

TI (NE)

Revista TI Nordeste
Informação a serviço da região

OUT, NOV E DEZ 2021 / Nº 63 / ANO 10

GTN GRUPO
TI NORDESTE



MARKETPLACE

Nova plataforma impulsiona negócios das empresas de tecnologia da região

PESQUISA

Profissionais de tecnologia optam por trabalho remoto no pós-pandemia

CONEXÃO

Brasil deve ser o primeiro país das Américas a ter cobertura 5G

aruba

a Hewlett Packard
Enterprise company



Sua jornada. Sua borda.

Acreditamos que as experiências mais dinâmicas do cliente acontecem na #Borda. Não importa em que ponto da sua jornada da borda para a nuvem você está, nós estaremos lá.



+ Segurança



+ Trabalho híbrido



+ Serviços de
Localização



+ Infraestrutura
unificada



+ Conectividade



+ Borda Inteligente

você está pronto para começar?

Procure um Distribuidor Autorizado Aruba:



SUMÁRIO



24

TI Nordeste lança Marketplace regional para geração de leads

8 LANÇAMENTOS

Novo notebook DATEN entrega melhor custo-benefício

10 CIÊNCIA

Pesquisas buscam respostas a partir da observação do céu brasileiro

16 CONVENIÊNCIA

Click & Collect: entenda como essa tecnologia veio para ficar

18 STARTUPS

Investimento em startups triplicou no 1º semestre deste ano

20 VIRTUAL

Assistente virtual recupera R\$ 73 milhões em dívidas em apenas 30 dias

22 LOGÍSTICA

34 SUSTENTABILIDADE

38 OPORTUNIDADES

40 EDUCAÇÃO

42 CIBERSEGURANÇA



12

PESQUISA

Pesquisa mostra que profissionais de tecnologia preferem manter o trabalho remoto no pós-pandemia

30

CONEXÃO

Leilão do 5G confirma expectativas e arrecada R\$ 46,7 bilhões



IMAGEM: ISTOCK



Chegamos a última edição do ano de 2021, com boas novas. O Brasil deve ser o primeiro país das Américas a ter cobertura 5G. O Leilão das frequências foi um sucesso, superando as expectativas do próprio Governo. De nossa parte, também temos uma grande novidade – o lançamento de nosso Marketplace. Uma novidade que promete revolucionar a geração de leads B2B para empresas de tecnologia locais. Planejamos por muito tempo nosso Marketplace e pretendíamos lançá-lo somente em 2022, mas com tudo pronto, resolvemos antecipar o lançamento e colocá-lo no ar em um curto período de teste e ajustes ainda em 2021. Veja a matéria completa nessa edição. E por ser a última edição do ano, tenho que me antecipar também nas mensagens de fim de ano. Portanto além de uma boa leitura, como de praxe, desejo também a todos um excelente final de ano e um 2022 com muita saúde e muitas realizações! Até a próxima!

José Augusto Barretto
Presidente do Grupo TI Nordeste

EXPEDIENTE

Presidente do Grupo TI Nordeste
José Augusto Barretto

Conselho Editorial
Adrielle Strada
Diego Caldas
Fernanda Merino Chiquetti
José Augusto Barretto

Mídias Sociais
Adrielle Strada
Juliana Santucci

Colunistas
Hilmar Becker

Colaboração
Gabriel Barretto
Olivan Santos

Projeto Gráfico e Diagramação
Felipe Arcoverde

Redação
redacao@tinordeste.com

Para anunciar
contato@tinordeste.com

Para assinar
www.tinordeste.com/assine

GTN
GRUPO
TI NORDESTE

MARKETPLACE TI NORDESTE



Escolha entre *os melhores da região* em um marketplace exclusivo para o **Nordeste!**



- Cloud
 - Automação
 - Energia Solar
 - Agência digital
 - Ar-condicionado
 - Cybersegurança
 - Revenda Gamer
- Entre outras!

QUERO ACESSAR



SUA OPINIÃO É IMPORTANTE!

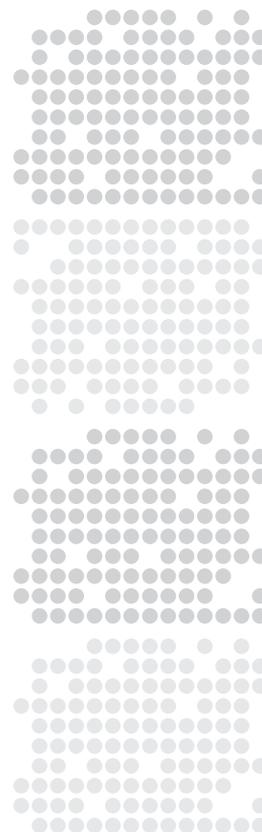
A Revista TI (NE) quer ouvir você leitor. Dê a sua opinião, faça sua crítica ou sugestão sobre as nossas matérias.

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.

PORTAL www.tinordeste.com





vipsec

uma empresa do grupo **VipRede**

A IMPORTÂNCIA DO **PENTEST**

O Pentest, também conhecido como Teste de Intrusão, é um recurso fundamental para segurança dos ambientes tecnológicos. Geralmente executado pelo Red Team (Segurança Ofensiva), ele visa a identificação de vulnerabilidades, possibilitando assim a ação preventiva.

ENTRE EM CONTATO E ENTENDA COMO A
VIPSEC PODE APOIAR O SEU NEGÓCIO

 viprede |  vipsec |  vipcloud |  viptech |  vipconnect |  viplabs

VipRede, um ecossistema de TI completo para sua empresa.

www.viprede.com

[@vip.rede](#) [@viprede](#)

0800 722 8006 | 27 4009 4800

NOVO NOTEBOOK DATEN ENTREGA MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO PARA USUÁRIO DOMÉSTICO

A DATEN, uma das companhias líderes na produção nacional de Desktops e Notebooks, desenvolveu um novo equipamento, o notebook DVCN-4 Beginner, destinado a usuários que precisam desempenhar tarefas cotidianas, como estudos e assistir aulas online, navegar na internet, acessar plataformas de streaming, trabalhar com o pacote office dentre outras funções.

O notebook DVCN-4 Beginner é pronto para um público com perfil que teve expoente crescimento durante a pandemia e é embarcado com sistema operacional Windows 10, configurado com tecnologia de processador Intel® Celeron® N3450, SSD de 64GB, com possibilidade opcional em expansão de armazenamento de até 2TB em HD, vem com 4GB de memória RAM DDR3 e bateria composta por duas células que aumentam o tempo de vida do equipamento.

O equipamento é leve e extremamente compacto, garantindo mais mobilidade e um uso confortável em qualquer tipo de espaço. Disponível na cor prata, o notebook DVCN-4 Beginner conta com uma tela LED Full HD de 14,1", alta definição com sensor IPS, possibilitando uma melhor experiência durante a navegação.

Com design ultrafino, pesando pouco mais de 1 kg, entrega ainda outros benefícios, como um conjunto de portas, USB 2.0 e 3.1, leitor micro SD, HDMI, possui Wi-fi integrado e entrada RJ45 para cabo de rede que permite maior e conectividade.

GARANTIA E ASSISTÊNCIA

O notebook DVCN-4 Beginner oferece garantia de 1 ano. A DATEN possui mais de 1.000 assistências técnicas cadastradas no Brasil, além de agilidade na entrega em todo território nacional. O equipamento está disponível com o melhor custo-benefício da sua categoria.



O NOTEBOOK DVCN-4 BEGINNER PODE SER ADQUIRIDO DIRETAMENTE NA LOJA DO FABRICANTE, CLIQUE NO ÍCONE AO LADO PARA ACESSAR O SITE

PROVEDORES DE INTERNET PODERÃO DOBRAR CAPACIDADE DE ATENDIMENTO A CLIENTES



A Fibracem, indústria brasileira especializada no setor de comunicação óptica, acaba de lançar a Caixa Terminal Óptica (CTO) NAP POP16. O lançamento, já homologado pela ANATEL - Agência Nacional de Telecomunicações, com grau de proteção IP 55, chega ao mercado de telecomunicações com a promessa de dobrar a capacidade de atendimento de clientes em uma única CTO.

De acordo com o diretor de planejamento e operações (COO) da Fibracem, Eryck El-Jaick, agora, com a utilização de um splitter 1x16 será possível retirar uma fibra da rede e dividir em até 16 saídas independentes, o que consequentemente pode resultar no dobro de assinantes do oferecido no modelo POP8.

“A caixa conta com adaptadores IN/OUT, utilizados para quando se deseja desbalancear a rede, permitindo utilizar essa fibra retirada do cabo para atender ainda mais clientes em um efeito cascata. Além disso, é possível a identificação visual da rede desbalanceada, com aplicação de cor no pressionador do grommet”, explica.

ECONOMIA, QUALIDADE E GARANTIA

A expectativa é que o lançamento da Fibracem gere, ainda, uma economia financeira de até 25%, em comparação a outros modelos existente no mercado, um percentual significativo aos provedores de internet. “Isso faz com que o custo-benefício que envolve espaço ocupado x quantidade de clientes atendidos x custo do produto seja consideravelmente melhor aos ISPs”, ressalta Eryck.

