

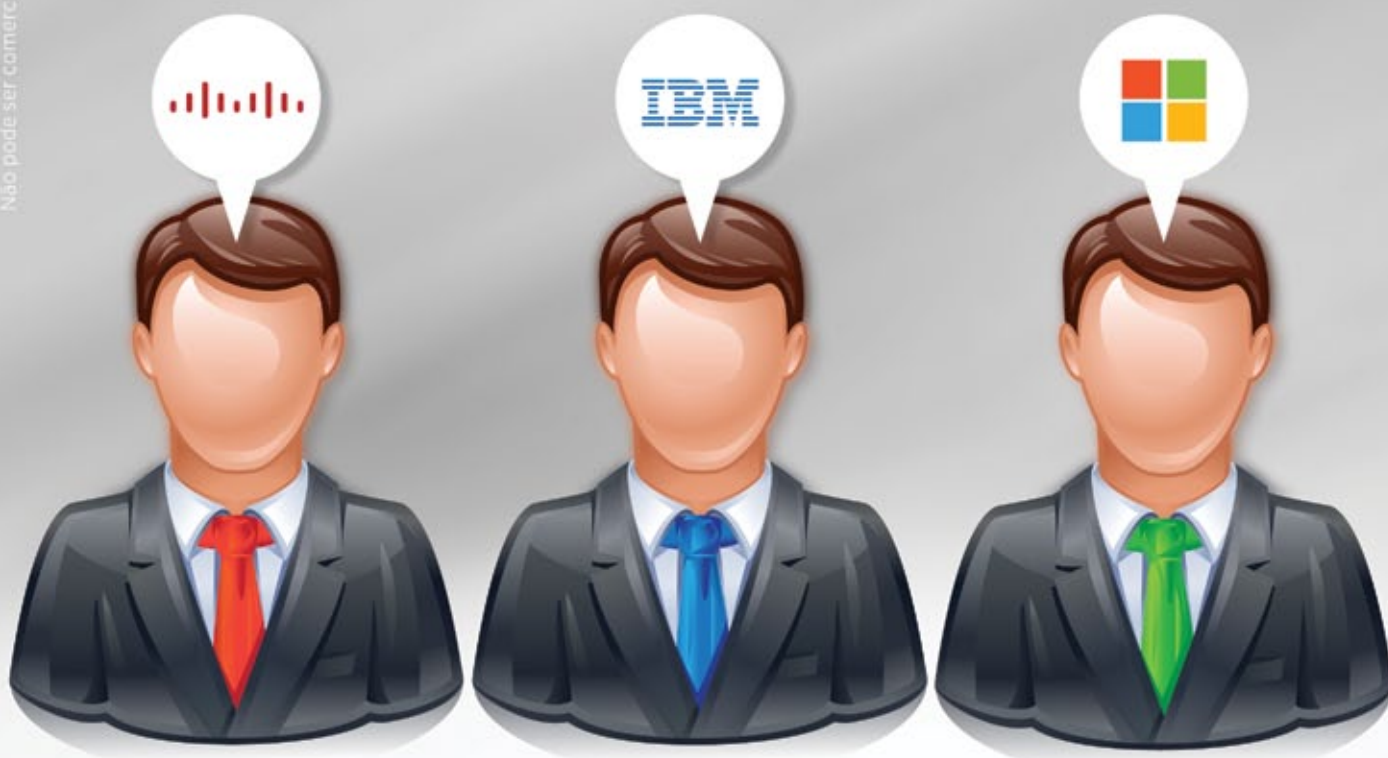
TI (NE)

Revista TI Nordeste
Informação a serviço da região
JANEIRO E FEVEREIRO 2013 / Nº 3 / ANO 2

Impresso Especial
9912313380/2012 DR/BA
REVISTA
TI NORDESTE
.....CORREIOS.....



Assinatura gratuita.
Não pode ser comercializado.



REVELAÇÕES PARA 2013

Empresas revelam seus planos para a região Nordeste

**SHOW DE
TECNOLOGIA**

Visitamos o Museu Parque do
Saber em Feira de Santana na Bahia



Cada vez mais longe para trazer melhores resultados para sua empresa.

Capacidade de gestão e execução de grandes projetos em TIC.
Atualização tecnológica continuada.
Parceria com os principais fabricantes do mercado.

Soluções de Telefonia IP



Cabling (Cabeamento Estruturado)



Equipamentos de Redes (Network) e WiFi



Soluções de Vídeo e Monitoramento (CFTV-IP)



Soluções de Rádio Outdoor



Av. D.João VI, 2082, Sala 205, Brotas,
Salvador - BA. CEP: 40.285-001
+55 71 3276-0159 | www.amplaintegracao.com.br



SÓ O PRIMEIRO SOFTWARE BRASILEIRO DE MONITORAMENTO IP POSSUI FUNÇÕES COM TAMANHA TECNOLOGIA. CONHEÇA O ESTADO DA ARTE EM RECURSOS PARA ANÁLISE DE VÍDEO E LEITURA DE PLACAS DE AUTOMÓVEIS



Digifort
IP Surveillance System

Acesse os distribuidores
e equipamentos
homologados em:
www.digifort.com.br



Sistema Digifort LPR:

Por meio da tecnologia OCR (Optical Character Recognition), esta surpreendente função realiza o reconhecimento de placas de veículos em baixas e altas velocidades. Com o Digifort LPR é possível armazenar e gerenciar informações num banco de dados próprio, permitindo uma ação específica quando uma placa for identificada. Auxilia de forma confiável em casos de roubo ou veículos com restrições.

Sistema Digifort Analytics:

A ferramenta de análise de vídeo do Digifort permite analisar e identificar aspectos detalhados das imagens, como mudanças de cenários, objetos deixados e retirados, sentido e direção, entre outras funções. Possui módulos de análise que permitem um monitoramento inteligente, auxiliando os operadores na detecção de eventos ocorridos ou atitudes suspeitas num determinado cenário ou perímetro monitorado.



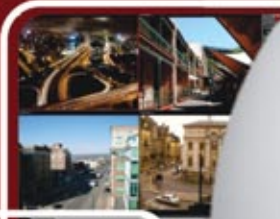
Conheça também os módulos exclusivos do Digifort:

Digifort InSight - Digifort Design Tool - Digifort Evidence
Leitor Biométrico Digifort - Mesa Controladora Digifort
Integração com Active Directory - Visualização Via Celular
Busca Automática das Câmeras Via UPnp (Discover)
Reprodução Instantânea de Vídeo - PTZ Virtual para
Câmeras Fixas - Matriz Virtual - Mapa Sinótico - Módulo
I/O Commbus de Automação e Controle de Acesso.

Sobre o Digifort:

Conhecido como um *IP Surveillance System*, o produto possui recursos e soluções avançadas para as áreas de inteligência digital, vigilância empresarial e segurança urbana. Sua plataforma é desenvolvida no Brasil, instalada em 70 países e opera em 13 idiomas, fazendo do software um dos melhores em avaliações no mercado internacional.

Compatível com cerca de 140 fabricantes e 2500 modelos homologados de câmeras, vídeo-servers, DVR's e mais ONVIF, o Digifort é 6º software de *IP Surveillance* mais comercializado no mundo e o 1º na América Latina.



NOSSA FÓRMULA PARA CONVERTER MENOS EM MAIS É SIMPLES: CONTRATE UM APRENDIZ!

MENOS VULNERABILIDADE E MENOS DESVANTAGEM ECONÔMICA
É RESULTADO DE MAIS OPORTUNIDADES, MAIS QUALIFICAÇÃO E MAIS QUALIDADE DE VIDA.

TORNE-SE UMA EMPRESA PARCEIRA E ASSUMA UMA POSTURA SOCIALMENTE RESPONSÁVEL.
CONTRATE O INCORES COMO A ORGANIZAÇÃO FORMADORA DO SEU PROGRAMA DE APRENDIZAGEM.

* Toda empresa com mais de 7 funcionários, é obrigada a contratar um mínimo de 5% de aprendizes para atender ao seu quadro. De acordo com o percentual exigido por lei (art. 429 CLT)



INCORES

www.incores.org.br | 71 3321-7668 | incores@incores.org.br



Inter-Jovens
Aprendendo



24

FABRICANTES REVELAM OS PLANOS PARA A REGIÃO NORDESTE EM 2013

De olho no potencial nordestino, os grandes fabricantes do setor de Tecnologia da Informação revelam seus investimentos para o Nordeste em 2013, além de suas impressões da região que mais cresce no país.



36

PIONERISMO
Projeto pioneiro desenvolvido na Bahia cria dispositivo para monitoramento de poluentes atmosféricos.



38

PLANETÁRIO EM FEIRA
Uma surpreendente viagem ao Museu Parque do Saber apresenta modernidade, diversão e conhecimento ao nosso alcance.

12 **TECNOLOGIÍSSIMO**
Ataques do Anonymous devem diminuir em 2013.

14 **GOVERNO**
Nordeste lidera lista de transferências voluntárias da União.

16 **CURTAS**
Lançamentos e previsão de crescimento de 250% no Brasil.

18 **COLUNISTA**
Augusto Baretto fala sobre a sensibilidade econômica da Região.

20 **TELECOM**
Setor de Telecomunicações deve investir R\$ 24 Bi em 2013.

22 **TENDÊNCIAS**
Automação residencial, crescimento e consolidação.

42 **EDUCAÇÃO**
Governo Federal adota aulas da Khan Academy.

44 **CIDADES**
A nova Arena Castelão foi entregue antes do prazo da Fifa.

34 **IMAGEM**

43 **AGENDA**

45 **RH DIGITAL**

46 **GUIA DE CANAIS**

50 **HUMOR NERD**



**REDUÇÃO DE RISCOS,
PROTEÇÃO E MAIS
PRODUTIVIDADE.**

A GENTE TEM UMA FORMA FÁCIL PARA CUIDAR DISSO.



O Guardião é um serviço da **LOGIC** para a administração da segurança da rede de computadores da sua empresa. Uma forma eficiente de se proteger dos prejuízos causados pelo uso indevido das tecnologias de informação.

SUA EMPRESA MAIS PROTEGIDA CONTRA:

- Invasões a redes wireless, cópia de dados sigilosos, ataques de vírus e spywares;
- E-mails indesejados (SPAM);
- Acesso a sites de relacionamento e não autorizados;
- Download de músicas e vídeos;
- Uso dos canais de internet da empresa com objetivos particulares;
- Conversas pessoais em chats e ferramentas de bate-papo; entre outros.



Mais um ano se inicia e as esperanças se renovam. Esperança de uma vida melhor, de saúde, de alcançar objetivos, de crescer profissionalmente e de obter sucesso na vida. A gente espera contribuir um pouquinho que seja com algumas dessas esperanças.

E para começar cumprindo as promessas de 2012, já disponibilizamos a versão digital da TI (NE) em nosso site e no revisteiro Magtab que você pode baixar gratuitamente na AppleStore (para Ipad e Iphone) e no Google Play (versão para Android). Até o fechamento dessa edição já tínhamos contabilizado pouco mais de 750 downloads das duas primeiras edições. E também criamos nossa página no Facebook, que em menos de 30 dias teve mais de 2.500 “curtidas”, com um alcance de mais de 1.200 pessoas comentando sobre a nossa página. Foi um bom começo! Mas vamos às notícias. Época de férias e foi muito difícil encontrar as pessoas para fechar as reportagens. Mas nossa redação fez um esforço especial e conseguiu falar com alguns dos principais fabricantes e empresas multinacionais que atuam na região. Fomos entender quais são os planos dessas empresas para 2013 e como vão atuar na região Nordeste. Fomos também a Feira de Santana, no interior da Bahia, para mostrar um dos mais bonitos projetos de tecnologia do Brasil: o Museu Parque do Saber. Um fantástico planetário que se transforma numa grande sala de aula para exibição de vídeos educacionais e muito mais. E como não podemos deixar de falar de inovação, descobrimos um dispositivo de medição da qualidade do ar totalmente desenvolvido na região. E que vai reduzir os custos de medição drasticamente. Devido ao carnaval é possível que você tenha recebido sua revista com um pouquinho de atraso. Mas lembre-se que você pode acessar a versão digital e indicar para os amigos acessando www.tinordeste.com. Um grande abraço! Boa leitura!

