

# TI (NE)

Revista TI Nordeste  
Informação a serviço da região

JAN, FEV E MAR 2021 / Nº 60 / ANO 10

**GTN** GRUPO  
TI NORDESTE

# 2021

Veja quais são as  
inovações que estarão  
em alta neste ano

## **STARTUPS**

A hora certa e como  
se preparar para  
receber um aporte

## **MERCADO DE TRABALHO**

Como o trabalho  
híbrido influencia  
a indústria de PCs

## **TRANSFORMAÇÃO**

Empresas se mostram  
mais dispostas a  
investir em inovação

## **INDÚSTRIA**

Como a Pandemia está  
levando a Indústria a  
um novo patamar



A TECNOLOGIA  
EVOLUI. A VIPREDE  
TAMBÉM.

EM BREVE NOVO  
DATA CENTER NO  
NORDESTE.

VipRede, um dos maiores ecossistemas tecnológicos do Brasil.



Matriz - Ed. Tech Tower  
R. Inácio Higinio, 994, Praia  
da Costa, Vila Velha/ES

0800 722 8006  
27 4009 4800

  vip.rede  
 viprede

www.viprede.com  
comercial@viprede.com

# SUMÁRIO



## 16

### 2021

Selecionamos alguns artigos de especialistas e profissionais sobre os diversos temas em voga para este ano

## 12

### PESQUISA

Índice CESAR de Transformação Digital: veja como as organizações estão tendo uma maior conscientização em relação à importância e urgência da inovação, frente aos desafios socioeconômicos da pandemia



## 8 LANÇAMENTOS

Mitsubishi Electric lança plataforma EAD com cursos gratuitos

## 10 MERCADO

O negócio de reparação e revenda de smartphones está gerando bastante lucro

## 30 STARTUPS

Qual a hora certa e como se preparar para receber um aporte?

IMAGEM: ESTÚDIO LLUM



Chegamos a nossa sexagésima edição adentrando em 2021 com a infeliz pandemia que insiste em perdurar, agora com a segunda onda em todo o mundo. E mais uma vez chamo a atenção para a polarização política e a censura nas redes sociais que esse fenômeno vem provocando, cada vez mais evidente e incoerente, envolvendo agora até indústrias como a Apple em imbrólios ligados ao cerceamento de informação. A TI Nordeste reafirma seus valores de imparcialidade, de se manter apolítica e de liberdade de expressão, algo que infelizmente a mídia de uma forma geral se perdeu, seja para um lado ou para o outro. Mas, felizmente o mercado se ajusta e por isso o Telegram ultrapassou 500 milhões de usuários ativos em janeiro, uma resposta clara ao Facebook, em relação às travas e novas condições de controle impostas aos usuários do Whatsapp. Uma nova plataforma também começa a se destacar, é o Clubhouse, uma rede social somente de áudios. E assim o mercado vai se adequando a uma nova realidade. Por falar em mercado, a TI Nordeste sempre busca escutar o que ele está dizendo e por isso nessa edição publicamos vários artigos de especialistas e profissionais sobre os diversos temas em voga para 2021. Home office, inovação tecnológica e impacto da pandemia na indústria são apenas algumas das pautas que você vai encontrar nessa edição. As portas da Revista estão sempre abertas para os nossos profissionais, lembrando que o contato para enviar pautas é o [redacao@tinordeste.com](mailto:redacao@tinordeste.com). Seu artigo pode ser selecionado para a próxima edição ou para o Últimas Notícias em nosso portal. Recebemos mais de 50 pedidos de publicação por dia, por isso não conseguimos dar retorno a todos. Pedimos desculpas por essa limitação, mas garantimos que analisamos todos os pedidos enviados diretamente por profissionais ou por assessorias de imprensa. Com os votos de muita saúde e paz de espírito, me despeço desejando uma boa leitura para todos!

**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  
Iago Maia

**Mídias Sociais**  
Adrielle Strada

**Colaboração**  
Gabriel Barretto  
Olivan Santos

**Projeto Gráfico e Diagramação**  
Felipe Arcoverde

**Redação**  
[redacao@tinordeste.com](mailto:redacao@tinordeste.com)

**Para anunciar**  
[contato@tinordeste.com](mailto:contato@tinordeste.com)

**Para assinar**  
[www.tinordeste.com/assine](http://www.tinordeste.com/assine)

**GTN**  
GRUPO  
TI NORDESTE

# COM A XTRATEGUS, É IR ALÉM DAS NUUVENS!

Uma empresa brasileira que agrega valor aos seus negócios com a segurança Microsoft!



**CONHEÇA AGORA!**

Soluções Microsoft



Rua Grã Nicco, 113, CJ 105, Bloco II, Ecoville, CEP 81.200-200,  
Curitiba-PR | +55 41 3542-1886 | +55 41 3521-8600

[www.xtrategus.com](http://www.xtrategus.com)



Gold Cloud Platform  
Gold Cloud Productivity  
Gold Datacenter  
Gold Small and Midmarket Cloud Solutions  
Gold Enterprise Mobility Management

**O seu parceiro de serviços Microsoft**



## SUA OPINIÃO É IMPORTANTE!

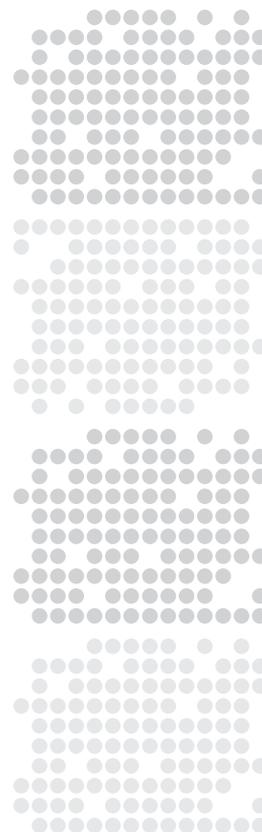
A Revista TI (NE) quer ouvir você leitor. Dê a sua opinião, faça sua crítica ou sugestão sobre as nossas matérias.

### EMAIL

[redacao@tinordeste.com](mailto: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.

PORTAL [www.tinordeste.com](http://www.tinordeste.com)



# VOCALCOM

SURVEY | NPS |  
INTEGRAÇÕES NATIVAS COM ZENDESK®, SALESFORCE®  
E OUTROS CRMS DE MERCADO



**CAPACIDADES &  
CONFIABILIDADE**

CLOUD NO BRASIL &  
INSTALAÇÕES LOCAIS



**SOLUÇÃO  
E OPERAÇÃO  
SIMPLIFICADA**

VOZ | CHAT & CHATBOT | WHATSAPP® |  
REDES SOCIAIS | VÍDEO CHAMADA



**OMNI  
CANALIDADE**

> FAÇA COMO MAIS DE 1.400 EMPRESAS AO  
REDOR DO MUNDO, **CLIQUE AQUI E CONHEÇA A VOCALCOM**

## DAZZ INOVA COM O LANÇAMENTO DO TECLADO GAMER MK 60%

A marca é a primeira empresa brasileira a trazer um teclado 60% ao mercado nacional. O produto tem tamanho reduzido, é 100% anti-ghosting e possui iluminação RGB

Como o próprio nome diz, o MK possui 60% do tamanho de um teclado normal, com 64 teclas menores e mais próximas, facilitando assim movimentos rápidos e sequências, características que o torna ideal para jogos online.

### MERCADO AQUECIDO

A modalidade do home office e de produtos gamers foi afetada profundamente pela pandemia do novo coronavírus, já que muitas pessoas estão trabalhando de casa e usuários investiram mais em periféricos gamers. Segundo o levantamento da SEMrush, líder global em marketing digital, houve um aumento significativo nas buscas por produtos eletrônicos. A palavra “teclado” alcançou uma média de 336 mil buscas, no período de março a agosto de 2020, tendo um crescimento de 124% em relação ao mesmo período de 2019.