PESQUISAS E INOVAÇÕES NACIONAIS BUSCAM RESPOSTAS A PARTIR DA OBSERVAÇÃO DO CÉU BRASILEIRO

Radiotelescópio é uma das inovações do país, que trabalha em parcerias internacionais

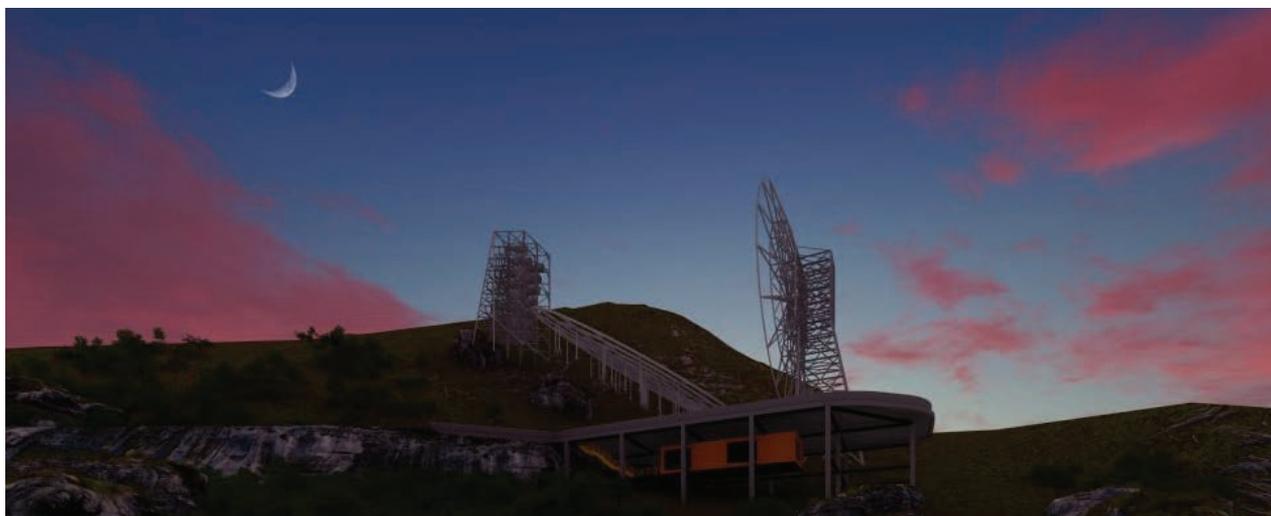


IMAGEM: DIVULGAÇÃO

O que o céu brasileiro poderá dizer para o mundo? Essa é a pergunta que grupos de astronomia e pesquisadores do país vêm tentando responder através de diversos programas de observação nacionais e internacionais. E um dos projetos que poderão ampliar ainda mais a compreensão desta área da ciência ainda tão desconhecida é o radiotelescópio BINGO, também conhecido como “Diamante do Sertão”.

“A proposta é estudar a energia escura e também o fenômeno Fast Radio Bursts [“rajadas rápidas de rádio”, em tradução livre], ainda pouco conhecido”, conta Elcio Abdalla, coordenador do projeto e professor do Instituto de Física da Universidade de São Paulo (IF-USP). O projeto contribuirá com a visão do Hemisfério Sul para um trabalho sobre o fenômeno que já vem sendo realizado por meio

do Chime (Canadian Hydrogen Intensity Mapping Experiment) no Hemisfério Norte.

Assim como o BINGO, que está sendo construído em São Paulo, há outros projetos importantes em astronomia no Brasil, aponta Abdalla. O GMT (Giant Magellan Telescope) e o Llama são os principais deles. “O primeiro é uma grande colaboração internacional e o Llama foi desenvolvido basicamente entre Brasil e Argentina”.

O Brasil também participa ativamente do projeto JPAS (Brasil e Espanha), e o DES (Dark Energy Survey) que é uma colaboração internacional. “Basicamente todos têm interesse na distribuição de galáxias no Universo. Os métodos são diferentes, o GMT tem um processo adaptativo, o Llama é um radiotelescópio, assim como o BINGO”, comenta.

IMAGEM: DIVULGAÇÃO



“A proposta é estudar a energia escura e também o fenômeno Fast Radio Bursts [“rajadas rápidas de rádio”, em tradução livre], ainda pouco conhecido”

ELCIO ABDALLA,
COORDENADOR DO
PROJETO E PROFESSOR
DO INSTITUTO DE FÍSICA
DA UNIVERSIDADE DE
SÃO PAULO (IF-USP)

INEDITISMO BRASILEIRO

Mas é através do BINGO que teremos a primeira observação de estruturas muito grandes (BAO - Baryon Acoustic Oscillations) na faixa de rádio aqui no Brasil.

“Ele também trará outras observações de importância em outras áreas da astronomia/astrofísica e cosmologia. Ainda há muito a estudar no interior desta galáxia. Mas principalmente pulsares, que serão vistos pelo BINGO em detalhe e estrelas com emissão aleatória. A estrutura de ruídos da galáxia será observada trazendo informação sobre sua estrutura”, explica Abdalla.

BINGO: INOVAÇÃO NO SERTÃO BRASILEIRO

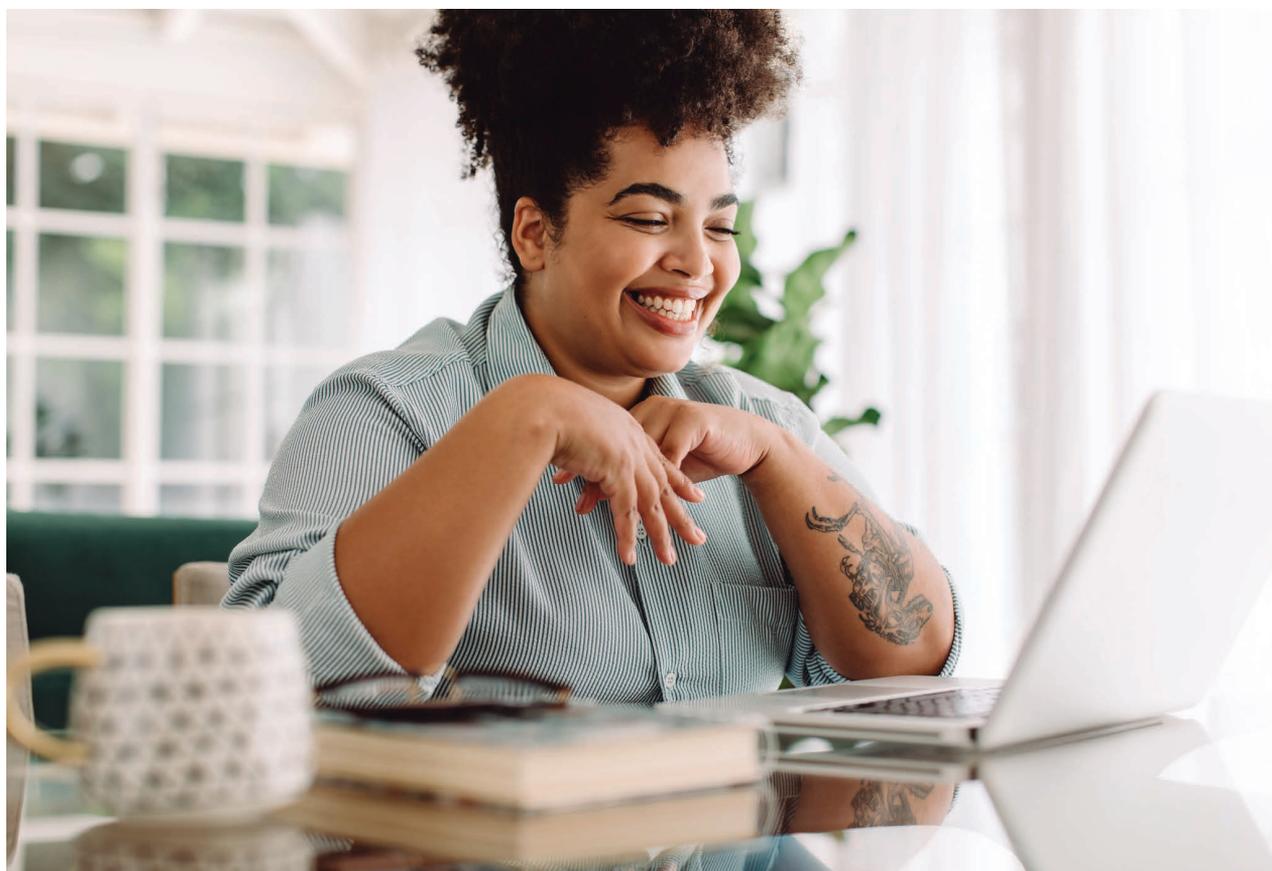
O radiotelescópio será instalado na Serra do Urubu, no município de Aguiar, a 257 km da capital da Paraíba. O seu objetivo principal será explorar novas possibilidades na observação do universo a partir do céu brasileiro.

O chamado “setor escuro do Universo” estará no foco das descobertas. No sertão, longe da poluição eletromagnética, será possível saber mais sobre estruturas desconhecidas, desde a galáxia, pulsares que ainda precisam de observação e perceber novos sinais, da galáxia e também do espaço. Abdalla observa que “cerca de 95% do conteúdo energético do universo é completamente desconhecido, e o BINGO olhará para a distribuição detalhada da matéria conhecida para verificar os vínculos do setor escuro”.

“Ainda há muito a estudar, principalmente pulsares, que serão vistos pelo BINGO em detalhe, além de estrelas com emissão aleatória e dos FRB’s, estes últimos genericamente extra-galácticos”, comenta Abdalla. **TI**

PESQUISA MOSTRA QUE PROFISSIONAIS DE TECNOLOGIA PREFEREM MANTER O TRABALHO REMOTO NO PÓS-PANDEMIA

IMAGEM: ISTOCK

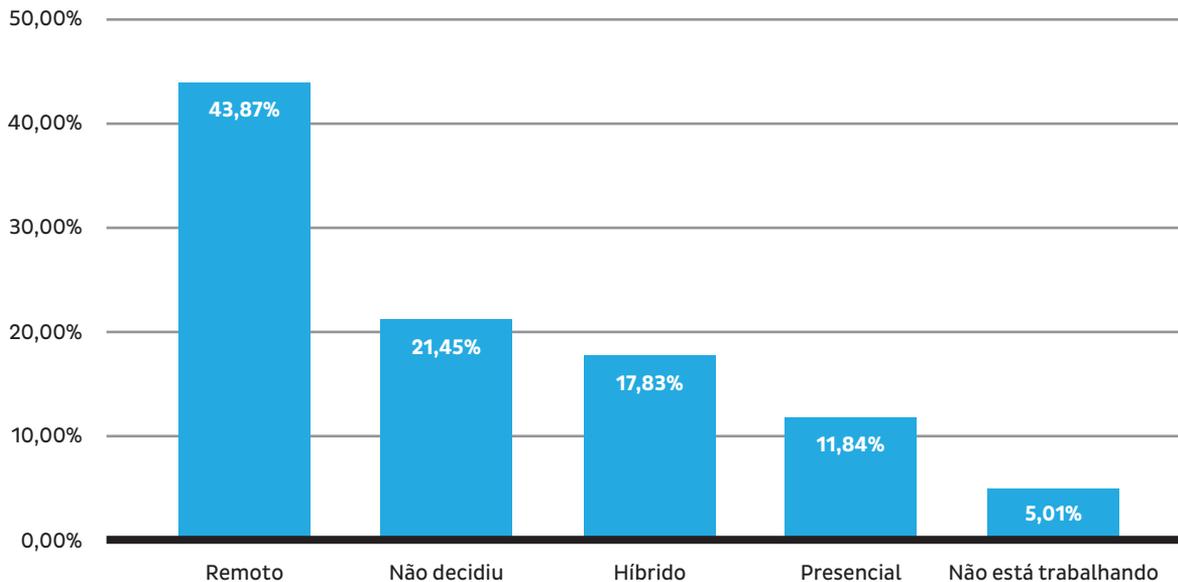


Levantamento feito pela GeekHunter também mostra que 43% dos respondentes afirmam que suas empresas já decidiram manter o home office. Modelo de trabalho amplia possibilidades de contratações no setor de TI.