Kenya Alkmim

Gerente Executiva

EXPEDIENTE

Conselho Editorial

José Augusto Galvão Barretto
Kenya Alkmim
Tânia Andrade
Ana Paula Paixão

Gerência Executiva

Kenya Alkmim

Comercial

Júlia Torres

Assessoria Jurídica

Maria Amélia Lins

Colunistas

Augusto Barretto

Jornalistas

Gina Reis
Mateus Ribeiro
Fabiane Pita

Projeto Gráfico e Diagramação

Person Design

Revisão

Therezinha Bottas

Colaboradores

Gabriel Barretto
Ana Paula Paixão
Felipe Arcoverde

Fotografia

Carol Garcia
João Alvarez

Agradecimentos

Basílio Fernandez
(diretor do Museu Parque do Saber Dival da Silva Pitombo)

Portal

www.tinordeste.com

Para anunciar

contato@tinordeste.com

Para assinar

assinatura@tinordeste.com

Pensamos em tecnologia de um jeito diferente.



Sala de controle



Sistemas de visualização



Broadcast



Segurança eletrônica



Telefonia IP



FONMART
TECNOLOGIA

www.fonmart.com.br | (98) 2109-5500



Sistemas de cabeamento
estruturado



Soluções em sonorização



Rede wireless



Datacenter



Engenharia elétrica



Videoconferência

Para nós, tão importante quanto desenvolver, é transformar ferramentas tecnológicas em soluções adequadas para cada necessidade. Pensando nisso, realizamos parcerias com os maiores detentores de tecnologia, nacionais e internacionais, para oferecermos projetos completos, residenciais e empresariais. Nosso trabalho é integrar recursos e levá-los até você.

Visite nossa loja virtual e adquira nossos produtos em www.lojafonmart.com.br

“Bom dia, vi o anuncio da revista hoje e entrei no site, onde vi que a revista é gratuita e é da Região Nordeste. Tenho interesse em receber esta Revista, pois a achei muito interessante e a idéia de vocês excelente! Vou divulgar a revista na minha empresa aqui em Recife”

JOSÉ FRANCISCO DE SOUZA NETO | RECIFE-PE

“Trabalho na área de TI (suporte técnico). Recentemente montei uma pequena assistência técnica em computadores, quem vem dando bons resultados. Gostaria de receber a revista TI NORDESTE, tendo em vista que achei muito interessante os assuntos abordados pela mesma”

DIEGO NOGUEIRA | TERESINA-PI

“Olá, gostei muito da iniciativa de vocês! Apesar de ainda não trabalhar na área estou cursando TI e me interesso muito pelo assunto, estou sempre por dentro deste “mundo”. A assinatura desta revista é mais um meio de informação e mais conhecimento”

MICHEL FERREIRA | CAMAÇARI-BA

“Vocês estão de parabéns, gostei muito da reportagem da WE7 sobre o aplicativo Comercial Web por se tratar de uma empresa Cearense. Para as próximas edições sugiro que vocês incentivem junto às universidades do nordeste (UFC, UECE, UFPE, UNIFOR, UFBA dentre outras) a publicação de artigos científicos, seria uma boa oportunidade para conhecermos novos projetos de área IT”

AIRTON CRUZ | FORTALEZA-CE

“Aproveito para parabenizar a equipe da TI Nordeste pela iniciativa. Nossa região precisa de profissionais com idéias e iniciativas como esta”

MANOEL DE ARAÚJO DOS SANTOS | FORTALEZA-CE

“Estava mesmo na hora de pensarem numa revista feita no Nordeste e para o Nordeste. As matérias e colunas refletem nosso dia a dia profissional!”

VINÍCIUS SENA | SALVADOR-BA



**BAIXE EM NOSSO
SITE A 3ª EDIÇÃO
GRATUITAMENTE**

www.tinordeste.com



A TECNOLOGIA AO SEU ALCANCE

A Pleimec Solution é uma integradora de soluções especializada em telecomunicações, mas nossa especialidade mesmo é satisfazer nossos clientes. Por isso, não medimos esforços para apresentar a tecnologia que nos permite abrir um leque de possibilidades para órgãos governamentais e empresas alcançarem seus objetivos de forma mais prática e produtiva. Nossa equipe estará ao seu lado desde a elaboração de um projeto compatível com suas necessidades até a instalação dos equipamentos e o treinamento do pessoal.



CFTV

Monitore sua instituição e fique mais tranquilo com a segurança que um sistema de câmeras de vigilância IP pode lhe trazer.



VIDEOCONFERÊNCIA

Veja e seja visto de qualquer lugar do mundo com alta definição em vídeo e voz. Reduzindo custo e agilizando a tomada de decisões.

Transforme uma simples aula em um momento memorável com a lousa sensível ao toque. Você se surpreenderá com o retorno que essa ferramenta pode lhe trazer



LOUSA INTERATIVA

Visualize com precisão os complexos sinais em alteração constante utilizando soluções de fácil aprendizagem e operação simples



Osciloscópio

Você pode ler mais no blog tecnologissimo.com.

INSTAGRAM PERDE MAIS DA METADE DE SEUS USUÁRIOS ATIVOS EM UM MÊS

Resultado dos novos termos de serviço e do fim da parceria com o Twitter, entre dezembro de 2012 e 13 de Janeiro de 2013, o Instagram perdeu 24 milhões de seus usuários ativos. De acordo com o AppStats, que mede o número de membros ativos em aplicativos, o número de membros ativos da rede passou de 40 milhões (dezembro de 2012) para 16 milhões (janeiro de 2013). O serviço SocialBakers afirmou que o Facebook (atual dono do Instagram) perdeu 600 mil usuários ativos só no Reino Unido, no mesmo período que o Instagram. O Facebook alegou que está satisfeito com o crescimento da rede social e afirmou que não leva em conta análises de terceiros.



FOTO: DIVULGAÇÃO

O FUTURO DAS TELAS

Uma das grandes apostas da sul-coreana Samsung para o futuro foi apresentada na edição de 2013 da CES (Consumer Electronics Show - a maior feira de eletrônicos do mundo). A Samsung apresentou seu protótipo de tela flexível, batizado de Youm. O vice-diretor de telas da Samsung, Brian Berkeley, mostrou a tecnologia Youm instalada em um telefone celular, cujas laterais faziam parte da tela de plástico. Substituto do vidro, o plástico possibilita uma maior flexibilidade da tela, tornando-a quase inquebrável. Este novo display poderá estar presente nos smartphones, câmeras e até nos monitores do futuro. Algumas empresas já estão investindo pesado nesse novo tipo de tela. Temos como exemplo a Samsung, que dedicou quase toda a sua parte na CES às telas flexíveis. Outro exemplo é a Corning, atual fabricante do Gorila Glass. E também a Microsoft, que já registrou algumas patentes relacionadas a telas flexíveis. Se os gadgets do futuro possuírem esse tipo de display, não terão problemas de espaço, uma vez que tal dispositivo poderá ser colocado no bolso ou em mochilas. Outra vantagem é que, ao cair, a tela não racha, não quebra ou arranha.

A MAIORIA DOS CELULARES NO BRASIL AINDA NÃO SÃO INTELIGENTES

Uma pesquisa recente divulgada pela Nielsen mostrou que, no Brasil, a maioria dos celulares não são smartphones. Isso mostra que o nosso país ainda tem muito mercado para a venda de celulares inteligentes. Segundo dados da pesquisa, no Brasil, 44% dos celulares são básicos e 21% são sensíveis ao toque, mas possuem sistemas operacionais simples. Portanto não são considerados inteligentes. Os smartphones ficam com apenas 35% dos celulares em nosso território. Entre os países do BRIC (Brasil, Rússia, Índia e China), a China e a Rússia têm médias maiores.



FOTO: DIVULGAÇÃO

TEMPLE RUN BATE RECORDE DE DOWNLOAD

Para quem pensava que ninguém faria um jogo mobile mais famoso que Angry Birds, se enganou. Há 2 semanas, surgiu um concorrente que já bateu um dos recordes dos pássaros raivosos. Em nada mais que 13 dias, o novo Temple Run atingiu a marca de 50 milhões de downloads. Enquanto o Angry Birds Space levou 6 semanas para atingir a mesma marca. Em sua versão original, o jogo foi criado por um casal americano por puro entretenimento e fez um sucesso enorme, principalmente devido ao seu alto poder de “vício”, que faz com que seus jogadores divulguem para seus amigos, que por sua vez, farão o mesmo.



GRADIENTE SE DIZ ABERTA A VENDER A MARCA “IPHONE” A APPLE

A Gradiante está disposta a vender os direitos da marca “iphone” a Apple no Brasil, se a companhia da maçã estiver interessada. “Estamos abertos ao diálogo a qualquer momento, quando quiserem. Nós não somos radicais”, disse Eugenio Emilio Staub, presidente da IGB, companhia responsável pela Gradiante. Ele ainda acrescentou que a Apple não entrou em contato com a Gradiante até agora. A Apple pediu ao Instituto Nacional da Propriedade Industrial (Inpi) os direitos da marca no país e a decisão sai no dia 13 de Fevereiro. O direito industrial diz que quem registra primeiro o nome, tem o direito sobre ele, o que significa uma vitória da Gradiante, já que ela registrou a marca no país desde 2000.

ATAQUES DO ANONYMOUS DEVEM DIMINUIR EM 2013

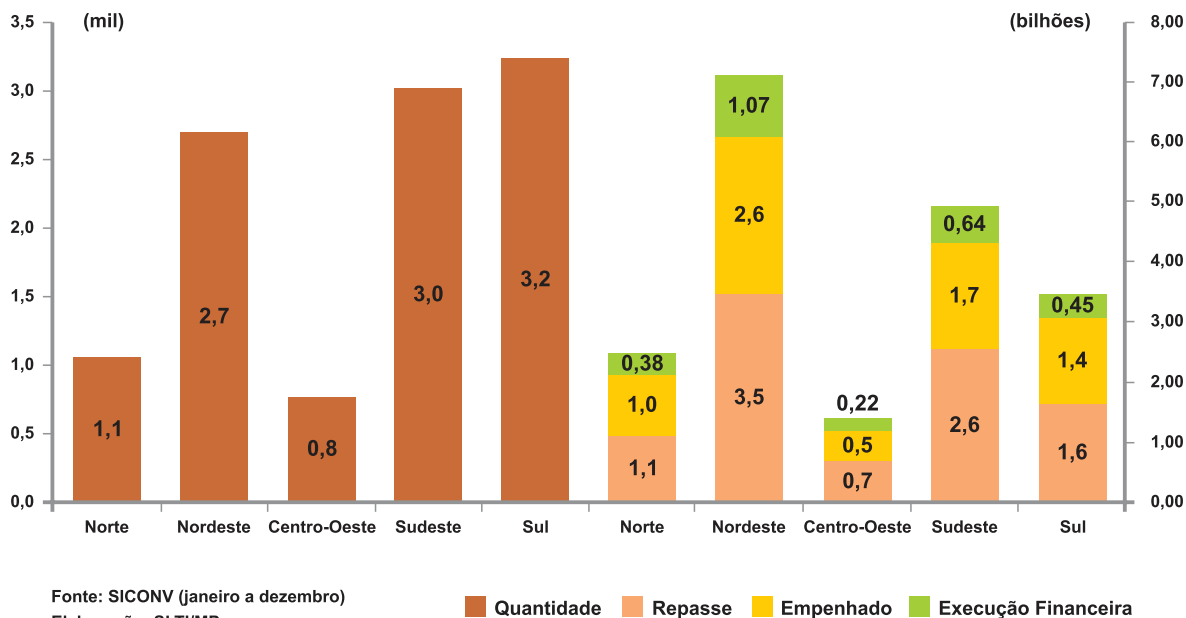
Ao contrário do que muita gente pensa, o número de ataques do grupo Anonymous deve cair em 2013, pelo menos é o que afirma a equipe do McAfee Labs. Um dos motivos é que as prováveis vítimas já sabem como os ataques funcionam e como se defenderem deles. Outro motivo é que o número de aliados e participantes do grupo já é muito grande, o que deixa os ataques ineficazes. Dessa maneira, a tendência é que o grupo esteja menos ativo. Isso não significa o fim do Anonymous, mas apenas que, em 2013, eles focarão as atividades maiores e com menos frequência do que em 2012. O McAfee Labs é uma fonte confiável, porém não há como confirmar se as previsões se tornarão realidade. O jeito é esperar rindo, enquanto o governo americano chora.



