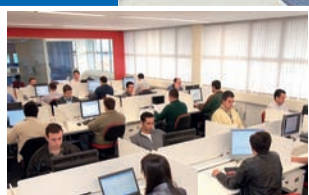


# Perto

SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E INOVAÇÃO  
PARA O BANCO E O VAREJO



**3 EXPORTAÇÃO**  
Perto na Índia



**4 EXPANSÃO**  
Empresa se  
consolida no mercado



**6 PAYSTATION**  
De olho na Copa  
e nas Olimpíadas



**8 CLIENTE**  
Banrisul recebe ATMs



## Legislação Digital

Agora é lei! Desde o começo do ano, todas as empresas do Lucro Presumido também devem apresentar suas declarações por meio da Certificação Digital. A Perto, com seu produto Pertosmart, está preparada para atender a essa demanda. Mais de 1,4 milhão de contribuintes devem dispor desta tecnologia no Brasil.

# Crescimento e expansão

O ano de 2009 foi muito especial para a Perto. Tivemos um crescimento recorde, com entregas para os principais bancos do Brasil. Entre eles, Banrisul, BRB (Banco de Brasília), Bradesco, Sicredi e Banco do Brasil. Os 700 ATMs comercializados junto ao BRB, especialmente, garantiram à Perto a oportunidade de adquirir uma grande experiência na área de *Outsourcing*. Ainda no ano passado, ganhamos a licitação do Banco do Brasil para recicladores para o caixa do banco, projeto pioneiro no país. Além disso, exportamos para a Índia, em um negócio realizado com o maior banco local, que conta com 15 mil agências.

Mas o futuro está aí. E neste ano de 2010 pretendemos expandir ainda mais nossa atuação. Estamos focados na negociação de terminais multifuncionais, que permitem — além do saque e depósito convencionais — a impressão de folhas de cheque num único equipamento. A Perto também está reforçando sua linha completa de captura e tratamento de cheques para o mercado bancário, tanto no autoatendimento quanto no caixa. Será lançado, ainda, no mercado nacional, o PertOS — o POS da empresa.

Que o ano seja de muitas conquistas para nós e para cada um de nossos leitores. Obrigado e boa leitura!



**J. Thomas Elbling**  
Presidente da Perto

## PERTO NO EVENTO CECRESP

Entre os dias 15 e 17 de outubro, a Perto esteve presente na Feira de Negócios do 22º Seminário de Cooperativismo de Crédito, evento promovido pela Sicoob – Central Cecresp, em Atibaia (SP). A participação da empresa teve como objetivo estreitar o relacionamento com os associados do Sicoob e expor seu trabalho para o mercado cooperativista. Na ocasião, foram apresentados o Pertofit (terminal que realiza múltiplas funções, como saque e depósito de cédulas, entre outras), a Pertoprinter (impressora térmica com autenticador) e o Pertoscan (solução de imagem para o caixa).



RUY LIMA (COOPERMATER), MYLTON MESQUITA (PRESIDENTE DE HONRA DO CECRESP) E ALBERT LIMA (GERENTE COMERCIAL DA PERTO)

## GRANDES E LÍDERES

A Perto foi premiada no evento Grandes e Líderes 2009, promovido pela revista *Amanhã* e pela *PricewaterhouseCoopers*, no dia 22 de outubro, em Porto Alegre (RS). Na cerimônia, foram homenageadas as maiores empresas do Rio Grande do Sul, de acordo com o ranking regional. A Perto figura entre as 100 maiores do Estado, na 71ª posição. Já no ranking da Região Sul, ocupa o 175º lugar, subindo algumas posições em relação ao ano anterior, quando ficou na 219ª colocação.



## NOVO MODELO DE POS

A Perto entregou, no final de dezembro, aproximadamente 2 mil unidades do novo modelo de POS para um grande banco estatal brasileiro. O modelo foi certificado pelo PCI PED (*PCI Security Standards Council*) e conta com a interface Ethernet, que utiliza o cabo de internet como meio de comunicação, proporcionando um contato muito mais rápido e robusto. "Essa tecnologia elimina as vulnerabilidades da linha discada, bem como custos bastante representativos", afirma o gerente de Negócios da Perto, Cristiano Porto.

