

# perto


SOLUÇÕES TECNOLÓGICAS E INOVAÇÃO  
PARA O BANCO E O VAREJO



**3 EXPORTAÇÃO**  
Perto na BAI 2009



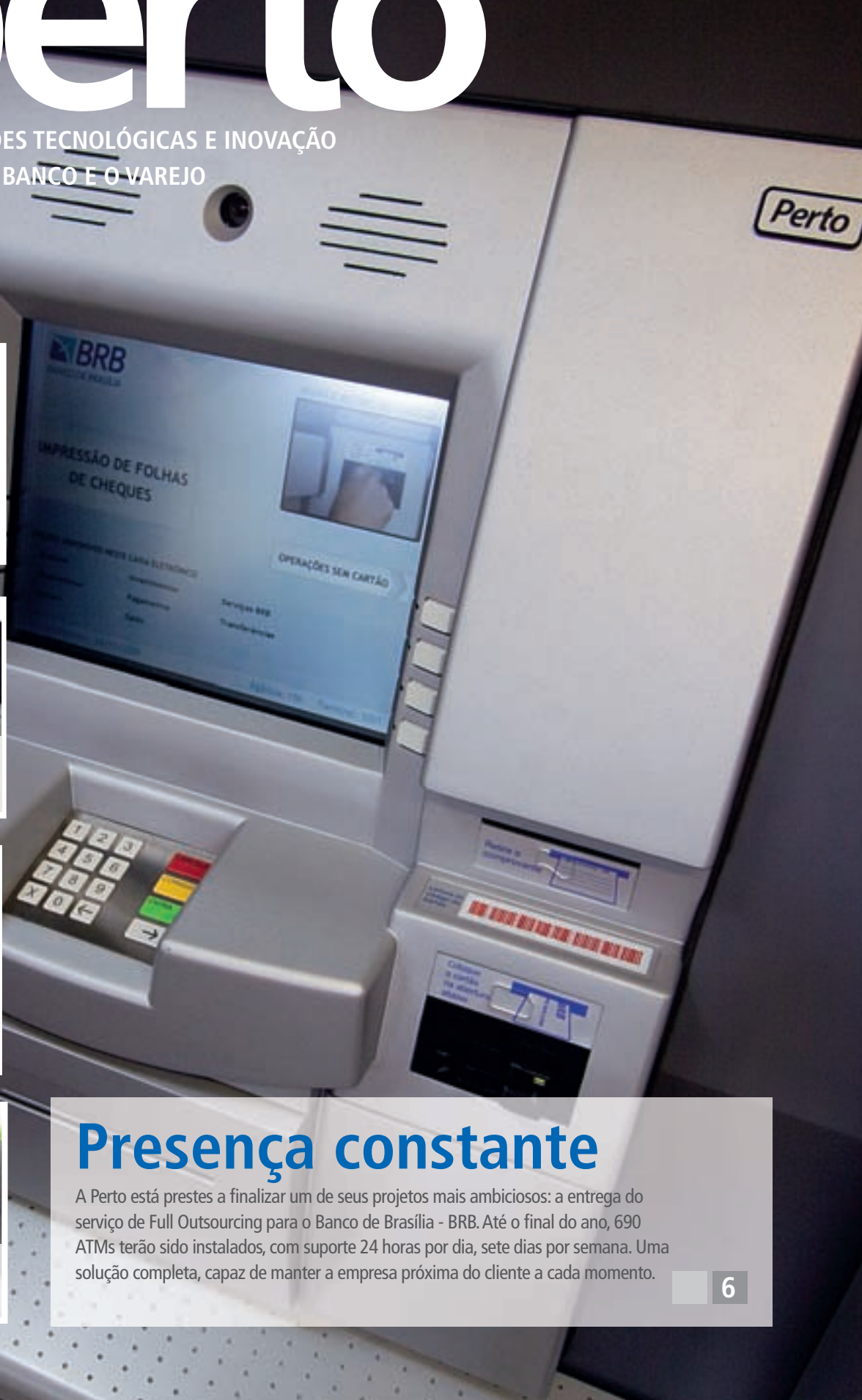
**4 ATMs FULL**  
Tendência para o  
setor bancário



**5 FINAME**  
Compras com paga-  
mento diferenciado



**8 CLIENTE**  
Shopping Parque  
D. Pedro



## Presença constante

A Perto está prestes a finalizar um de seus projetos mais ambiciosos: a entrega do serviço de Full Outsourcing para o Banco de Brasília - BRB. Até o final do ano, 690 ATMs terão sido instalados, com suporte 24 horas por dia, sete dias por semana. Uma solução completa, capaz de manter a empresa próxima do cliente a cada momento.

