉGICO



# COMO ALCANÇAR O OBJETIVO ESTRATÉGICO EM 2025?



## 1 TICKET MÉDIO

O aumento do ticket médio é um objetivo importante para o crescimento da pasta. Embora a empresa não tenha como premissa buscar exclusivamente o lucro, essa meta contribuirá para a redução dos investimentos provenientes dos cofres públicos. Esse incremento será alcançado por meio da venda de novos serviços à base de clientes.



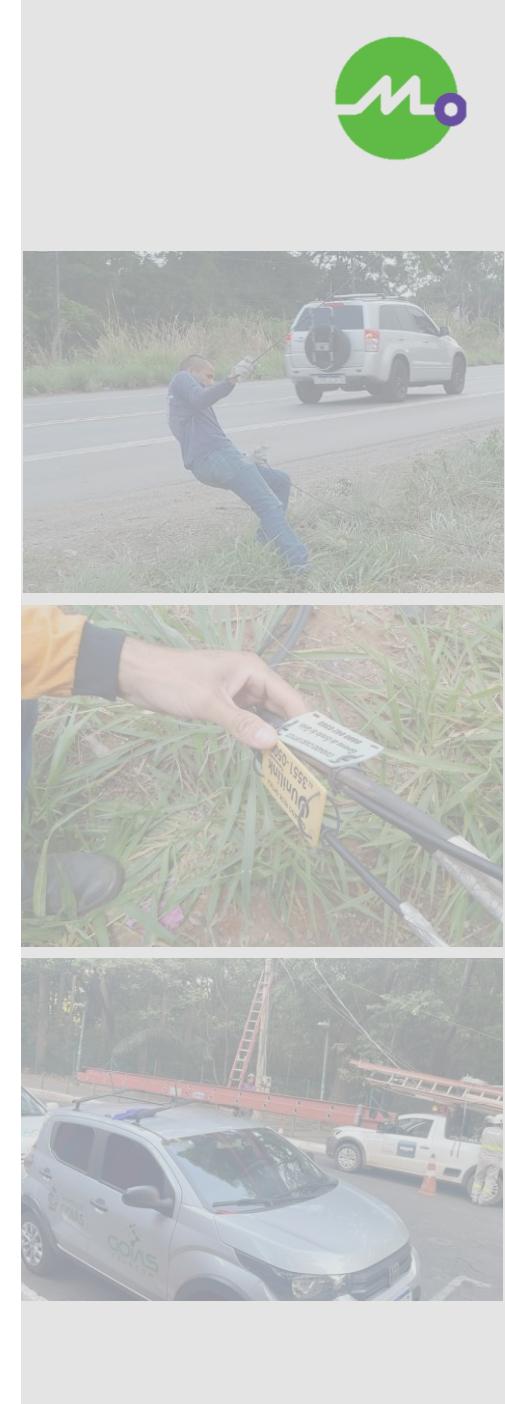
## 2 CONTRATOS

O fechamento de novos contratos e manutenção dos já assinados tem o objetivo principal a expansão de serviço de conectividade ao maior número de órgãos nos municípios do Estado onde estão instalados. O aumento de contratos basicamente será feito através da captação de novos clientes, órgãos públicos, que precisam de maior qualidade com menor custo.



## 3 SHARE DE RECEITA

O **SHARE DE RECEITA** é o incremento onde temos a oportunidade de fazer novos investimentos na ampliação e melhoria na entrega de nossos serviços. Esse crescimento pode ser com o aumento do **TICKET MÉDIO**, um dos nossos objetivos, e na base de clientes com novos serviços e captação de novos clientes.



# OBJETIVO ESTRATÉGICO – Indicadores e Métricas:

 OBJETIVO ESTRATÉGICO	 TICKET MÉDIO <span style="color: #8B572A;">1</span>	CONTRATOS <span style="color: #8B572A;">2</span>	 SHARE DE RECEITA <span style="color: #8B572A;">3</span>
<b>DESCRÍÇÃO META</b>	Aumentar o valor serviços nos contratos existentes.	Captação e fechamento de contratos novos e manutenção dos já assinados.	Aumentar a receita com base nos contratos fechados no exercício corrente.
<b>INDICADOR</b>	(Nº de contrato atual/Nº total de contrato aditivado com novos serviços)*100	(Valor de contrato fechado no ano anterior + valor de contrato fechado no ano vigente / 11Mi) * 100	(Valor dos serviços prestados mensalmente / valor gasto pelo Estado em conectividade) *100
<b>UNIDADE DE MEDIDA</b>	Percentual (%)	Percentual (%)	Percentual (%)
<b>PERIODICIDADE</b>	No ano	No ano.	No ano.
<b>ÁREA RESPONSÁVEL</b>	Comercial	Comercial	Comercial / TI
<b>META</b>	Aumento em média de 5%	11 Mi	46%
<b>MONITORAMENTO DA META</b>	O acompanhamento das <b>Metas</b> e <b>Indicadores dos Objetivos Estratégico</b> é realizado mensalmente, e trimestralmente é apresentado aos Diretores, Conselhos Fiscal e de Administração os resultados para avaliação e tomada de decisão, conforme exigência legal.		