Com as medidas de isolamento social, o consumo de jogos eletrônicos e equipamentos aumentou — segundo previsões da Newzoo, o segmento movimentou cerca US\$ 1,75 bilhão em 2020, o que simboliza uma alta de 10% se comparado com o ano anterior.

### PRINCIPAIS CARACTERÍSTICAS

- > 100% anti-ghosting: várias teclas podem ser clicadas ao mesmo tempo, tornando assim os comandos mais precisos
- > Switch Gateron Blue: muito mais preciso e um dos melhores switches disponíveis no mercado
- > Entrada Type C: muito mais rápida e segura do que modelos anteriores
- > Double Injection: sistema dentro do teclado que ao ser pressionado proporciona mais exatidão e segurança para acionar a switch
- > Iluminação RGB: possui sete modos de cores, ou seja, o usuário pode escolher inúmeras variações e combinações, deixando assim o teclado totalmente personalizado
- > Compatibilidade com Windows 8, 10 ou superior
- > Comprimento do cabo: 1,80m, o que facilita setups e mobilidade





## MITSUBISHI ELECTRIC LANÇA PLATAFORMA EAD COM CURSOS GRATUITOS VOLTADOS À AUTOMAÇÃO INDUSTRIAL

Em poucos dias, a plataforma já emitiu cerca de 200 certificados e contabilizou mais de 900 matrículas em oito cursos diferentes

A Mitsubishi Electric lançou uma plataforma de aprendizagem totalmente à distância que conta com três níveis de ensino, iniciante, básico e avançado. Todos os cursos do nível iniciante são inteiramente gratuitos, com duração média de duas horas. Em breve, serão disponibilizados novos treinamentos para os níveis básico e avançado, com duração entre 4 e 20 horas, todos com emissão de certificado.

Os estudantes terão até três meses para conclusão dos cursos após a inscrição e os conteúdos podem ser acessados de computadores ou dispositivos móveis.

Os temas do nível iniciante incluem as 7 linhas principais de produtos da companhia, como Controladores Lógicos Programáveis (CLPs), solução Interface homem-máquina (IHM), Inversor de Frequência, Servo Acionamento, Dispositivos de baixa tensão, Gerenciamento e medição de energia e Robô industrial.

De acordo com Fabiano Lourenço, vice-presidente da Mitsubishi Electric do Brasil, um dos entraves para a consolidação da Indústria 4.0 no Brasil é a falta de mão de obra qualificada. "As soluções e tecnologias de automação vieram para melhorar a eficiência dos processos no chão de fábrica, mas carecem de profissionais que consigam avaliar e usar dados de IoT, Inteligência Artificial e Big Data a favor da produção", avalia o executivo.

"A plataforma é uma oportunidade acessível e rápida de obter qualificação e melhorar as chances de uma boa recolocação profissional, em um cenário de alta demanda e poucas ofertas realmente atrativas", conclui o executivo.



**PARA SE  
INSCREVER  
CLIQUE NO  
ÍCONE ACIMA**

# REFURBISHED, O USADO QUE PODE DAR BASTANTE LUCRO

Com a necessidade de uma atualização constante quando o assunto é celular, e preços cada vez mais astronômicos, houve um crescimento expressivo pelo interesse em aparelhos de segunda mão. É o que o mercado chama de refurbished, ou seja, reparação e revenda de aparelhos usados, movimento comum em países como EUA e Europa. O refurb, como os mais íntimos com o termo o chamam, vem ganhando espaço no Brasil. É um sistema que está movimentando cada vez mais a economia e quem o utiliza é porque já percebeu as vantagens deste mercado. Na área em que atuo, a de troca de vidro de celulares, vejo um crescimento considerável, não somente de consumidores, mas também de grandes empresas que estão apostando no refurb. O aumento desta demanda não é à toa. Ao apostar em um smartphone usado, você acaba tendo uma economia de até 80%.

Apesar de ser algo comum em outros países, o refurbished demorou a ganhar espaço em território brasileiro devido ao preconceito existente no conserto de celular, seja para uso próprio ou para passar o aparelho adiante posteriormente. Muitos acreditavam que depois de aberto, o eletrônico não funcionava mais de maneira adequada. Em partes, esse pensamento ainda existe, pela falta de especialização das assistências ao realizar o serviço. Mas ressalto que é possível manter a originalidade do eletrônico, mesmo depois de aberto. O processo de refurb é justamente



POR TATIANA MOURA

você oferecer algo de última geração, original, mas que por ser usado, tem um custo mais acessível.

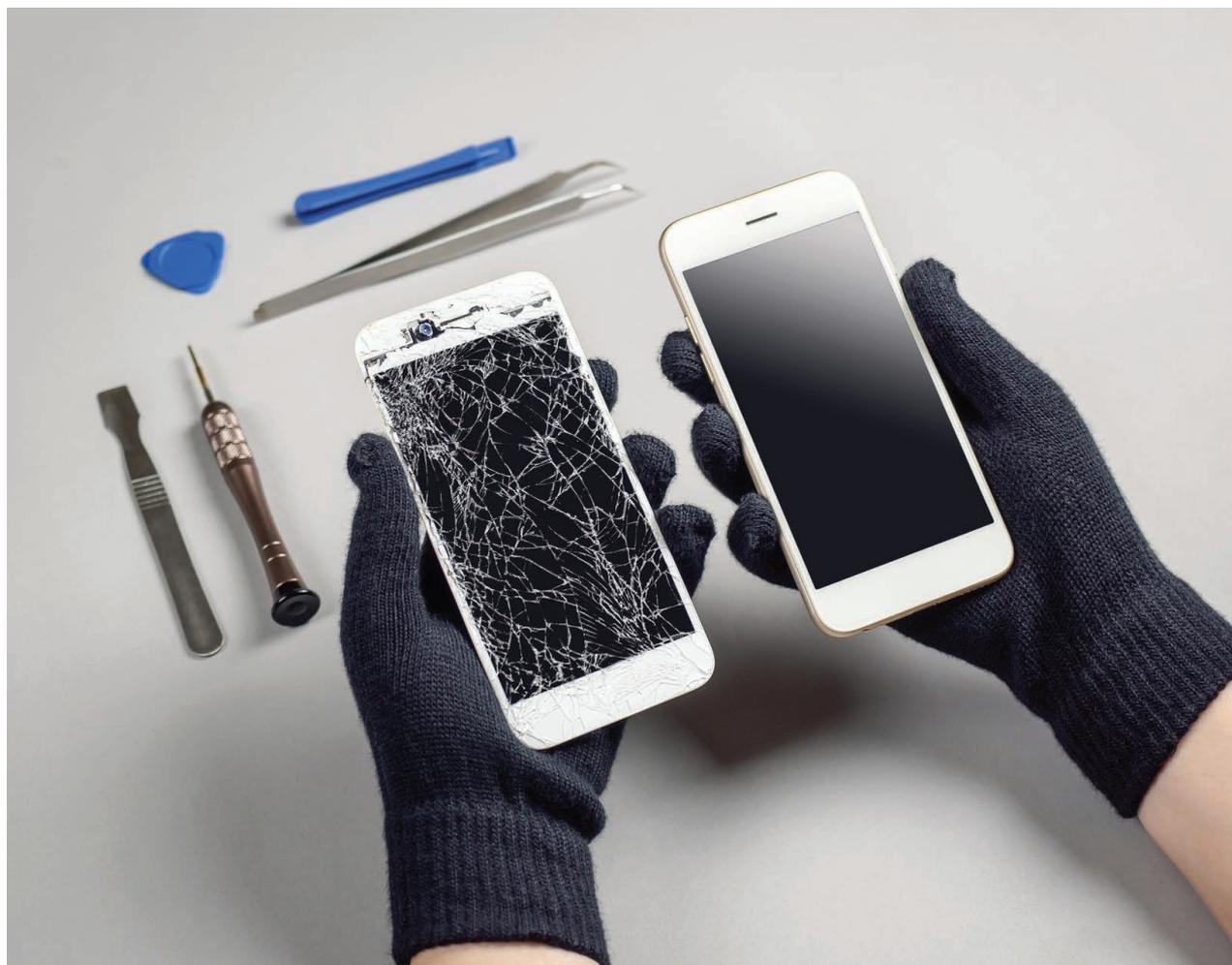
Sou especializada em troca de vidro de celulares e hoje realizamos esse processo em cerca de 1.500 aparelhos no mês. Aqui temos três situações diferentes. Consumidores que consertam o vidro para uso próprio, economizando com a compra de um modelo novo; consumidores que arrumam o smartphone para vender a terceiros; e grandes empresas que trabalham com revenda deste tipo de eletrônico. Todos esses públicos entenderam que tornar-se adepto ao mercado de refurb é o modo mais prático e seguro de gerar economia e estar atualizado com o mercado de celulares, que muda de maneira constante. E as desvantagens? Não consigo enxergar! Se você se certificar de que está comprando de uma fonte segura ou que a

assistência que faz o conserto é confiável e especializada, não tem erro!

