



OS AVANÇOS EM

SEGURANÇA

MUITO ALÉM DA SEGURANÇA

Digifort desmistifica o Reconhecimento Facial

TECNOLOGIA AS A SERVICE

WDC avança no mercado de segurança oferecendo serviço diferenciado para seus canais



EDIÇÃO ESPECIAL



OS AVANÇOS EM

SEGURANÇA



14

MUITO ALÉM DA SEGURANÇA

Reconhecimento facial certificado pelo MIT chega ao Brasil

18

TECNOLOGIA AS A SERVICE

Descomplique: alugue!

08 TECNOLOGIA

Projeto integrado cria cidade digital

10 PARCERIA

Tecon Salvador e Axis firmam parceria de sucesso

22 INOVAÇÃO

Colégio tradicional encontra controles de última geração

06 ON-LINE

Bem-vindo.

Somos a Magnetic, empresa Alemã há 15 anos no Brasil. Nossas cancelas veiculares e bloqueios para pedestres são de alta qualidade. Utilizamos tecnologia única no mercado, a qual oferece alto desempenho, baixo consumo de energia e durabilidade acima de qualquer outra.

*Melhor custo benefício . Qualidade . Produto mundial
Alto desempenho . Segurança . Confiabilidade . Sustentabilidade*



mAGNETIC[®]
ACCESS TO PROGRESS



www.magnetic.com.br
Saleservice: representante regional Nordeste / +55 71 99178-2004
Av. Salim Antonio Curiati, 136, Jurubatuba, São Paulo/SP / +55 11 5660-8500

IMAGEM: ESTÚDIO LLUM



Acompanhar as mudanças culturais e de hábitos do leitor é um grande desafio para um grupo editorial. Desde que começamos, em 2012, já fizemos diversas mudanças na revista TI Nordeste, sempre com o objetivo de que ela acompanhe esse mundo em movimento. Lembro-me que a revista em seu início era impressa e no segundo ano já passou a ser somente digital. Inserimos vídeos, tornando-a

mais interativa, convidamos colunistas locais, remodelamos nosso portal e fizemos várias parcerias com empresas de comunicação locais e globais. Tudo isso para tornar a revista mais dinâmica e mais amigável. Mas uma coisa nunca mudou em nossa redação. Mantivemos a TI Nordeste sempre gratuita, apartidária, sem viés ideológico e nunca deixando o lado comercial sobrepor os nossos princípios e ética profissional. Esse mês estamos lançando uma edição especial, uma publicação 100% focada em segurança. E para isso tivemos que recorrer a uma fonte diferente de conteúdo, a do próprio patrocinador. Pode parecer, a princípio, que finalmente deixamos o lado comercial sobrepor a idoneidade da revista. Porém, tenho certeza, que após a leitura, você ficará orgulhoso de ver que a TI Nordeste “não perdeu a mão”, nem colocou de lado seus princípios.

Matérias orientativas e com cases de sucesso interessantíssimos, da região ou que servem de inspiração para a região, vão deixar o leitor com o gostinho de quero mais. Bom para você, leitor, que ganhou uma edição todinha como fonte de informação de um tema tão relevante e bom para os patrocinadores que conseguem atingir o seu público-alvo, não apenas com o anúncio, mas mostrando na prática o que está fazendo de positivo no setor em que atua. E com a vantagem que a revista digital é uma fonte de consulta eterna, pois estará sempre disponível e acessível gratuitamente para leitura em nosso portal e com as palavras chaves acessíveis para os mecanismos de busca. Em breve teremos mais novidades.

Encerro por aqui desejando a todos uma boa leitura e um novo ano de muita paz, saúde e prosperidade!

José Augusto Barretto
Presidente do Grupo TI Nordeste

EXPEDIENTE

Presidente do Grupo TI Nordeste
José Augusto Barretto

Conselho Editorial
Adrielle Strada,
Diego Caldas,
José Augusto Barretto e
Laura Quariguazy

Mídias Sociais
Adrielle Strada

Colaboração
Gabriel Barretto, Oliven
Santos

Revisão
Laura Quariguazy

Projeto Gráfico
Person Design

Diagramação
Diego Caldas

Redação
redacao@tinordeste.com
Para anunciar
contato@tinordeste.com

GTN
GRUPO
TI NORDESTE

*Nagem
para sua
empresa.
Tudo para
seu negócio.*

NAGEM®

Sua empresa pode contar com a gente !!!