# Soluções completas

É com muito orgulho e uma sensação plena de dever cumprido que a Perto anuncia, nesta edição, a instalação do seu primeiro Full Outsourcing. Desde 2005 disponibilizando o serviço de Outsourcing, a empresa adquiriu uma grande expertise e maturidade na área. Hoje, quatro anos após se lançar neste mercado, consegue evoluir ainda mais, oferecendo uma solução completa.

O cliente pioneiro da Perto no Full Outsourcing é o Banco de Brasília – BRB, que já está sendo atendido por nossos equipamentos e profissionais especializados desde o mês de julho. Confira mais a respeito deste projeto nas páginas 6 e 7.

Entre outros temas de destaque da edição, podemos citar a crescente aceitação do mercado brasileiro em relação aos ATMs Full – com impressoras de cheques e dispensadores de moedas – e as facilidades de pagamento na compra de produtos da Perto, por meio do Finame.

Boa leitura!



**Fernando Mitidieri**  
Gerente de Negócios,  
Software e Outsourcing.

## DESTAQUE EM ANUÁRIO

A Perto foi eleita destaque do ano entre empresas fabricantes de hardware de grande porte pelo Anuário Informática Hoje. O prêmio foi entregue ao diretor Comercial e de Marketing Marco Aurélio Freitas, em cerimônia no dia 31 de agosto, em São Paulo (SP). A escolha dos premiados é feita pela equipe da editora Plano Editorial, com a supervisão técnica do professor de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, Japir de Mello Junior. São avaliadas empresas fabricantes de hardware, desenvolvedores de software, integradores, prestadores de serviços e canais de comercialização.



## CONHEÇA A LOJA VIRTUAL PERTO

Com o lançamento do novo site da Perto ([www.perto.com.br](http://www.perto.com.br)), a loja virtual da empresa também mudou para melhor, possibilitando a compra de processadoras de cheque, impressoras térmicas, acessórios, suprimentos e outros produtos, com facilidade de pagamento. São várias opções: boleto online, depósito bancário, cartão de crédito (bandeiras Visa e Mastercard), Bancicompras (para clientes Banrisul) e cartão BNDES. Também é possível pagar por meio do Finame (confira matéria na página 5). Acesse a loja pelo endereço <http://lojavirtual.perto.com.br/>.



# Pertotrap na Expo Postos

O cofre inteligente Pertotrap foi apresentado na Expo Postos & Conveniência 2009, que aconteceu entre os dias 16 e 18 de setembro, em São Paulo (SP). A feira internacional é a maior e mais importante no que se refere a postos de serviços, equipamentos, lojas de conveniência e *food service* no País. Quem compareceu ao evento pôde conhecer as vantagens do Pertotrap, tais como: maior segurança (devido à redução na exposição de numerário) e produtividade (o equipamento realiza a contagem do dinheiro automaticamente).



## BAI 2009

A Perto participou da *BAI Retail Delivery Conference & Expo*, no estande 739, entre os dias 3 e 5 de novembro no *Boston Convention & Exhibition Center*, em Boston (EUA). No evento, a empresa apresentou soluções para automação bancária e comercial. Em 2008, foram reunidos 268 expositores e mais de 6 mil visitantes.

Há mais de 30 anos, a *BAI* apresenta ao mercado inovações bancárias, tecnológicas e estratégicas em primeira mão. Com os altos e baixos da economia mundial, a feira também tem atuado como fonte de informações seguras, para que as empresas participantes se sintam confiantes ao competirem internacionalmente.

Para Roberto Baur, gerente de Exportação da Perto, a *BAI* é uma importante vitrine para a empresa, que oferece alta tecnologia a preços competitivos. "Graças à flexibilidade de seus produtos, a Perto pode atender às peculiaridades de diferentes mercados. Apresentamos soluções customizáveis, que reduzem custos e agregam segurança a bancos e seus clientes", diz.