Ainda há muita insegurança e desconfiança em torno do refurbished. Mas é hora de desmistificar esse mercado e trazer um conceito que é tão usado lá fora para solo brasileiro. As vantagens são diversas e, por isso, tenho notado

um interesse cada vez maior por empresas e consumidores de todo o país. Esse é o momento do mercado se especializar, investir em treinamentos, pessoas e maquinários para oferecer ao consumidor um serviço de alta qualidade. A tendência já faz parte do nosso presente e sai na frente quem tem o melhor serviço a oferecer.

**“É um sistema que está movimentando cada vez mais a economia e quem o utiliza é porque já percebeu as vantagens deste mercado”**



Tatiana Moura é Bacharelada em Redes de Computadores e Gestão de TI pela Uniradial, fundadora da FixOnline, grupo especializado em troca de vidro de celulares, e hoje comanda um negócio com faturamento superior a R\$ 5 milhões.

# EMPRESAS SE MOSTRAM MAIS DISPOSTAS A INVESTIR EM INOVAÇÃO, APONTA PESQUISA

Índice CESAR de Transformação Digital revela maior conscientização das organizações em relação à importância e urgência do tema, frente aos desafios socioeconômicos da pandemia

Os reflexos socioeconômicos da pandemia têm afetado as organizações independentemente do porte de seus negócios. Para se adaptar rapidamente a esse cenário que se convencionou chamar de “novo normal” muitas empresas precisaram acelerar o passo a passo na adoção de novos recursos tecnológicos para mudar seus modelos de negócios. E isso as tornou mais propensas a investir em inovação este ano. É o que revela a segunda edição do ICTd - Índice CESAR de Transformação Digital, estudo que ajuda a mapear o nível de maturidade digital das empresas brasileiras, publicado na edição 2020 do CESAR Reports.

De acordo com a pesquisa, 23,7% dos respondentes afirmam que a transformação digital se tornou prioridade máxima no planejamento estratégico da empresa, representando um salto de 7,3 p.p. em relação a 2019. Todavia, percebe-se uma redução no número de respondentes que não veem o tema como uma prioridade, caindo de 16,9% em 2019 para 12,32% em 2020. “O que demonstra não só a conscientização das organizações em relação à importância e urgência do tema”, diz o Chief Design Officer do CESAR, Eduardo Peixoto.

Segundo ele, o estudo tem como objetivo

avaliar o avanço da maturidade digital das organizações provocada pelos impactos nos negócios causados pelo isolamento social. O material ainda conta com um capítulo que aponta tendências e previsões para ajudar as empresas a se preparar para 2021. “Pensando nas empresas que já haviam começado ou tinham planos para iniciar sua jornada de transformação digital, decidimos investigar o que a pandemia acelerou e o que foi deixado de lado”, diz.

Ao se autoavaliar a respeito do processo de transformação digital durante o ano de 2019, 34,36% das empresas responderam que se consideravam perto, ou muito perto da maturidade digital. Um ano depois de darem estas respostas e terem sido obrigadas a se adaptar rapidamente ao que se convencionou chamar de “novo normal” trazido pela pandemia em 2020, o patamar de organizações que se consideram neste nível de desenvolvimento saltou para 42,77%.

Participaram da avaliação 418 empresas de diversos setores, com maior representatividade os setores de serviços (15%), consultoria (12%), financeiro (10%) e tecnologia (8%), o que mostra a diversidade das organizações que estão preocupadas com a Transformação Digital. Em relação ao por-



Eduardo Peixoto, Chief Design Officer do CESAR

## O PERFIL DOS RESPONDENTES

Durante os meses de Junho e Outubro de 2020 um total de 418 empresas participaram do estudo respondendo ao ICTd, em sua maioria dos setores de serviços, consultoria, financeiro e tecnologia. O perfil dos respondentes é mais de 60% composto de decisores, ocupando cargos de diretoria, c-level, gerência ou coordenação.

15%

Serviços

12%

Consultorias

10%

Financeiro

8%

Tecnologia

11,73%

CEO

24,53%

Diretores

16,94%

Gerentes

9,24%

Coordenadores

te, houve uma maior participação das micro e pequenas empresas entre 2019 e 2020 (aumento de mais de 9 p.p.), o que reforça o crescente interesse dessas organizações pelo tema, considerando o cenário atual de desafios e restrições impostos pela pandemia.

Para Peixoto, migrar para o digital não se trata apenas de mudanças na oferta, já que organizações inteiras estão sendo completamente reescritas para continuar sendo relevantes. "Para entender o nível de maturidade digital de uma empresa, é necessário avaliar de forma ampla os impactos da transformação, olhando para dentro e fora da organização", diz.

Ele explica que são oito os aspectos apresentados na metodologia de Transformação Digital: Cultura & Pessoas, Consumidores, Concorrentes, Inovação, Processos, Modelo de Negócios, Dados & Ambiente Regulatório e Tecnologias Habilitadoras. A pesquisa do CESAR, centro de inovação, educação e empreendedorismo com sede no Recife e regionais em Manaus, Curitiba e Sorocaba, foi realizada em parceria com a revista HSM Management.

# 72,79%

dos respondentes afirmam que com a pandemia perceberam diversos pontos de melhoria na estratégia da organização e estão hoje muito mais propensos a investir em inovação para acelerar a transformação digital.

# 71,34%

dos respondentes afirmam que a pandemia antecipou melhorias de processos e a criação de novas soluções digitais que já estão sendo implementadas e trazendo resultados.



**PARA CONFERIR  
A PESQUISA  
COMPLETA CLIQUE  
NO ÍCONE AO LADO**

# 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:



## 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.



## 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

CAPA

# 2021

Selecionamos alguns artigos de  
especialistas e profissionais  
sobre os diversos temas  
em voga para este ano

# O ANO DA VISÃO COMPUTACIONAL, DA IA, DO RFID E DOS DADOS

O horizonte das empresas para 2021 é, em mesma medida, otimista e desafiador. Embora a pandemia de COVID-19 siga testando os processos operacionais das companhias, ela também tem sido um catalisador para o desenvolvimento e a implantação de projetos de tecnologia. Este recente aumento dos investimentos na área será essencial para ajudar as empresas a terem sucesso não apenas em 2021, mas também nos próximos anos.

Um fator crítico para os negócios este ano é possuir a capacidade de integrar novas soluções tecnológicas às já existentes, mantendo operações eficientes e lucratividade em alta, bem como otimizando fluxos de trabalho. Dessa maneira, estarão preparados para dar conta de picos na cadeia de suprimentos e na demanda.



POR ALESSANDRO MATOS

Em 2020, acompanhei de perto como empresas dos mais diversos setores usaram a tecnologia para resolver problemas, escapar da crise e se preparar para o mercado do futuro. Quem esperou até 2021 para investir em novas soluções, deve estar atento às tendências abaixo:

---

## SISTEMAS DE VARREDURA BASEADOS EM VISÃO

Independentemente do setor, os avanços nas soluções de visão computacional e de varredura baseada em visão estão ajudando as empresas a trabalhar com maior eficiência. A visão de máquina é um tipo de visão computacional que realiza análise e inspeções em busca de anomalias nas operações. São tecnologias como sensores e processamento de imagens 3D em tempo real, que contribuem para solucionar desafios tão variados quanto visibilidade de inventário e a necessidade de oferecer check-out e pagamento rápidos e simples no ponto de venda.