A Nagem possui atendimento especializado e dedicado para clientes corporativos que precisam dos seguintes itens:

- Ar Condicionado
- Televisão
- Celular|Smartphone
- No Break
- Multifuncionais
- Cartuchos | Toner
- Monitores | LFDs,
- Material de Escritório em Geral
- Desktops
- Notebooks
- Projetores
- Câmeras para vídeo conferência
- Cafeteiras|Cápsulas de café



Uma estrutura completa esperando por você e sua empresa

A NAGEM é uma empresa com 29 anos de experiência que aposta na qualidade e variedade dos produtos, agilidade na entrega, infra estrutura e equipe profissional treinada, sempre pronta para atender 100% de suas necessidades.

São mais de 210 marcas, entre as melhores do mercado, 4 centros de distribuição, 41 lojas próprias e 41 lojas brands em toda a região Nordeste e recentemente no Norte, mais de 2.300 colaboradores e uma estrutura de TI para proporcionar maior segurança.



Consulte mais ligando para o telefone da unidade mais próxima da sua empresa.



Recife: (81) 2121.2000 | Petrolina: (87) 3862.6625 | Natal: (84)3611.3041 | Fortaleza: (85)4005.5000
Salvador: (71) 2106.9000 | Aracaju: (79) 3243.1290 | São Paulo: (11) 2132.8637



PORTAL www.tinordeste.com



SUA OPINIÃO É IMPORTANTE!

A Revista TI (NE) quer ouvir você leitor. Dê a sua opinião, faça sua crítica ou sugestão sobre as nossas matérias.

EMAIL

redacao@tinordeste.com

TELEFONE

71 3480-8130

A Revista TI (NE) não se responsabiliza pelas opiniões, conceitos e posicionamentos expressos nos anúncios e colunas por serem de inteira responsabilidade de seus autores.

ESPAÇO DO LEITOR

Envie para nós os seus e-mails, críticas, dúvidas e sugestões. Através do Facebook, Instagram e LinkedIn ou e-mail: redacao@tinordeste.com

UPDAYTI

SALVADOR | RECIFE | FORTALEZA

MAIO DE 2020

**24 TEMAS PROPOSTOS
VAI FICAR DE FORA?**

QUERO PARTICIPAR

QUERO PATROCINAR

GTN GRUPO
TI NORDESTE

OPTIMIZE
G R O U P

PROJETO DIGITAL INTEGRADO AUXILIA NO COMBATE À VIOLÊNCIA EM FEIRA DE SANTANA

Ao menos até 2017, a Bahia era a 5ª unidade da federação com maior número de homicídios, que superavam a marca dos 118 por 100 mil habitantes. Os dados, apurados pelo mais recente Atlas da Violência do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea), endossam a importância de investimentos em segurança pública. Grandes centros urbanos tendem a sofrer ainda mais com essa realidade.

O município baiano de Feira de Santana, a 100 quilômetros de Salvador, é um desses grandes centros. A cidade possuía 18 câmeras analógicas para sua população de mais de 600.000 habitantes. Órgãos de segurança pública não tinham, nestes poucos aparatos, nenhum tipo de apoio para realização de suas tarefas.

COMBATE À VIOLÊNCIA INTEGRANDO PROCESSOS

Para lutar contra o problema endêmico da violência, e trazer aos moradores uma experiência mais moderna, robusta e digital, Feira de Santana teve o apoio da tecnologia. Através da integração de processos e do investimento em uma cadeia de diversos serviços, a cidade hoje é considerada um dos municípios mais digitais do país.

A Wimaxi, empresa de DNA baiano, foi a integradora de sistemas escolhida para resolver os problemas da cidade. O projeto incluiu a instalação de mais de 200 câmeras capazes de realizar vários movimentos para monitorar áreas que exigem abrangência de 360 graus, e como de alto fluxo de pessoas, como estações de ônibus e prédios públicos.

Todas as imagens são acessadas pela Guarda Municipal e Polícia Civil e Militar. Para uma segunda fase do projeto, está sendo feito um estudo para a instalação de câmeras em outros distritos e no uso de recursos de análise de vídeo, como reconhecimento de intrusos em áreas restritas.



IMAGEM: DIVULGAÇÃO

“Atualmente a WIMAXI vem buscando novas tecnologias para ingressar no mercado corporativo, apresentando soluções integradas e com a segurança dos melhores fabricantes do mercado”, comenta Victor Soares Bezerra, diretor da WIMAXI.