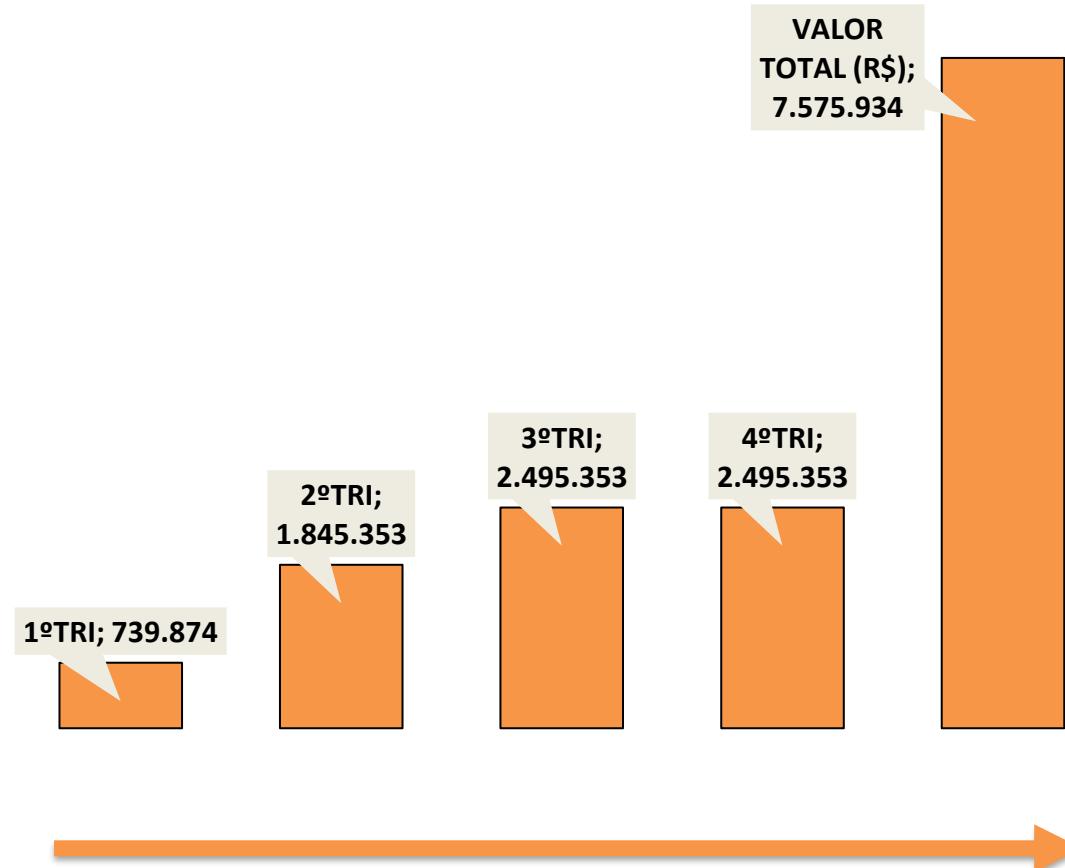




## OBJETIVO ESTRATÉGICO

- ❑ Assinando os contratos que estão em andamento conseguimos receita recorrente para honrar com toda parte de custeio (incluindo a folha) da pasta, na casa dos R\$ 800 mil/mês. Uma receita ano de R\$ 7.5Mi.
- ❑ Considerando os recursos liberados para novas entregas e captação dos clientes PROSPECTS, conseguiremos a realização da receita para uma independência financeira, na ordem de R\$ 800 mil/mês, alcançando o ponto de equilíbrio.

## PREVISÃO DE RECEITA - 2025



# Principais Objetivos -

**2025**

## PROJEÇÕES



**RECEITA  
MÊS**



**CRESCIMENTO  
YOY**



**VARIAÇÃO  
YOY**



**CONTRATO  
ANO**



**RECEITA  
ANO**



**CAPACITAÇÃO  
PESSOAL**

**1Mi**

**11Mi**

**46%**

**35Mi**

**7Mi**

**150K**

Para a entrega do contrato fechado nesse exercício, estaremos alavancando a receita própria, necessitando de recurso para entrega dos serviços para implantação ainda no 1TRI. Esse fechamento de contrato exige maior celeridade na liberação do recurso, para assegurar a geração de receita dentro do exercício.