Ela consegue verificar de maneira detalhada a qualidade e a consistência do processo de produção, gravando dados para definir modelos futuros. Em 2021, por meio da captura, processamento e interpretação de dados, essas soluções vão impulsionar a automação dos negócios, ajudando-os a resolver problemas urgentes com eficiência.

---



## DADOS E ANÁLISE PRESCRITIVA

Do ponto de vista do consumidor final, a inteligência artificial (IA) se tornou comum por meio de assistentes pessoais como Alexa e Siri. Porém, a tecnologia também é amplamente empregada por empresas com o objetivo de melhorar fluxos de trabalho, processos de entrega e a experiência do cliente como um todo. O ano de 2021 deve ver um aumento da adoção da tecnologia. Seja no celular pessoal ou na linha de produção, a IA tem capacidade de aprendizagem, o que significa que, com o tempo, consegue reconhecer vozes com mais precisão e também interpretar significado, contexto e preferências do usuário. Quando algo inesperado acontece, a Inteligência Artificial pode recomendar a melhor ação corretiva, ativo especialmente importante quando grandes equipes de trabalho estão operando em ambientes dinâmicos, como acontece nas áreas de varejo, armazenamento, manufatura e saúde.

Da mesma forma, estamos vendo robôs sendo introduzidos aos fluxos de trabalho de variados setores. Para 2021, mesclar mão de obra humana com robôs ou “cobots” (robôs colaborativos) será prioridade para um grande número de empresas.

---

## RFID PARA CADEIAS DE SUPRIMENTOS EFICIENTES

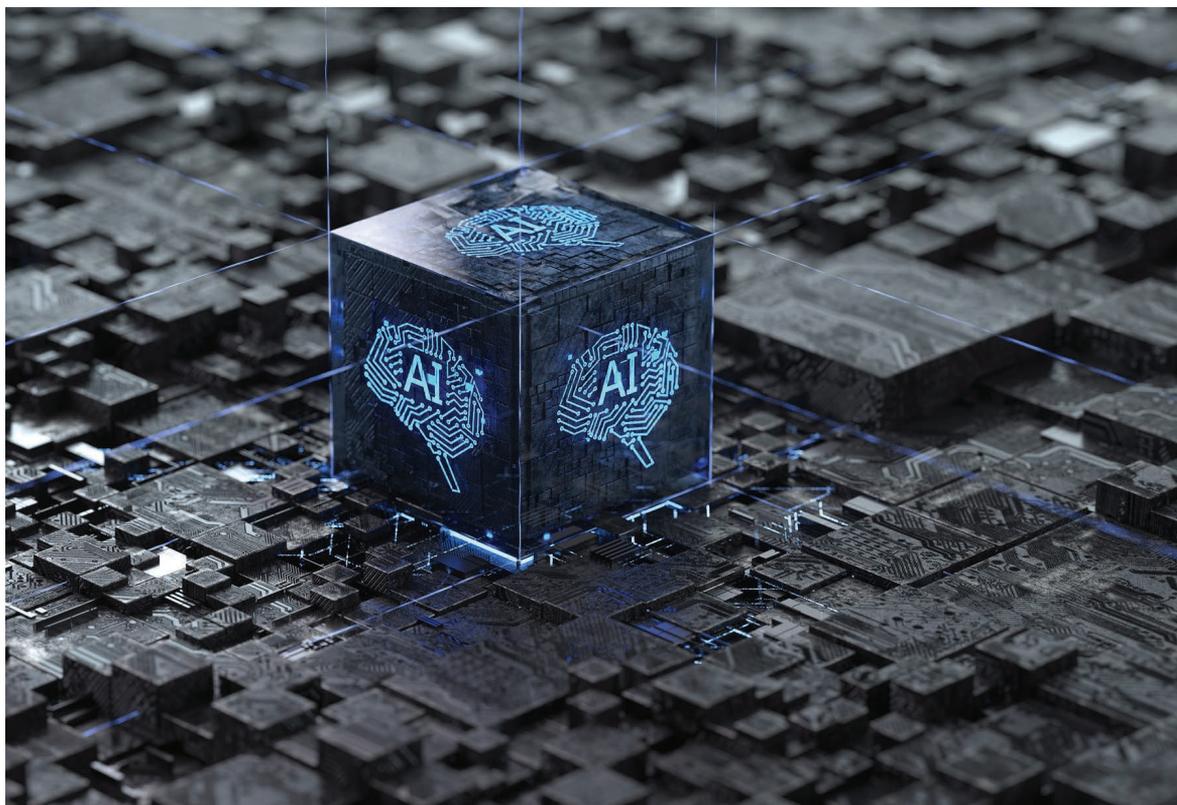
As compras online deram um grande salto em 2020 e o comércio eletrônico passou a responder por 28% das vendas no varejo global. Isso significa que, em um ano, o setor acelerou o esperado para três, obrigando varejistas a se adaptarem rapidamente para otimizar suas lojas, centros de distribuição, armazéns e processos logísticos. Em 2021, a automação do setor será apoiada por leitores e infraestruturas de identificação por radiofrequência (RFID), bem como por sensores inteligentes. Além do varejo, outras áreas, como a da saúde, onde a rastreabilidade de medicamentos e vacinas é uma prioridade, também podem se beneficiar. Não importa o tipo de operação, as soluções garantem melhor visibilidade de toda a cadeia de suprimentos do negócio, vantagem competitiva importantíssima nos dias de hoje.



## **AUTOMATIZAÇÃO INTELIGENTE: IA E ROBÓTICA**

É fato que a necessidade de maior visibilidade e planejamento inteligente traz resultados e é cada vez mais crítica. Adotar uma solução de análise prescritiva a base de dados em tempo real aumenta o rendimento da operação e permite a tomada de decisões que levam a ações mais embasadas. Empresas que empregam análise prescritiva operam com base em dados históricos que, não apenas contribuem para uma análise da situação atual da operação ou para uma previsão de cenários futuros possíveis, mas também sugerem os próximos passos para a sua otimização. Em 2021, empresas que buscam impulsionar ações e resultados em tempo real não devem deixar de investir nesse tipo de solução.

Globalmente, as empresas têm aumentado seus investimentos em automação inteligente e negócios brasileiros que desejam avançar não podem deixar a área de lado. A tendência para 2021 é, mais do que tudo, atingir visibilidade operacional e eficiência, fatores que capacitam as empresas a enfrentarem qualquer desafio que venha pela frente.