A VIDA PÓS TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

O projeto de segurança urbana se somou a 320 pontos de rádio interligando 150 escolas, 28 unidades de saúde e 122 pontos de acesso público à banda larga, fazendo de Feira de Santana uma das maiores cidades digitais do País. “Já estamos propondo expandir o sistema. É um serviço que todo mundo procura quando se trata de segurança: integração total de todas as agências do setor”, comenta Mauro Moraes, Secretário de Prevenção da Violência em Feira de Santana.

Projetos diversos podem ser beneficiados pelos trabalhos como os da Wimaxi. O setor público, por exemplo, pode melhorar a qualidade dos serviços e por consequência a qualidade de vida da população. Além disso, a transformação aumenta a produtividade e motiva os colaboradores, uma vez que boa parte dos processos repetitivos são automatizados, dando a todos a liberdade de pensar no que realmente importa – as pessoas.

Descubra o que a **WIMAXI** pode fazer por seu projeto!

- 12 anos na área de Gestão de Tecnologia de Informação
- Soluções que contemplam de forma unificada redes sem fio, segurança e telefonia IP
- Cidades digitais atendidas nas áreas de educação, saúde e segurança
- Cases de sucesso também na área privada

A consequência de nosso trabalho é a garantia real de economia e, é claro, tecnologia de vanguarda para sua empresa. A **Wimaxi** possui uma equipe multidisciplinar. Trabalhamos com consultoria, projetos e na área de treinamento empresarial.



75 3225.6972

www.wimaxi.com.br | atendimento@wimaxi.com.br

Rua Bulgária, 75 - Capuchinhos
44076-320 - Feira de Santana - Bahia

TECON SALVADOR MELHORA PERFORMANCE COM ATUAÇÃO DA AXIS

Projeto de CFTV apoia o aumento da eficiência da segurança da empresa

Mais de 600 metros de cais. Mais de 110 mil m² de área para contêineres, preenchida por 212 mil unidades por ano. A movimentação do Terminal de Contêineres de Salvador (Tecon) é uma das grandes responsáveis pela força da Bahia no âmbito do comércio exterior.

É preciso estar atento com a movimentação incessante, uma vez que o terminal opera 24h por dia, sem interrupções. Os desafios para a eficiência e performance são diários. Ainda em termos de segurança, nota-se a importância de observar se os funcionários estão manipulando os equipamentos certos e levando-os ao destino correto. Como, então, monitorar um espaço tão grande e de forma eficiente e em tempo real?

A tecnologia de ponta oferecida pela Axis resultou em um sistema completo, confiável e totalmente integrado para o Tecon. Câmeras de altíssima capacidade, aliadas à detec-

ção e processamento de imagens, foram a solução para encontrar segurança sem investimentos muito altos em infraestrutura. O custo-benefício foi o destaque do negócio.

A RECEITA DO SUCESSO

O projeto que atendeu ao Terminal de Contêineres de Salvador foi concebido pela Ampla Integração. Foi preservado o parque de câmeras existentes e foram contemplados novos equipamentos da Axis com a possibilidade de integração de imagem e voz dando maior agilidade de ação a vários setores da empresa.

Entre as principais necessidades, estava a redução do custo de infraestrutura para o projeto de instalação de novas câmeras. Equipamentos utilizados possuem tecnologias como a captura de imagens em 180° em alta qualidade. Outro ponto importante é que as instalações seguiram a norma portuária do



IMAGEM: WWW.FACEBOOK.COM/WILSONSONSBR

ISPS Code (código de segurança internacional aplicável tanto aos navios, quanto às instalações portuárias).

Foram instaladas câmeras adicionais de vários modelos. A câmera *speed dome* AXIS Q6155-E, por exemplo, oferece tecnologia que permite “encontrar” luz no escuro. Já a AXIS P1448-LE captura imagens ou vídeo em alta resolução e nas condições de iluminação mais difíceis – incluindo escuridão total. Sua tecnologia ilumina totalmente cenas totalmente escuras por até 25 metros. A AXIS P3807-PVE, panorâmica, oferece visões gerais brilhantes e sem pontos cegos. Possui resolução de 8 MP.

AUMENTO DA EFICIÊNCIA DIÁRIA EM SEGURANÇA

“Hoje temos toda a área da empresa coberta por câmeras com maior qualidade e definição de imagens. Com os equipamentos de hoje conseguimos ver com melhor definição pequenos eventos que provavelmente passariam despercebidos com outras tecnologias”, comenta Alex Costa, analista de infraestrutura do TECON.