## NOSSOS CLIENTES

<u>ÓRGÃOS</u>	<u>VALOR</u>	<u>ÓRGÃOS</u>	<u>VALOR</u>
ABC	414.900,00	HDS	19.755,00
AGR	125.799,90	HUGOL	19.755,00
ALEGO FIBRA	118.197,60	IQUEGO - LINK	67.679,28
ALEGO CONECTIVIDADE	2.013.339,36	IQUEGO - VOIP	136.900,00
CAMINHO DE CORA	1.003.107,00	METROBUS	115.440,00
CBM	26.398,80	PGE	199.950,00
CEASA	32.981,70	PMR	1.568.635,90
CHEFATURA - SGG	29.997,48	RETOMADA	29.337,60
CODEGO MULITPLOS SERVIÇOS	84.465,96	SEDS	120.720,00
CODEGO P.P	11.988,00	SEINFRA	1.174.357,20
CRER	19.755,00	SEMAD PARQUES	1.092.028,80
EMATER	1.728.248,40	SEMAD SEDE	299.940,00
GOINFRA	10.691.730,00	SERINT	74.970,00
COD - COMANDO OPERAÇÃO DE DIVISA	13.536.916,36	SES	2.780.400,60
HANGAR – SAEG	10.434,60	TCE	68.376,00
		TCM	49.992,00
		TURISMO	35.970,00

Ponto de Observação: O valor de 37 milhões refere-se ao valor acumulado, incluindo os contratos fechados em janeiro de 2025.



# Curva ABC dos Contratos

Representatividade dos Contratos  
Fechados

Órgão	Valor do Contrato	% PAR	% Acumulado	Curva ABC
GOINFRA/COD	13.536.916	35,84%	35,84%	A
GOINFRA	10.691.730	28,31%	64,14%	A
SES	2.780.401	7,36%	71,50%	A
ALEGO	2.013.339	5,33%	76,83%	A
EMATER	1.728.248	4,58%	81,41%	B
PMR	1.568.636	4,15%	85,56%	B
SEINFRA	1.174.357	3,11%	88,67%	B
SEMAD PARQUES	1.092.029	2,89%	91,56%	B
CAMINHO DE CORA	1.003.107	2,66%	94,22%	B
ABC	414.900	1,10%	95,32%	C
SEMAD SEDE	299.940	0,79%	96,11%	C
PGE	199.950	0,53%	96,64%	C
IQUEGO - VOIP	136.900	0,36%	97,00%	C
AGR	125.800	0,33%	97,33%	C
SEDS	120.720	0,32%	97,65%	C
ALEGO FIBRA	118.198	0,31%	97,97%	C
METROBUS	115.440	0,31%	98,27%	C
CODEGO MULTIPLOS SERVIÇOS	84.466	0,22%	98,50%	C
SERINT	74.970	0,20%	98,69%	C
SEAD	70.798	0,19%	98,88%	C
TCE	68.376	0,18%	99,06%	C
IQUEGO - LINK	67.679	0,18%	99,24%	C
TCM	49.992	0,13%	99,37%	C
TURISMO	35.970	0,10%	99,47%	C
CEASA	32.982	0,09%	99,56%	C
CHEFATURA - SGG	29.997	0,08%	99,64%	C
REMOTADA	29.338	0,08%	99,71%	C
CBM	26.399	0,07%	99,78%	C
HDS	19.755	0,05%	99,84%	C
CRER	19.755	0,05%	99,89%	C
HUGOL	19.755	0,05%	99,94%	C
CODEGO P.P	11.988	0,03%	99,97%	C
HANGAR - SAEG	10.435	0,03%	100,00%	C
<b>TOTAL</b>	<b>37.773.266</b>	<b>100%</b>		

## CONSIDERAÇÃO:

Essa classificação é somente para identificação do posicionamento de cada órgão atendido, pois o tratamento disponibilizado pela equipe técnica é o mesmo, independente do porte do cliente. Em relação a criticidade de cada caso, damos prioridade aos chamados de maior impacto.

**Ponto de Observação:** O valor de 37 milhões refere-se ao valor acumulado, incluindo o contrato fechado em janeiro de 2025.



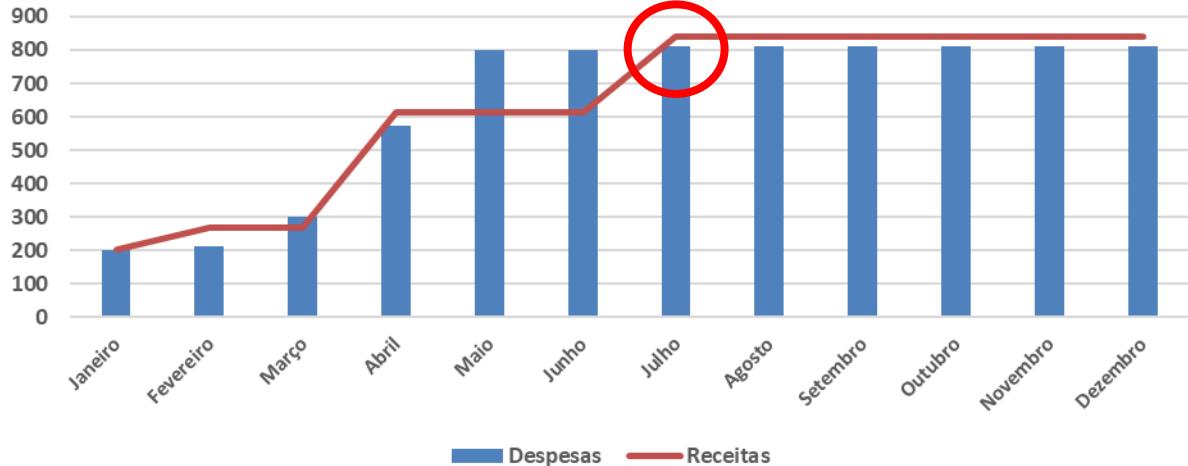
# CENÁRIOS

1

Considerando nesse cenário a exclusão da folha de pagamento o ponto de equilíbrio é alcançado em julho/25.