## PERTOPRINTERS ENTREGUES

Nos meses de dezembro de 2009 e janeiro deste ano, a Perto entregou 2 mil impressoras térmicas de alta velocidade – PertoPrinter 4100 – à Caixa Econômica Federal. No pregão, que ocorreu em setembro do ano passado, a empresa superou cerca de dez concorrentes.

### AGENDA

**2 a 6 de Março**

**CEBIT**

Hannover - Alemanha

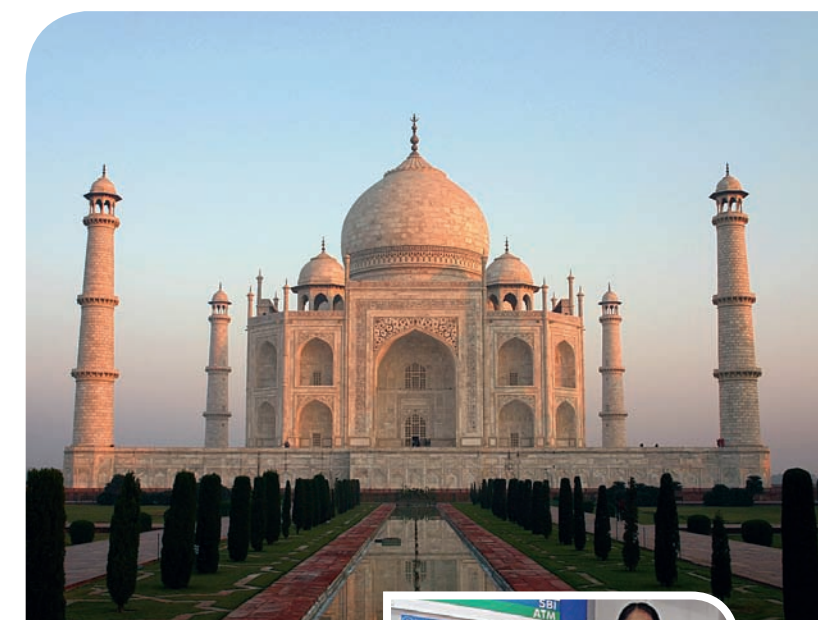
Stand: Hall 011 - Stand B53

**9 a 11 de Junho**

**CIAB**

São Paulo - Brasil

Stand: D3e D4



## Aportando na Índia



A Perto chegou ao Oriente. O State Bank of India (SBI) adquiriu 525 terminais de saque e 300 de saque e depósito, que começaram a ser disponibilizados aos clientes do banco no mês de outubro do ano passado. Localidades como Mumbai, Bhopal, Akola, Bhaudup, B'neshwar, Dadar e Gondia, entre outras, já contam com esses equipamentos em funcionamento. Para realizar esse trabalho, a Perto vem atuando em parceria com a empresa indiana Lipi Data Systems, responsável pelas instalações e pelo suporte. De acordo com o gerente de Exportação da Perto, Roberto Baur — que visita frequentemente o país asiático para acompanhar o processo —, o projeto Índia vem sendo desenvolvido há dois anos. "Antes de instalar, de fato, os ATMs, foi necessário certificá-los de acordo com os padrões indianos. O mercado é culturalmente muito diferente se comparado ao Brasil, e a Perto demonstra, mais uma vez, sua capacidade de adaptação e customização dos seus produtos", afirma. A expectativa é de que até o mês de março de 2010 o trabalho esteja concluído.

# Perto

+ Perto é uma publicação bimestral da Perto S.A.  
Rua Nissin Castiel, 640  
Distrito Industrial  
94000-970 - Gravataí - RS  
www.perto.com.br

COORDENAÇÃO-GERAL:  
Perto S.A.  
CONTATO PARA INFORMAÇÕES:  
Cristiane S. Lacerda  
E-mail: clacerda@perto.com.br  
Fone: (51) 3489.8792