A utilização da câmera panorâmica com multisensor permitiu uma imagem de 180° sem emendas e gerou economia, consumindo apenas um ponto de infraestrutura e uma licença de software. A utilização da solução de compressão de imagens Axis Zipstream

gerou uma economia de armazenamento em torno de 40%.

OUTRAS APLICAÇÕES DA TECNOLOGIA

Os produtos da Axis são diversos – e podem ser aplicados nos mais diversos projetos. Dentro da área de portos e ambientes de transporte, por exemplo, os sistemas de vigilância baseados em IP gerenciam remotamente os números de identificação de contêineres, número do carro ferroviário, fazem inspeções em busca de danos nos contêineres e na carga etc.

Não se pode esquecer a vantagem humana – o treinamento das equipes pode ser atualizado com base em incidentes reais e cenários ao vivo. Essa aplicação é útil para muitos outros segmentos.

“A Axis consegue atuar nos diversos nichos de mercado. São soluções que vão desde o governo, cidade segura, até comércio, transporte, bancos e instituições financeiras, educação, saúde, sem esquecer da infraestrutura crítica”, comenta Nabyael Barros, Key Account Manager da Axis para o Nordeste.



IMAGEM: REPRODUÇÃO



A câmera para grandes desafios.

Os problemas enfrentados em ambientes críticos exigem um monitoramento robusto. Apresentamos a AXIS Q6215-LE, uma câmera PTZ de alta precisão, com infravermelho de longo alcance para identificar detalhes em grandes áreas abertas, mesmo no escuro. Compatível com os padrões IP66 e IP68, e com resistência IK10, a nova câmera é capaz de enfrentar condições climáticas adversas e ventos de até 245km/h, elevando o padrão de segurança em plantas industriais, subestações de energia, mineradoras, rodovias, portos e aeroportos.

- > HDTV 1080p com zoom óptico de 30x
- > Infravermelho otimizado de 400m
- > Sensor de 1/2 " para Amplo Alcance Dinâmico (WDR)
- > Análítico de proteção perimetral embarcado
- > Inclui tecnologias Zipstream e Lightfinder

www.axis.com/pt-br/products/axis-q6215-le

AXIS[®]
COMMUNICATIONS

NÓS TEMOS APOIADORES DE PESO

A TI (NE) é uma revista digital e interativa, campeã de audiência na região Nordeste e a mais querida em seu segmento. Em recente pesquisa, o índice de satisfação com o conteúdo da revista atingiu 97% entre os leitores*. Nós sempre apoiamos o desenvolvimento da tecnologia e inovação na região Nordeste.

E AGORA GANHAMOS UM APOIO EXTRA!

O nosso muito obrigado aos
nossos apoiadores oficiais:

AVAYA



NAGEM[®]

A SUA EMPRESA TAMBÉM PODE APOIAR ESSA INICIATIVA. FALE CONOSCO!

*Pesquisa realizada pela TI Nordeste em sua base de leitores, respondida por 227 leitores. O conteúdo foi avaliado por 50% como ótimo e 47% como bom.

MUITO ALÉM DA SEGURANÇA

Digifort desmistifica o reconhecimento facial trazendo para o Brasil solução testada e certificada pelo MIT



IMAGEM: REPRODUÇÃO

A tecnologia de reconhecimento facial traz resultados impressionantes e já está muito presente no dia a dia dos brasileiros. De acordo com a Agência Brasil, em 2019, ao menos 37 cidades já fazem o uso de tecnologias deste tipo nas ruas. Isso sem contar a quantidade de projetos da iniciativa privada, que ainda não possuem estatísticas reunidas. Mas, com o boom das tecnologias no mercado de segurança, já se pode imaginar que ações neste sentido não faltam. A título de exemplo, em 2018, este mercado bilionário faturou cerca de R\$ 6,52 bilhões (Revista Exame).

ENTENDA ESTA TECNOLOGIA

Os equipamentos da Digifort, empresa destaque em soluções de reconhecimento facial, operam a partir do módulo Digifort Face

Recognition, uma parceria mundial entre a Digifort e a empresa americana RealNetworks. Este módulo entrega reconhecimento facial medido e certificado pelo MIT da Universidade de Massachusetts com um índice 99,86% de precisão. É possível fazer comparativo do rosto encontrado com os cadastros do banco de dados, determinar idade aproximada (margem de erro de 3 anos para mais ou menos), precisar gênero, e até sentimentos expressados como tristeza, nervosismo, neutralidade ou felicidade. Além dos algoritmos de detecção e classificação, é possível configurar os equipamentos para tomarem determinadas medidas. O usuário pode ser incluído em lista de permissão; restrição; observação, com acesso, mas que deve ser acompanhado pela câmera e uma lista de não cadastrados.