Em maio e junho temos algumas entregas que afetam o custo.

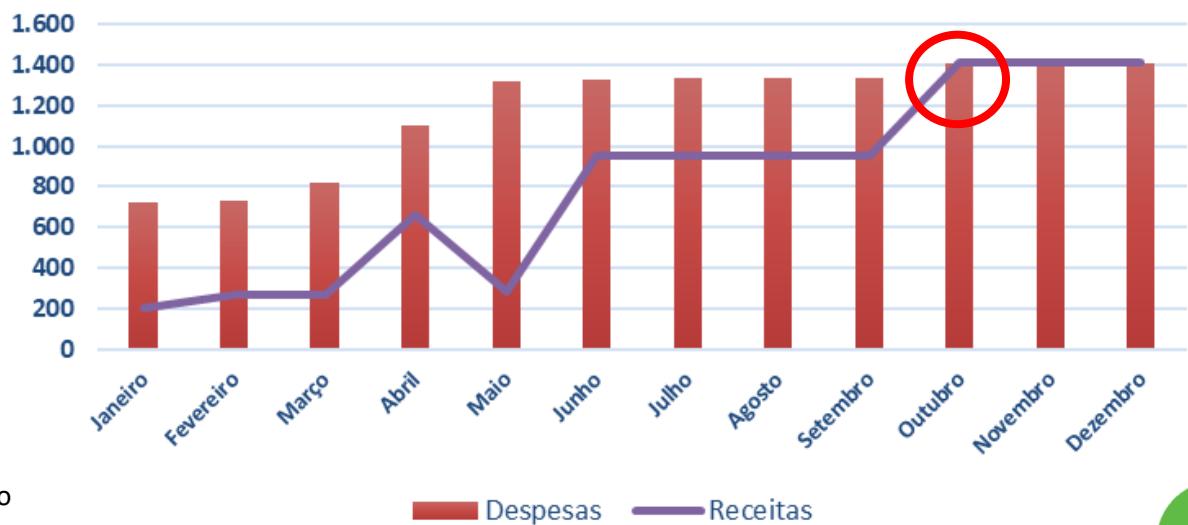
Despesa (-) Folha x Receita (Estimada) 2025 (EM MILHARES)



2

No cenário 2 considerando a despesa total, com uma entrega adicional de 13 milhões, alcançamos o ponto de equilíbrio em outubro.

Despesa x Receita (+) 13M em Contrato (EM MILHARES)



Em 2025 a perspectiva de alcançar o ponto de equilíbrio é muito boa, a depender da liberação do recurso para as entregas previstas no budget para 2025 de 13 milhões adicionais nesse exercício.



# ANÁLISE SWOT



## FATORES POSITIVOS

### FORÇAS

- Rede de Fibra própria consolidada;
- Capacidade Técnica;
- Estrutura Disponível;
- Agilidade no Atendimento;
- Inclusão Digital;
- Contrato IRO.

### FATORES INTERNOS

### FRAQUEZAS

- Baixo valor liberado para Ação Finalística;
- Morosidade Liberação de recurso;

### OPORTUNIDADES

- Contratação com dispensa de licitação;
- Foco no Governo;
- Alta Qualidade;
- Redução de Custo;
- Inclusão Digital (Escolas, Delegacias e etc).

### AMEAÇAS

- Demora e/ou não Recebimento do Investimento;
- Demora e/ou não recebimento de recurso para Ação Finalística (PPA).

### FATORES EXTERNOS

## FATORES NEGATIVOS

# Matriz TOWS

	Oportunidades (O)	Ameaças (A)
Forças (F)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Expandir inclusão digital (Escolas por exemplo) com rede e equipe própria;</li> <li>• Usar equipe técnica para agilizar as demandas, prioritariamente órgãos da região metropolitana;</li> <li>• Posicionar a alta qualidade e capacidade técnica como diferencial competitivo nos órgãos públicos.</li> </ul> <p style="text-align: right;"><b>(FO) +/+</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Usar estrutura técnica para mitigar os possíveis atrasos no atendimento;</li> <li>• Fortalecer governança via contrato IRO;</li> <li>• Garantir entrega com custo reduzido mesmo com possíveis atrasos na liberação de orçamento.</li> </ul> <p style="text-align: right;"><b>(FA) +/-</b></p>
Fraquezas (W)	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Articular com o Estado para agilizar recursos face os contratos assinados;</li> <li>• Usar dispensa de licitação para aumentar nº de ações finalísticas na pasta;</li> <li>• Aproveitar essa condição de dispensa para diminuir o custo nos demais órgãos públicos.</li> </ul> <p style="text-align: right;"><b>(WO) -/+</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planejar com maior antecedência as solicitações de recursos, evitando atrasos que comprometem a operação;</li> <li>• Buscar contratos que exija menor valor de investimento, diminuindo a dependência dos recursos do Estado;</li> <li>• Ajustar o fluxo de caixa, dando maior previsibilidade orçamentária.</li> </ul> <p style="text-align: right;"><b>(WA) -/-</b></p>