# Perto

+ Perto é uma publicação bimestral da Perto S.A.  
Rua Nissin Castiel, 640  
Distrito Industrial  
94000-970 - Gravataí - RS  
[www.perto.com.br](http://www.perto.com.br)

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

PROJETO E EXECUÇÃO:  
Giornale Comunicação Empresarial

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

# Economia e agilidade

Um ATM padrão, atualmente, é aquele capaz de oferecer aos clientes todos os serviços triviais do setor bancário: saque, pagamento de contas, impressão de extratos, depósitos e transferências. Mas a Perto, percebendo uma necessidade de mercado, vem desenvolvendo, desde 2007, uma alternativa ainda mais versátil. Junto a todas essas utilidades, o mesmo equipamento também pode fornecer uma impressora de cheques e um dispensador de moedas.

“Muitos bancos entendem que ter um ou dois equipamentos exclusivos para a impressão de cheques em uma agência é suficiente, mas o espaço pode ser mais bem aproveitado”, analisa o gerente-nacional de Automação Bancária, Zigomar Nunes de Ávila.

Além disso, com a eliminação das notas de R\$ 1,00 e a necessidade de efetuar o pagamento para pensionistas do INSS via autoatendimento, os bancos precisam cada vez mais de dispensadores de moedas. “Os clientes querem sacar o valor total, incluindo os centavos, e é preciso disponibilizar um equipamento habilitado para isso”, afirma Zigomar. Outro fator importante é que o Banco Central também tem estimulado a circulação de moedas no País, considerando que o material é mais durável em relação ao papel.

## MAIS ESPAÇO E MENOS FILAS

A utilização de um **ATM FULL** traz grandes vantagens. Permite a disponibilização de 100% dos serviços de autoatendimento em um maior número de máquinas por agência e evita que equipamentos exclusivos para impressão de folhas de cheques fiquem ociosos, desperdiçando energia elétrica. Além disso, proporcionam diminuição nas filas. “Outro benefício é que os periféricos – como monitor, cofre e leitora – também são compartilhados em uma só máquina, o que gera economia”, aponta o gerente.

**OS ATMs FULL – COM IMPRESSORA DE CHEQUES E DISPENSADOR DE MOEDAS – APONTAM NOVA TENDÊNCIA DE AUTOATENDIMENTO PARA O SETOR BANCÁRIO.**



## PROJETOS EM ANDAMENTO

DUAS GRANDES INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS DO BRASIL ESTÃO PRESTES A LANÇAR UM EDITAL DE COMPRA DE EQUIPAMENTOS COM ESSAS CARACTERÍSTICAS, O QUE DEFINIRÁ ESSA TENDÊNCIA COMO REALIDADE NOS BANCOS DO PAÍS EM BREVE.

# Compras mais fáceis

**POR MEIO DO FINAME, MICROEMPRESAS PODEM ADQUIRIR OS PRODUTOS DA PERTO COM PAGAMENTO DIFERENCIADO.**

Dentre as diversas formas de pagamento possíveis na compra de produtos da Perto – boleto online, depósito identificado, cartões de crédito, entre outras –, o Finame (Financiamento de Máquinas e Equipamentos) é uma alternativa interessante para **EMPRESAS DE PEQUENO E MÉDIO PORTES**.

Esse modo de financiamento – disponibilizado pelo BNDES – é uma linha de crédito que permite parcelar o pagamento na compra de máquinas e equipamentos nacionais novos. O prazo para a quitação depende do valor da compra.

“A Perto tem feito um grande esforço para cadastrar seus produtos junto ao Finame. A taxa de juros é baixa (4,5%), o período de carência é de 24 meses e é possível pagar em até 10 anos. São vantagens excelentes”, afirma a gerente-geral de Automação Comercial Margô Neff.

## Cliente satisfeito

O empresário Décio Alves Júnior, proprietário da rede de lotéricas A Sorte Mora Aqui (com cinco lojas no interior de São Paulo), é cliente da Perto há seis meses. Inicialmente, comprou quatro equipamentos Pertotrap. “Era o que eu tinha condições de pagar na época”, recorda. Depois de testar e aprovar o produto, interessou-se em adquirir mais 14 unidades. Foi orientado pela Perto a buscar um financiamento via Finame, o que possibilitou a ele a compra de forma mais tranquila. “Com a taxa de juros que estão aplicando atualmente, fica muito mais fácil negociar”, comemora.