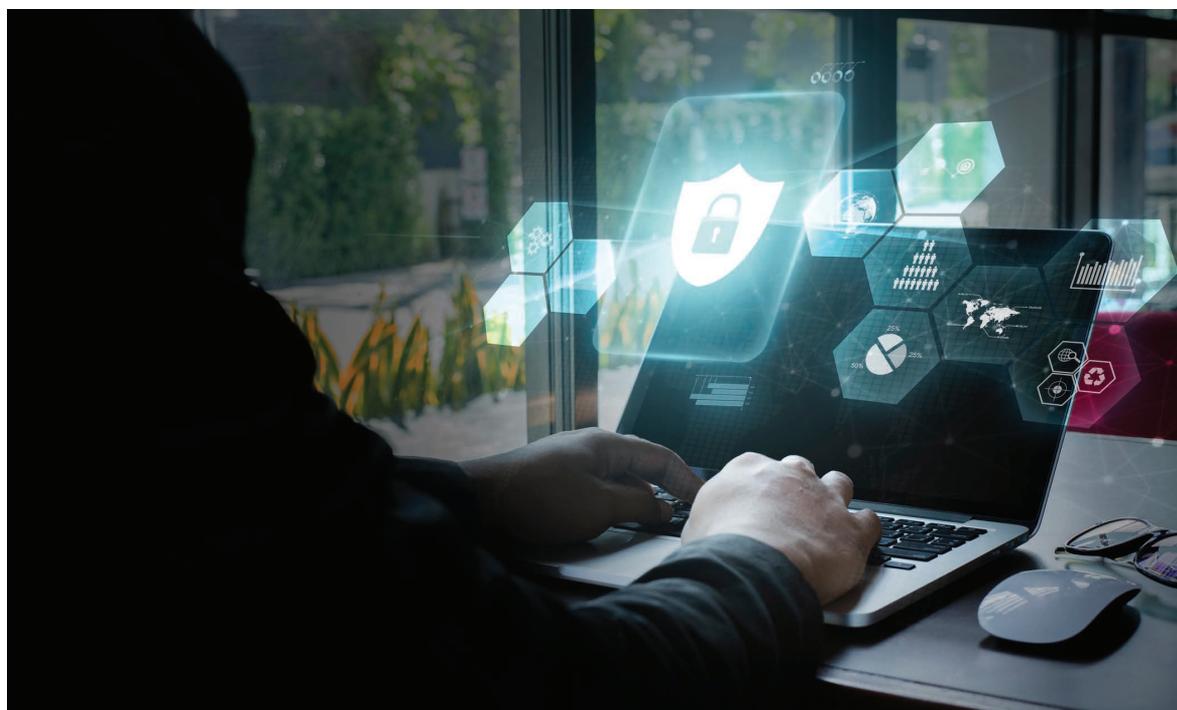
Alessandro Matos, vice-presidente e gerente geral da Zebra Technologies na América Latina

# OITO PASSOS PARA OS CISOs SE ALINHAREM COM SEUS PARES DE NEGÓCIO PARA COMBATER O RISCO CIBERNÉTICO

À medida que as organizações mudam para o trabalho remoto e adotam novas tecnologias para impulsionar a transformação digital, a superfície de ataque continua a expandir-se, exigindo uma nova abordagem à segurança cibernética, no nível da liderança. Em 2021, o papel do CISO será redefinido para alinhar-se mais aos objetivos de negócio, de modo a fortalecer a postura de segurança em toda a organização. Um CISO alinhado ao negócio tem a capacidade de traduzir jargões de segurança complexos



POR ARTHUR CAPELLA



em termos de negócios. Esse líder é um impulsionador essencial para a inovação e o crescimento de sua organização.

Sob encomenda da Tenable, a Forrester Consulting realizou um estudo que entrevistou mais de 800 executivos de segurança e de negócios de organizações do mundo todo, incluindo o Brasil. Ele mostra que a grande maioria (90%) dos líderes de segurança globais alinhados aos negócios têm muita ou total confiança em sua capacidade de demonstrar que seus investimentos em segurança cibernética estão impactando positivamente o desempenho dos negócios, em comparação com 55% de seus pares não alinhados. O mesmo estudo mostra que 85% dos líderes de segurança globais alinhados aos negócios possuem métricas para rastrear o ROI e o impacto da segurança cibernética sobre o desempenho dos negócios, versus apenas 25% de seus pares não alinhados. Embora haja desafios importantes ao atingimento do alinhamento entre a segurança cibernética e o negócio, o movimento em direção à destruição das barreiras em toda a organização pode aumentar muito a postura de segurança e reduzir o risco ao negócio.

As barreiras entre as lideranças de negócio e de segurança são um desafio comum a ser vencido, porque frequentemente os líderes de segurança se focam no significado técnico das métricas de risco, enquanto os líderes de negócios miram os impactos sobre os negócios. Apesar da desconexão, em muitas situações esses papéis se superpõem, como na eventualidade de um ataque cibernético paralisar as operações de negócios ou quando uma organização é auditada para assegurar a conformidade dos negócios às regulamentações locais.

A recente implementação da Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD) tem atuado como um catalisador do alinhamento de todas as lideranças da organização para assegurar a conformidade. Em função disso, cargos como os de CEO e CFO estão sendo reinventados.

Isso é destacado em uma pesquisa publicada pela ISG Provider Lens™ em parceria com a empresa brasileira TGT Consult,

## QUAIS SÃO OS OITO PASSOS CRÍTICOS?

### [passo 1]

Construir uma rede de consultores de negócios. Criar ligações com colegas que atuarão como interlocutores para ajudar o CISO a comunicar o risco cibernético como um risco ao negócio.

### [passo 2]

Tornar-se membro de associações comerciais ou outras organizações profissionais do setor. Ler artigos da imprensa do setor, participar de webinars e outros eventos do setor. O objetivo disso é construir uma narrativa e uma referência para desafios de negócio enfrentados por CISOs de um setor semelhante.

### [passo 3]

Ver as reuniões de revisão trimestral sobre o desempenho da empresa como uma oportunidade de compreender as prioridades estratégicas de negócios para o trimestre seguinte, os desafios enfrentados pelos pares de negócios e quanto vulnerável a empresa é a fatores econômicos externos. Aproveitar a oportunidade para entender como cada executivo apresenta o ROI de sua área e fazer referência a ela ao construir métricas de ROI de segurança cibernética.

### [passo 4]

Analisar o que os executivos da organização comunicam em documentos públicos, como demonstrações financeiras, press releases, artigos na mídia, redes sociais e fóruns do setor. O CISO que fizer isso reunirá informações objetivas e percepções da empresa aos olhos do público.

## [passo 5]

Estabelecer relações com os profissionais de risco da organização. Um bom líder de segurança tem a obrigação de participar do desenvolvimento de estratégias de gerenciamento de riscos de negócio para priorizar a segurança cibernética.

## [passo 6]

Obter visibilidade dos processos da organização que envolvem terceiros. Não se limitar às aplicações que suportam esses relacionamentos, como a folha de pagamento ou o provedor de ERP. Os CISOs devem estar cientes dos relacionamentos-chave entre a empresa e seus parceiros terceirizados, como processamento de folha de pagamento ou provedores de serviços de planejamento de recursos empresariais, bem como obter visibilidade das ferramentas e plataformas das quais estão tirando proveito para conduzir os negócios. Essa visibilidade é crítica para se manter uma compreensão da postura de segurança para mitigar o risco.

## [passo 7]

Agendar conversas com membros do C-level. Usar essas reuniões para entender seus desafios e prioridades de negócio mais amplas, com o intuito de obter uma compreensão holística de como o risco cibernético pode afetar esses objetivos.

## [passo 8]

Implementar reuniões regulares com a alta administração. Os melhores líderes de segurança entendem que uma de suas responsabilidades mais importantes é manter aberta a linha de comunicação entre a diretoria e a unidade de negócios de segurança. À medida que os diretores reconhecerem que a segurança é tão crítica quanto qualquer outra unidade estratégica de negócios, os CISOs precisarão continuar a refinar suas estratégias para comunicar com eficácia os riscos e responder às perguntas deles em termos de negócio.



que entrevistou 55 provedores de serviços e fabricantes brasileiros em cinco quadrantes: Gerenciamento de Identidade e Acesso, Vazamento de Dados para Prevenção de Perdas, Services Técnicos de Segurança, Serviços Estratégicos de Segurança, e Serviços de Segurança Gerenciados. A pesquisa descobriu que os maiores executivos corporativos do Brasil estão cada vez mais envolvidos em decisões de segurança cibernética em meio a crescentes preocupações acerca de vazamento de informações e outras vulnerabilidades.

À medida que as organizações se movem em direção a um maior alinhamento entre os executivos de negócios e os de segurança, os CISOs podem considerar oito passos críticos ao longo do caminho.

O propósito desses oito passos é abrir portas e estabelecer conexões que permitam aos CISOs ser reconhecidos como um parceiro essencial na proteção da continuidade do negócio contra ameaças cibernéticas emergentes. Andando no mesmo passo, os líderes de negócios e de segurança ficam mais capacitados a assumir uma posição proativa no aprimoramento da postura de segurança em toda a organização.