Em meio a escassez de mão de obra qualificada no setor de tecnologia, a

contratação remota se mostrou uma alternativa para que as empresas ampliassem a possibilidade de encontrar programadores em qualquer lugar do mundo. Este modelo de trabalho é visto como tendência mesmo após o fim da pandemia. Pesquisa realizada pela GeekHunter, plataforma de recrutamento de pessoas desenvolvedoras

MODELOS QUE SERÃO ADOTADOS PELAS EMPRESAS PÓS-PANDEMIA, SEGUNDO OS PROFISSIONAIS



de Software e Data Science, mostra que 78,27% dos profissionais que atuam na área de TI preferem manter o trabalho remoto, 19,36% o modelo híbrido, com alguns dias da semana em casa e outros na sede da empresa, e apenas 2,37% gostariam de retornar ao trabalho presencial. O levantamento foi feito com 718 profissionais da base de candidatos da empresa.

Tomás Ferrari, CEO e fundador da GeekHunter, avalia que o trabalho remoto foi imposto pela pandemia, mas trouxe bons resultados e é uma forte tendência para tentar driblar a falta de profissionais no mercado. "A contratação deixou de ser local e passou a ser global e o modelo remoto amplia as chances de encontrar bons profissionais independentemente do local de atuação. Por isso, vimos um intenso movimento das empresas na abertura de vagas nesta modalidade", diz.

O estudo aponta que as companhias perceberam essa inclinação e estão mais abertas a manterem o home office. Entre as empresas que já decidiram o modelo que vão implementar no pós-pandemia, segundo resposta dos profissionais ouvidos na pesquisa, 43,87% devem manter o trabalho remoto, contra 17,83% que escolheram o modelo híbrido e 11,84% o presencial. Outros 21,45% ainda não decidiram qual modelo seguir.

Para Ferrari, como o setor é muito desbalanceado, com demanda maior do que a oferta, oferecer vagas de trabalho remoto passou a ser uma questão de adaptação ao mercado. "Hoje não é uma questão de escolha das empresas, é uma escolha dos candidatos, que estão abertos a oportunidades remotas. Se a empresa não se adapta a esse novo cenário, ela fica fora do radar, não consegue contratar e ainda fica extremamente limitada a um pequeno público que ainda está aberto para oportunidades presenciais", analisa.

PRODUTIVIDADE AUMENTOU NO HOME OFFICE

A pesquisa mostrou que, entre os profissionais que preferem o trabalho remoto, a maioria (77,58%) vê uma série de benefícios neste modelo, como ter maior flexibilidade de horários, não enfrentar o trânsito no deslocamento ao escritório, o conforto de casa e passar mais tempo com a família. "O trabalho remoto mudou completamente minha rotina, abrindo novas possibilidades e me deixando mais feliz. Agora consigo visitar minha namorada frequentemente, que mora em outra cidade, passar mais tempo com minha família e meus pets. Além disso, zerei o tempo que passava no trânsito e consigo praticar mais esportes ou algum jogo, tendo mais qualidade de vida", comenta Pedro Bini, tech lead na GeekHunter.

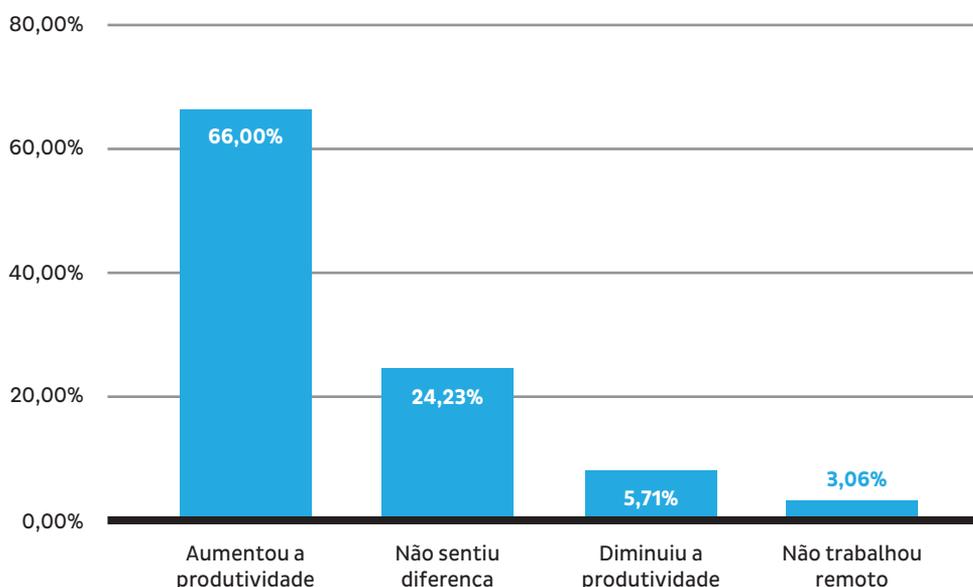
Além disso, 66% dos participantes disseram ter aumentado a produtividade no home office, contra 24,23% que não sentiram diferença e 5,71% que afirmaram ter diminuído a produtividade. Para Bini, o aumento da produtividade é reflexo do equilíbrio entre a vida profissional e a vida

pessoal, com uma rotina mais leve e confortável. "No início foram necessárias algumas adaptações, como diminuir as reuniões não produtivas, mas hoje somos tão produtivos, ou até mais, do que no trabalho presencial".

Já o modelo híbrido, apontado como preferência por 19,36% dos profissionais que responderam a pesquisa, foi escolhido pela flexibilidade que a modalidade oferece (29,50%), não precisar se deslocar todos os dias (15,11%), encontrar o time em projetos importantes (3,60%) e todas as alternativas (48,92%). O modelo presencial foi escolhido porque separa o ambiente de trabalho do ambiente doméstico (23,53%), proporciona maior contato com equipe do trabalho (17,65%), maior suporte de outros departamentos da empresa (5,88%) e todas as alternativas (41,18%).

Dos respondentes, mais de 80% são desenvolvedores e 14% trabalham na área Data Science, sendo que 37,13% são profissionais seniores, 34,21% plenos, 13,21% especialistas e 12,80% juniores. Os estados com mais participantes são São Paulo, com 34,08%, e Santa Catarina, com 15,29%. **TI**

PRODUTIVIDADE NO TRABALHO REMOTO





Cambium Networks™

cnVision

A primeira e única solução de **conectividade sem fio** para ambientes externos, integrada ao sistema de **CFTV**



- ▶ Suporte **ONVIF** em equipamentos sem fio
- ▶ Integração do sistema sem fio ao VMS
- ▶ **Planejamento** de rede baseado nas câmeras
 - ▶ Múltiplos níveis de **segurança**
 - ▶ **Garantia** padrão de 3 anos



ONVIF®



Cambium Networks CALA



@CambiumCALA



cambiumnetworkscala



Cambium Networks CALA

www.cambiumnetworks.com

IMAGEM: ISTOCK



CLICK & COLLECT: ENTENDA COMO A TECNOLOGIA VIABILIZA ESSA TENDÊNCIA QUE VEIO PARA FICAR

Modelo ganhou força durante a pandemia, mas se consolida por entregar benefícios para consumidores e varejistas

Com a expansão do e-commerce durante a pandemia de Covid-19, cresceu também o uso da solução Click & Collect, trazendo ainda mais flexibilidade para o consumidor, que compra online, mas retira o pedido numa loja ou ponto de coleta próximo, quando e onde preferir. A modalidade faz parte da tendência omnichannel e tem como diferencial para o cliente a agilidade e a ausência da taxa de frete.

“Vale reforçar que varejistas também ganham com o Click & Collect, já que o modelo tem custos mais baixos do que as entregas tradicionais. Isso acontece porque a loja consegue consolidar pedidos no estoque do ponto de venda, simplificando a

logística, pois que não precisa arcar com custos de serviços de entrega”, explica Andrés Ávila, gerente de marketing vertical da Zebra Technologies.

Ávila contextualiza que o modelo omnichannel está forçando os varejistas a se digitalizarem para oferecer aos clientes uma experiência de compra completa, seja online, na loja física ou em um canal híbrido, como é o caso do Click & Collect. “Oferecer opções de como comprar e entregar resulta em um atendimento padronizado e integrado em todos os canais e virou uma maneira de se destacar da concorrência”, analisa o executivo.

No entanto, ainda existem alguns

desafios na hora de implementar uma estratégia omnicanal bem-sucedida. De acordo com o e-book da Zebra, *Otimizar a Operação Omnicanal para Criar um Ecossistema Rentável*, a principal dificuldade do Click & Collect é o trabalho de localização, seleção e preparação de produtos de maneira ágil e eficiente, especialmente em negócios menores cujos armazéns e centros de distribuição não dão conta da coleta em pequena escala que a modalidade exige. “Uma solução possível são as lojas escuras ou “dark stores”, pontos com mercadoria que não são abertos ao público, mas que ajudam as empresas a ganharem capilaridade e velocidade com um investimento mais baixo”, explica Avila. Manter o estoque necessário nas lojas e nesses pontos de apoio significam uma operação mais próxima ao cliente, minimizando o desafio da última milha e os custos que ele acarreta.

