

perto

SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E INOVAÇÃO
PARA O BANCO E O VAREJO



3 CHILE
Cliente BCI adquire equipamentos



4 SICREDI E PERTO
Parceria eleva número de associados



7 CORBAN
Acesso bancário em todo o País



8 CLIENTE: ZAFFARI
Empresa conta com três soluções Perto



Referência em Marketing

Perto vence o prêmio "Top de Marketing da ADVB/RS" com o case da Pertoprinter Autenticadora, impressora térmica com autenticador a jato de tinta. A cerimônia de entrega ocorreu no Teatro Bourbon Country, em Porto Alegre (RS).

Soluções em tempos de crise

Prezado leitor

Chegamos à segunda edição do informativo + Perto e não podemos deixar de tocar no assunto mais comentado dos últimos meses: a crise econômica mundial. Os governos têm se valido dos recursos de seus tesouros para aumentar o nível de credibilidade e confiança requeridos por todos os sistemas financeiros. Assim, os agentes econômicos têm se acalmado diante da diminuição daquilo que mais se temia, que eram as corridas de saques aos bancos. Esse terrível cenário parece ter sido afastado. Surge, então, uma possibilidade de melhora. Acreditamos que toda crise traz consigo sofrimento, e todo sofrimento impulsiona e torna mais fácil a aplicação e assimilação de medidas saneadoras e de maior controle. Nós, da Perto, acreditamos que apesar de termos de atravessar uma conjuntura recessiva, o futuro, a médio prazo, é positivo e continuaremos a trabalhar arduamente e com inovações para bem servir os nossos parceiros, sejam eles nossos clientes ou todos aqueles que se relacionam conosco. Algumas destas tecnologias, como o **Corban** (Correspondente Bancário), o sistema de **Outsourcing** e o **PertoImage**, você pode conhecer melhor nesta edição. Boa leitura!

José Luis Korman
Diretor Financeiro - Grupo Digicon

SUCESSO NA BAI

A empresa esteve presente na 30ª edição da *BAI Retail Delivery Conference & Expo*, realizada entre os dias 18 e 20 de novembro, em Orlando (EUA). Um dos maiores eventos do mundo na área de automação bancária, reuniu 268 expositores e teve a presença de mais de 6 mil visitantes. Com foco voltado às exportações, a Perto apresentou, em seu estande, equipamentos para automação bancária e soluções para meios de pagamento. A empresa, que desenvolve e combina soluções de acordo com as necessidades dos clientes de diferentes mercados, levou ao evento o conceito **"DIFFERENT CULTURES, UNIQUE SOLUTIONS"**. A companhia desenvolve, também, projetos que se adaptam aos locais de uso e à identidade visual de cada cliente.



TECNOLOGIA

Em seu estande, apresentou diversas soluções para auto-atendimento bancário: Mini Agência Inteligente, Terminal de Pagamento de Contas Paystation, Terminal de Dupla Função MiniPab, Terminal Bidirecional, além do seu PMC (Periférico Multifuncional de Caixa), uma solução de tratamento de imagens que substitui vários periféricos utilizados na frente de caixas de agências. Também mostrou a PertoPrinter – impressora térmica fiscal e não fiscal, a PertoPrinter Autenticadora – a primeira térmica com autenticador jato de tinta, e o PertoOS – o único POS totalmente desenvolvido no Brasil.

perto

PARTICIPAÇÃO EM EVENTOS

Desde o início do semestre, a Perto vem marcando presença em importantes eventos da área de tecnologia. No Simpósio das Unicreds de São Paulo, apresentou soluções para o mercado de cooperativas de crédito, entre eles, o Pertofit ATM Full (Terminal de Múltiplas Funções) e o Tesoureiro Eletrônico. Na Exposição, em parceria com a Nepos e WPS, exibiu o Pertoweb e a solução para estacionamentos Payscale. Já no Congresso Brasileiro de Meios Eletrônicos (CMEP) mostrou suas inovações para meios de pagamento POS, Pin pad e Corban. Participou, ainda, do TranspoQuip Latin America, que reuniu compradores de equipamentos e serviços para rodovias, ferrovias, estações, portos, vias fluviais e aeroportos.

