

# perto

SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E INOVAÇÃO  
PARA O BANCO E O VAREJO



**3 RUMO À ÍNDIA**  
Enviados os primeiros  
ATMs



**5 VAREJO**  
Benefícios da  
Pertochek



**6 SERVIÇOS**  
Área remodelada



**8 CLIENTE**  
Gang



## Automação de depósito no ATM

Rápida, simples e inovadora: a Solução Pertoimage para o autoatendimento bancário permite depósitos de dinheiro e de cheques sem uso de envelopes e com toda a segurança. As facilidades satisfazem não somente os correntistas, mas também as instituições financeiras, que eliminam o trabalho da retaguarda com a consolidação dos depósitos.

# Sucesso no CIAB

Pelo 19º ano a Perto esteve presente no **CIAB** (Congresso e Exposição de Tecnologia da Informação das Instituições Financeiras).

Como patrocinadora do principal evento de tecnologia bancária do Brasil, a Perto apresentou soluções inovadoras e de alta flexibilidade em Automação de Depósito dispensando o uso de envelopes, uma tendência que irá dominar o mercado brasileiro nos próximos meses. Apresentamos também soluções de imagem e biometria da palma da mão.

Mostramos ao mercado, ainda, nossa nova linha de ATMs Perto Fit Flex Series, que pode ser customizada de acordo com as necessidades do cliente: com cinco módulos conseguimos fazer até 22 ATMs diferentes.

Mais uma vez o CIAB possibilitou à Perto apresentar aos clientes seu *expertise* em inovar. Recebemos um grande número de pessoas em nosso estande.

A Perto mantém agora seu foco em concluir as metas do ano de 2009, e trabalhará forte neste segundo semestre para levar aos seus clientes alternativas que possam gerar valor aos seus negócios.

Obrigado e boa leitura!



**Marco Aurélio Freitas**  
Diretor Comercial e de Marketing da Perto S.A.

## INOVAÇÃO NA CAIXA

O dia 23 de junho marcou a conclusão do projeto de internalização do autoatendimento da Caixa Econômica Federal. Chamada de Multicanal, a solução traz à instituição o domínio total dos equipamentos de salas de autoatendimento, salas não contíguas e PAE (Ponto de Atendimento Eletrônico), através da migração dos terminais para uma plataforma de software livre.

Conduzido pela VP de TI, o evento contou com a participação de colaboradores, parceiros e convidados. A padronização das funcionalidades dos ATMs foi destacada na ocasião, pelo conforto e comodidade na utilização do autoatendimento. Representada na oportunidade pela diretoria comercial e pela gerência comercial da filial de Brasília, a Perto participou do projeto Rede Caixa fornecendo 4.960 ATMs, de um total de 20.743 instalados.

## NOVO SITE

A Perto aproveitou o lançamento de sua nova identidade visual – ocorrido no CIAB – para mostrar outra inovação que compõe o plano estratégico de comunicação da empresa: a inauguração do novo site. Aliado a ações coordenadas de comunicação, o site pretende posicionar e fortalecer os serviços e produtos da empresa, além de otimizar os mecanismos de busca de informações e de estreitar o relacionamento com seus públicos. Confira o novo layout em [www.perto.com.br](http://www.perto.com.br).



## TECNOLOGIA DE ATENDIMENTO

No primeiro dia do CIAB, a maior feira de tecnologia bancária da América Latina, que ocorreu entre os dias 17 e 19 de junho, foi promovido o painel “Tecnologias para Melhor Atendimento”. O painel contou com a participação do chefe de operações do banco chileno BCI, Mario Gaete. Ele apresentou aos congressistas o case de sucesso do BCI – Soluções de Imagem no Autoatendimento –, que utiliza soluções da Perto.

## NA MÍDIA

As soluções da Perto ganharam destaque na mídia nacional e chamaram a atenção dos jornalistas que visitaram o CIAB. Uma reportagem do SPTV (noticiário da Rede Globo em São Paulo) veiculada no dia 16 de junho aponta que inovações como o PalmScan – capaz de reconhecer as veias da palma da mão para autorizar pagamentos, saques e outras transações bancárias – devem facilitar a vida dos correntistas.

O jornal Valor Econômico e a edição gaúcha do Jornal do Comércio também citam o leitor biométrico da Perto, usando o exemplo do banco Bradesco. “Não há duas pessoas no mundo com veias iguais e elas são imutáveis a partir dos oito anos de idade. Pensando nisso, o banco solicitou um produto à Perto, que é especializada

em desenvolver tecnologia para o setor”, destaca a notícia publicada no Valor.