Outro desafio da omnicanalidade é a gestão unificada de estoque, que pode ser superado com a digitalização dos processos. Devices como tablets e computadores móveis são fundamentais para controlar o estoque, rastrear a cadeia de suprimentos e aumentar o controle da operação. A tecnologia permite que trabalhadores da linha de frente localizem produtos rapidamente, tomando decisões baseadas em informações em tempo real. O ganho de eficiência se traduz em mais tempo para dar atenção ao cliente que está dentro da loja e que, de fato, precisa de assistência pessoal.

Códigos de identificação, sejam de barras ou de resposta rápida (QR), também podem ser usados para melhorar a rastreabilidade e reduzir o desperdício de estoque. Além deles, as soluções de software de análise de ajudam varejistas a antecipar cenários e reagir de acordo. Em alguns países, o uso de robôs já é uma realidade, ajudando a melhorar a operação e o tempo de entrega.

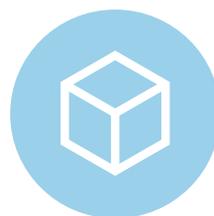
Apesar dos desafios, o desejo por conveniência e flexibilidade torna o Click and Collect uma tendência forte para o varejo e o e-commerce nos próximos anos, podendo se tornar um aliado das empresas na hora de aumentar as vendas e fidelizar o cliente. **TI**



COMPRA ONLINE



SELECIONAR LOCAL DE RETIRADA



RETIRAR O PRODUTO

“Oferecer opções de como comprar e entregar resulta em um atendimento padronizado e integrado em todos os canais e virou uma maneira de se destacar da concorrência”

ANDRÉS ÁVILA, GERENTE DE MARKETING VERTICAL DA ZEBRA TECHNOLOGIES

INVESTIMENTO EM STARTUPS TRIPLICOU NO 1º SEMESTRE DESTE ANO

Corporações brasileiras investiram mais de US\$ 622 milhões no período

O investimento em startups realizado por corporações, o chamado corporate venture capital (CVC), vem crescendo no Brasil e alcançando números recordes. Entre janeiro e junho deste ano, as novatas de base tecnológica receberam mais de US\$ 622 milhões de grandes empresas, distribuídos em 22 transações. O volume investido representa mais do que o triplo do aportado em todo o ano passado, que acumulou US\$ 199 milhões, em 27 negociações dessa natureza.

Essas são as principais conclusões do levantamento "Corporate Venture Capital Report 2021", realizado pela KPMG em parceria com a Distrito. O estudo traz uma análise histórica do setor, com o mapeamento das transações realizadas ao longo dos últimos 20 anos. Desde os anos 2000, o país acumula 212 rodadas de investimentos de corporações junto a startups, das quais 162 tiveram os volumes negociados revelados, totalizando US\$ 1,3 bilhão.

"A exemplo do que ocorre com o mercado tradicional de venture capital, as empresas líderes estão investindo pesado nas startups em busca de novos modelos de negócio e ganhar mercado. Nesse cenário, quem não buscar inovação aberta e transformação digital pode ficar para trás, em pouco tempo", afirma o sócio-líder da área de Private Enterprise da KPMG no Brasil e na América do Sul, Jubran Coelho.

O levantamento indica que cerca de 70% dos investimentos mapeados, estão concentrados nos estágios iniciais,

IMAGEM: DIVULGAÇÃO



"A exemplo do que ocorre com o mercado tradicional de venture capital, as empresas líderes estão investindo pesado nas startups em busca de novos modelos de negócio e ganhar mercado. Nesse cenário, quem não buscar inovação aberta e transformação digital pode ficar para trás, em pouco tempo"

JUBRAN COELHO,
SÓCIO-LÍDER DA ÁREA DE PRIVATE
ENTERPRISE DA KPMG NO BRASIL
E NA AMÉRICA DO SUL

“Isso consolida o entendimento de que esses investimentos são uma prioridade estratégica, visto que o retorno financeiro de startups ainda muito pequenas é incerto, mas os ganhos potenciais associados às soluções tecnológicas que elas apresentam ao mercado são muito mais factíveis”

DIOGO GARCIA, LÍDER
DO PROGRAMA EMERGING
GIANTS DA KPMG



IMAGEM: DIVULGAÇÃO

o que comprova como, historicamente, o CVC no país tem como alvo prioritário as companhias ainda iniciantes. “Isso consolida o entendimento de que esses investimentos são uma prioridade estratégica, visto que o retorno financeiro de startups ainda muito pequenas é incerto, mas os ganhos potenciais associados às soluções tecnológicas que elas apresentam ao mercado são muito mais factíveis”, destaca o líder do programa Emerging Giants da KPMG, Diogo Garcia.

De acordo com o estudo, entre as corporações que mais apostaram em veículos de investimentos em startups estão as das indústrias financeira (16), varejista (15) e de tecnologia (14). Por outro lado, os setores que mais receberam recursos foram os da área financeira (fintechs) - com 24 aportes, totalizando mais de US\$ 249 milhões - e o mercado imobiliário e de construção (real estate) que superaram os US\$ 379 milhões em apenas quatro transações.

As startups do segmento varejista (retailtechs) também chamam atenção no documento e receberam 17 aportes, no valor total de US\$ 206 milhões. Já as novatas que trazem soluções para a área de marketing e publicidade (martechs) somam US\$ 28 milhões captados.

O estudo traz ainda um contexto de atualização do CVC no âmbito global. Os valores investidos em startups por corporações do mundo inteiro já se aproximam dos US\$ 80 bilhões, distribuídos em 2.099 rodadas somente nos primeiros seis meses deste ano. O volume é pouco maior do que o investido no ano passado inteiro (US\$ 74,2 bilhões), porém mais do que o dobro do registrado apenas no primeiro semestre de 2020 (US\$ 33,8 bilhões). **TI**

ASSISTENTE VIRTUAL RECUPERA R\$ 73 MILHÕES EM DÍVIDAS EM APENAS 30 DIAS

Valor é referente a um único cliente, um dos maiores grupos financeiros do Brasil, que apostou em um sistema de cobrança totalmente digitalizado

No mês de agosto, a Algar Tech, multinacional especializada em processos de negócios de relacionamento com cliente e gestão do ambiente de tecnologia, negociou mais de R\$ 73 milhões em dívidas para um dos maiores grupos financeiros do Brasil. A conquista foi graças à utilização da Duda, assistente virtual cognitiva de renegociação de dívidas que alcança uma taxa de 95% de resolução sem transferência para o humano. No total, desde o início de 2021, já retornaram mais de R\$ 379 milhões apenas para esse cliente, com cerca de 1,7 milhão de atendimentos realizados pelo bot.

No comparativo com o mesmo período do ano passado, isso significa uma alta de 130% nos valores negociados em dívidas. Em agosto de 2020, quando a operação para esse cliente começou a funcionar de forma completa, foram negociados R\$ 31.813 milhões e realizados 138 mil atendimentos. Um ano depois, esses números cresceram para R\$ 73.060 milhões e 279 mil atendimentos.

“A alta se explica por uma combinação de fatores internos e externos, incluindo realização de melhorias contínuas de TI e nos processos de curadoria da Duda, além da intensificação de estímulos e ampliação dos canais de divulgação por parte do cliente. Outro ponto relevante nessa equação foi uma mudança de comportamento do consumidor, que com a chegada da pandemia se tornou mais adepto aos canais digitais nas ope-



rações de cobrança”, explica Marco Aurélio Borges Matos, diretor de gestão do relacionamento com o cliente da Algar Tech.

Lançada em 2017 pela Algar Tech, a assistente virtual Duda vem passando por uma série de evoluções para se tornar cada vez mais efetiva na renegociação de dívidas de grandes clientes do setor financeiro. Ela se comunica com os usuários nas principais plataformas digitais, com atendimento personalizado e sem erros operacionais. Por ser um sistema de inteligência cognitiva, torna-se cada vez melhor por estar sempre aprendendo algo novo, como novas regras de negócio, formas mais assertivas de negociação e até mesmo expressões regionais, adaptando sua linguagem.

Na prática, isso se traduz em redução de custos para o contratante e uma melhor experiência para o consumidor final, que tem seu esforço reduzido em mais de 60% e

acesso ao serviço 24 horas, 7 dias por semana. Isso porque, com a possibilidade de atendimentos paralelos, a Duda é capaz de dialogar com todos os clientes ao mesmo tempo, o que significa menos espera, filas de chamadas na central e erros.

“Desenhamos a Duda com especialistas de TI, cientistas de dados, linguistas e profissionais de curadoria, focados na evolução dos serviços baseados em inteligência artificial e automação. Nosso foco era melhorar a experiência dos usuários e os resultados dos negócios dos nossos clientes. Os números alcançados mostram que temos cumprido esse objetivo com sucesso e que temos ainda muito potencial de crescimento, por se tratar de um sistema de cobrança totalmente digitalizado e baseado em inteligência artificial”, conclui o executivo. **TI**



“Desenhamos a Duda com especialistas de TI, cientistas de dados, linguistas e profissionais de curadoria, focados na evolução dos serviços baseados em inteligência artificial e automação. Nosso foco era melhorar a experiência dos usuários e os resultados dos negócios dos nossos clientes. Os números alcançados mostram que temos cumprido esse objetivo com sucesso e que temos ainda muito potencial de crescimento, por se tratar de um sistema de cobrança totalmente digitalizado e baseado em inteligência artificial”

MARCO AURÉLIO BORGES MATOS, DIRETOR DE GESTÃO DO RELACIONAMENTO COM O CLIENTE DA ALGAR TECH

COM NOVO CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO NO CEARÁ, AMAZON EXPANDE SUAS OPERAÇÕES NO NORDESTE DO BRASIL

Nova operação é a terceira da região e tem expectativa de criar cerca de 400 empregos diretos e indiretos, em Itaitinga



IMAGEM: DIVULGAÇÃO

A Amazon, anuncia o início da operação de seu novo Centro de Distribuição, em Itaitinga, na região metropolitana de Fortaleza, Ceará. O novo Centro de Distribuição é o primeiro no estado e o terceiro no Nordeste, e espera criar cerca de 400 vagas diretas e indiretas na região, além de outras milhares de oportunidades temporárias para períodos como Prime Day, Black Friday e Natal. Somando com a inauguração do Ceará, a Amazon, gerou mais de 2,3 mil vagas diretas e indiretas na área de Operações, em 2021.