Nordeste lidera lista de transferências voluntárias

O Nordeste foi contemplado com R\$ 3,5 dos 9,5 bilhões de recursos repassados por meio do Siconv - Sistema de Gestão de Convênios e Contratos de Repasse do Governo Federal. A região também é campeã na lista de valores empenhados e executados. Cerca de 95% dos municípios brasileiros utilizam o Siconv para enviar seus projetos que passam por critérios rigorosos de aprovação. O cadastramento é feito pela internet, onde estão disponíveis informações sobre normas e orientações para a celebração das parcerias com o governo federal.

Quantidade e valores de transferências voluntárias da União por região - 2012



Cronograma da Copa em risco

Uma auditoria realizada pelo TCU – Tribunal de Contas da União alerta para o risco do cronograma dos projetos de infraestrutura de telecomunicações para a Copa do Mundo. Até novembro de 2012, nenhuma licitação para aquisição de equipamentos havia sido concluída. O maior problema é que o cronograma prevê o funcionamento de boa parte dessa infraestrutura até maio de 2013 para que possa ser testada durante a Copa das Confederações. A Secretaria Extraordinária de Segurança para Grandes Eventos (Sesge) e a Anatel (Agência Nacional de Telecomunicações) negam que haverá atrasos e já empenharam parte da verba em dezembro de 2012. A Anatel alocou cerca de R\$ 47 milhões para projetos que envolvem fiscalização e monitoramento de equipamentos e radiofrequência, além da gestão do uso do espectro de telecomunicações e segurança de rede. No Nordeste participarão da Copa das Confederações as cidades de Fortaleza, Recife e Salvador.





PAC Equipamentos abaixo da expectativa

O Governo tinha estimado R\$ 8,4 bilhões para o PAC Equipamentos que previa a aquisição de máquinas e equipamentos. A idéia era estimular a economia e para isso chegou a empenhar R\$ 8 bilhões, mas só conseguiu efetivar realmente R\$ 2,4 bilhões, ou seja, cerca de 30% de sua verba. O PAC equipamentos pretendia acelerar a compra de caminhões militares, móveis escolares, ambulâncias, vagões de trens, motocicletas e até veículos lançadores de mísseis. A maioria dessas aquisições até agora foi realizada pelos Ministérios da Educação e da Defesa.

Governo estuda novos aeroportos em algumas capitais

O governo está estudando a construção de novos aeroportos em capitais brasileiras nos próximos anos, com a previsão de investimentos de 7 bilhões de reais, afirmou o ministro da Secretaria de Aviação Civil, Wagner Bittencourt. Os estudos apontam para essa necessidade em 10 ou 15 anos, tendo em vista questões como demanda, potencial turístico, melhoria da infraestrutura e outros aspectos. “Vamos precisar olhar em pouco tempo... nos próximos 10 a 15 anos e vamos precisar desenvolver aeroportos em capitais do país, mesmo com investimento que vem sendo feito e com as concessões (de alguns terminais)”, afirmou Bittencourt. “Tem discussões com o Estado do Rio Grande do Sul e já estamos avaliando aéreas para ver quais os potenciais... há capitais do Nordeste que se pode pensar em novos aeroportos também”, acrescentou, sem entrar em detalhes. Rio de Janeiro e São Paulo estão fora desses planos de expansão de terminais, uma vez que os aeroportos de Viracopos e Guarulhos (SP) já foram concedidos à iniciativa privada, e o Galeão (RJ) entrará na próxima rodada de concessões.





FOTOS: DIVULGAÇÃO

DIGIFORT INAUGURA NOVA SEDE EM SÃO CAETANO DO SUL

Após dois anos entre projeto e construção, a Digifort inaugurou em Dezembro a sua nova sede própria no município de São Caetano do Sul em São Paulo. Com mais de 1.200 m² de área construída, a nova edificação é um show room ultramoderno dos softwares da Digifort. O prédio conta com 60 câmeras para fazer a segurança e mais duas para fazer a leitura de placa de veículos. Na entrada, o visitante é filmado por três câmeras em diferentes ângulos. Na primeira, está instalado o módulo de vídeo analítico que faz a contagem de pessoas. Uma segunda câmera utiliza o módulo analítico que faz a gravação da face das pessoas. E uma terceira câmera registra toda e qualquer movimentação do visitante. Carlos Eduardo Bonilha, diretor da Digifort, explica que a sede conta ainda com um centro de treinamento de 60 m² onde serão realizadas as certificações da marca e também palestras de parceiros. O software Digifort para gravação e monitoramento é 100% nacional e é líder no mercado brasileiro com várias instalações na região Nordeste, desde condomínios até hospitais e shopping centers.

EXPECTATIVA COM O LANÇAMENTO DO BLACKBERRY 10

Está marcado para 30 de Janeiro, após o fechamento dessa edição, o lançamento pela RIM (Research In Motion) do novo BlackBerry 10. Com uma nova interface gráfica, o BB10 é a esperança da RIM de recuperar o terreno perdido para a Apple. O BlackBerry, que chegou a ter 50% do mercado de smartphones em 2009 perdeu espaço para o Iphone da Apple e para o Galaxy da Samsung. A IDC estima que em 2012 a participação da empresa canadense não passará de 4,7% do mercado mundial. A expectativa maior fica por conta da nova interface gráfica que promete melhorar a experiência de interação com o usuário.



FOTO: DIVULGAÇÃO



FOTO: DIVULGAÇÃO

KINDLE COMEÇA A SER VENDIDO NO BRASIL

Finalmente o leitor digital da Amazon, o Kindle, começou a ser vendido no Brasil. A novidade pode ser encontrada na loja virtual do Ponto Frio por R\$ 299,00. A grande vantagem do Kindle é o conforto da tela sem reflexo, tornando a experiência da leitura quase igual a do papel. A Amazon disponibilizou 1,4 milhão de e-books, incluindo mais de 13.000 títulos em português. Confira em www.amazon.com.br.

FLUKE APRESENTA NOVOS MEDIDORES DE DISTÂNCIA

A Fluke, tradicional fabricante de equipamentos de teste e medição, apresentou a nova geração de medidores de distância. O modelo 424D utiliza a tecnologia a laser e pode medir até 100 metros com precisão. O equipamento agiliza o trabalho sem necessidade de duas pessoas, já que não requer um auxiliar para "segurar a fita". A ferramenta também calcula área, adiciona e subtrai distâncias e possui sensor de inclinação para controlar a altura e medir ao redor de obstáculos.

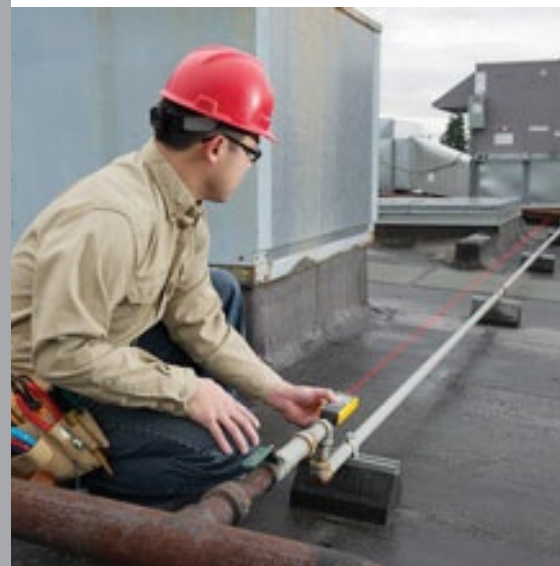


FOTO: DIVULGAÇÃO

FOTO: DIVULGAÇÃO



SMITHS DETECTION PREVÊ CRESCIMENTO DE 250% NO BRASIL

A fabricante inglesa Smiths Detection, que chegou ao Brasil em 2011, prepara-se para um crescimento de mais de três dígitos no país. Produzindo scanners de corpo inteiro, máquinas de inspeção de bagagens e sistemas de rastreamento de cargas, a Smiths Detection conquistou clientes importantes como Infraero, Correios e Receita Federal. Já são mais de 1.200 equipamentos de base instalada. A agenda de grandes eventos esportivos também promete ajudar no crescimento da subsidiária brasileira.

SENSIBILIDADE ECONÔMICA

Vou me arriscar num tema difícil – economia. Sou administrador de empresas. Não passei de alguns capítulos de Samuelson, Keynes e Adam Smith na faculdade. Além disso, escrevo para uma revista de tecnologia da região Nordeste. E o que tecnologia tem a ver com economia? Tudo, principalmente com investimento. A adoção de tecnologia está diretamente ligada ao nível de investimento. Vou me arriscar um pouco mais e falar de economia relacionando-a a TI na região Nordeste.

Vamos falar de PIB no Brasil. Os dados são até 2010. Qual a cidade tem o maior PIB no Nordeste? Salvador? Recife? Não, é Fortaleza. Estava na 9ª. colocação. Perde para Manaus/AM na região Norte que é a 6ª. colocada. Qual o menor PIB per capita do Brasil? É o Maranhão, que “ganhou” o último lugar do Piauí em 2010. E o pior, seguido de mais cinco estados nordestinos (Piauí, Alagoas, Paraíba e Ceará). Triste, não? Mas a realidade é essa. Em valores reais, os menores PIBs do Brasil são da região Norte (Roraima, Amapá, Acre e Tocantins), mas em valores per capita, seis estados do Nordeste ficam na última posição. O PIB da região Nordeste representa apenas 13,5% do PIB brasileiro. Isso mostra que temos uma economia muito pequena e poderíamos dizer até mais frágil, quando comparada ao Sudeste e ao Sul do Brasil.

A boa notícia é que alguns estados do Nordeste vêm crescendo mais do que o PIB brasileiro. Em 2010, o crescimento da Paraíba (10,3%), Maranhão (8,7%), Ceará (8%) e Pernambuco (7,7%) ficaram acima do crescimento do Brasil, que nesse período foi de 7,5%. E cinco estados da região Norte estão entre os que mais cresceram no mesmo período. Por outro lado, um estudo recente sobre investimentos na região mostrava que o Maranhão, que tem a pior renda per capita do Brasil, deve ser o estado que vai receber mais investimentos até 2016 no N/NE. Em seguida vêm Ceará e Pernambuco.