Tudo isso é integrado ao sistema de alar-

mes, para que caso seja detectada uma face suspeita, pode-se acionar avisos sonoros na sala de operações, trazer a imagem da pessoa, enviar um e-mail, bloquear catracas, entre outras possibilidades.

“Nosso próximo passo é tornar a tecnologia ainda mais acessível ao nosso público. Pretendemos expandir projetos através de nossos 14 escritórios instalados em todos os continentes, onde já atendemos clientes em 138 países e em 18 idiomas com nosso software de monitoramento”, projeta Carlos Eduardo Bonilha, presidente da Digifort.

OS CINCO MITOS E VERDADES

Conheça, agora, os cinco mitos e verdades mais comuns sobre as tecnologias de reconhecimento facial. O presidente da Digifort, Carlos Eduardo Bonilha, é quem explica cada situação abaixo:

1- O reconhecimento é útil apenas para identificar malfeitores – MITO

Todos os segmentos da sociedade podem se beneficiar dessa tecnologia e de suas diferentes aplicações. Hoje já temos o produto instalados em cidades, presídios, escolas, residências, hospitais, empresas portuárias e outros. Existem várias aplicações. Em uma escola, por exemplo, um banco de dados desse tipo pode dizer com exatidão quantos alunos estão presentes, quantas refeições devem ser providenciadas, tempo de permanência no

“Acreditamos que tão logo o banco de dados de pessoas suspeitas da região esteja completamente concluído, a segurança nessas áreas monitoradas será ainda maior, evitando que pessoas perigosas circulem nessas regiões e trazendo muito mais tranquilidade para os moradores e turistas que frequentam a cidade”

ambiente, horário de entrada e saída, faltas etc. Nesse mesmo exemplo, é muito útil para indústrias também.

2- O reconhecimento facial auxilia em ações de marketing e atendimento – VERDADE

O sistema da Digifort possui diversos tipos de pesquisas e relatórios, permitindo melhor análise dos fatos. Pode identificar clientes VIPs, garantindo que o convidado receba assim um tratamento diferenciado, o que é ótimo para equipes de atendimento. O marketing pode ter informações como quantidade de homens e mulheres que frequentam o ambiente e quais são as emoções que esses visitantes mais expressam.

3- É muito caro e requer investimentos iniciais altíssimos – MITO

Na realidade, os investimentos não são tão altos como se imagina, até porque, nos últimos anos, essa tecnologia se modernizou muito e os custos caíram vertiginosamente. Às vezes esses investimentos se tornam caros devido a necessidade de se cadastrar muitas faces no banco de dados. A Digifort optou por cobrar somente a licença da câmera e não o cadas-



IMAGEM: DIVULGAÇÃO



IMAGEM: REPRODUÇÃO

tramento das faces, podendo o cliente cadastrar um número ilimitado de rostos.

4- Não é possível medir a confiabilidade dos softwares de reconhecimento – MITO

Nosso sistema está cadastrado no Nist, órgão nos EUA responsável pelos testes e aprovação de softwares desse gênero, garantindo seu funcionamento e consequentemente dando maior credibilidade ao produto. Se você quer um sistema de qualidade garantida, deve consultar esse órgão para checar se ele se encontra testado e aprovado. Caso contrário, sua credibilidade poderá estar em jogo.

5- A tecnologia começou como um braço do controle de acesso – VERDADE

A grande maioria foi desenvolvida para sistemas internos de controle de acesso e posteriormente adaptadas para áreas públicas externas. Inicialmente era utilizada, por exemplo, para que o usuário sorrisse para abrir uma porta, sendo essa sua credencial. Hoje, com o desenvolvimento, é tudo muito mais seguro e profundo, baseado em redes neurais e deep learning, por exemplo.

RECONHECIMENTO EM AÇÃO

A cidade de Praia Grande, no litoral de São Paulo, sempre investiu em tecnologia na área de segurança pública. Em 2019, foi a vez do reconhecimento facial entrar para o rol dos amparos tecnológicos. Mais de 2 mil câmeras foram instaladas em praças, túneis, orla e áreas internas, objetivando a detecção de suspeitos que transitam nesses ambientes. Com esse recurso aliado à atuação das forças de segurança, Praia Grande chegou a reduzir a criminalidade em mais de 80% nas áreas monitoradas e praticamente zerar as invasões em prédios públicos.