Arthur Capella é Country Manager da Tenable no Brasil

# COMO A PANDEMIA DE COVID-19 ESTÁ LEVANDO A INDÚSTRIA A UM NOVO PATAMAR DE TRANSFORMAÇÃO

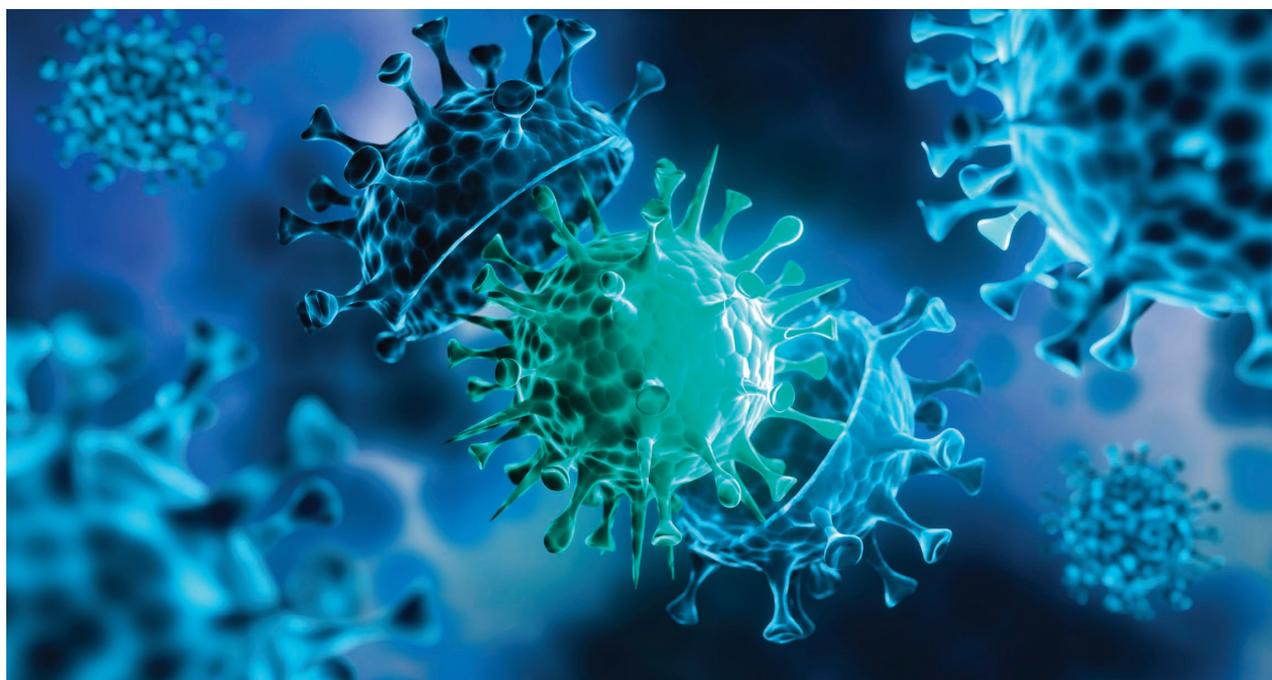
A pandemia do coronavírus afetou a grande maioria das empresas. Ainda assim, é possível dizer que cada organização impactada foi atingida de uma forma diferente: algumas foram obrigadas a paralisar suas linhas por completo, enquanto outras estão tendo de se esforçar como nunca para atender a uma forte e inesperada demanda de consumo. De todo modo, em um caso ou no outro, as companhias estão percebendo que precisam inovar para se tornar mais ágeis e flexíveis, e que está na hora de mu-



POR LUCAS ALVES SOUZA



POR JOAO VICENTE RIBEIRO FERREIRA



darem o conceito de como seus projetos são convertidos em produtos.

Um exemplo claro dessa transformação é a produção dos ventiladores mecânicos. À medida que as hospitalizações por COVID-19 aumentam e os leitos de UTI se tornam mais escassos, temos visto a importância desses equipamentos para salvar vidas. Não por acaso, governos do mundo inteiro estão promovendo uma verdadeira corrida para comprar o máximo de ventiladores, e assim, atender a necessidade de suas populações. A demanda tem aumentado enormemente, mas nem sempre a produção consegue acompanhar e atender a todos com a rapidez suficiente.

Para superar esse cenário, hoje, há um esforço global frenético para fabricar mais máquinas de respiração, inclusive com o redirecionamento de várias linhas de produção já existentes em outros segmentos para a produção de ventiladores e de outros equipamentos de proteção individual (EPIs). O objetivo é garantir que esses produtos estejam sendo produzidos com qualidade e em First Time Right.

Ou seja, estamos correndo e mudando como nunca, aprendendo a fazer o que já fazíamos, mas de mil novas formas diferentes. Por quê? Para responder, podemos nos lembrar de duas lições de Charles Darwin para a nossa sobrevivência como espécie e que podem ser bastante úteis para a sobrevivência de nossas empresas.

Temos cinco pilares que estão definindo uma nova era de transformação industrial. A **primeira lição** é que “a sobrevivência de um organismo depende da sobrevivência de um outro”. Afinal, está claro que uma empresa depende de seus clientes para sobreviver e, da mesma forma, de seus fornecedores e parceiros de negócio. Notem, por favor, que este é um dos cinco pilares na definição dessa transformação, a integração vertical e horizontal da cadeia de valor. Isto é: integração do planejamento, otimização e operação da cadeia de valor, suportando produção orientada pela demanda.

A **segunda lição** de Darwin vem da adaptação para garantir a sobrevivência: “na história da humanidade (e dos animais também), aqueles que apren-

**Nesse cenário, a colaboração é um fator extremamente relevante para gerar inovação. Vale destacar, por exemplo, a própria produção de ventiladores mecânicos: hoje, empresas de diferentes mercados estão trabalhando em conjunto para desenvolver novos projetos mais baratos e simples.**

deram a colaborar e improvisar foram os que prevaleceram”. Este também é um dos cinco pilares: é necessário manter Engenharia como a conexão entre design, projeto, manufatura, operação e manutenção de produtos e serviços, usando a fusão entre os mundos real e virtual.

Integrar o virtual e o físico é algo já em execução quando pensamos em Computação em Nuvem, por exemplo. O problema é que as empresas aceitaram ter CRM e ERP em Cloud, mas o conceito de Engenharia em Cloud segue, ainda, com uma baixa aceitação do mercado. Com isso, diversos pontos do planejamento de produtos, projetos, infraestrutura, layout de fábrica e de produção que poderiam ser executados via Home Office hoje acabam sendo oportunidades apenas para as corporações que já aceitaram questionar sua verdadeira transformação digital antes da COVID-19. Isso atende a um **terceiro pilar** da transformação industrial: o do desenvolvimento e integração de sistemas de manufatura flexíveis e reconfiguráveis, totalmente integrados ao negócio das empresas.

O **quarto pilar** é a participação das pessoas. Basicamente porque são as pessoas que desenvolvem produtos e serviços,



com o objetivo de atender pessoas e para melhorar a qualidade de vida da humanidade. Isso nos remete, no entanto, ao **quinto pilar** dessa lista: a Inovação, que exige cada vez mais a integração de diversas áreas do conhecimento e a utilização conjunta de tecnologias distintas.