## COMO ADQUIRIR?

PARA EFETUAR UMA COMPRA VIA FINAME, PRIMEIRAMENTE, O CLIENTE DEVE SOLICITAR O FINANCIAMENTO A UM BANCO CREDENCIADO. APÓS A LIBERAÇÃO, A INSTITUIÇÃO FINANCEIRA ENVIARÁ UMA CARTA DE AUTORIZAÇÃO DE CRÉDITO PARA A PERTO, LIBERANDO O FATURAMENTO DO ITEM EM QUESTÃO. PARA MAIS INFORMAÇÕES, ACESSE O SITE DO BNDES: [HTTP://TINYURL.COM/FINAME](http://tinyurl.com/finame).

## PRODUTOS

CONFIRA OS PRODUTOS DA PERTO DISPONÍVEIS VIA FINAME:

- PERTOTRAP
- PAYSTATION
- PERTOSMART
- PERTOPRINTER
- PERTOCHEK
- PERTOPAY
- DISPENSADOR DE PAPEL-MOEDA
- TERMINAIS DE AUTOATENDIMENTO BANCÁRIO



PERTOTRAP: COFRE INTELIGENTE DISPONÍVEL VIA FINAME

# Sempre por perto

**ACOMPANHAR O CLIENTE DURANTE AS 24 HORAS DO DIA, SUPRINDO TODAS AS SUAS NECESSIDADES. ESTE É O OBJETIVO DO FULL OUTSOURCING, SOLUÇÃO CAPAZ DE OFERECER TRANQUILIDADE E SEGURANÇA ÀS INSTITUIÇÕES FINANCEIRAS.**

No ano de 2005, a Perto passou a disponibilizar aos seus clientes os serviços de Outsourcing. Por meio desta solução, a empresa realiza a completa gestão de sistemas de autosserviço, de forma customizada. Isso significa o monitoramento integral do que ocorre em cada equipamento instalado em diferentes pontos do Brasil, possibilitando ao cliente um atendimento pontual e eficaz. Para realizar este processo, a Perto conta com uma equipe especializada que verifica constantemente se os sistemas estão operando de forma correta. Quando necessário, a empresa recorre a uma das 12 filiais de assistência técnica espalhadas pelo Brasil, capazes de prestar suporte em mais de 2,3 mil cidades no País.

Nesses quatro anos atuando na área de Outsourcing, a Perto teve a oportunidade de atender um dos maiores bancos brasileiros. Em 2009, sua expertise no assunto, somada a uma nova demanda no mercado, tornou possível à empresa ir além.

## FULL OUTSOURCING

A experiência e a maturidade da Perto – mais de 200 mil equipamentos instalados no mundo – possibilitaram um crescimento: no mês de abril passado, a empresa fechou um contrato com o Banco de Brasília - BRB para prestar o serviço de Full Outsourcing – uma solução completa. “Uma das vantagens é o fato de que os equipamentos são todos da Perto, o cliente não precisa adquiri-los previamente”, afirma o Gerente de Negócios, Software e Outsourcing, Fernando Mitidieri. Assim, o monitoramento ocorre de forma mais ágil e especializada, já que os profissionais envolvidos estão plenamente familiarizados com o padrão de software e hardware da Perto.

## BENEFÍCIOS

Com o Full Outsourcing, a instituição passa a lidar com apenas um fornecedor. “Dessa forma, tem a garantia do uso das melhores práticas do mercado para serviços de autoatendimento, bem como da melhor tecnologia, sempre atualizada”, garante Mitidieri. Outro benefício importante é o fato de que o banco apenas contrata e gerencia a operação, mantendo o foco exclusivamente no seu negócio, sem precisar se preocupar com mais nada.