As regiões Norte e Nordeste sofrem do que eu chamo de sensibilidade econômica. Por terem uma economia pequena, são mais sensíveis às variações da economia. Crescem mais rápido quando o Brasil cresce e encolhem

também mais rapidamente quando a economia do país desacelera. Por exemplo, uma simples parada programada de manutenção no pólo petroquímico de Camaçari/BA afeta e muito o índice de produção industrial da Bahia naquele mês. O pólo de Camaçari representa cerca de 33% do PIB daquele estado. A construção de uma refinaria da Petrobrás em Pernambuco, outra no Ceará e mais uma no Maranhão elevaram drasticamente o montante de investimentos nessas três unidades da federação.

Trabalhando há 22 anos com soluções de TI, dos quais 17 anos só na região Nordeste, a observação dos resultados comprovam essa análise. Os resultados são sempre muito maiores do que os previstos quando a economia está em ascensão. E sempre muito abaixo da expectativa quando a economia está desacelerando. Esse foi o caso de 2012, quando a expectativa era de 4,5% de crescimento do PIB e não deve chegar a 1%.

Dentro desse cenário de incerteza, alguns executivos me perguntam em que tecnologia investir. Em quais soluções apostar? E os fabricantes e revendedores querem sempre saber em quais segmentos devem focar? Quando se fala de economia e tecnologia é difícil de responder sem se expor ao erro. Se o Ministro Mantega que tem toda uma máquina à sua disposição previu 4,5% de crescimento em 2012 e talvez não chegue nem a 1%, quem sou eu para tentar prever algo? Mas algumas tendências devem se consolidar em 2013. Essas tendências devem afetar de forma positiva ou negativa os investimentos na região (quadro na página ao lado). Fiquem atentos a elas.

Enfim, dependeremos muito também da crise mundial e de outros fatores externos de baixo controle. Mas o Nordeste continua sendo uma terra de grandes oportunidades. E se minha teoria da sensibilidade econômica estiver certa e o PIB voltar a crescer acima de 5%, certamente teremos um excelente ano para o mercado de TI da região.

TENDÊNCIAS POSITIVAS

- 01.** O crescimento da região deve continuar no mesmo nível ou acima do Brasil;
- 02.** Investimento das operadoras em banda larga, em 4G e na melhoria da rede 3G;
- 03.** Crescimento da rede das operadoras de TV paga que voltaram a investir, devido à recente definição das regras da Anatel para o setor;
- 04.** Mais cidades expandindo ou adotando sistemas wifi para acesso a internet e sistemas de monitoramento público com câmeras IP e análise inteligente de vídeo;
- 05.** Expansão das redes varejistas com grandes cadeias investindo na região e renovando lojas, com novos datacenters locais e novos sistemas de telecomunicações;
- 06.** Aceleração das obras já contratadas ou concessionadas em portos, estradas e aeroportos. A fase de investimentos em TI nesse tipo de obra de infra é sempre maior da metade pro final;
- 07.** Condomínios de luxo adotando tecnologias inteligentes como FTTH e monitoramento IP;
- 08.** Aumento considerável do número de dispositivos móveis como tablets e smartphones;
- 09.** Aumento do investimento dos estados uma vez que todos devem receber vultosas verbas do Governo Federal carimbada para investimentos e não para custeio;
- 10.** Grandes projetos logísticos para integração de modais. Expansão e criação de terminais de containers, centros de armazenagem e distribuição e condomínios logísticos começam a sair do papel. Muito investimento em software e automação.

TENDÊNCIAS NEGATIVAS

- 01.** As Prefeituras das grandes capitais em primeiro ano de mandato e sem caixa para investir;
- 02.** Entraves ambientais dos grandes projetos;
- 03.** Insegurança jurídica em vários segmentos;
- 04.** Ingerência e falta planejamento dos governos para fazer investimentos em TI;
- 05.** Falta de visão de parte do empresariado local para investir em tecnologia e capacitação;
- 06.** Baixo índice de inovação e de investimento em Pesquisa e Desenvolvimento (P&D);
- 07.** Incompetência da área pública para executar o orçamento;
- 08.** Escassez de mão-de-obra qualificada;
- 09.** Alto estoque de imóveis nas grandes capitais com risco de estagnação do mercado imobiliário;
- 10.** Salários de TI incompatíveis (menores) com os de outras regiões do país.

Regiões / Estados	Anos									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010*	
NORTE	4,7	4,8	4,9	5,0	5,1	5,0	5,1	5,0	5,3	
Roraima	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	
Acre	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
Amazonas	1,5	1,5	1,6	1,6	1,7	1,6	1,5	1,5	1,6	
Roraima	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
Pará	1,7	1,8	1,8	1,8	1,9	1,9	1,9	1,8	2,1	
Amapá	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	
Tocantins	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	
NORDESTE	13,0	12,0	12,7	13,1	13,1	13,1	13,1	13,5	13,5	
Maranhão	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	
Piauí	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	
Ceará	2,0	1,9	1,9	1,9	2,0	1,9	2,0	2,0	2,1	
Rio Grande do N	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	0,9	0,9	
Paraíba	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8	
Pernambuco	2,4	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,4	2,5	
Alagoas	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	
Sergipe	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	
Bahia	4,1	4,0	4,1	4,2	4,1	4,1	4,0	4,2	4,1	
SUDESTE	96,7	95,8	95,8	96,5	96,8	96,4	96,0	95,3	95,4	
Minas Gerais	8,6	8,8	9,1	9,0	9,1	9,1	9,3	8,9	9,3	
Espirito Santo	1,8	1,8	2,1	2,2	2,2	2,3	2,3	2,1	2,2	
Rio de Janeiro	11,6	11,1	11,5	11,5	11,6	11,2	11,3	10,9	10,8	
São Paulo	34,6	34,1	33,1	33,9	33,9	33,9	33,1	33,5	33,1	
SUL	16,9	17,7	17,4	16,6	16,3	16,6	16,6	16,5	16,5	
Paraná	6,0	6,4	6,3	5,9	5,8	6,1	5,9	5,9	5,8	
Santa Catarina	3,8	3,9	4,0	4,0	3,9	3,9	4,1	4,0	4,0	
Rio Grande do S	7,1	7,3	7,1	6,7	6,6	6,6	6,6	6,7	6,7	
CENTRO OESTE	8,8	9,0	9,1	8,9	8,7	8,9	9,2	9,6	9,3	
Mato Grosso do	1,0	1,1	1,1	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,2	
Mato Grosso	1,4	1,6	1,9	1,7	1,5	1,6	1,7	1,8	1,6	
Goiás	2,5	2,5	2,5	2,4	2,4	2,5	2,5	2,6	2,6	
Distrito Federal	3,8	3,7	3,6	3,8	3,8	3,8	3,9	4,1	4,0	
BRASIL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	

Fonte: CONAC/DPE/IBGE

(*) Dados preliminares, ajustados à contas trimestrais do Brasil.

Augusto Barretto é administrador de empresas, pós graduado em marketing, conselheiro da Revista TI NE, presidente do Conselho do Instituto de Co-responsabilidade Social (INCORES), business advisory network member do NEsT e gerente regional N/NE da Anixter do Brasil. E-mail: augusto@tinordeste.com



OI LANÇA IPTV

A operadora Oi lançou em Dezembro o seu serviço de fibra óptica em casa (FTTH, na sigla em inglês), com velocidades de 50 a 200 Mbps e TV por assinatura com a tecnologia IPTV. A Alcatel-Lucent será a integradora dos equipamentos para o serviço de IPTV da Oi. A mesma também utilizará a plataforma Mediaroom da Microsoft, que permite a gravação da programação pelos usuários. Foram investidos cerca de R\$ 4 bilhões em sua rede em 2012, incluindo a plataforma do serviço de IPTV. Para o lançamento desses serviços, foram criados dois pacotes de TV, internet e Oi fixo que variam de R\$ 199,80 a R\$ 239,80. Por enquanto, o serviço está disponível apenas em alguns prédios na Barra da Tijuca e na Zona Sul do Rio de Janeiro. Depois a empresa levará o empreendimento para Belo Horizonte, mas ainda não divulgou o cronograma para a região Nordeste.

TELES DEVEM INVESTIR R\$ 24 BI EM 2013

O ministro das comunicações Paulo Bernardo afirmou que o setor de telecomunicações pode somar investimentos na ordem de R\$ 24 bilhões esse ano. Expectativa acima da média anual de R\$ 17 bilhões dos últimos dez anos. O ministro entende que “temos um quadro de congestionamento” e por isso as operadoras devem investir mais em 3G em 2013. A expectativa também se deve à introdução do padrão 4G, que foi lançado, pioneiramente pela Claro em Recife, no final do ano passado. Uma empresa de consultoria estima que estão previstos mais de R\$ 70 bi de investimentos das operadoras até 2015.

GVT CONTINUA À VENDA

A operadora que investiu pesado em banda larga em algumas capitais do Nordeste nos últimos anos está à venda. O grupo Vivendi que em 2009 adquiriu 100% do capital da GVT já iniciou o processo de venda. O valor estimado pelo mercado é de aproximadamente R\$ 16 bilhões. O grupo BTG Pactual anunciou recentemente que estaria fora da disputa. Um consórcio que inclui a gestora de recursos Gávea do ex-presidente do Banco central Armínio Fraga, o fundo de participações Apax e a Direct TV são os três pretendentes atuais. A Oi também teria interesse, porém a companhia estaria hoje avaliada abaixo do valor de mercado da GVT (cerca de R\$ 15 bilhões na BM&F Bovespa).

TELEBRAS DIVULGA CRONOGRAMA DE OBRAS

Três capitais nordestinas aparecem entre as seis com as obras de telecomunicações mais avançadas para a Copa das Confederações. Faltando cerca de 4 meses para o evento, a Telebrás informou que o cronograma das obras alcançou o índice de 74% de conclusão. As cidades mais adiantadas são: Brasília (87%), Salvador (79%), Recife (77%), Belo Horizonte (70%), Rio de Janeiro (67%) e Fortaleza (66%). As obras de telecomunicações para os eventos prevêem a construção de 780 quilômetros de fibras ópticas e a implementação de 47 Pontos de Presença (POPs) nas regiões metropolitanas das 12 cidades-sede.



Natal é única cidade-sede do Nordeste que não apresenta obras de telecomunicações adiantadas

FOTO: PORTAL DA COPA

ATINJA SEU PÚBLICO NA REGIÃO NORDESTE!

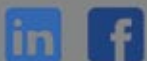
Distribuída gratuitamente
para empresários, diretores,
gerentes e profissionais da
área de TI da **região Nordeste**
e seletivamente para região
Norte e eixo Rio-São Paulo.

Tiragem: 3.000
Perfil: classes A e B
Periodicidade: bimestral



ANUNCIE!

71 2202-6024
contato@tinordeste.com
www.tinordeste.com



revista

TI (NE)

AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL



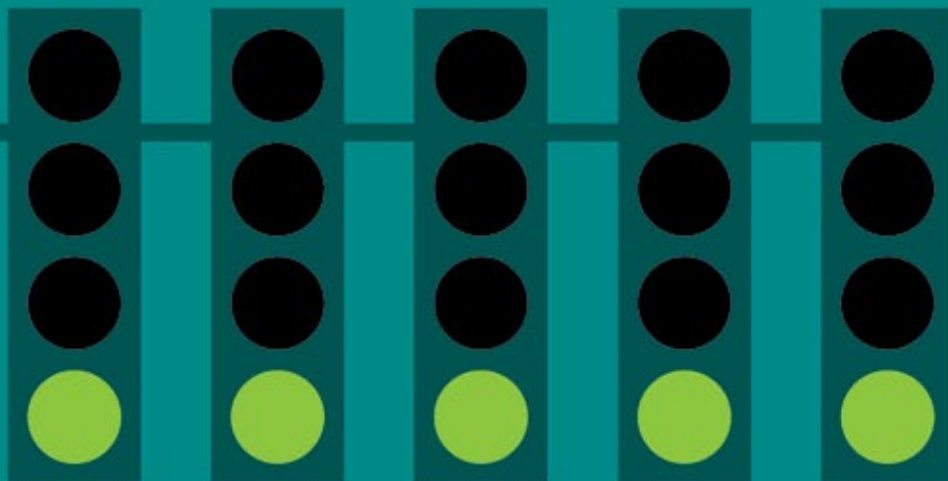
FOTO DWULGAÇÃO

Muitas novidades da Consumer Electronics realizada em Janeiro em Las Vegas estavam relacionadas à automação residencial.