PROJETO E EXECUÇÃO:  
Giornale Comunicação Empresarial

DIRETORA E JORNALISTA RESPONSÁVEL:  
Fernanda Carvalho Garcia  
Reg. Prof.: 8231

# Reconhecimento em expansão

**PERTO SE CONSOLIDA NOS MERCADOS DE AUTOMAÇÃO BANCÁRIA E NO VAREJO EM 2009, MAS JÁ VOLTA SEU OLHAR PARA 2010.**



Área de Outsourcing: forte investimento em 2010

## PROJETOS EM ANDAMENTO

EM 2009, NO MÊS DE MARÇO, DURANTE A CEBIT – MAIOR FEIRA DE TECNOLOGIA DIGITAL DO MUNDO, QUE ACONTECE NA ALEMANHA –, A PERTO APRESENTOU NOVOS PRODUTOS A GRANDES PLAYERS INTERNACIONAIS. EM NOVEMBRO, A LINHA PARA O SEGMENTO BANCÁRIO FOI EXPOSTA NA BAI RETAIL DELIVERY CONFERENCE & EXPO, EM BOSTON (EUA). NO BRASIL, ALÉM DE PARTICIPAR DA CIAB FEBRABAN, MARCOU PRESENÇA NA CARDS, MAIOR EVENTO DE CARTÕES E MEIOS DE PAGAMENTOS DO PAÍS.

O ano de 2010 já começou com forte crescimento da demanda para a Perto. Atuando nos segmentos de automação bancária, comercial e de meios de pagamento, de autoatendimento e de mecanismos dispensadores e depositários em sistema OEM, a empresa trabalha para oferecer soluções que diferenciem os clientes em seus mercados.

No ano que passou, a empresa se destacou na área da automação bancária e aumentou sua entrega em mais de 40%. Fornecendo produtos às principais instituições financeiras do país, somente nos contratos com o Banco do Brasil e BRB (Banco de Brasília) foram mais de 7 mil ATMs. Com foco também na projeção no mercado internacional, foi realizado o primeiro contrato de exportação com a Índia, com quase mil máquinas comercializadas.

De acordo com Marco Aurélio Freitas, diretor Comercial e de Marketing, a Perto trabalha para agregar cada vez mais valor e reconhecimento aos produtos de seus clientes. “Estamos preparando novas soluções, ampliando nossa área de serviços em todo o Brasil e investindo forte na área de *Outsourcing*, impressoras, POS e meios de pagamento, além do mercado externo”, explica.

Em 2009, o reconhecimento do trabalho da empresa se refletiu em inúmeras feiras **DAS QUAIS PARTICIPOU**. “Nossa presença nesses eventos é de extrema importância, pois além de mostrar ao mercado o crescimento alcançado ano a ano, aproximamos e estreitamos o relacionamento com os clientes, demonstramos nossa capacidade de inovação e ouvimos suas principais necessidades”, salienta Marco.

# Certificação Digital é lei

**COM O PERTOSMART, A PERTO PROPORCIONA ÀS EMPRESAS DO LUCRO PRESUMIDO A TECNOLOGIA NECESSÁRIA PARA ATUAR DENTRO DA NOVA LEGISLAÇÃO QUE VIGORA DESDE O COMEÇO DESTA ANO.**



Desde o dia 1º de janeiro de 2010, todas as empresas do Lucro Presumido (forma de tributação simplificada do Imposto de Renda e Contribuição Social sobre o Lucro) estão atuando sob uma nova legislação. Agora, todas elas devem apresentar declarações com a utilização de **CERTIFICAÇÃO DIGITAL**. As empresas tributadas com base no Lucro Real ou Arbitrado já tinham a obrigatoriedade de transmitir essas declarações para a Receita Federal.

A instrução normativa 969 foi publicada no Diário Oficial da União do dia 22 de outubro de 2009. “No total, mais de 1,4 milhão de contribuintes passaram a ter essa obrigatoriedade”, revela a gerente-geral de Automação Comercial da Perto, Margô Neff.

## O QUE É?

O CERTIFICADO DIGITAL É UM DOCUMENTO ELETRÔNICO QUE POSSIBILITA COMPROVAR A IDENTIDADE DE UMA PESSOA, UMA EMPRESA OU UM SITE, PARA ASSEGURAR AS TRANSAÇÕES ONLINE E A TROCA ELETRÔNICA DE DOCUMENTOS, MENSAGENS E DADOS, COM PRESUNÇÃO DE VALIDADE JURÍDICA. EXEMPLOS: COMPRAS EM LOJAS VIRTUAIS E DECLARAÇÕES DE IMPOSTO DE RENDA.