## Oportunidades (O)

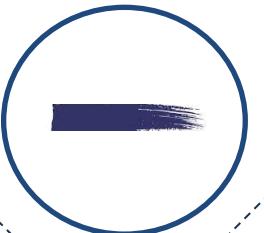
Forças (F)	FO (Maxi-Maxi) – Usar forças para aproveitar oportunidades.
Fraquezas (W)	WO (Mini-Maxi) – Reduzir fraquezas para aproveitar oportunidades.

## Ameaças (A)

FA (Maxi-Mini) – Usar forças para minimizar ou enfrentar ameaças.
WA (Mini-Mini) – Reduzir fraquezas e evitar ameaças.



# IMPACTO



## FATOR CRÍTICO

### DE SUCESSO

RECURSO AÇÃO  
FINALÍSTICA

1

2

ATENDER  
CONTRATO

GERAÇÃO  
RECEITA

3

4

PONTO DE  
EQUILÍBRIO

## RESULTADO

CAUSA

EFEITO

EFEITO

EFEITO



# ESTRUTURA DO ORÇAMENTO



## STATUS

Foi carregado para esse exercício um valor insuficiente para o ano de 2025.

Valor carregado é insuficiente para os investimentos previstos.

Valor parcialmente carregado para 2025.

Atendido parcialmente.  
Necessário pedido de suplementação.

Os prazos para a liberação dos recursos, principalmente os referentes às Ações Finalísticas, prejudicam a realização da receita prevista no planejamento. Considerando que estamos entrando no segundo semestre, é necessária maior celeridade para o cumprimento da meta estabelecida.



# RISCOS ESTRATÉGICOS

ÁREA	RISCO IDENTIFICADO	GRAU DO RISCO	PROBABILIDADE X IMPACTO	AÇÃO DE MITIGAÇÃO	INDICADOR DE CONTROLE	RESPONSÁVEL
Processo Legislativo	Atraso na devolução dos autógrafos de lei	Médio	Média x Alta	Garantir resposta em até 3 dias úteis	% de processos respondidos no prazo	Jurídico
Auditoria e Controle Interno	Falha no uso adequado de SIOFI e SEI	Médio	Média x Média	Capacitar usuários e revisar processos semestralmente.	% de processos executados via sistema	Compliance
Gestão, Finanças e Investidores	Falta de orçamento para execução das atividades	Alto	Alta x Alta	Planejamento orçamentário com margem de contingência	% de execução orçamentária prevista x realizada	Diretoria Financeira
Gestão de Pessoas	Inconsistências no pagamento de folha e tributos	Baixo	Baixa x Média	Automatizar cálculos e revisar mensalmente	Nº de inconsistências apuradas em auditoria interna	RH
Entrega de Serviços	Comprometimento por falta de orçamento	Médio	Alta x Média	Vincular entrega à alocação de recursos aprovados	% de entregas realizadas dentro do previsto	PMO / Áreas Técnicas
Financeiro	Descumprimento de obrigações via SIOFI	Médio	Média x Média	Monitoramento diário das obrigações e saldos	Nº de falhas registradas por período	Financeiro
Planejamento	Inadimplência	Médio	Média x Média	Monitoramento mensal dos pagamentos dos DARES emitidos	Valor da Inadimplência acima de 10% das NF's emitidas	Financeiro
Relação com Investidores	Falhas na comunicação institucional	Baixo	Baixa x Baixa	Produção regular de relatórios e reuniões com stakeholders	Frequência de comunicação institucional	Relações com Investidores
Contas a Pagar e Receber	Compromissos não quitados ou não registrados	Alto	Média x Alta	Automação dos registros e conciliações mensais	% de inadimplência ou registros em atraso	Financeiro
Controle Interno	Falhas no acompanhamento de controles	Médio	Média x Média	Implementar sistema de monitoramento e auditorias periódicas	Nº de não conformidades identificadas	Controle Interno

● **Baixo:** Risco com impacto mínimo e/ou baixa probabilidade de ocorrência. Monitoramento eventual.

● **Médio:** Pode afetar a operação ou reputação; requer mitigação ativa e acompanhamento frequente.