Já uma matéria da revista do CIAB destaca a Pertoprinter, afirmando que “santo de casa faz milagre”, e que “o HSBC implantou um projeto em todas as agências que adota impressoras, leitoras e autenticadoras de cheques fabricadas pela Perto”. A notícia ressalta que o tempo de espera em filas de agências reduziu 24%, já que “as atuais impressoras são 17 vezes mais velozes do que as matriciais antigas”.

### AGENDA

#### Expostos

16 a 18 de setembro  
Expo Center Norte  
São Paulo - SP

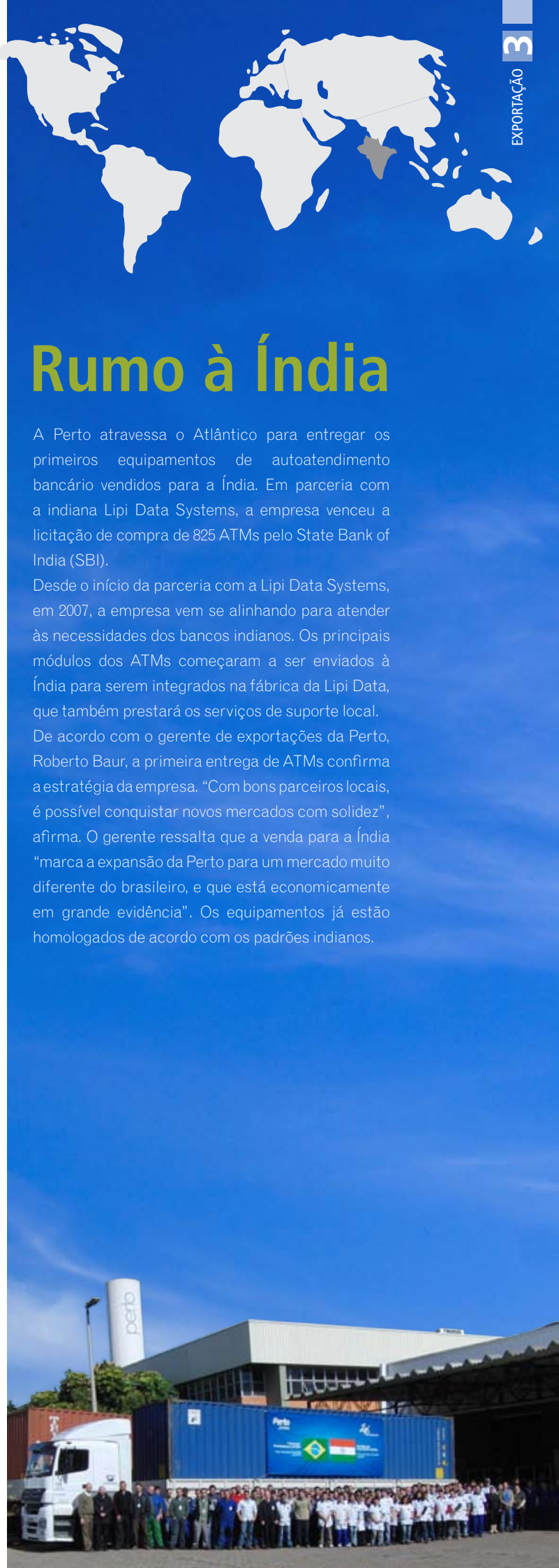
#### Bai Retail Delivery

03 a 05 de novembro  
Boston Convention & Exhibition Center  
Boston, MA - USA

## Rumo à Índia

A Perto atravessa o Atlântico para entregar os primeiros equipamentos de autoatendimento bancário vendidos para a Índia. Em parceria com a indiana Lipi Data Systems, a empresa venceu a licitação de compra de 825 ATMs pelo State Bank of India (SBI).

Desde o início da parceria com a Lipi Data Systems, em 2007, a empresa vem se alinhando para atender às necessidades dos bancos indianos. Os principais módulos dos ATMs começaram a ser enviados à Índia para serem integrados na fábrica da Lipi Data, que também prestará os serviços de suporte local. De acordo com o gerente de exportações da Perto, Roberto Baur, a primeira entrega de ATMs confirma a estratégia da empresa. “Com bons parceiros locais, é possível conquistar novos mercados com solidez”, afirma. O gerente ressalta que a venda para a Índia “marca a expansão da Perto para um mercado muito diferente do brasileiro, e que está economicamente em grande evidência”. Os equipamentos já estão homologados de acordo com os padrões indianos.