## O PRODUTO

O PERTOSMART É UM LEITOR DE *SMARTCARDS* CAPAZ DE ANALISAR AS INFORMAÇÕES CRIPTOGRAFADAS NOS CARTÕES INTELIGENTES. FOI LANÇADO PELA PERTO EM 2004, JÁ ANTECIPANDO A NECESSIDADE QUE HOJE É UMA REALIDADE NO BRASIL.

## CLIENTE

O SERASA EXPERIAN É UM DOS CLIENTES DA PERTO QUE ADQUIRIRAM NOVOS EQUIPAMENTOS DE CERTIFICAÇÃO DIGITAL (PERTOSMART) DEVIDO À NOVA LEI. ATÉ A METADE DO ANO, 450 MIL MÁQUINAS SERÃO ENTREGUES.

# PayStation em campo



**PREPARADA PARA A COPA DO MUNDO (2014) E AS OLIMPÍADAS (2016) NO BRASIL, PERTO OFERECE SOLUÇÕES DE AUTOMAÇÃO PARA TRANSPORTE PÚBLICO.**

Em 2014 e em 2016, o Brasil será o país-sede dos dois eventos esportivos mais populares do planeta: respectivamente, a Copa do Mundo de Futebol e as Olimpíadas. A primeira competição ocorrerá em 12 sedes, enquanto que a segunda será realizada no Rio de Janeiro (RJ).

O transporte público no país deverá, portanto, passar por reformas, adequando-se aos padrões existentes na Europa, tanto para atender o público local quanto o grande número de torcedores estrangeiros que aterrissarão por aqui.

## Jogada ensaiada

A Perto, sempre atenta às tendências mundiais, oferece a solução PayStation, que automatiza a venda de passagens para metrô e ônibus. "No Brasil, a automação ainda se encontra em nível muito baixo. Mas com a renovação dos meios de transporte, isso deve mudar", analisa o gerente de Negócios, Software e *Outsourcing*, Fernando Mitidieri.

Além do próprio produto, o serviço de *Outsourcing* também pode ser vinculado a um mesmo pacote. "Destá forma, o cliente adquire uma solução completa, com monitoramento, assistência técnica, gestão de suprimentos, segurança, entre outros", afirma o gerente.



## AQUECIMENTO

A PERTO JÁ OFERECE ESSE SERVIÇO A DUAS EMPRESAS DE TRANSPORTE PÚBLICO DE CAPITAIS BRASILEIRAS E ENCONTRA-SE EM NEGOCIAÇÃO COM MAIS TRÊS CLIENTES INTERESSADOS EM AUTOMAÇÃO NAS VENDAS DE PASSAGENS. ESTIMA-SE A INSTALAÇÃO DE MAIS DE 150 EQUIPAMENTOS NESSAS CIDADES ATÉ O FIM DO PROCESSO, EM 2010.



## DIFERENCIAIS

UM DOS DIFERENCIAIS DO PAYSTATION É A POSSIBILIDADE DE TER APLICATIVOS CAPAZES DE ATENDER EM MAIS DE UM IDIOMA E DE OFERECER UMA INTERFACE DE OPERAÇÃO AMIGÁVEL. ISSO PODE SER MUITO ÚTIL, CONSIDERANDO QUE O PAÍS ESTÁ PRESTES A RECEBER MILHARES DE TORCEDORES DO MUNDO INTEIRO. CONFIRA OUTROS DESTAQUES:

- CONTROLE TOTAL (ONLINE) DO NUMERÁRIO ACEITO E DISPENSADO.
- DISPENSA CARTÕES PARA USO EM TRANSPORTE PÚBLICO.
- VENDE QUALQUER TIPO DE CARTÃO, COM ENTREGA NO ATO.
- ACEITADOR E VALIDADOR DE CÉDULAS E MOEDAS (NÃO RECEBE NUMERÁRIO FALSO).