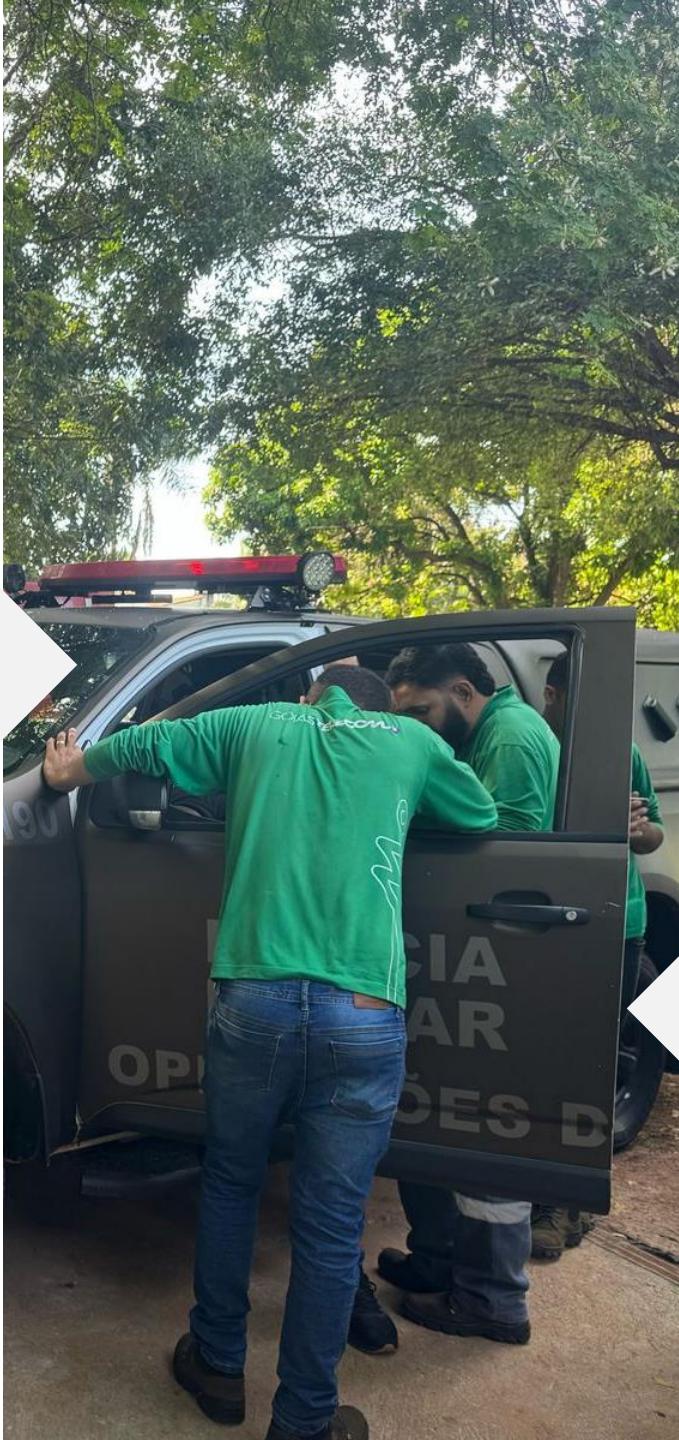
● **Alto:** Pode comprometer objetivos estratégicos ou causar prejuízos significativos; exige ação imediata.





*PROJEÇÃO*

2025



2027





# OS PRÓXIMOS QUATRO ANOS

DEMONSTRAÇÃO DO RESULTADO DO EXERCÍCIO	ANO					2023 à 2027
	2023	2024	2025	2026	2027	
<b>RECEITAS OPERACIONAIS</b>	<b>827.274</b>	<b>848.193</b>	<b>7.000.000</b>	<b>11.000.000</b>	<b>15.000.000</b>	<b>34.675.467</b>
Receita de Serviços	827.274	848.193	7.000.000	11.000.000	15.000.000	34.675.467
<b>DEDUÇÕES DAS RECEITAS</b>	<b>(61.286)</b>	<b>(71.837)</b>	<b>(605.500)</b>	<b>(951.500)</b>	<b>(1.297.500)</b>	<b>(2.987.623)</b>
Impostos Incidentes sobre Vendas	(61.286)	(71.837)	(605.500)	(951.500)	(1.297.500)	(2.987.623)
<b>RECEITA OPERACIONAL LÍQUIDA</b>	<b>765.987</b>	<b>776.356</b>	<b>6.394.500</b>	<b>10.048.500</b>	<b>13.702.500</b>	<b>31.687.843</b>
<b>OUTRAS RECEITAS OPERACIONAIS</b>	<b>4.563.764</b>	<b>8.093.696</b>	<b>15.794.000</b>	<b>17.000.000</b>	<b>18.000.000</b>	<b>63.451.460</b>
Receitas de Subvenções	4.558.969	8.093.639	15.794.000	17.000.000	18.000.000	63.446.608
Receitas Financeiras	4.795	57	0	0	0	4.852
<b>CUSTO DOS SERVIÇOS PRESTADOS</b>	<b>(86.400)</b>	<b>(888.416)</b>	<b>(1.400.000)</b>	<b>(1.100.000)</b>	<b>(1.500.000)</b>	<b>(4.974.816)</b>
Custo dos serviços prestados	(86.400)	(888.416)	(1.400.000)	(1.100.000)	(1.500.000)	(4.974.816)
<b>LUCRO BRUTO</b>	<b>5.243.351</b>	<b>7.981.636</b>	<b>20.788.500</b>	<b>25.948.500</b>	<b>30.202.500</b>	<b>90.164.488</b>
<b>DESPESAS OPERACIONAIS</b>	<b>(4.755.819)</b>	<b>(6.599.986)</b>	<b>(8.249.982)</b>	<b>(9.074.980)</b>	<b>(9.982.478)</b>	<b>(38.663.246)</b>
Despesas com Pessoal/Administrativas/Financeiras (1)	(4.755.819)	(6.599.986)	(8.249.982)	(9.074.980)	(9.982.478)	(38.663.246)
<b>RESULTADO ANTES DO IR/CSLL</b>	<b>487.532</b>	<b>1.381.651</b>	<b>12.538.518</b>	<b>16.873.520</b>	<b>20.220.022</b>	<b>51.501.242</b>
IRPJ	(50.373)	(47.207)	(536.000)	(856.000)	(1.176.000)	(2.665.579)
CSLL	(23.825)	(24.428)	(201.600)	(316.800)	(432.000)	(998.653)
<b>RESULTADO FINANCEIRO DO PERÍODO</b>	<b>413.334</b>	<b>1.310.016</b>	<b>11.800.918</b>	<b>15.700.720</b>	<b>18.612.022</b>	<b>47.837.009</b>