Assista no YouTube:



#ReconhecimentoFacial

Surprenda-se com as possibilidades e os diferenciais do Digifort Face Recognition, o módulo de Reconhecimento Facial do Digifort.

- Funciona em ambientes internos e externos.
- Reconhece vários indivíduos de forma simultânea.
- Permite o uso de câmeras Dome PTZ em ambientes externos.
- Reconhece para controlar portões, catracas, cancelas, luzes, sirenes, etc.
- Cadastra imagens via câmeras de segurança, fotos da internet, entre outras.
- Ideal para forças policiais que controlam diversas câmeras Dome PTZ nas cidades.



DIGIFORT BRASIL

 (11) 4226-2386

 contato@digifort.com.br



www.digifort.com.br | facebook.com/DigifortBR
- 1º SOFTWARE BRASILEIRO DE MONITORAMENTO IP -

TECNOLOGIA AS A SERVICE: A ÚLTIMA GERAÇÃO DOS SERVIÇOS DESCOMPLICADOS

A forma como o mundo consome mudou. O acesso a produtos de entretenimento, transporte e alimentação já está consolidado dentro do mundo do streaming e sob demanda. E a tecnologia, que sempre impulsionou essas mudanças, não pretende ficar para trás. Um modelo de contratação de produtos tecnológicos vem chamando atenção no mercado mundial: a Tecnologia as a Service, que se apoia sob a sigla TaaS. Essa é uma modalidade de contrato de produtos de tecnologia por locação.

Com a velocidade astronômica dos desenvolvimentos de software, programação e equipamentos, a rápida desatualização é uma realidade marcante nos mais diversos seg-

mentos. Esse cenário transforma a modalidade as a service em uma vantagem competitiva para empresas de qualquer tamanho ou segmento. Aliado a isso, está a dificuldade de fazer trocas e manter uma equipe encarregada das manutenções – dois aspectos que também são abarcados pela TaaS.

Por que empresas estão migrando para este modelo, deixando de investir em produtos e transferindo seus esforços para a tecnologia no modelo de locação? Câmeras, controle de acesso, infraestrutura de redes, datacenters e muitos outros projetos podem ser beneficiados pelos principais atrativos da TaaS – tudo descomplicado e sem burocracia.



IMAGEM: DIVULGAÇÃO

“Já estamos nos acostumando a não ter mais a posse das coisas, e sim pagar pelo uso delas. Isso é muito mais vantajoso também a nível empresarial, porque você tem menos custos totais para manter o produto funcionando. É como alugar um carro: se houver algum problema no carro, a locadora troca para você. Essa é uma maneira muito mais inteligente de consumir tecnologia”, pontua Vanderlei Rigatieri, CEO da WDC Networks, uma das pioneiras no fornecimento de TaaS no Brasil.



COMPRA VERSUS LOCAÇÃO

Investir em Tecnologia as a Service não é complicado. O formato de compra se dá por um contrato de locação de produtos. A prestação de serviços pode ser ajustada para 24, 36, 48 ou até 60 meses. Assim, projetos podem investir na melhor tecnologia pagando uma mensalidade, ao invés de ter que investir de uma só vez. A tomada de decisão fica muito mais fácil por parte dos gestores e departamentos financeiros.

A compra de produtos tecnológicos pela modalidade as a service é uma tendência mundial. Cada vez mais o mercado compreende que os clientes precisam se concentrar em suas atividades fim, e não em gerenciamento de T.I. ou de sistemas de telecomunicações. Para 2018, previsões da Deloitte prometiam ao menos US\$ 550 bilhões de arrecadação no mercado global – valor este que só tende a aumentar.

No Brasil, o start da TaaS ocorreu no mercado de provedores, principalmente regionais. Os chamados de ISP's (Internet Service Providers) fazem a contratação de cabos, instalação, modems e outros produtos, que após a concessão do serviço de internet, chegam ao consumidor final. A Conforme esse modelo vai se difundido, outros espaços corporativos descobrem as vantagens da Tecnologia as a Service.

SEGURANÇA DE DADOS EM ALTA NO BRASIL

Há algumas áreas hoje da tecnologia que são muito sensíveis e ideais para o mercado as a service. Uma delas é a segurança de dados, ou cybersecurity. Quanto mais o tempo passa e as legislações avançam, a segurança de dados fica mais complexa. Não é simples configurar equipamentos de proteção e firewall. No modelo TaaS, as empresas encontram um grande facilitador para se adequarem à cybersecurity, porque os investimentos tornam-se mais leves.