O novo Centro afirma o comprometimento da Amazon em criar impacto real para o consumidor brasileiro, aumentando sua estrutura por meio de um sistema logístico atualizado que aprimora a experiência de compra. "Com essa nova operação, a empresa ampliará a gama de produtos disponíveis na região e aproximará ainda mais a oferta de produtos, beneficiando milhões de consumidores, de diversos estados, que terão suas entregas realizadas mais rapidamente", celebra Ricardo Pagani, diretor de operações da Amazon no Brasil.

Com a abertura, a Amazon passa a operar

doze centros de distribuição no País, com atividades em São Paulo, Minas, Rio Grande do Sul, Rio de Janeiro, Pernambuco e Ceará, além do Distrito Federal. As recentes expansões no Rio de Janeiro, Recife e Fortaleza em menos de dois meses demonstram o objetivo de aumentar a capilaridade logística da empresa no Brasil, melhorando a experiência dos clientes por meio da maior quantidade de produtos e reduzindo o tempo de entrega em nível nacional.

A nova operação, que tem capacidade de 32 mil m², o que equivale a três campos de futebol, já implementa o inovador projeto de climatização, visando um maior conforto e um melhor clima para seus colaboradores. Além disso, desde o início da pandemia, a empresa realizou mais de 150 mudanças em suas operações para ajudar no combate ao COVID-19 e contribuir para a segurança de seus funcionários, como distanciamento social, máscaras, luvas, assim como melhorias de limpeza e processos de higienização, para citar alguns. **TI**

DONE!

A SUA AGÊNCIA DIGITAL COM FOCO EM RESULTADOS

- ✓ Geramos mais leads
- ✓ Criamos oportunidades reais
- ✓ Elevamos os resultados do seu negócio

**FICOU
INTERESSADO?**

Fale com o nosso time!

AGÊNCIA  
DE MUDANÇA
RD Station | PARTNERS



71 3480-8130
donemidia.com



**DO
NE!**

A person in a blue shirt is working at a laptop. The image has a futuristic, digital overlay with blue lines and data points. The text is centered in a large orange box.

**TI NORDESTE LANÇA
MARKETPLACE
REGIONAL PARA
GERAÇÃO DE LEADS**



Desde 2012, a TI Nordeste, divulga o que acontece no mundo da tecnologia e inovação com foco na região nordeste. São mais de 70 revistas publicadas e mais de 1.000 matérias e artigos com acesso totalmente gratuito. Uma verdadeira biblioteca virtual que pode ser acessada a qualquer momento através do nosso portal www.tinordeste.com. Durante esse período, centenas de empresas anunciaram em nossas publicações e obtiveram resultados expressivos para seus negócios. Formamos hoje, uma comunidade que alcança mais de 40 mil profissionais somente em suas redes sociais.

Recentemente, a TI Nordeste, inovou mais uma vez criando a possibilidade desses anunciantes contratarem uma campanha estruturada. Esse tipo de campanha consiste em um projeto elaborado pelo nosso time de marketing com diversas ações estruturadas a fim de alcançar resultados ainda melhores de cliques e conversões. Uma campanha estruturada chega a utilizar até 10 canais de comunicação do grupo, inclusive a base de dados com mais de 5.000 profissionais, incluindo aí donos de empresas, CIOs, gestores de TI e toda a comunidade de TI da região nordeste. Dessa forma, a TI (NE), tem ajudado empresas locais e globais a encontrarem canais e end users na região.

Durante a pandemia, as campanhas estruturadas têm se mostrado um sucesso absoluto, com destaque para captação de canais e de inscrições para webinars. Porém, uma lacuna que ainda permanecia aberta, agora está sendo preenchida com o lançamento de nosso Marketplace regional.

O QUE É UM MARKETPLACE?

Para muitos, a palavra marketplace remete à venda de produtos por um site que congrega várias lojas. Os mais conhecidos no Brasil são o Mercado Livre, Americanas, Magazine Luiza e a Amazon. Esse mercado cresceu 52% em 2020 e atingiu a marca de 73,2 bilhões de reais no Brasil.

Embora, para muitos, o marketplace esteja associado somente à venda de produtos, o seu conceito é mais amplo e pode sim estar relacionado também à área de serviços. É o caso do Getninjas e o Euner, que focam na divulgação e venda de serviços de profissionais, principalmente ligados à área de tecnologia.

IMAGEM: ACERVO PESSOAL



“O objetivo é gerar um lead qualificado para a empresa assinante do Marketplace, mas sem deixar de lado o nosso princípio básico, de ser gratuito para quem consulta, da mesma forma que todo o acesso ao nosso conteúdo”

AUGUSTO BARRETTO, FUNDADOR
E EDITOR DA TI NORDESTE

Segundo Augusto Barretto, fundador e editor da TI Nordeste, a demanda por empresas e profissionais na região é constante. “Fabricantes, distribuidores e empresas de serviços, que querem atuar na região, sempre nos solicitam indicações de empresas e profissionais”, afirma Barretto, que confessa que nem sempre sabe quem indicar. “Ao observar essa necessidade, resolvemos criar um Marketplace para divulgar os serviços das empresas locais ou que atuam na região, de forma organizada e justa”, completa Barretto. Dessa forma, nasceu o Marketplace TI Nordeste, uma página de pesquisa com 4 critérios de filtro para que qualquer interessado encontre uma empresa de serviços na região. “O objetivo é gerar um lead qualificado para a empresa assinante do Marketplace, mas sem deixar de lado o nosso princípio básico, de ser gratuito para quem consulta, da mesma forma que todo o acesso ao nosso conteúdo”, conclui Barretto.

INSPIRAÇÃO

Um das inspirações para a criação do Marketplace foi a experiência da agência digital Done!, marca pertencente ao Grupo TI Nordeste, que em 2020 foi elencada como TOP 50 agência digital da RD Station, concorrendo com mais de 2.000 agências do Brasil. “Nós geramos mais de 628 mil leads para os clientes da agência no ano passado e a ideia foi trazer essa tecnologia para dentro da TI Nordeste, um portal que já possui milhares de acessos de leitores fiéis e uma base de leads organizada com empresas e profissionais da região”, explica Adriele Strada, coordenadora da agência. A RD é uma ferramenta de automação de marketing, que auxilia mais de 25 mil clientes a gerarem leads de forma organizada. A empresa foi vendida para a TOTVS em março desse ano por R\$ 1,86 bi. “Não chega a ser uma mudança para quem trabalha na TI Nordeste ou na Done!. Gerar conteúdo e leads está em nosso DNA. A TI Nordeste já é uma grande geradora de leads. O desafio foi formatar uma plataforma que nos desse a possibilidade de escalar essa geração de leads e distribuir de forma justa os leads gerados”, conclui Adriele.

“Nós geramos mais de 628 mil leads para os clientes da agência no ano passado e a ideia foi trazer essa tecnologia para dentro da TI Nordeste, um portal que já possui milhares de acessos de leitores fiéis e uma base de leads organizada com empresas e profissionais da região”

ADRIELE STRADA, COORDENADORA DA DONE! AGÊNCIA DIGITAL



IMAGEM: ACERVO PESSOAL

COMO FUNCIONA?

O conceito é simples. Quem procura por uma empresa pode pesquisar em **www.ti-nordeste.com/marketplace** selecionando o tipo de canal (fabricante, distribuidor ou empresa local), a especialidade, (veja tabela na próxima página) o estado (todos da região nordeste). Além disso, pode-se também selecionar uma marca específica para encontrar o revendedor autorizado. A pesquisa é muito simples e o resultado aparece instantaneamente à medida que os filtros vão sendo selecionados.

A partir daí, a pessoa que está pesquisando pode clicar no resultado e vai ser redirecionada para uma landing page da empresa com informações mais detalhadas e um formulário para entrar em contato ou solicitar uma proposta, gerando assim um lead qualificado para a empresa assinante do Marketplace.

ASSINANTES VIP

Mas existe um outro ponto ainda mais atrativo para as empresas que assinarem o Marketplace da TI Nordeste. Trata-se do pacote VIP, que além de garantir a exibição da empresa assinante nos resultados de pesquisa, inclui ainda a geração de leads manuais, que será feita a partir de uma equipe de marketing e de SDRs (representantes de pré-vendas) que farão um trabalho proativo em toda a base de leads da TI Nordeste.

Segundo Olivan Santos, sócio e diretor responsável pela comercialização dos pacotes de assinaturas do marketplace, a TI Nordeste possui uma base de leads que engloba centenas de gestores de TI e centenas de canais de infraestrutura, de segurança, de energia solar e provedores de internet. “A nossa base de dados pode não ser a maior, mas é sem dúvida a melhor da região” afirma Olivan, que explica que a base está segmentada e que a TI Nordeste utiliza as melhores práticas de envio de e-mail, com consentimento de acordo com a LGPD. “Nossa base está segmentada e o principal contato é o gestor da empresa, seja no canal, no ISP ou no usuário final. Além disso temos o mapeamento de mais de 500 investimentos (projetos e obras em execução) na região nordeste”.

COMO PARTICIPAR DO MARKETPLACE

A TI Nordeste está pré-selecionando algumas empresas para participarem gratuitamente do Marketplace no período de testes, que vai até dezembro de 2021. Após esse período, qualquer empresa da área de tecnologia poderá se inscrever e oferecer seus serviços através do Marketplace. Os pacotes variam de acordo com o número de especialidades, marcas e estados atendidos, com pacotes a partir de R\$ 250,00 mensais. Além disso, para ser assinante VIP, a empresa deverá cumprir alguns requisitos mínimos.