Não se trata mais de somente controlar o home theater de sua residência com um controle universal. Estamos falando de controlar ar condicionados, iluminação, televisores, Apple TV e home theaters e até cortinas a partir de um iPhone ou um iPad. É a integração do sistema de climatização, áudio, vídeo e iluminação. Os integradores dessas soluções afirmam que os preços vêm caindo e os fabricantes se multiplicando. Com isso o número de projetos tem aumentado em mais de 30% para algumas empresas.

Presente no Road show Casa Inteligente, José Roberto Muratori, presidente da Associação Brasileira de Automação Residencial (Aureside), reconheceu que o mercado ainda é bastante “imaturo”, mas a tendência é que ele se aprimore mais. Segundo Muratori, as vantagens da automação residencial já não estão tão associadas à classe social das pessoas. “Hoje você tem a automação muito mais focada não no poder econômico, mas na aceitação da tecnologia. Os mais jovens que já estão acostumados com equipamentos móveis, por exemplo, talvez vão dar muito mais importância à tecnologia numa casa nova, do que a objetos de decoração como os pais deles deram em outro tempo”.

Tentando recuperar seus negócios, que estiveram fracos durante os últimos dois anos, a coreana LG apresentou em Las Vegas novidades na área de interação entre dispositivos. Esse conceito, conhecido como casa conectada, será a grande aposta da LG para 2013. Uma das principais novidades apresentadas foi a inclusão do NFC (Near Field Communication) em eletrodomésticos, como geladeiras, e até máquinas de lavar. O uso da tecnologia permite programar um ciclo de lavagem ou atualizar sua lista de compras, apenas aproximando um aparelho compatível. A companhia também apresentou aperfeiçoamentos no reconhecimento de gestos e comandos de voz de seu Magic Remote. O dispositivo é um controle remoto para TVs e Blu-Rays, que tem como objetivo simplificar o uso desses aparelhos. A aposta no conceito de “casa conectada” mostra o esforço da coreana LG para tentar recuperar o prestígio e a receita perdida nos últimos anos. Nos anos fiscais de 2010 e 2011, a companhia teve resultados negativos, com prejuízos de US\$ 550,1 milhões e US\$ 251,1 milhões. A expectativa é que os produtos apresentados na CES (Consumer Electronics Show), maior feira de tecnologia do mundo, cheguem nas lojas, inclusive do Brasil, até o final do ano.



ESTÁVAMOS APENAS AQUECENDO OS MOTORES

PERSON DESIGN 06 ANOS.
+ UM CICLO PROJETANDO SONHOS
E CONSTRUINDO HISTÓRIAS.

Ao longo da nossa caminhada, a gente cresceu e amadureceu.
Hoje, nos sentimos cada vez mais preparados para cumprir nossa missão:
Colaborar com o desenvolvimento da sua empresa.

DEIXE A CRIATIVIDADE FAZER PARTE DO SEU MUNDO,
CHEGOU A HORA DO DESIGN EXPANDIR SUA EMPRESA.



71 4113-0776
www.persondesign.com.br



AB-DESIGN
Associação Brasileira de Empresas de Design



DE OLHO NO POTENCIAL NORDESTINO

Grandes fabricantes do setor de tecnologia da informação programam investimentos na região Nordeste em 2013

POR GINA REIS

As expectativas para a expansão do setor de TI são animadoras. Nem mesmo a desaceleração da economia – consequência da longa crise mundial que ainda perdura – foi capaz de diminuir o ritmo de crescimento do segmento de tecnologia da informação. Os investimentos feitos pelas empresas têm contribuído de forma significativa para minimizar os efeitos dessa crise, inclusive no Brasil. Estimativas apontam que o mercado de TI, em 2013, vai contribuir significativamente para a geração de novos empregos. Segundo informações da Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia da Informação e Comunicação (Brasscom), este ano, o déficit na carreira chegará a 140 mil profissionais. Ainda de acordo com a Brasscom, a participação brasileira da TI no PIB (Produto Interno Bruto) nacional é de 4,5%. O faturamento do setor no mercado brasileiro chega a US\$ 112 bilhões.

Esse cenário só impulsiona ainda mais os investimentos feitos por grandes companhias. E o Nordeste está entre as regiões, atualmente, que têm despertado a atenção

dos investidores. Segundo a Assespro (Associação das Empresas Brasileiras e Tecnologia da Informação), o Nordeste vem se tornando uma das regiões mais promissoras para o setor de tecnologia da informação, cujo crescimento apresentado é de 20% ao ano. No Brasil, o valor médio apresentado é de 22% anualmente.

Diante das otimistas perspectivas, a Revista TI (NE) conversou com importantes fabricantes do setor para saber em primeira mão quais são os seus planos para 2013 no Nordeste - lançamentos, campanhas, ações estratégicas, investimentos e parcerias – e conhecer um pouco mais sobre sua estrutura de atuação na região.

AXIS

Considerada a líder mundial em vídeo de rede, a Axis Communications tem escritório no Brasil há cinco anos e atua no país com uma equipe de 30 colaboradores. Como fabricante, a Axis atua mundialmente através da venda indireta com uma rede de parceiros. No Brasil,

O MERCADO EM NÚMEROS

US\$ 112 bilhões

FATURAMENTO DE TI

US\$ 2,65 bilhões

EXPORTAÇÕES BRASILEIRAS DE TI

4,5%

PARTICIPAÇÃO BRASILEIRA DA TI NO PIB NACIONAL

7º

MAIOR MERCADO INTERNO DE TI

5º

MAIOR MERCADO INTERNO DE TIC

1,3 milhão

PROFISSIONAIS DE TI

Segmentos de destaques

SERVIÇOS FINANCEIROS, MANUFATURA, COMUNICAÇÃO, PETRÓLEO E GÁS, VAREJO, AGRICULTURA E GOVERNO

nós temos quatro distribuidores - Anixter, Delta Cable, Network1 e CNT Brasil, além de 1.069 integradores distribuídos por todos os estados. No escritório de São Paulo, a Axis presta serviço pré e pós-venda através de profissionais que ficam responsáveis pelo acompanhamento dos projetos. “Além dos engenheiros de suporte, temos um gerente de vendas exclusivamente para o Norte/Nordeste, que realiza visitas constantes junto aos parceiros durante todo o ano. Em 2013, a Axis vai ampliar sua equipe no Brasil para atender à demanda crescente por novos projetos sem comprometer a qualidade do atendimento que garantiu à marca, nos últimos anos, um sólido reconhecimento no mercado”, assegura Alexandre Mori, gerente de vendas da Axis Communications para o Brasil.

Para este ano, a empresa anuncia uma série de lançamentos. “Começamos o ano

lançando seis câmeras fixas à linha P, sendo três internas e três externas, às quais oferecem alto desempenho e recursos avançados a um custo mais acessível. São quatro modelos fixos e robustos da série P13, dotados da tecnologia Lightfinder, e duas câmeras de rede AXIS P3384, domes fixos nas versões interno e externo, incluindo suporte para Amplo Alcance Dinâmico (WDR) e são fornecidas numa caixa resistente a vandalismo. Elas oferecem resolução HDTV 720p/1.3MP baseada num sensor de imagem de 1/3”, destaca Alexandre Mori.

O Nordeste é apontado como estratégico para a empresa pelo seu grande potencial de crescimento e representatividade. Na região, os projetos são voltados, principalmente para as áreas de monitoramento urbano, transporte e varejo. “Temos projetos extremamente relevantes na região. Como exemplo, o sistema de monitoramento urbano em Recife, o maior do Brasil em número de câmeras, que tem colaborado com a meta de reduzir a violência. Em Salvador, temos o primeiro estádio 100% IP do Brasil, com câmeras HDTV instaladas no estádio de Pituçu. No Ceará, foram implantadas câmeras HD no interior do presídio de Pacatuba pela Secretaria de Justiça para monitorar os presos. Esses e inúmeros outros projetos mostram que o desenvolvimento econômico no Nordeste está sendo acompanhado por uma conscientização sobre as tecnologias mais modernas disponíveis no mercado”, afirma o entrevistado. Recentemente, a Axis foi reconhecida como a líder mundial em câmeras de monitoramento pela consultoria independente IMS Research.



“Começamos o ano lançando seis câmeras fixas à linha P, sendo três internas e três externas, às quais oferecem alto desempenho e recursos avançados a um custo mais acessível”

Alexandre Mori, gerente de vendas da Axis Communications para o Brasil

Segundo Alexandre Mori, observa-se em todo o mundo e também no Nordeste, uma redução progressiva no percentual de venda de câmeras analógicas em relação ao market share de câmeras IP. “A migração é um movimento irreversível e a Axis é um dos principais motivadores desse desenvolvimento. Uma das ações desenvolvidas nesse sentido é a realização do Axis Academy, um treinamento que se tornou referência no setor de segurança eletrônica, servindo como introdução ao universo do videomonitoramento IP e tem ajudado integradores em todo o Brasil a ampliarem seus esforços e passarem a atender projetos de videomonitoramento em rede”, conta. Em 2012, esse treinamento chegou a Salvador e Recife. Para este ano, os planos da empresa são de ampliação do Axis Academy, sobretudo no Nordeste.

Entre as estratégias, a empresa também promete continuar apoiando os integradores locais em suas necessidades técnicas, de marketing e comercial, com uma equipe de profissionais dedicados somente à região Nordeste, além de investir em treinamento. “A Axis entende que uma parte importante para o crescimento e desenvolvimento do integrador é o treinamento. Teremos um calendário dedicado à região para suprir as necessidades de nossos integradores e clientes. Para saber mais, é sempre importante visitar nosso site”, ressalta. Outra meta da fabricante mundial é ampliar os lançamentos de produtos com melhor relação custo-benefício no Nordeste, além do desenvolvimento de soluções como o Axis Camera Companion, que tem favorecido a atuação da marca no segmento de pequenas e médias empresas. A companhia pretende ampliar também o conhecimento dos clientes, a partir dos integradores, sobre as vantagens de um projeto de videomonitoramento IP com equipamentos de qualidade. “Embora uma câmera IP ainda custe, em média, mais do que uma analógica, é preciso considerar o custo do projeto como um todo, que não são só câmeras. Um projeto de videomonitoramento de até 16 câmeras pode dispensar o DVR, por exemplo, ao utilizar o ACC – Axis Camera Companion, que é gratuito. Além disso, é preciso avaliar itens como facilidade de instalação. Tudo isso reduz as horas de trabalho e o custo do projeto”, reforça.