Em agosto de 2020, começa a fiscalização da Lei Federal nº 13.709, ou Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). As empresas de qualquer tamanho que tenham dados armazenados do cliente precisam se proteger. Assim, o mercado de cybersecurity por TaaS ganhará um forte incentivo no âmbito nacional.

A TAAS NA WDC – A PIONEIRA

A WDC NETWORKS desenvolveu em 2013 seus primeiros modelos de Tecnologia as a Service. Hoje, a empresa espalhou suas soluções por todo o Brasil – que vão desde o pequeno até o grande projeto, como shopping centers, indústrias, redes de lojas, supermercados, varejistas, ISPs, entre outros.

No universo as a service, a WDC apresenta, por exemplo, soluções para segurança eletrônica. Câmeras, controle de acesso,

catracas e bloqueios, gravação de imagem... Tudo isso pode ser contratado. Além claro, dos já citados equipamentos de infraestrutura para provedores regionais e produtos em cybersecurity.

Cabe ressaltar que, para garantir o melhor resultado, a WDC não opera diretamente com o end user. O modelo é feito sempre com um integrador. O parceiro regional faz a instalação, configuração e manutenção para o usuário, garantindo satisfação e melhor acompanhamento. O papel da WDC está em juntar a solução ao usuário final, provendo a possibilidade dos financiamentos em cadeia.

O FUTURO DO MERCADO

Os números impressionam: no mercado desde 2003, ou seja, há dezessete anos, a WDC já tem 50% do faturamento relacionado à Tecnologia as a Service, modelo que passou a ser comercializado desde 2013. E o crescimento exponencial deste mercado não deve parar tão cedo, impulsionado por mudanças na cultura de consumo e na segurança de dados.

Vanderlei Rigatieri, CEO da WDC Networks, comenta: "Mês a mês a TaaS cresce. Estamos num modelo de 50% de venda e 50% de as a service. A tendência é um aumento ainda maior conforme as empresas passem a entender como isso funciona".



IMAGEM: REPRODUÇÃO

“Já construímos 8 datacenters desse jeito. O cliente entrega a obra civil e a WDC recheia o data center com equipamentos divididos em 60 meses. Esse tipo de cliente já vende seus serviços, por exemplo, da nuvem, em forma de assinatura. Então, agora ele vê as vantagens de comprar dessa mesma maneira que ele já vende, como um serviço. É o casamento perfeito”. Vanderlei Rigatieri



WDC
NETWORKS

Conecte-se ao **essencial**.

ÚNICO

Distribuidor

COM A EXCLUSIVA **TECNOLOGIA AS A SERVICE!**

Por que você ainda compra tecnologia da forma antiga?

MUDE JÁ PARA **TECNOLOGIA AS A SERVICE**

A SOLUÇÃO COMPLETA PARA O SEU PROJETO, CONFIRA:



Segurança da Informação
AS A SERVICE



Controle de Acesso
AS A SERVICE



Painéis de LED
AS A SERVICE



Segurança Eletrônica
AS A SERVICE



Infraestrutura de DataCenter
AS A SERVICE



DWDM
AS A SERVICE



Automação Predial
AS A SERVICE



Redes W-Fi Corporativa
AS A SERVICE



GPON
AS A SERVICE



Acesse:
wdcnet.com.br/taas
e confira todas as tecnologias
AS A SERVICE WDC

(11) 3035-3777

(11) 3035-3777

contato@wdcnet.com.br

wdcnet.com.br **21**

REVISTA TI (NET) DICÇÃO ESPECIAL 2019

COLÉGIO SANTA CECÍLIA: QUANDO O CONTROLE DE ACESSO ENCONTRA A ASSERTIVIDADE IDEAL

O Colégio Santa Cecília, uma das instituições de ensino mais tradicionais de Fortaleza (CE), atua em educação há mais de cem anos, somando milhares de alunos formados – são turmas que vão da Educação Infantil ao Ensino Médio. Com tantas crianças e adolescentes circulando por suas dependências todos os dias, o Colégio Santa Cecília sempre está atento a garantir uma experiência de segurança para as famílias e alunos. Com esse intuito, encontraram, na última geração de tecnologia para controle de acesso, um porto seguro. “O objetivo da contratação foi controlar o acesso de todos que frequentam diariamente a Instituição, independentemente de qual portaria ou público. Mais segurança é sempre bem-vinda em qualquer instituição, e ter a possibilidade de deixar o sistema mais personalizado à nossa realidade foi um diferencial”, conta o Gestor de T.I. do Colégio Santa Cecília, Carlos Nogueira.