SEGMENTOS QUE FARÃO PARTE DO MARKETPLACE

Cabeamento Estruturado
 Datacenter
 Cloud
 Cybersegurança
 Câmeras (CFTV)
 Controle de Acesso
 Energia Solar
 Ar-condicionado
 Elétrica
 Automação Comercial
 Revenda Gamer
 Computadores e Notebooks
 Rádios e Wifi
 Software para Clínicas e Hospitais
 Software de Gestão ERP
 Software de Vendas CRM



“Nossa base está segmentada e o principal contato é o gestor da empresa, seja no canal, no ISP ou no usuário final. Além disso, temos o mapeamento de mais de 500 investimentos (projetos e obras em execução) na região nordeste”

OLIVAN SANTOS, SÓCIO E DIRETOR RESPONSÁVEL PELA COMERCIALIZAÇÃO DOS PACOTES DE ASSINATURAS DO MARKETPLACE



A EMPRESA INTERESSADA PODE SOLICITAR UMA APRESENTAÇÃO COMPLETA CLICANDO NO ÍCONE AO LADO

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



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

O seu parceiro de serviços Microsoft

LEILÃO DO 5G CONFIRMA EXPECTATIVAS E ARRECADA R\$ 46,7 BILHÕES

Nesta fase, 85% das faixas de radiofrequências foram vendidas e todos os compromissos de investimentos contemplados; valor econômico superou em R\$ 5 bi o preço mínimo previsto

IMAGEM: ISTOCK



O maior leilão de radiofrequências da América Latina foi consumado com sucesso pelo Ministério das Comunicações (MCom) e Agência Nacional de Telecomunicações (Anatel). Das faixas de radiofrequência disponibilizadas, 85% foram arrematadas com ofertas que somaram R\$ 46,7 bilhões. Desse valor, mais de R\$ 39,3 bi serão revertidos em investimentos para ampliar a infraestrutura de conectividade no Brasil. O valor econômico total excedeu em R\$ 5 bilhões o preço mínimo estipulado pelo Governo Federal no edital da licitação.

“Superou todas as nossas expectativas”, comemorou o ministro das Comunicações, Fábio Faria. Durante coletiva de imprensa, realizada após fechamento da análise e julgamento das propostas, Faria salientou o esforço feito para realizar a licitação e inaugurar no país uma nova era de conectividade. “Foram 15 meses de trabalho intenso para que a gente pudesse trazer de fato o 5G para o Brasil e hoje chegamos com notícias altamente positivas”, pontuou. O ministro destacou que o resultado do leilão foi superior a todas as licitações anteriores do setor de telecomunicações somadas. Em números aproximados, a venda das faixas do 3G rendeu R\$ 7 bi; do 4G movimentou R\$ 12 bi; e a privatização da Telebras, R\$ 22 bi.

A realização do leilão marca a chegada da tecnologia 5G no Brasil e fomenta investimentos no setor de telecomunicações. Com a venda das faixas, todas as obrigações de cobertura de internet móvel foram contempladas. Isso significa que serão atendidos os compromissos previstos para ampliação da infraestrutura de conectividade. “Temos a garantia e a certeza de que todos os valores arrecadados nesse leilão serão convertidos em benefícios para a população”, sustentou o ministro.

Entre as obrigações assumidas pelas empresas vencedoras estão: levar cobertura 5G a todas as capitais e cidades com mais de 30 mil habitantes; garantir internet 4G nas rodovias federais e localidades ainda sem conexão; implantar rede de fibra óptica em locais com pouca ou nenhuma infraestrutura de conectividade; implantar o Programa Amazônia Integrada e Sustentável (PAIS) e o projeto da rede privativa de comunicação da Administração Pública Federal; custear a migração da TV parabólica para TV via satélite; investir em projetos de conectividade em escolas. **TI**

PRAZOS PARA IMPLEMENTAÇÃO

Com o avanço do leilão, surge a dúvida a respeito de quando a tecnologia 5G efetivamente será implementada em todo o território brasileiro. O edital possui metas fixadas ano a ano. As primeiras vencem em julho de 2022, quando todas as capitais brasileiras devem ter cobertura de 5G. Já em 2028, a meta é para cobertura de todas as cidades do país.

NOVAS OPERADORAS

Além de atrair investimentos, o leilão do 5G também possibilitará a entrada de seis novas operadoras de telefonia móvel no Brasil. As empresas Winity II Telecom, a Brisagnet, o Consórcio 5G Sul, a Cloud2u, a Fly Link e a Neko Serviços arremataram lotes e ganharam o direito de explorar as faixas para levar serviço de internet à população. A Brisagnet arrematou o lote E4 (50 MHz) que engloba a região Nordeste, por R\$ 111,3 milhões. Vivo ficou com Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo, por R\$ 176,4 milhões. As três principais operadoras ainda concorreram pelos blocos de 40 MHz: a Vivo adquiriu lotes relativos a São Paulo e as regiões Norte e Centro Oeste, somando R\$ 290 milhões; TIM ficou com a região Sul (R\$ 94,5 milhões) e com Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo (R\$ 450 milhões). Ao final, o lote F8 (40 MHz na faixa 2,3 GHz) acabou tornando-se o mais disputado do primeiro dia, com Algar e TIM alternando lances por 17 vezes. A Algar arrematou o lote com a oferta de R\$ 57 milhões, configurando ágio de 1.127% sobre o preço mínimo.

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.

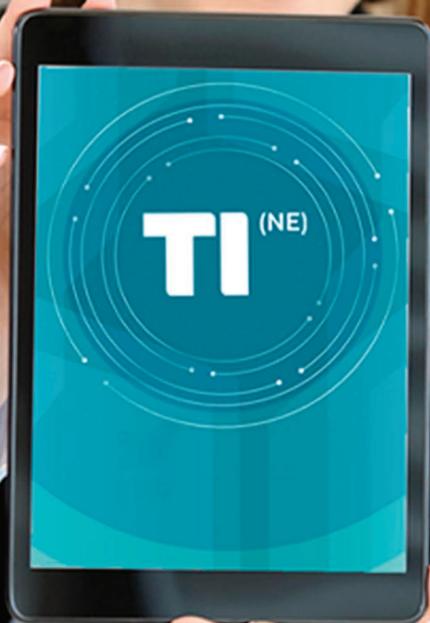
E AGORA GANHAMOS UM APOIO EXTRA!

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 ANUNCIAR

71 3480-8130

contato@tinordeste.com
www.tinordeste.com



TI (NE)
Informação a
serviço da região

INCENTIVOS FISCAIS AJUDAM BAHIA A SER LÍDER EM ENERGIAS RENOVÁVEIS

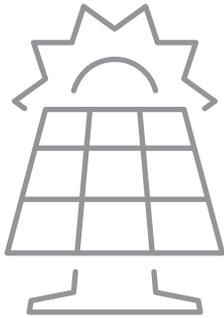
IMAGEM: DIVULGAÇÃO



Benefícios são relevantes para atrair investidores e novos consumidores

Gerar transformações a partir dos negócios é possível e as empresas têm cada vez mais optado pelo caminho da sustentabilidade, investindo em políticas que se harmonizem com a dualidade da preservação ambiental alinhada à rentabilidade dos seus investimentos. De acordo com estudo global realizado pela PwC, a maioria dos países sul-americanos, a exemplo do Brasil, oferece uma variada gama de benefícios aos investidores do ramo de energias renováveis, cujo potencial de crescimento e investimento devem chegar a vários bilhões de dólares nos próximos anos.

Em **estudo recente**, a PwC aponta incentivos fiscais oferecidos ao segmento em sete países da América do Sul: Argentina, Brasil, Chile, Colômbia, Equador, Peru e Uruguai.



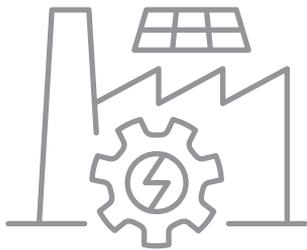
GERANDO A PRÓPRIA ENERGIA

Atentas aos diversos benefícios, muitas empresas têm decidido investir na geração própria de energia. Um exemplo disso é o Aeroporto de Salvador, que possui usina solar com capacidade para suprir cerca de 30% do seu consumo. De acordo com o sócio-líder da área tributária na região Nordeste e líder de Tributos para a indústria de Energia da PwC Brasil, Vandrê Pereira, dentre os tópicos que merecem atenção antes de uma empresa ingressar na geração própria de energia é importante mapear os aspectos regulatórios que regem o setor, bem como a demanda de energia necessária e a fonte energética a ser utilizada, se Eólica, Solar ou outra. Além disso, frisa, “dependendo do tamanho da geração, captar investidores ou parceiros comerciais é interessante em função dos investimentos iniciais necessários”.

Segundo Vandrê Pereira, os benefícios são além de tributários, alcançam a redução do custo com o consumo de energia elétrica, além de alinhar a reputação da empresa ao movimento mais recente sobre ESG (em inglês, environmental, social and governance; em português, ambiental, social e governança). “Ao utilizar uma energia renovável demonstra-se para a sociedade a preocupação da empresa com as questões ambientais. Além disso, a energia renovável, sobretudo as tecnologias que estão sendo desenvolvidas para o seu armazenamento, poderá trazer benefícios econômicos para a empresa utilizar esta energia “guardada” em momento cuja a energia elétrica tradicional seja mais cara em horários de pico”, aponta o especialista.



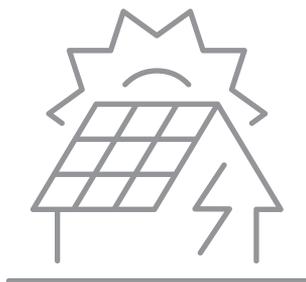
**PARA CONFERIR O ESTUDO
CLIQUE NO ÍCONE AO LADO**



INCENTIVOS FISCAIS NO BRASIL

No caso do Brasil, conforme levantamento da PwC, os incentivos fiscais para energias renováveis, como energia eólica, solar, de biomassa e de biocombustíveis, são aplicáveis ao Imposto de Renda da Pessoa Jurídica (IRPJ), Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL), contribuições sociais sobre a receita bruta (PIS e Cofins) e Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS).

Em todo país, há a possibilidade de isenção de ICMS nas operações com equipamentos e componentes para aproveitamento de energia solar e eólica, como turbinas eólicas, aquecedores solares, geradores fotovoltaicos, entre outros. Outro exemplo de incentivo é a suspensão da cobrança de PIS e Cofins nas aquisições de máquinas, equipamentos e serviços destinados ao ativo imobilizado de projetos de infraestrutura no setor de energia.