# De olho no futuro

**BUSCANDO SE ANTECIPAR ÀS NECESSIDADES DOS CLIENTES, A PERTO INVESTE EM CONHECIMENTO PARA ACOMPANHAR AS TENDÊNCIAS DO MERCADO.**



Equipe de P&D atua em busca de resultados de alto nível

Para atender seus clientes com o nível de agilidade, qualidade e personalização que a Perto proporciona, é necessário realizar um grande investimento em Pesquisa e Desenvolvimento. Nos últimos anos, a Engenharia da empresa vem apresentando crescimento, possibilitando levar ao mercado mais produtos e serviços.

De acordo com o gerente de Engenharia da Perto, Ronaldo Bones, o domínio da tecnologia é fundamental para alcançar resultados de alto nível. "Investimos muito em Pesquisa e Desenvolvimento. O domínio da tecnologia nos proporciona um grande diferencial no

mercado", avalia. Outro elemento importante na P&D é aprender com as experiências. "Estamos evoluindo constantemente, sempre alinhados com Comercial, Produção e Suporte, no desenvolvimento de produtos que realmente agreguem valor para nossos clientes", revela o gerente.

## Alguns passos à frente

A participação em feiras e eventos internacionais é outro ingrediente essencial nesta receita de sucesso. "Acompanhamos o mercado externo, observamos a direção em que as coisas estão indo", conta Ronaldo. A partir daí, a Perto atua de forma proativa junto a seus clientes, oferecendo soluções que serão tendência futuramente.

Um bom exemplo é o dos ATMs com impressora de folha de cheque, produto que já vem sendo apresentado pela empresa há alguns anos e que agora começa a ser aceito pelo mercado brasileiro. "Temos agilidade para atender, estamos sempre alguns passos à frente", observa o gerente de Tecnologia e Produtos, Nelson Lemos.

## OUTROS DIFERENCIAIS

- Capacitação constante dos profissionais da Perto.
- Engenheiros vão a campo, aproximando-se do cliente.
- Forte desenvolvimento em tecnologias de captura de imagem.

# Missão cumprida

**EM JANEIRO, A PERTO FINALIZOU A ENTREGA DE 1,2 MIL EQUIPAMENTOS AO BANRISUL, QUE SERÃO UTILIZADOS POR 2,8 MILHÕES DE CLIENTES.**

No ano de 2008, a Perto venceu uma licitação muito especial: a empresa foi escolhida como a fornecedora de mil ATMs *Full* e de 277 dispensadores de folhas de cheque para o Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul), localizado no estado-sede da companhia. Em 2009, os primeiros lotes foram colocados à disposição do cliente. A última etapa do processo – entrega de 50 ATMs – aconteceu em janeiro deste ano.

“Esses equipamentos foram instalados não apenas no Rio Grande do Sul, mas também como parte do Projeto Verão, no estado de Santa Catarina”, informa o gerente-nacional de Automação Bancária da Perto, Zigomar Nunes de Ávila. “Como muitos gaúchos costumam passar férias no litoral catarinense, a demanda por atendimento é bastante significativa nesta época do ano”, justifica.

## O Banrisul

O “banco dos gaúchos” conta com 429 agências e atende 2,8 milhões de clientes, cobrindo 82,3% do Estado. Fundado no ano de 1928, não parou no tempo – segue inovando sempre. Não é à toa que dispõe de soluções da Perto para modernizar suas agências e pontos de atendimento.



Rubens Bordini, vice-presidente do Banrisul



## QUALIDADE E SEGURANÇA

PARA O VICE-PRESIDENTE DO BANRISUL, RUBENS BORDINI, A PERTO ATENDE PLENAMENTE ÀS DEMANDAS DO BANCO, DENTRO DAS ESPECIFICAÇÕES TÉCNICAS E DE FUNCIONALIDADE. “O BANRISUL, COMO BANCO PÚBLICO, ADQUIRE SEUS BENS ATRAVÉS DE PROCESSO LICITATÓRIO. SEMPRE SELECIONAMOS EMPRESAS QUE OFERECEM OS REQUISITOS TÉCNICOS E DE QUALIDADE DOS QUAIS NECESSITAMOS PARA ATENDER ÀS EXIGÊNCIAS DE NOSSOS CLIENTES”, PONDERA BORDINI.