# Depósito inteligente

Aceitar depósitos de cheques e cédulas sem envelope. Preencher e digitalizar a imagem dos cheques. Processar e transmitir a operação automaticamente de forma on-line. Essas são algumas das funcionalidades da Solução para depósitos do autoatendimento, que a Perto vem aperfeiçoando nos últimos anos e está oferecendo ao mercado.

Com o processo atual, os bancos precisam disponibilizar recursos humanos tanto para o acompanhamento da operação no autoatendimento, quanto para retirada e tratamento dos envelopes da máquina, conferência e conciliação dos valores. Isso sem contar os gastos com transporte de valores e de documentos. A novidade prevê redução de custos na operação, mais **SEGURANÇA E RAPIDEZ**, uma vez que o correntista fará o depósito diretamente no equipamento – eliminando a exposição do preparo do envelope – e que as cédulas e os cheques serão contados e validados automaticamente.

“Como o depósito é processado no momento da operação, o crédito em conta corrente pode ser na hora. Assim, o cliente também sai mais satisfeito”, explica Zigomar Nunes de Ávila Filho, gerente-geral do Departamento Comercial da Perto. Segundo ele, a operação é intuitiva, semelhante a outras realizadas nos caixas eletrônicos.

## TENDÊNCIA

UM MOVIMENTO – IMPULSIONADO PELA FEBRABAN – ESTIMULA QUE AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS INVISTAM NA TRUNCAGEM ELETRÔNICA DE CHEQUES. ANTECIPANDO-SE ÀS NECESSIDADES, A SOLUÇÃO PERTOIMAGE POSSUI TODA TECNOLOGIA PARA COMPENSAÇÃO ON-LINE TAMBÉM NO AUTOATENDIMENTO, SEM GERAR TRABALHO PARA O RETAGUARDA.

COM A SOLUÇÃO PERTOIMAGE DE AUTOMAÇÃO DE DEPÓSITO NO AUTOATENDIMENTO BANCÁRIO, AS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS ECONOMIZAM RECURSOS E DEIXAM SEUS CLIENTES MAIS SATISFEITOS.

## VANTAGENS

- PARA AGÊNCIAS:  
REDUZ CUSTO OPERACIONAL NA RETAGUARDA E NO AUTOATENDIMENTO (O COLABORADOR PODE SER ALOCADO EM OUTRA ATIVIDADE MAIS NOBRE)  
SEGURANÇA: O EQUIPAMENTO RECUSA NOTAS FALSAS  
RAPIDEZ NOS PROCESSOS  
ECONOMIA NO TRANSPORTE DE DOCUMENTOS
- PARA CLIENTES:  
OPERAÇÃO MAIS RÁPIDA E INTUITIVA  
LIBERAÇÃO IMEDIATA DE VALORES



# Solução para o varejo

UMA DAS MAIS COMPLETAS  
PROCESSADORAS DE CHEQUES DO  
MERCADO, A PERTOCHEK REDUZ O RISCO  
DE FRAUDES E ATENDE ÀS NECESSIDADES  
DO MERCADO, AVALIA O DIRETOR  
COMERCIAL DO CHECK EXPRESS GROUP.

Os cerca de 3 mil clientes do Check Express Group que usam a Pertochek têm garantida a segurança de suas operações, de acordo com o diretor comercial do grupo, Marcio Fantini. Além de reconhecer automaticamente todos os dados de cheques, armazená-los em forma de relatórios e imprimi-los com tecnologia jato de tinta, o produto pode realizar consultas nos principais provedores de informações de crédito do País. "No que se trata de aumentar sua segurança em relação a fraudes em cheques, a Pertochek é uma grande aliada do lojista", assegura o diretor.

Com um total de 43 mil clientes, o Check Express Group lança constantemente campanhas de incentivo junto aos revendedores. Segundo Fantini, o motivo é que a Pertochek "é um produto bom, fácil e acessível. Exatamente o que o varejo de pequeno porte precisa".

O diretor acrescenta que outras vantagens do produto são a leitura e o preenchimento automáticos, tornando o processo de recebimento de cheques mais rápido e fácil. "Não há dúvidas de que, entre os produtos similares ou soluções que demandem o mesmo nível de investimento, a Pertochek é a do mercado."