## CASE

O Banco de Brasília - BRB é um dos principais clientes da empresa a utilizar 100% dessa solução, que será o maior Full Outsourcing de autoatendimento bancário do mercado brasileiro, quando o parque estiver operando em sua totalidade. Após o cumprimento de todos os pré-requisitos legais, a implantação em caráter piloto teve início no dia 16 de julho de 2009. Até o dia 30 de novembro, 586 equipamentos foram instalados, representando 86,56% do total. A previsão para a conclusão da migração de todo o parque é a primeira quinzena de dezembro, quando 690 ATMs já estarão em funcionamento, finalizando a última etapa desse processo. “Com esse projeto, o Banco de Brasília - BRB será o precursor no Brasil a atender integralmente à Norma ABNT-NBR 15250, pois estará modernizando 100% do seu parque de autoatendimento”, informa o Gerente de Relacionamento José Ricardo Porto Tavares.

O trabalho, apesar de árduo e de estar em fase inicial, tem gerado ótimos resultados para o banco. “A Perto, em conjunto com os representantes do BRB, homologou software, hardware, infraestrutura de comunicação, FEP, ferramentas de assistência técnica e monitoramento, dentre

AGÊNCIA DO BRB CONTEMPLADA COM O SERVIÇO DE FULL OUTSOURCING

outros, em tempo recorde. Todo dia temos uma etapa nova a vencer, e isso está fluindo por meio de uma grande parceria entre as empresas. As respostas estão sendo bastante positivas”, elogia o coordenador do projeto Autoatendimento Perto junto ao BRB, **CÉSAR REBOUÇAS**.

Outro dado importante é o fato de que todo o avanço tecnológico oferecido aos clientes do Banco de Brasília - BRB terá um custo operacional menor. “Os equipamentos, que são de última geração e atendem a todas as especificações – inclusive às normas de acessibilidade, contemplando ainda voz e libras –, reduzirão substancialmente o custo operacional, tornando a nossa instituição cada vez mais competitiva no mercado”, afirma.



## SERVIÇOS OFERECIDOS

- Processamento de Transações
- Gestão de Numerário
- Qualidade
- Controle Remoto de Abertura do Cofre
- Segurança
- Configuração de Serviços
- Help Desk
- Download de Aplicativos
- Upload de Logs
- Diagnósticos Remotos
- Monitoramento de Operação, Consumíveis, Numerário e Sensores
- Portal de Monitoramento
- Manutenção Preventiva e Corretiva
- Relatórios
- Sinalização de eventos via SMS e E-mail
- Controle de Acesso de Usuários
- Gerenciamento de Acesso de Terminais



# Qualidade de 1º mundo

## BUSCANDO EVOLUIR E PROPORCIONAR MAIOR CONFORTO AOS SEUS CLIENTES, SHOPPING PAULISTA INVESTE NO PAYSTATION.

O shopping Parque D. Pedro, de Campinas (SP), da Sonae Sierra Brasil, tem como conceito básico a promoção de uma atitude vanguardista. Por isso, não é surpresa que tenha optado pelo equipamento PayStation, da Perto, para otimizar os pagamentos no seu estacionamento. “É uma forma inovadora e prática de receber valores, tanto para nós quanto para quem paga. E ainda ajuda a construir a imagem de modernização que buscamos transmitir ao mercado”, avalia o gerente Nicolas Cancas.

O **CLIENTE** foi o primeiro case da Perto neste tipo de serviço no Brasil. O piloto – com 14 unidades – ocorreu em agosto deste ano, sendo efetivado no mês seguinte. Até dezembro, mais 15 equipamentos serão instalados. “Nossa expectativa é de que o parque passe a operar com o PayStation, em sua totalidade, até março de 2010”, revela.

### PADRÃO EUROPEU

Essa é uma tendência global que ainda não havia sido instituída no Brasil, principalmente pela inflação que assolou o país durante décadas. “As *vending machines* funcionavam de forma diferente dos EUA, por exemplo. Aqui, pela desvalorização constante da moeda, as pessoas precisavam adquirir fichas para acessar as máquinas, o que gerava mais uma etapa no momento da compra”, analisa Cancas.

Agora, no entanto, é possível efetuar o pagamento de forma direta. De acordo com a gerente-geral de Automação Comercial da Perto, Margô Neff, na Europa é comum a presença de pontos não assistidos em estacionamentos, realidade que está finalmente chegando por aqui. “No caso do PayStation, há a vantagem de o pagamento poder ser feito com cartão de crédito ou dinheiro”, afirma.

### PARQUE DOM PEDRO

É o principal shopping da Sonae Sierra Brasil e o 2º maior da América Latina.