CONQUISTA DE PRÊMIOS



O Transamérica Expo Center sediou o Prêmio E-finance, no mês de junho, em São Paulo. Os clientes Banco do Brasil e Banco Real foram agraciados com os prêmios Correspondente Bancário Especial e Digitalização de Cheques, respectivamente, soluções desenvolvidas pela Perto. Em agosto, a Perto foi homenageada com o Prêmio SUCESU-RS, na Associação Leopoldina Juvenil, pelo pioneirismo na história da Informática do Rio Grande do Sul, e pela criação e comercialização do equipamento Pertochek. Já em setembro, recebeu o prêmio "GRANDES & LÍDERES 2008", da Revista Amanhã e PricewaterhouseCoopers.

AGENDA

3 a 8 de março / 2009

CEBIT

Local: Deutsche Messe Messegelände
Hannover – Alemanha

Hall 17 – Banking & Finance – www.cebit.de

Tecnologia customizada

Desde 2006, a Perto – em parceria com seu representante local Belltech – já exportou mais de 800 equipamentos para o banco BCI, do Chile. Com esses terminais, os clientes podem realizar depósitos sem envelope, imprimir cheques, receber cheques visados e trocar ou sacar cheques BCI on-line, mesmo não sendo correntista. Isso só é possível porque as máquinas contam com um scanner de cheque da Perto, que captura a imagem, e com softwares de última geração, que as analisam, reconhecendo o valor do documento – bem como a assinatura –, validando-o e dispensando o valor exato em cédulas e moedas.

Esses equipamentos foram criados em cima de uma especificação do cliente. "O BCI necessitava de uma solução diferente da disponível no mercado, e a Perto e a Belltech conseguiram desenvolvê-la com sucesso", afirma o Gerente de Exportação, Roberto Baur.



INOVADOR

O Banco conta com novos centros tecnológicos, ambientes amplos e acolhedores chamados **BCIFULL 24HORAS**, que além de possuírem um gerente de contas personalizado estão equipados com tecnologia de ponta. Tudo para que os clientes se sintam únicos, como os equipamentos fornecidos pela Perto.



Parceria de sucesso



ATUAÇÃO ESTRATÉGICA, EM CONJUNTO COM A PERTO, ALAVANCOU O NÚMERO DE ASSOCIADOS DAS COOPERATIVAS DE CRÉDITO DO SICREDI.

A aproximação entre a Perto e o SICREDI teve início há bastante tempo. Foi no ano de 1995 que o Sistema de Crédito Cooperativo, por meio de sua empresa de informática – a REDESYS –, começou a busca por um parceiro, com o objetivo de dar a largada na utilização de caixas automáticos. Inicialmente, foi firmado um acordo com outra empresa, a SID, que utilizava mecanismos desenvolvidos pela Perto. No entanto, no final da década as duas empresas se uniram, num trabalho que persiste até os dias de hoje. Os resultados foram aparecendo ano a ano.

De acordo com o Gerente Técnico da REDESYS, Julio Schaak, a crescente migração de serviços dos caixas para canais de atendimento automático possibilitou a expansão no número de associados e, conseqüentemente, a redução de custos para as cooperativas. “O auto-atendimento é fundamental, pois existem localidades onde o SICREDI é a única instituição financeira acessível para a população. Para atender a esta demanda, nossa parceria com a Perto torna-se cada vez mais estratégica”, analisa.

Diferenciais

- Customizações atendidas: alteração no hardware, no modelo de negócio e no apoio do desenvolvimento de aplicativos.
- Produtos compatíveis com a legislação antes mesmo das exigências de mercado.
- Mais de 1.100 unidades de atendimento em todo o Brasil, com suporte da rede de Assistência Técnica da Perto.

Perto é Top

COM O CASE DA PERTOPRINTER AUTENTICADORA, A EMPRESA LEVOU O PRÊMIO "TOP DE MARKETING DA ADVB/RS" NA CATEGORIA TECNOLOGIA.

A PertoPrinter Autenticadora foi escolhida referência de Marketing no evento realizado em 26 de novembro, no Teatro Bourbon Country, em Porto Alegre (RS). O 26º Prêmio Top de Marketing, oferecido pela ADVB/RS (Associação dos Dirigentes de Marketing e Vendas do Brasil – Rio Grande do Sul), reconhece as empresas de diferentes segmentos que mais se destacam nas estratégias de seus produtos. Esta é a segunda vez que a Perto recebe a distinção.