## EXPERIÊNCIA

HÁ MAIS DE 10 ANOS NO MERCADO, O CHECK EXPRESS GROUP É COMPOSTO POR QUATRO EMPRESAS BRASILEIRAS QUE INTEGRAM SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS PARA CRÉDITO, MEIOS DE PAGAMENTO E SERVIÇOS FINANCEIROS. ENTRE SEUS SERVIÇOS ESTÃO CONSULTAS DE CRÉDITO, CORRESPONDENTE BANCÁRIO, SERVIÇOS PRÉ-PAGOS E REDE PARA CAPTURA DE TRANSAÇÕES.

## A PERTOCHEK

CONFIRA ALGUNS ATRIBUTOS DO EQUIPAMENTO:

- É FABRICADO EM PLÁSTICO SUPER RESISTENTE E SEU DESIGN É PREMIADO INTERNACIONALMENTE;
- IMPRIME MESMO SE O CHEQUE ESTIVER DOBRADO OU AMASSADO;
- EMITE CHEQUES PRÉ-DATADOS AUTOMATICAMENTE, DIVIDINDO O VALOR DA COMPRA PELO NÚMERO DE PARCELAS;
- REALIZA LEITURA DOS DADOS DO CHEQUE;
- POSSIBILITA A CONSULTA DO CHEQUE ÀS BASES DE DADOS OFICIAIS DO PAÍS;
- PERMITE A CAPTURA ELETRÔNICA DE CHEQUES.



MÁRCIO FANTINI, DIRETOR COMERCIAL DO CHECK EXPRESS GROUP

# Atendimento ainda melhor

**MAIS INTEGRADA E EM NOVO AMBIENTE. A ÁREA DE OUTSOURCING FOI REFORMULADA E ESTÁ PRONTA PARA PRESTAR SERVIÇOS DE EXCELÊNCIA AOS CLIENTES DA PERTO.**

Com o crescimento da área responsável por manter os equipamentos da Perto sempre em funcionamento, surgiu a necessidade de modernizar e ampliar o espaço de trabalho. Depois de um ano de pesquisa e planejamento, o projeto foi implantado e a equipe já opera em novo local, na sede na empresa, em Gravataí (RS).

De acordo com o gerente de Negócios, Software e Outsourcing da Perto, Fernando Mitidieri, a modificação trouxe mais **INTEGRAÇÃO** entre os profissionais, que antes atuavam em ilhas afastadas. "O espaço não era adequado ao tamanho e importância da área. O projeto arquitetônico segue as melhores práticas do mercado", afirma.

Entre as alterações, estão também a formação de uma equipe específica para monitoramento e a ampliação do atendimento via 0800, que passa a operar no sistema 24 X 7. O gestor relata uma importante vantagem dessa mudança: "Caso o problema não possa ser resolvido pelo suporte, o próprio atendente abre um chamado para a equipe da Assistência Técnica – integrada ao setor através da ferramenta SAT – fazendo com que o fluxo de informação e a consequente resolução de problemas ocorra mais rapidamente."

Além disso, o laboratório de testes está maior e mais próximo ao setor de desenvolvimento de software. Essa interação permite melhor comunicação e retorno imediato sobre o desempenho de determinado sistema testado, o que facilita o aperfeiçoamento de softwares.



EQUIPE BEM INTEGRADA



ÁREA DE MONITORAMENTO PERMITE CONTROLE E ANÁLISE EM TEMPO REAL DO FUNCIONAMENTO DOS ATMS

## AMPLIAÇÃO

- Atendimento 24 x 7 e entrada de eventos única via 0800;
- Ambiente de trabalho facilita o fluxo de informações;
- Equipe de desenvolvedores de software e de testes mais próxima, visando mais qualidade nos aplicativos.

## BRASÍLIA

Na capital federal, a área também opera em um novo ambiente. Conta com estrutura para gestão, análise, monitoramento, previsão de numerário e qualidade dos serviços prestados, visando a um maior acompanhamento das atividades que a Perto desenvolve no local.



# Rompendo barreiras

## A PERTO, BUSCANDO DESTACAR-SE NO SEU SEGMENTO, PASSOU A ATUAR COMO FABRICANTE DE POS – A ÚNICA NO BRASIL. COM ISSO, VEM GANHANDO UMA FATIA IMPORTANTE DO MERCADO NACIONAL.