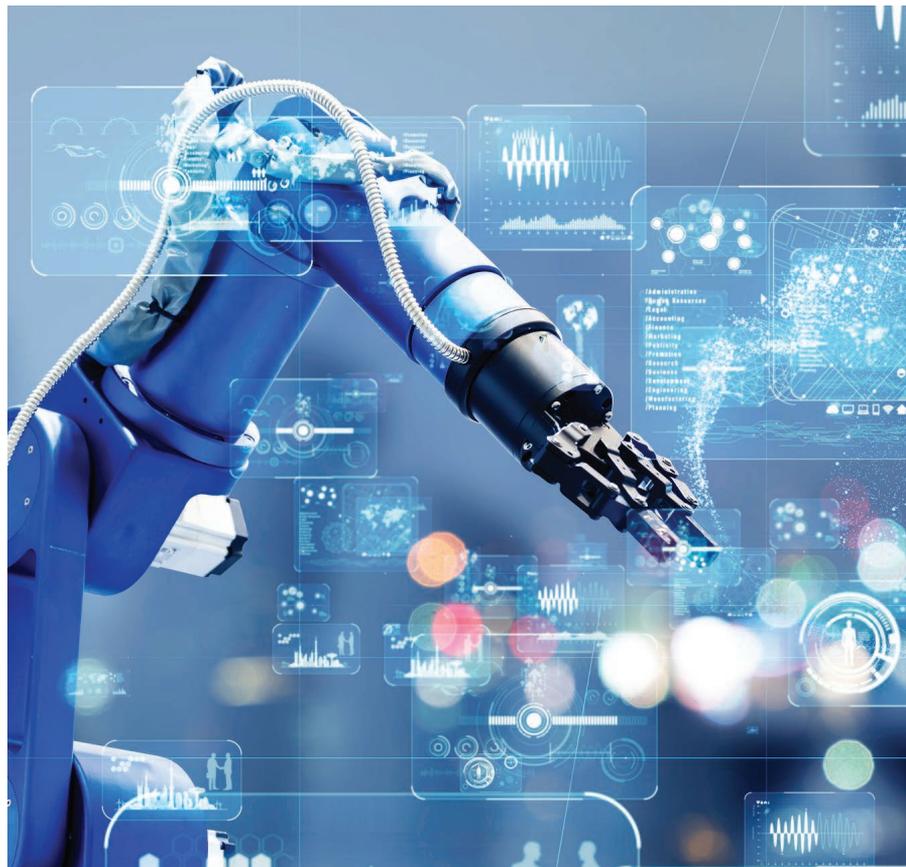
Nesse cenário, a colaboração é um fator extremamente relevante para gerar inovação. Vale destacar, por exemplo, a própria produção de ventiladores mecânicos: hoje, empresas de diferentes mercados estão trabalhando em conjunto para desenvolver novos projetos mais baratos e simples. Elas são impulsionadas pelo propósito de compartilhar as informações necessárias para a produção de soluções que possam colaborar para salvar a vida das pessoas.

É a colaboração que nos permitirá produzir uma vacina em tempo recorde (um produto que não existia) e produzir respiradores (produto existente) para atender a demanda atual de forma eficiente, sem restrições ergonômicas ou logísticas. Te-

mos um cenário extremamente desafiador e a união de esforços e a integração de recursos é o que nos levará mais longe.

Como faremos isso depois da pandemia? A resposta é a aplicação da fábrica do futuro hoje. Com a transformação da indústria, engenheiros de produção, planejadores, desenvolvedores de processos produtivos e encarregados do chão de fábrica conseguem continuar trabalhando em segurança e de forma produtiva, tendo uma verdadeira experiência de Gêmeo Virtual (Virtual Twin Experience) de todo o ambiente de manufatura. Enquanto a Indústria 4.0 manteve foco em digitalizar o passado em vez de imaginar a manufatura do futuro, o Renascimento da Indústria se preocupa com a sociedade e sobre sua relação com ela – tornando-se, quem sabe, um novo modelo de indústria, mais moderno e competitivo.

Vale salientar, evidentemente, que a experiência de Gêmeo Virtual vai muito além do que algumas empresas “vendem” como tal. Ter um modelo 3D da fábrica ou da linha de produção não é nem de perto a



real oportunidade aberta por essa tecnologia. Ao contrário, a experiência de Gêmeo Virtual propõe a total replicação do ambiente de manufatura, incluindo o comportamento dos colaboradores e das máquinas, tempos de execução das tarefas, conexão aos equipamentos e de toda a planta. Essa capacidade oferece a chance de utilizar o ambiente virtual para prever e planejar toda e qualquer expansão ou mudança a ser aplicada nas tarefas. É a chance de conhecer o funcionamento completo da operação.

A pandemia está ampliando a urgência da transformação digital nas companhias. Será essencial pensar em novos layouts de fábrica, novos processos internos, novos modelos de trabalho etc. Isso é fato e quem não se adaptar, vai desaparecer.

As empresas provavelmente passarão por três etapas no processo de transformação: o enfrentamento da pandemia, que já está ocorrendo no Brasil desde março; a volta à "normalidade" na medida em que as restrições forem se flexibilizando;

e, finalmente, a preparação para um "novo normal", que ninguém sabe ainda como será. A transformação que mencionamos pode ajudar nas três etapas, dependendo da rapidez com que for adotada e implementada pelas empresas, e o uso de soluções em Nuvem é um caminho para acelerar a adoção deste novo modelo, em um momento de limitação de recursos para investimentos em CAPEX.

O fato é que já temos esta tecnologia disponível atualmente e podemos nos beneficiar dela, mas certamente não conseguiremos trabalhar da mesma forma que antes. Insanidade, segundo um ditado antigo, é fazer tudo sempre da mesma forma e esperar um resultado diferente. Isso não será mais aceitável nesse novo mundo, em que nada poderá ser feito sem colaboração e foco constante na inovação.

Lucas Alves Souza, LATAM Industry Process Consultant da Dassault Systèmes, e Joao Vicente Ribeiro Ferreira, LATAM Industry Process Consultant Senior da Dassault Systèmes

# TRABALHO HÍBRIDO: O QUE ISSO MUDA PARA A INDÚSTRIA DE PCs?

No mundo pós-pandemia, o espaço de trabalho deixou de ser exclusivo dos escritórios. Essa é, ao menos, a conclusão a ser tirada de uma recente pesquisa do Gartner, uma das principais companhias de pesquisa do mundo. Segundo o estudo apresentado, quase metade da força de trabalho que migrou para o Home Office durante a crise do coronavírus, continuará a cumprir ao menos parte de suas atividades de maneira remota. E a tendência é de que esse número cresça substancialmente, à medida que esse modelo descentralizado seja colocado em prática.

Diante desse cenário, muita discussão tem sido promovida para debater as mudanças em nossa vida e na rotina das empresas. Há, porém, um outro lado importante nessa transformação, que pouco tem sido falada. Estamos falando, no caso, da necessária adequação da estrutura tecnológica que usamos diariamente para nos conectar com o mundo. A questão que fica aqui é: o que significa a ascensão do trabalho híbrido para a indústria de computadores?

Indo direto ao ponto, a ascensão de um modelo misto de trabalho exigirá que a diferença entre as soluções corporativas e domésticas terá de diminuir. Vale dizer que, segundo dados do IBGC (Instituto Brasileiro de Governança Corporativa), um dos maiores desafios enfrentados pelas companhias durante os primeiros momentos da quarentena (e a migração para o Home Office) foi justamente a insuficiência de equipamentos adequados para o trabalho remoto.



POR FLAVIO GUERRA

Ao todo, mais de 35% das companhias afirmaram, no estudo do IBGC, que faltavam computadores e outros equipamentos fundamentais para o dia a dia de suas operações. Além disso, aproximadamente um quarto dos líderes também destacou a necessidade de lidar com sistemas incapazes de oferecer a performance exigida para a transferência de dados de maneira constante como um desafio que limitou a experiência das ações a distância.

Seja como for, o fato é que essas organizações precisarão se programar para atender a demanda por equipamentos e tecnologias que sustentem o expediente de seus colaboradores. Ainda que muitas companhias tenham adotado políticas do tipo "tragam seus próprios dispositivos" (BYOD, do Inglês Bring Your Own Device), é justo admitir que nem todas as posições e profissionais poderão ou deverão arcar com infraestrutura própria para continuar trabalhando – sem contar que sequer existe um entendimento legal sobre o assunto.

Para os profissionais que desejam ter seus próprios equipamentos, o trabalho híbrido certamente impactará na procura por soluções que entreguem melhores performances e menores custos. Não podemos deixar de mencionar que a pandemia também provocou a redução dos gastos não-essenciais, e que a escolha por equipamentos específicos certamente caminhará para uma trilha mais racional, em que a decisão de compra há de ser mais assertiva do que nunca.