INCENTIVOS FISCAIS NA BAHIA

Líder na geração de energia elétrica a partir das fontes eólica e solar no país, na Bahia, de acordo com o Governo do Estado, aproximadamente 90% da capacidade instalada de energia elétrica é oriunda de fontes renováveis. Segundo o Operador Nacional do Sistema Elétrico (ONS), através da força do vento, o estado produziu 12.590,21 GWh de janeiro a setembro de 2020. No caso da energia por fonte fotovoltaica, foi gerado 1.376,72 GWh no mesmo período. Com isso, de acordo com o Governo do Estado, atualmente, a Bahia tem capacidade de atender cerca de 13,5 milhões de residências apenas com energia gerada a partir dessas fontes renováveis. A previsão é a de que, até 2025, 130 parques eólicos e 57 empreendimentos solares entrem em operação comercial.

Dentre os mecanismos de incentivo à produção de energia limpa adotada pelo governo está a isenção de encargos como o PIS/PASEP e o diferimento de ICMS para importação de peças, equipamentos e componentes

produzidos por fabricantes de turbinas eólicas ou entidades que façam manutenção e reparação dessas turbinas e demais equipamentos de geração deste tipo de energia limpa.

Ainda na linha dos ganhos proporcionados por ações ecologicamente corretas e economicamente viáveis, na capital baiana, proprietários de imóveis que adotem medidas de incentivo à proteção, preservação e recuperação do meio ambiente também recebe descontos. Isso ocorre através do Programa de Certificação Sustentável IPTU Verde, criado em 2015 pela Prefeitura de Salvador e que oferece até 10% de desconto para empreendimentos imobiliários residenciais, comerciais, mistos ou institucionais que realizem iniciativas sustentáveis em suas construções.



DESAFIO TRIBUTÁRIO DO SETOR

Embora a geração e o consumo de energia a partir de fontes renováveis esteja em ampla ascensão, tem-se verificado um aumento de fiscalizações por parte dos Municípios onde são construídos os parques eólicos para a cobrança de Imposto Sobre Serviços (ISS) dessas empresas. O foco da fiscalização tem sido naquelas que fabricam os aerogeradores com o entendimento de que: fornecer os aerogeradores é parte da prestação do serviço da construção civil do parque eólico.

O setor de energia renovável é recente e a regulamentação está sendo construída e adaptada ao longo desse processo de crescimento do setor, no entanto, o investidor ao decidir aplicar seus recursos neste segmento busca o retorno ao seu capital, mas também a segurança necessária para a atividade, e temas como a incidência de imposto de serviço sobre uma atividade fabril (produção do aerogerador) aparenta ser um dos desafios a serem ponderados por aqueles que desejem investir, por exemplo, no setor eólico. **TI**

CONCURSOS PÚBLICOS EM 2022: MAIS DE 225 MIL VAGAS DEVERÃO SER ABERTAS

Estabilidade e remunerações que chegam a R\$21 mil mensais são os principais atrativos

Durante a pandemia do novo coronavírus, muitos concursos acabaram sendo postergados, adiando o sonho de milhares de pessoas que procuram um emprego com estabilidade e boa remuneração no serviço público. Agora, com boa parte da população vacinada e os índices de contaminação e mortes sendo reduzidos drasticamente, percebe-se que, a partir do segundo semestre deste ano, houve um aumento considerável de oportunidades para quem quer ingressar na carreira pública.

No entanto, é em 2022 que os concursos públicos prometem 'bombar'. Levantamento feito pela Central de Concursos aponta que mais de 225 mil vagas em cargos dos níveis fundamental, médio e superior poderão ser abertas no ano que vem, em diversos órgãos das esferas federal, estadual e municipal. Detalhe: as remunerações chegam a R\$21 mil mensais.

Segundo o diretor da Central de Concursos, Gabriel Henrique Pinto, os concurseiros devem iniciar os estudos o quanto antes para estarem devidamente preparados para a 'enxurrada' de oportunidades que surgirá.

"A demanda por servidores públicos em todas as áreas é muito grande, especialmente na Receita Federal e no INSS, que já não realizam concursos há muito tempo. A pandemia fez com que os concursos ficassem represados. Agora, com o controle da pandemia, diversos órgãos estão retomando os preparativos para contratar novos servidores. Por isso, é certo que vários editais serão publicados no primeiro semestre de 2021. Quem iniciar a preparação desde já e realizar um estudo planejado terá muito mais chances de conquistar uma vaga do que aqueles que iniciarão os estudos quando os editais foram divulgados", afirma Gabriel.

IMAGEM: DIVULGAÇÃO



“Os concurseiros devem iniciar os estudos o quanto antes para estarem devidamente preparados para a ‘enxurrada’ de oportunidades que surgirá”

GABRIEL HENRIQUE PINTO, DIRETOR DA CENTRAL DE CONCURSOS

Esses são apenas alguns dos concursos aguardados para o ano que vem. E como 2022 já está logo aí, é importante começar a preparação o quanto antes para que o candidato esteja pronto quando começarem a sair os editais.

ESPECIALISTA DÁ DICAS DE PREPARAÇÃO

Segundo Gabriel Henrique Pinto, o primeiro passo para quem quer conquistar uma das milhares de vagas que serão abertas em 2022 é se matricular em um curso preparatório, seja ele presencial ou online. "É possível estudar sozinho e ser aprovado, mas dessa forma, via de regra, demora-se muito mais tempo para se conquistar uma vaga no serviço público. Já as chances de se obter sucesso ao estudar em um curso preparatório aumentam exponencialmente, sem falar no encurtamento do tempo. Isso porque os professores conhecem o 'caminho das pedras' e vão poder direcionar melhor o estudo dos candidatos, apontando exatamente os pontos mais recorrentes em provas de concursos", disse.

O diretor da Central de Concursos deu mais uma dica valiosa: o concurseiro deve estudar com base no edital anterior do último concurso do cargo de interesse. "Na maioria das vezes, os programas não costumam sofrer alterações significativas. O mesmo acontece com as estruturas de provas. Sendo assim, o candidato pode relacionar os conteúdos e etapas do certame almejado e, com base nisso, iniciar seu planejamento e montar um calendário que contemple o estudo, o trabalho e as atividades domésticas", orientou.

Além do estudo da teoria, Gabriel Henrique Pinto destaca ser indispensável a realização de questões de provas anteriores durante a preparação para um concurso público. "Somente treinando o aluno saberá se está ou não entendendo as disciplinas que está estudando. Além disso, não dá para se preparar para concursos e não realizar questões, sobretudo provas anteriores. Por meio delas, o candidato vai perceber como os assuntos costumam ser cobrados pelo órgão e pela banca organizadora e quais são os temas mais recorrentes", explicou. **TI**

ÓRGÃOS QUE CONFIRMARAM PEDIDOS OU REFORÇARAM SUAS SOLICITAÇÕES PARA O PERÍODO PÓS-PANDEMIA

204.307 vagas

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE)

7.575 vagas

Instituto Nacional do Seguro Social (INSS)

699 vagas

Receita Federal do Brasil

245 vagas

Banco Central do Brasil (Bacen)

375 vagas

Controladoria Geral da União (CGU)

826 vagas

Fundação Nacional do Índio (Funai)

40 vagas

Senado Federal

568 vagas

Ibama

171 vagas

ICMBio

300 vagas

Ministério da Economia

15 vagas

Tribunal Regional Federal da 3ª Região (TRF 3)

2.939 vagas*

Polícia Civil do Estado de São Paulo (PC-SP)

2.700 vagas**

Polícia Militar do Estado de São Paulo (PM-SP)

1.000 vagas

Guarda Civil Metropolitana de São Paulo (GCM SP)

3.250 vagas***

Sec. Municipal de Educação de São Paulo (SME SP)

*autorizadas para cargos de nível superior

**para soldado

***para professores

STARTUP CHILENA LANÇA “APRENDO LIVRE”, PLATAFORMA GRATUITA QUE AJUDA ESTUDANTES BRASILEIROS NA PREPARAÇÃO PARA O ENEM

Com propósito de reduzir lacunas educacionais e sociais, a EdTech “Open Road” traz para o Brasil uma plataforma que oferece materiais de apoio e ferramentas preparatórias para o Enem



IMAGEM: DIVULGAÇÃO

A realização do Exame Nacional do Ensino Médio (Enem) já está batendo à porta e muitos estudantes brasileiros não possuem condições financeiras de frequentar cursos preparatórios. Visando apoiar parte vulnerável no caminho até a prova, a Open Green Road, empresa chilena com cerca de 12 anos de experiência no setor EdTech traz para o Brasil o “Aprendo Livre”. A plataforma Test Prep é online, totalmente gratuita e voltada para todos os estudantes brasileiros que estão em processo preparatório para o Enem 2021.

Muitos cursos de preparação para o Enem são pagos, essas taxas representam um obstáculo por grande parte da população brasileira, uma vez que suas chances de acesso ao Ensino Superior, na atual crise global de saúde, por meio de uma

prova tão exigente e em um setor acadêmico tão competitivo, eles são consideravelmente diminuídos sem uma boa preparação para o Exame Nacional do Ensino Médio.