O PAPEL DO NWAY PRO

Para resolver as questões do ambiente, o Nway Pro criou um projeto totalmente personalizado para a Instituição. O software de controle de acesso adaptou todos seus sistemas para registros de pais, alunos, permissões de passagens, entre outras particularidades.

“Desenvolvemos tudo específico e pensado para eles. O sistema que eles estão usando hoje é pioneiro! Começamos a desenvolver algo mais especializado por causa do Colégio Santa Cecília”, comenta Reginaldo Freitas, supervisor de sistemas do Nway Pro.

Entre as funcionalidades oferecidas pelo software que o Colégio Santa Cecília utiliza há seis meses, cabe citar a criação de campos personalizados, nos quais é possível registrar a turma de cada um dos alunos ou o departamento ao qual os funcionários pas-

santes pertencem – um recurso ideal para a criação de relatórios de controle. Assim, o Colégio Santa Cecília é capaz de gerenciar diversas entradas e saídas de forma integrada. Nogueira completa: “A velocidade de resposta do sistema, facilidade de operação e flexibilidade de configuração facilitaram o desenho dos procedimentos internos e divisão dos papéis de cada um”.

“UM PRODUTO QUE EVOLUI DE FORMA CUIDADOSA”

Entre as principais características do Nway Pro está a grande capacidade adaptativa do código, que pode ter funcionalidades desenvolvidas de maneira única a partir das necessidades de cada cliente. Tudo isso garantindo a segurança e integridade dos negócios. “É um produto robusto e que evolui de forma programada e cuidadosa”, completa o Gestor de T.I. Carlos Nogueira.

Cases de sucesso como o do Colégio Santa Cecília provam que instituições tradicionais podem aderir a novas tecnologias e estratégias de segurança sem prejuízos para a operação. Projetos personalizados e condições diferenciadas são a chave para que empresa e cliente encontrem o denominador comum.

Daqui para a frente, o Nway Pro pretende fazer melhorias. O software está em constante expansão. Recentemente, foi lançada a versão cloud, 100% hospedada na nuvem Azure, da Microsoft. É possível, inclusive, fazer a aquisição do Nway Pro pelo cartão BNDES. Indústrias, condomínios verticais e horizontais, órgãos públicos e hospitais estão entre os principais potenciais beneficiados. Se depender do tradicional Colégio Santa Cecília, haverá muitas novas funcionalidades a implantar: “É gratificante ver essa meta alcançada. Precisamos agora pensar nas próximas melhorias”, encerra Nogueira.

TECNOLOGIA DE IDENTIFICAÇÃO



APLICAÇÕES MÓVEIS



CONTROLE DE VAGAS DE VEÍCULOS



CONTROLE DE REFEITÓRIO



O **Nway PRO** é um sistema completo de controle de acesso para pessoas e veículos, disponível para os mais diversos segmentos de mercado: condomínios residenciais, condomínios comerciais, empresas, clubes, indústrias, universidades e colégios dentre vários outros

CONHEÇA O NWAY PRO

QUERO SER REVENDEDOR

(11) 2348-5375 | contato@nwaypro.com



A Saleservice gerou mais de R\$ 100 Mi em leads nos últimos 3 anos para suas associadas

Nossa **CONSULTORIA ASSOCIATIVA** é a forma mais inteligente de posicionar sua marca de tecnologia na região **Nordeste**.

Obtenha resultados rapidamente na região:

- Plano de Negócios Regional
- Captação de canais (revendedores)
- Treinamento comercial
- Geração de demanda
- Suporte comercial
- Acompanhamento das oportunidades até o fechamento



SALESERVICE
CONSULTORIA ASSOCIATIVA

Conheça a consultoria associativa **Saleservice**

SAIBA MAIS

55 071 3480-8130

www.saleservice.com.br | contato@saleservice.com.br

Empresa parceira

GTN GRUPO
TI NORDESTE

Automação de Marketing

Oportunidades



Resultados



Leads



DONE!

agência digital

São Paulo-SP
Rua Jarceu, 225
Brooklin

Salvador-BA
Rua Ewerton Visco, 290,
Boulevard Side Empresarial,
Pro! Office - sala 1901,
Caminho das Árvores

donemidia
www.donemidia.com
71 3480-8130

Parceiro:

RD Station



AUMENTE OS RESULTADOS DA SUA EMPRESA NO NORDESTE

QUERO RECEBER
O MÍDIA KIT

71 3480-8130

contato@tinordeste.com | www.tinordeste.com



TI (NE)

Informação a
serviço da região