O que empresas e usuários têm em comum, portanto, é a necessidade de encontrar soluções adequadas, que ofereçam mobilidade, desempenho e ergonomia suficientes para a execução das tarefas, e ao mesmo tempo sejam acessíveis. Em um cenário de incertezas, investir em desempenho e praticidade precisa ser mais valorizado do que marcas e grifes.

É neste espaço que a indústria pode ter sua grande oportunidade para ampliar ainda mais seu espaço. É hora de trabalhar para entender as demandas reais dos consumidores – corporativos ou pessoais –, e desenvolver soluções que, de fato, tragam diferenciais para a vida dos clientes.

O desafio, por outro lado, é entender que os consumidores não têm apenas uma demanda. Ao contrário. Com o trabalho híbrido, o mesmo cliente precisará de soluções específicas para sua rotina de trabalho e para seus momentos de entretenimento – preferencialmente em um só equipamento.

Cumprir esse desafio certamente exigirá um diálogo constante, com presença local real. Por mais que o mercado de PCs seja um segmento global, com as grandes inovações surgindo no contexto internacional, temos de deixar claro que o contexto exige uma mudança de eixo no atendimento das pessoas. Somente quem se debruçar a entender os desejos e necessidades dos clientes brasileiros é que estará apto a oferecer produtos e serviços adequados à realidade do consumo em nosso País.

O setor de PCs seguramente pode ser um caminho para revertermos as dificuldades da crise, criando caminhos para a retomada dos dias de sucesso. Será por meio das telas e computadores que o comércio (ainda que eletrônico) voltará a crescer, que as empresas poderão contratar novos talentos (de qualquer lugar) e que a todos nós poderemos retomar nosso contato com o mundo.



# STARTUPS: QUANDO PROCURAR INVESTIMENTO?

Investidores comentam sobre a hora certa e como se preparar para receber um aporte

Buscar investimento não é tarefa fácil. Quem cria uma startup logo percebe a infinidade de oportunidades que estão disponíveis no ecossistema de tecnologia. Dentre os objetivos, ao buscar captação de recursos financeiros, estão a validação do modelo de negócio, o crescimento da empresa e o ganho de escala. Para as diversas possibilidades, existem investidores que oferecem recursos financeiros e outros que entram com expertise para desenvolver e conduzir um crescimento sustentável da startup, e ainda os que oferecem ambos.

Segundo Lícia Souza, CEO e fundadora da WE Impact — venture builder que investe e desenvolve startups de tecnologia lideradas por mulheres — são muitos os fatores que podem determinar a maturidade do negócio e a necessidade de capital. “De maneira geral, as startups procuram captar para realizar melhorias no produto, expandir a atuação ou escalar. Como existem vários tipos de investimento, é preciso entender a fase em que a startup se encaixa para, então, procurar o investidor mais adequado”.

A investidora defende que não existe uma ‘hora certa’ para captar: isso depende do modelo de negócios e do mercado em que a startup está inserida. A Lícia recomenda procurar investidores que, além do capital financeiro, estejam efetivamente interessados em apoiar o negócio, como, por exemplo, fundos específicos para um público ou vertical, ou pessoas ativas no mercado que tenham expertise na área de atuação da startup.

Na mesma direção, Rafael Moreira, CEO da Bertha Capital, holding de investimentos em Corporate Venture Capital — uma especialida-

de de investimento que analisa as conexões entre startups e corporações, para o investimento em teses que dialogam com as estratégias de inovação das corporações —, concorda que o investimento depende muito do nível de maturidade da startup. “Na Bertha, por exemplo, procuramos startups com faturamento mensal médio menor que R\$ 50 mil até R\$ 1 milhão, dependendo do mercado, modelo de negócios, tecnologia, time e capacidade de escalabilidade. Para cada investimento e grau de maturidade da startup, há um tratamento específico e métricas adaptáveis ao tamanho do ticket de investimento”, diz.

## TIPOS DE INVESTIMENTO

Uma tendência para startups é o modelo de **venture builder**, adotado pela WE Impact. As VBs participam ativamente da construção da startup, dando acesso a capital e a recursos compartilhados para o seu desenvolvimento. Ao contrário de outras venture builders, que buscam participação majoritária na empresa, a WE Impact busca participação minoritária, dedicando-se a preparar as startups para o sucesso da jornada e para o próximo round de investimento. “Nós investimos capital financeiro e estratégico, apoiando o crescimento das empreendedoras com suporte hands-on nos três principais pilares para o sucesso de startups: conhecimento específico, networking e acesso a capital”, explica Lícia.

Além das venture builders, existem muitas outras formas de investimento. Confira as principais e em qual fase da startup elas são recomendadas:

## FFF (Family, Friends, Fools)

os empreendedores contam com algum aporte vindo de familiares, amigos ou os “tolos”, que são pessoas próximas e que não necessariamente dispõem de conhecimento técnico, mas querem ver ela dar certo e investem. Nesta modalidade, os valores levantados giram em torno de R\$ 25 mil e R\$ 50 mil. Este investimento geralmente ocorre em startups em fase inicial.

## Aceleradoras e Incubadoras

as aceleradoras costumam investir tickets entre R\$50mil e R\$150mil, muitas vezes atrelando serviços como forma de investimento, podendo entrar com participação em torno de 20% no capital da startup, e focam em negócios com rápido potencial de crescimento e escalabilidade. Já as incubadoras entregam os benefícios em ferramentas como espaço de trabalho, consultorias específicas para o início do negócio, acesso a softwares de gestão e demais funcionalidades.

## Investimento Anjo

os investidores-anjo são, normalmente, pessoas físicas que dispõem de recursos financeiros e expertise para investir em startups. O valor aportado não costuma passar de R\$ 500 mil por rodada, e a participação societária fica entre 5% e 15%. Em geral, recebem este tipo de investimento startups iniciantes, que têm um protótipo e potenciais clientes. Com o mesmo perfil, um formato inovador surgido em 2017 e regulado pela Comissão de Valores Mobiliário (CVM), foi o equity crowdfunding, que torna possível pessoas sem expertise investirem também.

## Capital semente (Seed)

com ticket na mesma faixa inicial do investimento anjo, o capital semente (também conhecido como Seed Money) é aportado por grupos de investidores organizados enquanto pessoa jurídica ou até mesmo por fundo de investimentos regulados pela CVM. Os aportes vão de R\$ 500 mil a R\$ 2 milhões e o perfil de investimento varia muito, mas normalmente buscam startups que já tenham receita recorrente, preparando-se para atingir a repetibilidade de suas operações e o aprimoramento do time e da tecnologia.

## Venture Capital

nesta modalidade, a startup precisa comprovar que possui potencial de crescimento acelerado e rentabilidade e o investimento pode variar entre R\$ 2 milhões e R\$ 10 milhões. Os aportes são feitos em participação societária, ou seja, o investidor coloca capital e torna-se sócio investidor da empresa, apoiando também as decisões estratégicas do negócio. Este investimento é voltado para negócios que já possuem uma solução validada, rodando, e uma base crescente e fiel de clientes.

## Investimentos Séries A, B e C

após a primeira rodada de investimentos dentro da jornada de Venture Capital, as rodadas subsequentes recebem essa identificação para demonstrar o momento de captação de recursos que a startup está. Conforme as rodadas vão crescendo, são beneficiadas startups que estão comprovadamente em expansão, necessitando de capital para abrir novos mercados e lançar novos produtos, seguindo uma trilha para tornar-se uma empresa consolidada. Também são feitos através de entrada no capital social da empresa — podendo ser o mesmo investidor inicial da jornada de Venture Capital, que acompanha o crescimento da empresa, ou novos investidores que apoiam os seus planos estratégicos.



Assista no YouTube:



/ DIGIFORTBR

## #ReconhecimentoFacial

Surpreenda-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 -