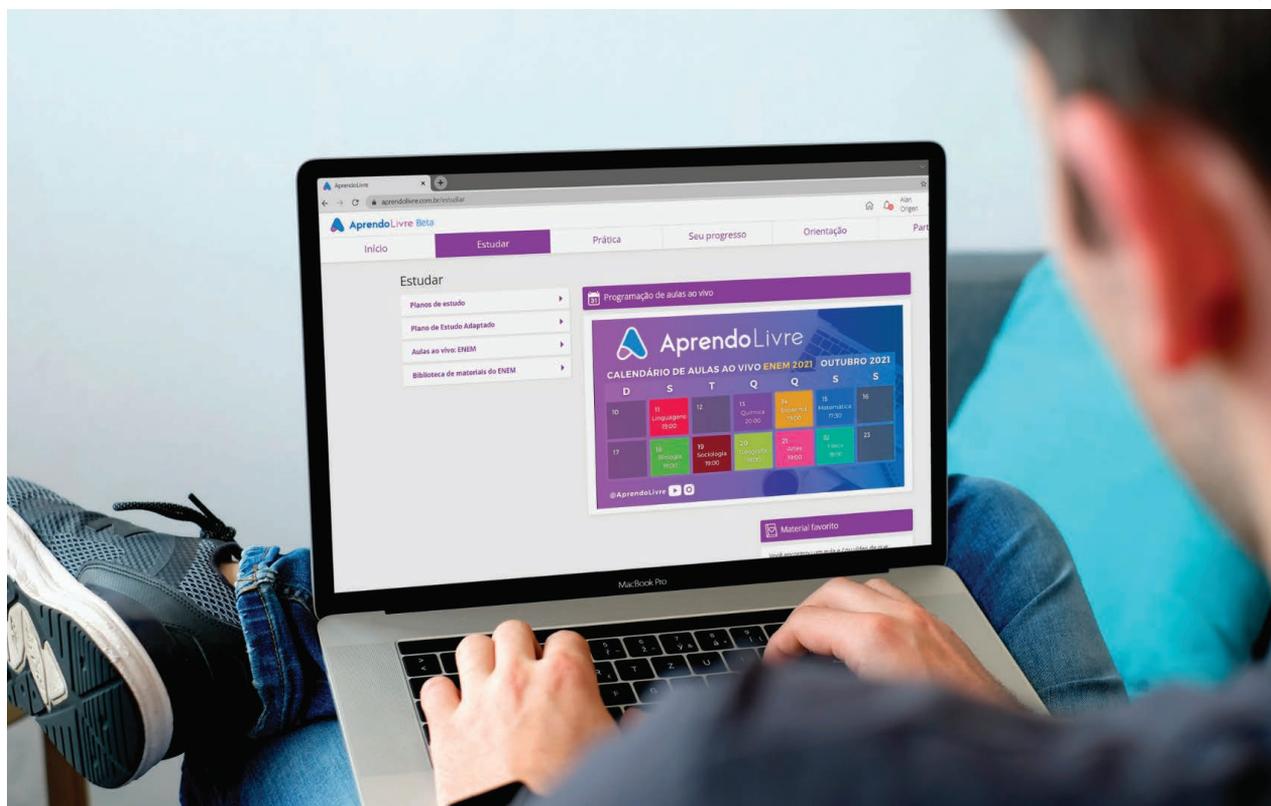
O Enem é a prova que todas as universidades públicas e privadas do Brasil adotaram como método de ingresso por meio do Sistema de Seleção Unificada (Sisu). Com mais de 5 milhões de estudantes matriculados a cada ano, o Enem se posicionou como o evento mais importante do País.

Diante do desafio de democratizar o acesso à educação, a plataforma “Aprendo Livre” oferece gratuitamente aos estudantes materiais, aulas, simulados, suporte tecnológico com experiência de aprendizagem adaptável com tecnologia de IA (Inteligência Artificial) e a qualidade que eles só poderiam encontrar nas alternativas mais caras



PARA CONHECER A PLATAFORMA, CLIQUE NO ÍCONE AO LADO

IMAGEM: DIVULGAÇÃO



do mercado. A EdTech Open Green Road abraçou o propósito de oferecer soluções para reduzir as lacunas educacionais, sociais e econômicas da sociedade. Atualmente, "Aprender Livre" está presente em no Chile, México, Colômbia e agora no Brasil e já atendeu mais de 270 mil alunos através das múltiplas iniciativas em toda a América Latina.

Para usar basta se inscrever no site da plataforma, www.aprendolivre.com.br, onde o estudante terá acesso imediato aos conteúdos educacionais. No espaço, o estudante contará com diversos serviços como provas de prontidão com feedback imediato; avaliações recomendadas por disciplina; relatórios estatísticos de suporte e desempenho; material de apoio multimídia para cada matéria do Enem; comunida-

de para colaboração e resolução de dúvidas, aulas preparatórios ao vivo e gravados.

Todos os conteúdos e materiais disponibilizado no "Aprender Livre" são verificados e alinhados com o Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira (INEP). E o uso da plataforma é totalmente gratuito e ilimitado, sem taxas ocultas, sem contratos. As ferramentas e os materiais não possuem limite ou distinção para uso, com apoio para todos.

"Aprender Livre" apoia alunos a se familiarizar com o formato das provas por meio das áreas de conhecimentos que compõem o Enem, permite acompanhar suas sessões práticas e através do feedback imediato fornecido pela plataforma, é possível que eles identifiquem em tempo hábil seus pontos fortes e fracos em cada área. **TI**

FALHA DO FACEBOOK ALERTA O BRASIL SOBRE NOVAS VULNERABILIDADES DA NUVEM E DA REDE 5G

A falha sofrida pelo Facebook, WhatsApp, Instagram, Messenger e Oculus VR no início de outubro causou impacto no Brasil e no mundo. O valor das ações da empresa caiu 5% na Nasdaq, e a fortuna pessoal de Mark Zuckerberg, o CEO do Facebook, foi diminuída em US\$ 5,9 bilhões. Por ser o centro de um ecossistema global de empresas e pessoas que fazem negócios a partir de seus serviços, a indisponibilidade do sistema causou prejuízos em cascata. Estudo do instituto de pesquisa Oberlo de 2019 indica que 120 milhões de brasileiros utilizam o WhatsApp – 59% desses usuários deixam esse APP aberto todo o tempo em seu smartphone.

A alta aderência do brasileiro ao WhatsApp faz com que esse seja, cada vez mais, o canal primordial de interação entre empresas de todos os portes e verticais e seus clientes. Embora alguns segmentos menos digitalizados sigam usando o WhatsApp tradicional, a maior parte das empresas adota um subset dessa plataforma – o WhatsApp Business. Segundo pesquisa da Decode, somente nos primeiros seis meses de 2020 esse sistema foi baixado 12 milhões de vezes.

É essencial para as empresas, portanto, compreender as lições que a falha do Facebook – uma das maiores nuvens públicas do mundo – tem a ensinar.

Esse desastre revela deficiências na gestão da nuvem do Facebook, ambiente hospedado em gigantescos data center hyperscale espalhados pelo mundo e também no Brasil. O que aconteceu com o Facebook, afetando milhões de pessoas e milhares de empresas, pode acontecer com qualquer organização que tenha seus negócios baseados na nuvem (privada, pública ou híbrida).



POR HILMAR BECKER

A ECONOMIA BRASILEIRA DEPENDE CADA VEZ MAIS DA NUVEM

O relatório **IDC Brazil Hybrid Cloud Study 2020** mostra que embora 48% das empresas ainda utilizem data centers próprios, on-premises, 52% já aliam à essa infraestrutura o uso de recursos na nuvem.

Onde há Internet e há nuvem, há o DNS (Domain Name System). A falha do Facebook foi de tal volume que afetou o DNS de outros provedores de serviços de todo o mundo. Seja por meio do web site da empresa, e-mails, Mobile Apps ou outros tipos de acesso, é impossível realizar qualquer ação na Internet sem servidores DNS.

O DNS traduz o nome dos domínios da Internet (endereços na Web) em endereços numéricos IP (Internet Protocol). Por essa razão, o DNS é conhecido como o livro de endereços da Internet. Os negócios digitais dependem do DNS para acontecer. Sem o auxílio de servidores DNS seguros, as empresas brasileiras podem ficar vulneráveis a downtimes, ataques e vazamento de dados de clientes.

Nada indica, até agora, que a causa da falha do Facebook foi um ataque malicioso. Mas as vulnerabilidades do DNS, elemento-chave da Internet, são reais.

MIRAI, O MAIOR ATAQUE DNS DA HISTÓRIA, SEGUE SE REINVENTANDO

Em outubro de 2016, por exemplo, a botnet de dispositivos IoT **Mirai** e sua carga de 200 Gigabits por segundo atingiram pesadamente a infraestrutura do provedor Dyn, que supre recursos de DNS para grandes empresas. Essa estratégia suportou o maior volume de ataques DDoS registrado até agora. Novas versões da Mirai, sempre focadas nas vulnerabilidades do DNS, seguem sendo desenvolvidas e disparadas pelas gangues digitais.

É importante ressaltar que a razão divulgada para a falha do Facebook foi um erro ocorrido com outro elemento-chave da infraestrutura de comunicação dessa empresa – o BGP (Border Gateway Protocol), solução essencial para o roteamento de dados. É como se alguém tivesse desconectado as redes do Facebook da Internet mundial. Ninguém conseguia acessar os vários serviços da empresa (Facebook, WhatsApp, Instagram, Oculus VR).

Os danos causados ao DNS dos grandes operadores de redes ao redor do mundo foram um efeito colateral do problema com o BGP do Facebook.

Grande parte do tráfego mundial de dados vem de aplicativos – categoria em que os serviços do Facebook são líderes absolutos. Para contornar a falha do Facebook, usuários de todas as geografias aumentaram o volume de acessos à empresa. Cada um desses acessos visava o DNS. Isso potencializou o problema e os efeitos planetários da falha do Facebook.

Esse quadro é a ponta do iceberg de questões cada vez mais críticas.

Relatório do **UpTime Institute** construído a partir de entrevistas com 846 gestores de data centers dos EUA no primeiro semestre de 2021 aponta as razões por trás de problemas como o vivido no início de outubro – falhas que

podem atingir qualquer tipo de empresa. Enquanto 42% dos gestores de data centers entrevistados dizem que falhas em software e configurações causam downtimes, outros 21% afirmam que os problemas são provocados por falhas na infraestrutura de rede.

Para os consultores do UpTime Institute, essas estatísticas constroem um quadro de convergência entre software e infraestrutura de rede que chegou para a ficar.

O MUNDO “SOFTWARE DEFINED” TRAZ NOVOS DESAFIOS PARA AS EMPRESAS

A nuvem é um ambiente virtualizado baseado em redes cada vez mais estruturadas e administradas como software, não mais dependendo de um hardware específico. Essa realidade marca o fim das barreiras entre a camada de software e a camada de rede. A disseminação do mundo do “Software Defined” já é uma realidade no Brasil, mas, com a chegada das redes 5G, irá explodir.

Operadoras de Telecom sabem disso, e já estão testando soluções de DNS seguro que atuem numa topologia absolutamente distribuída, baseada em milhares de novos data centers no edge.

No centro desse universo cada vez mais fluido estão as funções de endereçamento da Internet e da nuvem. Nesse exato momento organizações brasileiras estão estudando como utilizar recursos de Inteligência Artificial e Machine Learning para proteger o DNS de ataques, acelerar sua performance e administrar o ambiente de forma preditiva, de modo a evitar falhas. Essas conquistas são essenciais para que a nossa economia avance em 2022. **TI**

Hilmar Becker é Country Manager da F5 Networks Brasil.



Assista no YouTube:



/ DIGIFORTBR

#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 -