Produto pioneiro no mercado

O case da PertoPrinter Autenticadora destacou a importância da análise feita pela empresa para identificar as necessidades do mercado, reunir diferenciais tecnológicos e de design em relação às concorrentes e reduzir os custos na utilização da impressora. No desenvolvimento do produto buscou-se atender à **DEMANDA CRESCENTE** dos bancos de garantir segurança e agilidade nas transações e eliminar filas. Pensando nisso, a Perto estudou, investiu e criou uma solução diferenciada para o caixa das agências: a menor, mais rápida e silenciosa impressora térmica com autenticador do mercado – 15 vezes mais ágil do que a matricial. Além destes atributos, estudos mostram que sua adoção pode gerar uma economia significativa para o banco.

CENÁRIO

Os bancos brasileiros necessitavam de uma nova solução para impressão de documentos nos caixas, uma vez que a lentidão e o barulho das impressoras tradicionais não agradavam a funcionários e clientes. A PertoPrinter Autenticadora chegou para revolucionar este cenário.

SUCESSO DE VENDAS

EM 2008, A EMPRESA JÁ COMERCIALIZOU 19 MIL IMPRESSORAS PARA GRANDES INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS, ULTRAPASSANDO LARGAMENTE A META.



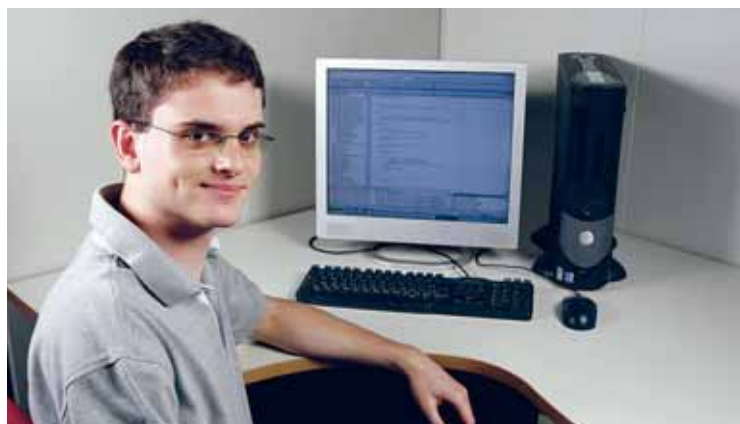
Cada vez mais perto

SEMPRE PREPARADA PARA SOLUCIONAR PROBLEMAS E MANTER OS EQUIPAMENTOS FUNCIONANDO: COM OS SERVIÇOS DE *OUTSOURCING*, A PERTO CONSEGUE MONITORAR SEUS SISTEMAS E ESTAR SEMPRE PRÓXIMA AOS CLIENTES.

Os serviços de *OUTSOURCING* fazem parte das soluções oferecidas pela Perto. Há três anos atuando neste mercado, a empresa proporciona, por meio dessa tecnologia, a completa gestão de sistemas de auto-serviço, de forma customizada. Isso significa a operação e o monitoramento completos da rede, disponibilizando exatamente o que ocorre e as necessidades de cada equipamento. "Se faltar papel em uma máquina, por exemplo, o sistema comunicará isso, tornando mais eficiente a manutenção", afirma o Gerente de Negócios, Software e *Outsourcing* da Perto, Fernando Mitidieri.

A Perto conta com uma equipe especializada que monitora os sistemas, verificando constantemente se eles estão operando corretamente. "Procuramos sempre no mercado as atualizações das ferramentas que utilizamos, assim o cliente não precisa se preocupar com detalhes tecnológicos e mantém o foco em seu próprio negócio", pondera.

Os servidores responsáveis pelo *outsourcing* estão instalados em dois *data centers* no Brasil: um em Gravataí

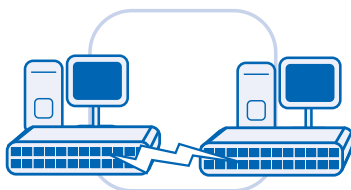


(RS) e outro em São Paulo (SP). Isso proporciona uma alta disponibilidade do serviço para os clientes, garantida pela redundância de infra-estrutura e sistemas. Após três anos de trabalho, a maturidade do serviço já foi atingida. "Chegamos a um estágio no qual estamos capacitados para customizar o produto dentro das necessidades de qualquer cliente", finaliza o Gerente.

OS TRÊS PILARES

Os serviços de *outsourcing* são compostos por três pilares, que servem como base para este grande diferencial oferecido pela Perto em todo o País.

- Fabricação customizada do produto;
- Assistência técnica especializada;
- *Switch* transacional: infra-estrutura, sistemas e operação.