**NOTA:** Com as projeções aplicadas para o período de 2025 a 2027, temos a perspectiva de um aumento significativo da Receita Recorrente. Com os lucros apurados em 2023 e 2024, constatamos que a Goiás Telecom está consolidada em sua operacionalização, projetando a independência financeira com o fechamento dos contratos no exercício passado e o cumprimento das metas para 2025. Com isso, diminuiremos drasticamente a necessidade de recursos dos cofres públicos, conforme mostram as projeções acima. Vale ressaltar que esses números não contemplam outros projetos fora do escopo atual da pasta.

# ESTRATÉGIA DE LONGO PRAZO

## Projeção de Longo Prazo

A projeção de longo prazo é relativamente complexa em uma estatal de economia mista que ainda depende de aportes financeiros para sustentar seu crescimento, como é o caso da Goiás Telecom. Apesar de haver mercado e capacidade técnica, nos deparamos com dois fatores que fogem da alçada da alta gestão.

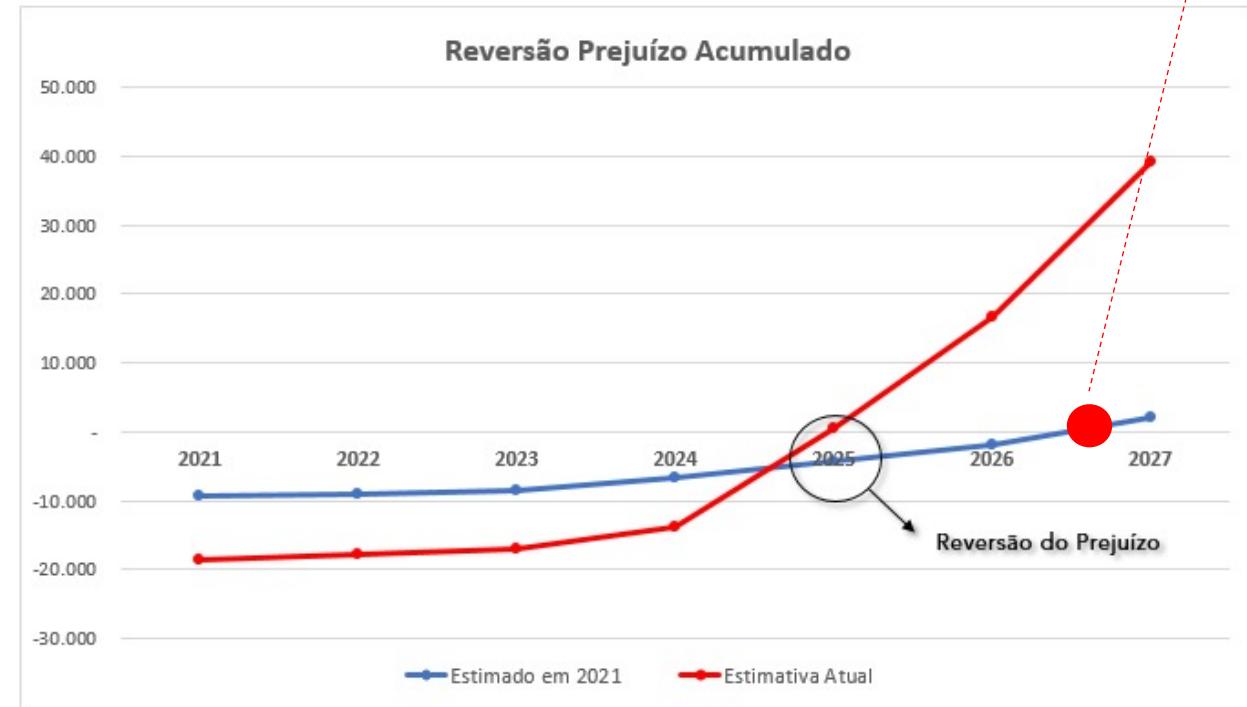
O primeiro é a definição das políticas públicas, que nortearão os investimentos na área. Mesmo sabendo que a conectividade será sempre necessária para a implementação de qualquer projeto, independentemente da área de atuação, enfrentamos a incerteza quanto ao orçamento que será destinado à respectiva pasta.