“Estamos em fase final de planejamento para 2013, mas podemos adiantar que nossos investimentos focam o relacionamento com parceiros, geração de demanda e no fortalecimento de marca”

Marcia Thieme, diretora comercial da área Home & Business Networks da Schneider Electric

SCHNEIDER ELECTRIC

A Schneider Electric é considerada uma das principais especialistas em gestão de energia no mundo. Sua atuação - inicialmente, concentrada na indústria do ferro e aço, maquinaria pesada e construção naval - avançou para o setores de eletricidade e gestão e automação. A Schneider Electric é hoje fornecedora de soluções nas áreas de automação e controle industrial, automação residencial e predial, gerenciamento de energia e ambientes críticos de energia e resfriamento. Na região Nordeste, a empresa está estruturada com uma fábrica em Fortaleza (CE), considerada um de seus centros mundiais de Pesquisa e Desenvolvimento de produtos de proteção de energia para o uso doméstico. De acordo com Marcia Thieme, diretora comercial da área Home & Business Networks da Schneider Electric, dentro deste objetivo estão, especialmente, módulos isoladores, estabilizadores e no-breaks, cuja principal função é proteger equipamentos eletrônicos, como TVs, vídeo games, computadores, roteadores e redes sem fio. Marcia ressalta ainda a presença no Nordeste através de uma equipe de trabalho atenta às necessidades locais. “Além da fábrica, há uma equipe comercial que atende os principais canais de vendas, como as redes especializadas de informática, além de magazines, equipe de assistência técnica e um Centro de Distribuição. Como parte da estratégia de atuação, a Schneider Electric possui ainda um centro de reparo que, atualmente, é o principal, no Brasil, para os produtos da linha residencial”, afirma.

Segundo a diretora, a região Nordeste é um mercado muito importante e continuará a ser na estratégia empresarial de desenvolvimento para os próximos anos. “Existe uma sinergia muito forte entre nossos produtos e o mercado do Nordeste. Desejamos que, cada dia mais, o consumidor entenda que a Schneider Electric é o principal fabricante de produtos de proteção de energia em sua região, entendendo as peculiaridades que cada estado e cidade nordestina possuem”, destaca. Em 2013, a empresa assegura que serão feitos investimentos para o Nordeste em fabricação, desenvolvimento de novos produtos e equipes de vendas. Sobre os lançamentos para o Brasil e, especialmente, para o Nordeste, a empresa prefere não antecipar, mas promete, em breve, divulgar suas novidades. “Estamos em fase final de planejamento para 2013, mas podemos adiantar que nossos investimentos focam o relacionamento com parceiros, geração de demanda - principalmente na associação do produto a outros, como TVs e games - e no fortalecimento de marca”, adianta.

Entre as soluções oferecidas pela empresa, Marcia Thieme enfatiza a demanda por módulos isoladores na região. “No Nordeste, diferente do restante do Brasil, a venda de módulos isoladores é um destaque. Este é um produto exclusivo para o consumidor das regiões Norte e Nordeste, pois, frequentemente, precisa de qualidade na proteção de energia por conta dos problemas com o fornecimento e a qualidade da energia elétrica”, conta. Segundo ela, a empresa percebe que este equipamento, culturalmente, está ligado ao uso com desktops. O que hoje é uma limitação. Equipamentos, como TVs de LCD, games e outros de uso residencial, possuem a mesma ou até mais sensibilidade do que desktops. Assim, é importante alertar os consumidores para este fato, pois envolvem altos investimentos em produtos de tecnologia avançada. Outra importante campanha de comunicação da empresa é pela utilização de no-breaks. Este produto, de acordo com Marcia, assegura muito mais segurança e proteção quando comparado a outros estabilizadores e módulos isoladores, principalmente na utilização com pequenos desktops e servidores.

COMMSCOPE

No segmento de infraestrutura de redes, a Commscope tem se destacado através de suas soluções para otimizar a conectividade e tecnologia nas empresas e instituições. Entre os serviços oferecidos estão: banda larga, soluções Wireless e soluções para telefonia fixa. No Nordeste, a empresa possui dois distribuidores como principais pontos de presença: a Anixter, em Salvador (BA), e a Tree em Fortaleza (CE). “Como gerente regional, atuo nas capitais do Nordeste em visitas periódicas, que são programadas a partir da demanda ou através de viagens previstas na agenda anual. Esta programação

“Apostamos que grande parte do crescimento da Commscope no Brasil será devido ao trabalho feito no Nordeste. Temos experimentado uma expansão muito forte na demanda, especialmente, em Recife (PE), Fortaleza (CE) e Salvador (BA)”

Caio Augusto Martimiano da Costa,
gerente da Commscope no Nordeste

contempla as capitais nordestinas a cada 30 dias, aproximadamente”, afirma Caio Augusto Martimiano da Costa, gerente da Commscope no Nordeste. Para a empresa, há uma carência de alternativas na região. A presença da Commscope em projetos tem sido, de acordo com Caio da Costa, recebida com muito entusiasmo pelos clientes locais. Os investimentos da empresa estão focados no estímulo aos distribuidores para manter estoque local de produtos e reduzir os prazos de entrega, possibilitando, aos canais de instalação, maior competitividade. “Apostamos que grande parte do crescimento da Commscope no Brasil será devido ao trabalho feito no Nordeste. Temos experimentado uma expansão muito forte na demanda, especialmente, em Recife (PE), Fortaleza (CE) e Salvador (BA). Atualmente, o Nordeste possui participação percentual nas nossas vendas com apenas um dígito. Nossa meta é fazer este número crescer para dois dígitos em 2013”, afirma otimista.

Pensando nisso, a empresa pretende ampliar esta sua presença através de encontros tecnológicos com os canais de instalação e da sua participação em eventos com empresários e agentes do setor. A Commscope atua na região através de dois distribuidores: Anixter, em Salvador (BA), e a Tree, em Fortaleza (CE). “Temos ainda canais atuantes em todos os estados. Em todas as capitais nordestinas, temos instaladores credenciados que já possuem instalações Commscope. A meta é crescer 100% em 2013. Hoje, temos sete parceiros instaladores. Nossa meta é fechar 2013 com 14”, afirma.

Quando se fala em inovações, a empresa aposta na ampliação de distribuidores de produtos da linha Uniprise - reformulada em 2012 e que possui alta competitividade em projetos que exigem eficiência e preço. Segundo Caio da Costa, outro lançamento que será amplamente divulgado em 2013 é a nova linha de produtos gerenciáveis para redes de alta criticidade (que devem possuir alta disponibilidade). “Esta linha sem-

pre foi líder neste segmento por ser a única que possui software em língua portuguesa e a única que gerencia conexões de interconexão - e não somente cross-conexão. Vale lembrar que as duas situações são previstas em normas internacionais de cabeamento estruturado”, ressalta.

TYCO

A TYCO é reconhecida como uma das provedoras de soluções de segurança eletrônica, proteção contra incêndio e controle de fluxo. O trabalho de geração de demanda na região Nordeste foi iniciado pela empresa no fim de 2012. E o retorno dos integradores e clientes finais, até o momento, tem sido bastante positivo, segundo a gerente de vendas regional Elisabeth Cardoso. “A representatividade da região no faturamento de 2012 foi pequena, mas para este ano, esperamos um grande crescimento. Estamos trabalhando com foco total nesse mercado. A empresa já conseguiu formatar projetos expressivos que devem ser contratados neste primeiro trimestre”, afirma.

A TYCO atende o Nordeste através do seu distribuidor GH Supply, com sede no Rio de Janeiro. A empresa possui ainda uma estrutura técnica e comercial para receber os projetos do Nordeste. “A TYCO e a GH Supply estão buscando parceria para sub-distribuição em Recife (PE) ou Fortaleza (CE), com o objetivo de acolher ainda melhor o mercado através da presença de um representante comercial que possa auxiliar os integradores e clientes finais nos projetos de segurança eletrônica”, revela a gerente de vendas regional Elisabeth Cardoso.

No calendário de ações, já está agendado um treinamento de certificação para doze profissionais no mês de março. A capacitação para o Controle de Acesso da Software House (CCURE-9000) - principal plataforma de controle de acesso e integração de sistemas de segurança eletrônica - acontecerá em Recife (PE) durante cinco dias. O treinamento, reconhecido internacionalmente, irá reunir empresas de todo o Nordeste para capacitar e permitir o conhecimento detalhado da solução (hardware e software). “Estamos sendo pioneiros em levar este tipo de certificação para o Nordeste, já que os fabricantes do porte da TYCO certificam seus clientes nos EUA, Rio de Janeiro ou São Paulo. Também para o mês de março, temos programado um road show que reunirá aproximadamente 50 participantes (entre integradores e clientes finais) para apresentação de nossas soluções”, conta Elisabeth Cardoso.

A empresa promete também lançar uma série de equipamentos de CFTV. Dentre eles, estão: a câmera “olho de peixe” - nova SpeedDome IP; e a distribuição local da linha de controle de acesso da brand CEM, que tem como principal característica leitoras biométricas IP/POE sem o uso de controladoras. “A TYCO acredita que oferece uma solução de integração de sistemas de segurança eletrônica diferenciada. Somos o único fabricante que pode prover para o cliente CFTV, Controle de Acesso, Alarme de Intrusão, RFID e Detecção e Combate à Incêndio. Isso permite ao cliente um gerenciamento único dos sistemas”, destaca. De acordo com a gerente de vendas regional, o Controle de Acesso da Software House (CCURE-9000) e o CFTV IP - composto pelo servidor NVR VideoEdge que já vem com análise de vídeo e capacidade para suportar até 36TB on-board e 800Mbps de tráfego de rede, e as câmeras IP ilustra estão entre as soluções mais procuradas no Nordeste, assim como no Sul e Sudeste do país. Com estas linhas, a TYCO disponibiliza um recurso de controle de acesso e vídeo com integração total através de software em uma única plataforma e capacidade de integração, com alarme de intrusão, incêndio, automação, rádio tetra, intercom, entre outros sistemas. “A principal característica do sistema é ter uma plataforma aberta ao funcionamento com outros fabricantes, deixando o cliente confortável para escolher os produtos que desejar”, afirma.

“A TYCO e a GH Supply estão buscando parceria para sub-distribuição em Recife (PE) ou Fortaleza (CE), com o objetivo de acolher ainda melhor o mercado através da presença de um representante comercial que possa auxiliar os integradores e clientes finais nos projetos de segurança eletrônica”

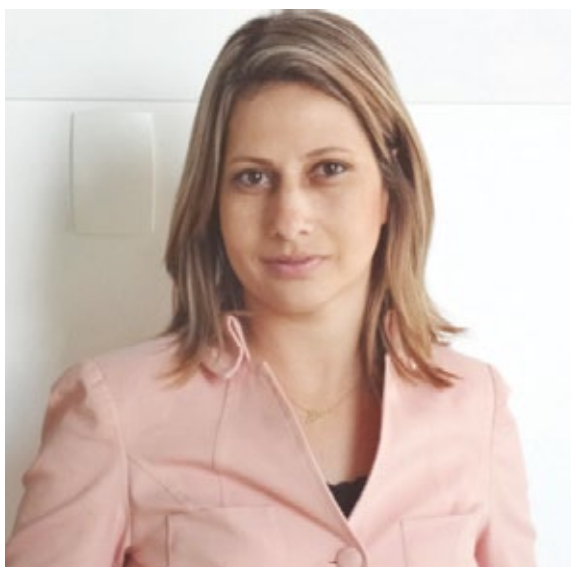
Elisabeth Cardoso, gerente de vendas regional da TYCO



Aline Barbalho

LÍDER DA IBM BRASIL
PARA O ESTADO DA BAHIA

A IBM é uma das maiores empresas de tecnologia da informação do mundo, reconhecida pelo seu portfólio de soluções completas de TI que envolvem serviços, consultoria, hardware, software e financiamento. Presente em mais de 170 países, a IBM opera no modelo de empresa globalmente integrada.



“O ano de 2013 será de consolidação da estratégia de expansão regional da IBM. Pretendemos reforçar nossa atuação no Nordeste e ampliar a abrangência da companhia nesses municípios”

TI (NE) - Como a IBM Brasil está estruturada no Nordeste? Existe um escritório comercial na região? Há planos em 2013 para ampliar essa estrutura regional?