Até o ano passado, o País não possuía fabricantes de POS. A Perto percebeu aí uma oportunidade de crescimento e criou a unidade de negócios de POS da empresa, desenvolvendo o primeiro equipamento do gênero 100% nacional. “Podemos oferecer muita agilidade, pela proximidade com os nossos clientes, e sobretudo uma grande capacidade de customização nos produtos e serviços”, garante o gerente-geral da unidade, Cristiano Porto. Este segmento – meios de pagamento – é um mercado de grandes volumes. Para se ter uma ideia, no Brasil, são consumidas nada menos que 800 mil unidades ao ano, entre POS e PINPAD. Um dos fatores críticos de sucesso do segmento é, sem dúvida, a capacidade produtiva, aliada a uma estrutura de serviços capaz de atender a essa demanda gigantesca.

Para capacitar-se ainda mais, a Perto formou uma equipe de desenvolvimento exclusiva, bem como estruturas de produção e de serviços específicas. “Porém, apesar de recentes, essas áreas também contam com nossa expertise alcançada em anos de trabalho.

CRISTIANO PORTO (À DIREITA) DIRIGE A UNIDADE DE NEGÓCIOS POS DA PERTO

A proposta é repetirmos o começo de nosso trabalho, há 20 anos, quando fomos o primeiro fabricante nacional de cash dispenser”, aponta Cristiano.

A Perto está investindo ainda em um laboratório em Alphaville (SP), próximo às bandeiras mais representativas do mercado. O objetivo é prestar serviços a essas companhias com agilidade. “Estamos prontos para atender o mercado de grandes volumes”, afirma.

### MODELOS PERSONALIZADOS

Quatro modelos de POS são oferecidos até o momento:

- POS Dial
- POS GPRS
- POS para Correspondente Bancário
- POS Ethernet

Dois modelos estão em fase de desenvolvimento: POS com bateria e POS com wi-fi.

### NO MERCADO

De acordo com Cristiano Porto, a unidade de negócios POS da Perto já está atuando em parceria com cinco grandes clientes do mercado brasileiro, com um parque inicial de aproximadamente 5 mil equipamentos instalados desde dezembro de 2008.

# Segurança para o lojista

**PRIMEIRA EMPRESA A USAR O PERTOCHEK, A GANG IMPLANTOU O PRODUTO NA EMPRESA DESDE SEU LANÇAMENTO, EM 1995.**

A Pertochek trouxe mais tranquilidade à Gang. A rede de lojas que oferece roupas para o público jovem foi a primeira empresa a adquirir o produto, que desde 2000 é usado para captura eletrônica de dados dos cheques. De acordo com a gerente de controladoria da **GANG**, Vânia Elizabete da Silva, a captura eletrônica melhorou todo o recebimento de cheques da rede. No momento da compra, o aparelho lê todos os dados do cheque e os encaminha para consulta na base de dados da Check Express, que envia o arquivo da captura para o Banco do Brasil. Eles ficam armazenados no sistema do banco até que o documento seja entregue, garantindo a segurança do processo. “Mesmo que o cheque seja roubado ou extraviado, temos a certeza de que será feita a compensação”, explica Vânia. “Isso garante satisfação, segurança e comodidade ao lojista.”

Além de poder reconhecer cópias coloridas de cheques, a Pertochek mantém o documento em seu interior durante todo o processo de leitura, consulta e impressão, evitando qualquer troca durante o procedimento. Após a captação dos dados, feita por meio da leitura da tarja magnética impressa na base do cheque, a processadora também se comunica com o banco de dados da Check Express para fazer a consulta do CPF do cliente em órgãos de crédito. “Isso agiliza o processo de recebimento de cheques e traz uma segurança maior para a empresa”, avalia a gerente.

O método de comunicação varia de acordo com o modelo do produto. No 502SM, ela é realizada automaticamente por meio de um modem interno. Isso reduz o número de cabos e tomadas necessários para o funcionamento do aparelho, já que o cabo da linha telefônica é conectado diretamente ao equipamento. Já o 501S funciona conectado a um computador, usando um software específico para realizar o procedimento.

## ■ ■ A loja que te entende

Criada em 1976, a rede de lojas Gang possui 21 filiais no Rio Grande do Sul e quatro em Santa Catarina, além de outros 150 pontos de venda multimarcas.