O segundo fator é a data de liberação dos recursos para a

implantação dos serviços contratados. O tempo de retorno atualmente praticado diminuiu significativamente, mas poderíamos estar mais ágeis na geração de receita dentro do exercício, pois as entregas para fins de faturamento só podem ser realizadas após a liberação dos recursos necessários (CSV - Custo dos Serviços Vendidos). Caso a liberação orçamentária ocorresse já em janeiro de cada ano, haveria um grande avanço na agilidade das implantações.

Hoje, o principal desafio para essa virada do Plano de Longo Prazo (PL) é viabilizar a realização da receita nos próximos anos. Mas mesmo com todos os entraves, avançamos, reduzindo em quase 2 anos a reversão do prejuízo acumulado na gestão anterior.

Previsão anterior estava projetando essa virada para 2027, dois anos mais tarde.



## RECEITA LIQUIDA BANDA LARGA FIXA

R\$ Milhões	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24	3T24	ΔTrim	ΔAno
Vivo	2.809	2.732	2.805	2.880	2.970	2.992	3.033	0,7%	9,5%
Claro	2.460	2.555	2.880	2.900	3.060	3.127	3.139	2,2%	23,2%
TIM	157	161	162	164	166	169	167	1,5%	4,5%
Oi	1.267	1.295	1.283	1.204	1.146	1.052	1.056	-8,2%	-18,8%
SKY	32	24	17	12	13	20	22	10,7%	-60,3%
Competitivas	8.378	8.262	8.577	8.805	8.968	9.234	9.413	2,0%	10,6%
Total	15.104	15.029	15.724	15.965	16.323	16.593	16.830	1,1%	9,9%

## MARKET SHARE DAS OPERADORAS DE BANDA LARGA FIXA - 2024

Operadora	4T23	1T24	2T24	3T24	4T24	Jan/25
CLARO	20,5%	20,4%	20,0%	19,5%	19,7%	20,0%
VIVO	13,8%	13,8%	13,8%	13,7%	14,0%	14,3%
OI	9,9%	9,6%	9,3%	8,7%	8,4%	8,4%
GIGA MAIS FIBRA	2,6%	3,2%	3,1%	3,1%	3,1%	3,1%
BRISANET	2,7%	2,7%	2,7%	2,7%	2,8%	2,8%
VERO	2,8%	2,7%	2,7%	2,6%	2,7%	2,7%
DESKTOP	2,1%	2,1%	2,1%	2,1%	2,2%	2,2%
ALGAR	1,7%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%	1,6%
TIM	1,7%	1,6%	1,6%	1,5%	1,5%	1,5%
OUTRAS	42,3%	42,1%	43,0%	43,0%	42,6%	41,7%
<b>TOTAL</b>	<b>48.617</b>	<b>49.372</b>	<b>50.482</b>	<b>52.127</b>	<b>52.155</b>	<b>51.571</b>
GRANDE PORTE	45,9%	45,6%	44,9%	43,6%	43,8%	44,4%
COMPETITIVAS	54,1%	54,4%	55,1%	56,4%	56,2%	55,6%

### NOTA - RECEITA:

Com base no relatório divulgado pelo site da TELECO vemos que a receita líquida aumenta em 9,9% no 3TRI de 2024.

Considerando que os preços unitários de banda tende a cair pela popularidade e ganho de escala, vemos que a receita continua crescendo.

### NOTA – QUANTIDADE DE ACESSO:

Podemos ver que a quantidade de acessos cresce ao longo do tempo (4TRI23 X 4TRI24).

Os **PROVEDORES** detém 56,2% desse mercado.

A variação em 2024 ainda que pequena percentualmente, aponta os provedores com uma maior participação, com 56,2% Market Share.

A Goiás Telecom acerta estrategicamente em sua parceria, pois os provedores estão avançando na cobertura com fibra óptica mais do que os grandes players, principalmente no interior do Estado.





# GOIÁS TELECOM

## PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO - 2025

**Desenvolvido por:**

Wagner Lamônica – Gerente Gestão de Risco, Controle Interno e Planejamento

---

*Diretor Presidente – Hipólito Prado dos Santos*

---

*Diretor Gestão e Finanças – Sandro Gomes Batista*

---

*Diretor Comercial e de Operações – Otaviano Vianna Neto*