Aline Barbalho - A IBM Brasil investe em sua estratégia de expansão regional para ampliar seus negócios em mercados nos quais há grandes oportunidades de crescimento. Hoje, as regiões fora do eixo Rio-São Paulo representam 54% do mercado potencial de TI no país, de acordo com o instituto de pesquisa IDC (International Data Corporation). Desde 2008, quando lançou a estratégia no Brasil focando em 11 localidades, a companhia triplicou o número de cidades atendidas. Atualmente, são 38. No Nordeste, a IBM possui escritórios em Salvador (BA), Fortaleza (CE), Aracaju (SE), Recife (PE), Natal (RN) e São Luís (MA). Os dois últimos foram inaugurados em 2012. No ano passado, o escritório de Salvador foi ampliado e passou a fazer parte do Parque Tecnológico da Bahia. Além dos escritórios próprios, a IBM possui uma ampla rede de parceiros comerciais em toda a região. Atualmente, são mais de dois mil em todo o Brasil. Em 2012, a IBM também abriu em Salvador uma célula de atendimento do Banco IBM, braço financeiro da empresa, responsável pelo financiamento de projetos de tecnologia de clientes e não-clientes IBM.

O ano de 2013 será de consolidação da estratégia de expansão regional da IBM. Pretendemos reforçar nossa atuação no Nordeste e ampliar a abrangência da companhia nesses municípios. A presença da IBM nessas regiões permite que as empresas locais tenham acesso às mais avançadas soluções de consultoria, análise e otimização de informações de negócios, computação em nuvem (em inglês, cloud computing), terceirização de infraestrutura, data center, storage, servidores e softwares para gestão da informação, colaboração e segurança. A IBM pretende levar tecnologias para ajudar essas cidades a funcionarem de forma mais inteligente.

TI (NE) - Vocês atuam com revendedores ou representantes locais? Qual suporte é oferecido a esse canal de vendas?

Aline Barbalho - Sim. Além do time IBM distribuído por todo o Norte e Nordeste, a empresa trabalha com um rede de 2000 parceiros em todo o Brasil. Por questões estratégicas, não apresentamos o número por região. Temos distribuidores de peso atuando na região Nordeste, como é o caso da pernambucana Nagem, com dezenas de vendas localizadas nesses estados. O credenciamento da empresa foi muito estratégico para a expansão da IBM, pois demonstra que estamos dispostos a investir nos esforços de venda indireta em todo o território nacional. A IBM possui um programa global de suporte a parceiros e conta com um time no Brasil responsável pelo relacionamento com esse canal de

“Com a aproximação dos jogos da Copa de 2014, as cidades precisam estar preparadas e com infraestrutura para receber milhares de turistas. Projetos relacionados à segurança pública, tráfego inteligente e transporte público são fundamentais pra alcançar esse objetivo”

venda. Esse time dá todo o suporte necessário às vendas dos Canais. A empresa também promove frequentemente treinamentos presenciais para compartilhar sua estratégia de negócios e prioridades com seus parceiros.

TI (NE) - Quais são os investimentos previstos para o Nordeste em 2013?

Aline Barbalho – Continuaremos investindo na capacitação e suporte aos nossos parceiros de negócio e na capacitação da mão de obra regional, através de treinamentos e parcerias com universidades locais. A IBM está no Brasil há 95 anos e tem um compromisso muito grande com o país. A filial no Brasil foi o primeiro escritório inaugurado fora dos Estados Unidos. Queremos ampliar os nossos negócios na região, mas, ao mesmo tempo, criar novas possibilidades para os nossos clientes, nossos parceiros e para a comunidade na qual estamos inseridos. Esperamos realizar todos esses objetivos nesse processo de expansão e estamos abertos a ouvir ideias, projetos. Enfim, a participar intensamente do crescimento da região e do país.

TI (NE) - E ações de marketing para o Nordeste, quais estão previstas? Alguma parceria e/ou convênio com universidades e empresas?

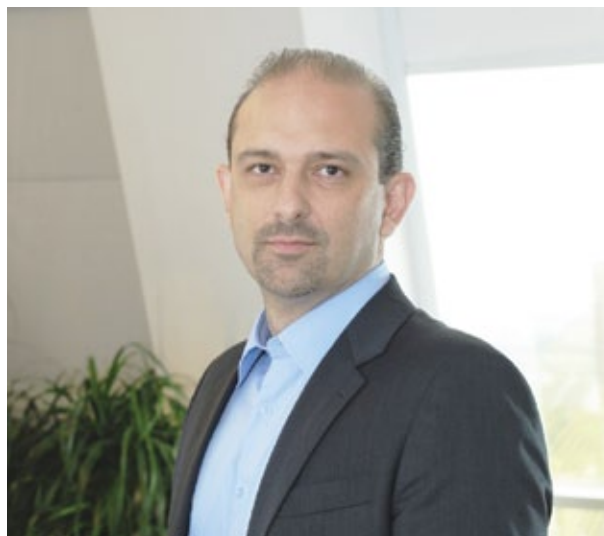
Aline Barbalho – Temos um planejamento de marketing e comunicação específico para a região Nordeste. Através dele, realizamos eventos e também participamos de iniciativas lideradas por nossos parceiros de negócio. Também trabalhamos com publicidade e com iniciativas de relacionamento com influenciadores. Parcerias com universidades estão sempre no nosso radar, pois são fundamentais para qualificar a mão de obra local para trabalhar com tecnologia IBM.



Luis Banhara

DIRETOR DE NEGÓCIOS
PARA CLIENTES
CORPORATIVOS MICROSOFT

A Microsoft é uma das empresas de tecnologia mais valiosas do mundo. Fundada por Bill Gates, a empresa é reconhecida pela sua criatividade e pioneirismo. A multinacional desenvolve e vende licenças de softwares, cria produtos de consumo como videogames, além de oferecer suporte e segurança a produtos e serviços relacionados.



“Em 2005, a Microsoft se instalou no Porto Digital, em Recife (PE). Desde então, nossa receita local cresceu quatro vezes nas regiões Norte e Nordeste. O número de profissionais certificados cresceu mais de 150% na região nos últimos três anos”

TI (NE) - Como a Microsoft está estruturada no Nordeste? Existe um escritório comercial na região? Há planos em 2013 para ampliar essa estrutura regional?

Luis Banhara - Os nossos investimentos na região Nordeste vão além de nosso próprio escritório local. Ou seja, eles se traduzem em uma gama de iniciativas que visam empresas de tecnologia parceiras e distribuidoras locais, profissionais de TI, desenvolvedores e estudantes. Em 2005, a Microsoft se instalou no Porto Digital, em Recife (PE). A partir desta iniciativa, estimulou todo o ecossistema regional com a atração de diversas outras empresas para o polo tecnológico, estimulando a geração de emprego. Desde então, nossa receita local cresceu quatro vezes nas regiões Norte e Nordeste. O número de profissionais certificados cresceu mais de 150% na região nos últimos três anos.

TI (NE) - Como a Microsoft enxerga o Nordeste hoje? Qual a representatividade da região no faturamento da empresa?

Luis Banhara - As regiões Norte e Nordeste concentram uma população de 69 milhões (~36% do Brasil) e totalizam um PIB de US\$ 300 Bilhões (~19% do Brasil). Dada a sua extensão geográfica, concentram cerca de 128 mil escolas e 34 milhões de estudantes (quase um terço dos estudantes do Brasil), segundo dados do IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística). Cerca de 23% dos domicílios na região Norte possuem computador (os que têm computador e internet são 14%). Já no Nordeste, a penetração é de 14% (PC+internet, 11%). Ambas estão abaixo da média Brasileira (cuja média é 35%, sendo PC+internet, 27%), de acordo com informações da CETIC (Centro de Estudos sobre as Tecnologias da Informação) Domicílios - CGI.BR. No segmento corporativo, a região nordeste apresenta-se como promissora, pois tem mostrado indícios de investimentos na modernização da infraestrutura e logística (mais notadamente no Rio Grande do Norte e Sul do Maranhão), além de investimentos na área de petróleo, gás, mineração e energias alternativas (como a eólica). Por outro lado, sua mão de obra especializada (incluindo TI) ainda é um dos principais desafios.

Temos diversos parceiros de sucesso. A Elcoma, fabricante de computadores, por exemplo, cresceu em torno de 30% nos últimos 12 meses - gerados a partir de investimentos em marketing e ações em parcerias - especialmente com a Microsoft. No mesmo período, houve um aumento de 15% na contratação de pessoal. Outro exemplo é a empresa parceira com foco em nuvem, HSBS, que cresceu em torno de 17% nos últimos 12 meses, gerados a partir de ações com parceiros - especialmente Microsoft - e uma série de investimentos. O percentual de contratação de pessoal neste período ficou em torno de 25%.

Em relação às pequenas e médias empresas e mercado

consumidor, a Microsoft enxerga o grande potencial de negócios do Nordeste do Brasil. Por isso, prevemos, neste ano fiscal, uma atuação junto aos distribuidores para trabalhar em um amplo programa de capacitação e desenvolvimento de canal que garantirá uma maior adoção da plataforma Microsoft no mercado, criação de novos empregos e capacitação técnica especializada. O programa teve início no último trimestre de 2012 e tem a execução prevista até final de 2015. O Norte e Nordeste também despontam em número de grupos de usuários da comunidade MSDN (Microsoft Developer Network), atrás somente da região Sudeste. Mais detalhes, basta acessar: <http://msdn.microsoft.com/pt-br/aa497440>

TI (NE) - Como a empresa percebe o avanço da concorrência na região?

Luis Banhara - Toda competição é positiva para o mercado, mas a Microsoft tem um diferencial local que é a sua atuação, além de um escritório de vendas. Temos um compromisso com o país e com a região Nordeste. E, por isso, investimos em ações relacionadas ao crescimento da economia local, com programas para desenvolvimento de parceiros e incentivos para programas de capacitação de profissionais, estudantes, por exemplo. Além disso, outro diferencial são iniciativas com startups como o Biz Spark, programa de incentivo ao desenvolvimento de startups, que oferece às empresas de base tecnológica acesso gratuito às tecnologias da Microsoft, bem como suporte técnico, treinamento e visibilidade no mercado nacional.

TI (NE) - Vocês atuam com revendedores ou representantes locais? Qual suporte é oferecido a esse canal de vendas?

Luis Banhara - Nosso foco em colocar os parceiros no centro de nossa atuação já faz parte do nosso DNA. Foi que nos ajudou a ter sucesso na era do PC (do inglês Personal Computer) e o que nos diferencia hoje. A atual convergência entre esses equipamentos e inúmeros outros dispositivos direcionou a uma discussão sobre a extensão a que se chegou o termo "computador pessoal". Diferente de muitos dos nossos concorrentes, não tentamos dominar tudo ou excluir as pessoas. Pelo contrário, atuamos com 600 mil parceiros ao redor do mundo, o que representa cerca de 15 milhões de empregos. Só no Brasil são mais de 18 mil empresas parceiras e 424 mil profissionais, os quais têm visto seus negócios crescerem cada vez mais por meio da utilização de nossas ferramentas e plataformas abertas. No Norte e Nordeste, contamos com mais de 3000 empresas parceiras ou revendas, sendo 60 altamente especializadas - Ávila, em Pernambuco, que atua com BI - Business

“A Microsoft enxerga o grande potencial de negócios do Nordeste do Brasil. Por isso, prevemos, neste ano fiscal, uma atuação junto aos distribuidores para trabalhar em um amplo programa de capacitação e desenvolvimento de canal que garantirá uma maior adoção da plataforma Microsoft no mercado, criação de novos empregos e capacitação técnica especializada”

Intelligence; HSBS, em Pernambuco, com soluções de nuvem; Camada4, na Bahia, com virtualização; CSH, no Amazonas, com plataforma para servidores; Lanlink, no Ceará, com soluções para desktops, virtualização e plataforma para servidores; Inove, em Pernambuco, e Cluster IT, com soluções para portais. Anualmente, o número de parceiros cresce 20% nestas regiões. Nos últimos dois anos, aumentamos em 10 vezes o investimento relacionado a incentivos de marketing, aos parceiros nas regiões Norte e Nordeste. Nossa vontade de licenciar nosso software livremente a outros parceiros e incentivá-los a construir em nossas plataformas, tem sido a chave para nosso sucesso e o sucesso da nossa indústria. Prova disso é que para cada R\$ 1 faturado pela Microsoft Brasil, outros R\$ 11 são gerados na economia local por nossos parceiros.