Indo mais longe

A PERTO PROVÊ O CORRESPONDENTE NÃO BANCÁRIO PARA UM DOS MAIORES BANCOS PRIVADOS DO PAÍS, TENDO CERCA DE MIL EQUIPAMENTOS INSTALADOS EM DIVERSOS MUNICÍPIOS BRASILEIROS.

Até o ano 2000, mais de 1,6 mil municípios brasileiros eram carentes de agências bancárias. Isso era muito custoso para a população dessas cidades, pois a falta de um banco demandava viagens até outras localidades para realizar as mais simples e corriqueiras operações, como pagar contas, imprimir extratos e realizar saques.

O Governo Federal, então, desenvolveu um programa para incluir essa grande camada da população brasileira, que passou também a ser adotado por bancos privados: o **CORRESPONDENTE NÃO BANCÁRIO**. “Trata-se de uma forma de bancarizar uma população desfavorecida, o que foi implantado com grande sucesso. Já em 2002, todas as cidades brasileiras possuíam ao menos um Correspondente Não Bancário para facilitar a vida das pessoas”, conta o Gerente de Negócios, Software e *Outsourcing* da Perto, Fernando Mitidieri.

Os Correspondentes foram instalados em estabelecimentos comerciais, tais como lotéricas, farmácias e supermercados, sendo operados pelos próprios lojistas. Um dos maiores bancos privados do País, atento a um novo nicho que estava se abrindo, procurou a Perto para instalar seus Corbans nestas cidades. Com isso, surgiu uma nova oportunidade para a empresa desenvolver seu sistema de *outsourcing*.

“Um equipamento pequeno, num município longínquo, também precisa de manutenção e de um bom funcionamento. A partir dessa demanda, desenvolvemos um *outsourcing* personalizado para as necessidades do banco”, afirma o Gerente de Suporte e Serviços, André Figueiredo.

TECNOLOGIA CUSTOMIZADA

De acordo com a Gerente-Geral de Automação Comercial da Perto, Margô Neff, o primeiro POS lançado pela empresa foi o POS Corban, totalmente customizado para o cliente:

- DUAL MODEM (DISCADO E GPRS);
- LEITOR HÍBRIDO DE CÓDIGO DE BARRAS E CMC7;
- APLICAÇÃO QUE PERMITE AO LOJISTA REALIZAR VÁRIAS TRANSAÇÕES EM AMBIENTE DE TESTE ANTES DE ATENDER OS CLIENTES.



Múltiplas soluções

REDE DE SUPERMERCADOS ZAFFARI CONTA COM TRÊS PRODUTOS DA PERTO PARA OFERECER AGILIDADE E PRATICIDADE AOS SEUS CLIENTES.

A grande capacidade de entender as necessidades dos clientes e de inovar com soluções criativas e customizadas é uma das principais características da Perto. Desde 1995, quando começou a atuar no mercado de automação comercial, com o lançamento do Pertocheck, a empresa passou a ser reconhecida pela qualidade, inteligência e eficácia de seus produtos na área. A rede de supermercados Zaffari, de Porto Alegre (RS), foi uma das primeiras empresas a utilizar o **PERTOCHEK**, produto que, além de preencher as informações nos cheques dos clientes, também lê os dados, reconhece e rejeita cópias coloridas e ainda consulta os principais provedores de informação de crédito do País. O **PERTOWEB** também foi adotado pelo Zaffari. O produto – um totem de auto-atendimento –

permite aos clientes a consulta aos cartões da rede (faturas, pontuações, promoções, entre outras informações) e impressão de extratos. Todos os serviços do site, como a verificação de produtos, também são transferidos para o totem, a fim de que os clientes possam utilizá-los quando estiverem na loja.

O Zaffari comprova a qualidade dos produtos e serviços oferecidos pela Perto. “Após todos estes anos de parceria, constatamos uma preocupação constante da Perto com o aprimoramento do design dos produtos – moderno e funcional –, bem como dos equipamentos, para um melhor desempenho e facilidade de uso. Estamos plenamente satisfeitos”, afirma o Diretor de Informática da companhia, Sergio Augusto Zaffari.



PERTOPRINTER MFD

Uma das novidades mais recentes oferecidas pelo Zaffari aos seus clientes é a impressora térmica de uma estação Perto-Printer MFD. Idealizado para utilização no varejo, o produto imprime cupons fiscais com agilidade e economia. “A impressora é facilmente integrável a soluções de automação comercial, além de ocupar pouco espaço”, explica a Gerente-Geral do Departamento de Automação Comercial da Perto, Margô Neff.