TI (NE) - Vocês vão investir em algum treinamento de certificação este ano no Nordeste?

Luis Banhara – Além do treinamento de certificação, a Microsoft ainda promove o Students to Business em todo o Brasil. Neste semestre, será ofertada mais uma onda do programa e existe a expectativa de que sejam atingidos alguns estados do Nordeste, como Pernambuco, Ceará e Bahia. A 11ª edição do Students to Business procurará não só treinar estes jovens, como também os incentivará a desenvolver aplicativos para Windows 8. O programa visa capacitar gratuitamente estudantes por meio de treinamentos presenciais e online nas áreas de TI e prepará-los para o mercado de trabalho. Estes estudantes ainda mantêm o contato com empresas de tecnologia durante o programa, aumentando assim a empregabilidade nessa área tão carente de profissionais. O programa já atingiu mais de 100 mil estudantes desde 2007 e nos últimos dois anos capacitou 2900 jovens.



Mauro Buccos

GERENTE DE CONTAS DA CISCO NA REGIÃO NORDESTE

A Cisco (NASDAQ: CSCO) é líder mundial em redes para a Internet. A companhia fornece uma extensa linha de soluções para o transporte de dados, voz e vídeo dentro de edifícios, campi universitários ou ao redor mundo. A Cisco é destaque no avanço do desenvolvimento do IP (Internet Protocol) - a linguagem básica para se comunicar através da Internet e das redes privadas.



TI (NE) - Como a Cisco está estruturada no Nordeste? Existe algum escritório comercial na região?

Mauro Buccos - Contamos com uma estrutura própria para a região Nordeste que foca especificamente o segmento vertical de Governo. Temos colaboradores seniores que residem no Nordeste e são responsáveis por todos os projetos e as iniciativas comerciais que envolvem clientes governamentais nos nove estados da região. Devido ao tamanho da região e à necessidade de cobertura geográfica, eles investem grande parte de suas agendas em viagens pelos estados nordestinos, atendendo aos clientes governamentais. Os

demais segmentos de mercado, como contas privadas, contas globais multinacionais, empresas de óleo e gás e as operadoras, além do segmento de pequenas e médias empresas, são atendidos preferencialmente pelos distribuidores e integradores de sistemas da Cisco.

TI (NE) - Quais são os investimentos previstos para o Nordeste em 2013?

Mauro Buccos – Podemos comentar sobre o pacote de investimentos de mais de R\$ 1 bilhão previstos para o Brasil até 2015. Estes investimentos têm como foco quatro pilares principais: abertura de um centro de inovação da Cisco no Rio de Janeiro; investimentos em fundos de venture capital focados na tecnologia da informação no Brasil; expansão da produção local; acordos de propriedade intelectual e parcerias com empresas e entidades brasileiras para o co-desenvolvimento de inovações para melhor atender ao mercado.

TI (NE) - Como a empresa vê o avanço da concorrência na região?

Mauro Buccos – O momento atual do Nordeste é um grande motivador para atrair a presença e investimentos de grandes empresas. A presença de outros fabricantes na região só vai contribuir com o mercado de um modo geral.

TI (NE) - Quais lançamentos estão previstos pela empresa para este ano?

Mauro Buccos – Os lançamentos da Cisco são nacionais. Trabalhamos, portanto, para que todos os lançamentos ocorram simultaneamente em todas regiões, acompanhando grandes mercados como São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília.

TI (NE) - Há algum investimento que vocês destacariam entre os lançamentos?

Mauro Buccos – Entre os lançamentos podemos divulgar uma recente parceria que fizemos com a Intelbras, para oferecer telefonia IP para pequenas e médias empresas. A expansão de nossa manufatura local também beneficiará o Brasil e o mercado nordestino pode tirar proveito também desta iniciativa.

“Estamos solidamente estruturados e atuando na região nos últimos seis anos. Pretendemos manter essa atuação adicionando mais foco em iniciativas de responsabilidade social e apoio às parcerias público-privadas que estão ocorrendo na região”

TI (NE) - Vocês trabalham com revendedores ou representantes? Quantos são no Nordeste? Qual suporte é oferecido a esse canal de vendas?

Mauro Buccos – A Cisco tem por seus parceiros de negócios um altíssimo grau de consideração já que não vende diretamente e, portanto, não concorre com eles. Possui ainda programas de especialização de canais e recursos focados no suporte ao desenvolvimento dos parceiros de negócios, que no Brasil são mais de 3.000 registrados. O Nordeste representa uma oportunidade ímpar para a Cisco e seus parceiros. A região tem se destacado pelo alto crescimento econômico e uma indústria de serviços vibrante, que - alinhados às oportunidades no setor público - oferece uma perspectiva de negócios muito interessante aos parceiros que se especializam e investem na região. Temos muito presente o papel essencial do fabricante em oferecer a melhor tecnologia e solução aos parceiros, mas também os mecanismos de desenvolvimento da mão de obra das empresas. Contamos com um amplo currículo de certificações e levamos treinamentos mensais para nossas revendas do Nordeste através de nossos quatro distribuidores no Brasil. Há ainda a forma virtual (Webex e Telepresença) e diretamente, através de workshops nas capitais.

TI (NE) - A Cisco vai investir em treinamento de certificação no Nordeste em 2013?

Mauro Buccos – Notamos um aumento significativo, ao longo do ano passado, no número de alunos no Cisco Network Academy, cujo objetivo principal é a formação de mão de obra especializada para nossos parceiros e clientes. Estamos trabalhando também com a Rede Federal de Educação Profissional e Tecnológica, do Ministério da Educação, para que se tornem centros de excelência no ensino de tecnologia de rede. Também estamos bastante animados com a possibilidade de levar aos nossos parceiros de negócios um currículo de especialização em Arquiteturas Cisco e de aplicações da tecnologia nos diferentes segmentos verticais da indústria. Estamos fechando nossa agenda de road shows para o treinamento das equipes de vendas de nossos parceiros na região. São treinamentos de um ou dois dias no máximo, cujo objetivo principal é atualizar os executivos de vendas sobre novas soluções de negócios e posicionamento de produtos e serviços Cisco, além de uma atualização sobre nossos programas de canais focados na rentabilidade do parceiro. **TI**



O Social Media Control Center (Centro de Comando de Mídia Social) controlado pela Salesforce Marketing Cloud, monitorou o tráfego nas mídias sociais durante a International Consumer Electronic Show – CES 2013, que aconteceu na segunda semana de janeiro em Las Vegas, EUA. Telas gigantes e videowalls foram os destaques da feira

Cuidado com o cara do site!



Tenha uma **Solução Digital Completa** com Website ou Loja, Customização das Redes Sociais, Anúncio Adwords, Solução de CRM e Sistema de Gerenciamento de Conteúdo por apenas **R\$ 1.999,90.**



Faça como a CCI Brasil e a Benza Deus e amplie suas oportunidades de negócios!



saiteria
Solução Digital
em 15 dias

71 3015.2200
saiteria.com.br

Agora em novo endereço:
Rua Dr. José Peroba, 349, Sala 1102
Edf. Empresarial Costa Azul, Stiep.

SISTEMA DE MONITORAMENTO DO AR DE BAIXO CUSTO



Dispositivo desenvolvido na Bahia promete monitorar poluentes atmosféricos

POR FABIANE PITA

Tradicionalmente as redes de monitoramento de poluentes atmosféricos visam à gestão de acidentes e ações em curto prazo para a proteção da saúde humana em escala local e regional. “Essas redes demandam aplicação de técnicas de amostragem ativa, envolvendo alto investimento em equipamentos, alto custo de operação e manutenção. A aplicação de tais técnicas muitas vezes é pouco efetiva, devido principalmente à natureza dos equipamentos envolvidos, à necessidade de suprimento contínuo de energia elétrica, e de pessoal capacitado para a operação dos equipamentos”, segundo afirma a professora e pesquisadora Vânia Palmeira Campos, da UFBA

No Brasil ainda não existe tecnologia para produzir amostradores ativos, entretanto, os utilizados no país são comprados nos Estados Unidos, na França ou na Alemanha. Segundo explica Campos, a chegada dos kits de amostradores passivos (APs) ao mercado tem o objetivo de complementar os monitoramentos ativos, já que tanto um quanto outro apresentam suas vantagens e desvantagens. Os APs independem de eletricidade, já que utilizam apenas filtros impregnados com componentes químico-

cos variáveis de acordo com o poluente a ser mensurado e podem ser instalados em qualquer lugar. “O kit permitirá o monitoramento em locais remotos ou distantes de centros urbanos, onde não há disponibilidade de energia elétrica ou recursos humanos devidamente treinados”, afirma.

Campos lembra ainda que os medidores passivos encontram um mercado potencial crescente principalmente pela ocorrência dos grandes eventos dos próximos anos no país, Copa do Mundo e Olimpíadas. “A amostragem passiva tem se mostrado mundialmente como uma alternativa viável para a realização do monitoramento atmosférico com baixo custo e alta resolução espacial; além disso, é uma ótima solução para ambientes onde pessoas atuam com restrições a ruídos, tais como residências, escolas e hospitais”.

Projeto pioneiro desenvolvido pela EDZA, empresa atuante na área de tecnologia da informação, em parceria com o Instituto de Química da Universidade Federal da Bahia (UFBA), vai lançar, no mercado brasileiro, o primeiro conjunto de amostradores passivos nacionais para medida de poluentes atmosféricos. “O sistema para Avaliação da Qualidade do Ar, AVQAR/EDZA, conta com dez APs, que medem 15 poluentes entre convencionais e não legislados, mas de extrema importância, em função de seus efeitos na saúde humana”, afirma a professora e pesquisadora Vânia Palmeira Campos, da UFBA.

Segundo José Zanatta, diretor técnico e de operações da EDZA, a previsão é que o produto seja fabricado em escala industrial e comece a ser comercializado a partir do segundo semestre de 2013. “O baixo custo é o principal atrativo dos APs que serão disponibilizados em kits de amostragem com divulgação de resultados na internet, possibilitando a popularização do conhecimento da qualidade do ar em locais de interesse do público em geral”, afirma Zanatta.

Atualmente os amostradores passivos encontram-se em fase final de validação e serão capazes de medir inclusive poluentes do grupo BTEX, ou seja, Benzeno, Etilbenzeno, Tolueno e Xilenos. Compostos voláteis encontrados no petróleo e seus derivados, como a gasolina, estes compostos, quando liberados no meio ambiente, são contaminantes perigosos, principalmente das águas superficiais e subterâneas, altamente maléficos à saúde humana, embora não legislados. O investimento para o desenvolvimento do projeto veio do apoio de subvenção econômica junto à FAPESB (Fundação de Amparo a Pesquisas do Estado da Bahia), no valor de R\$ 1,6 milhão, incluindo a contrapartida da EDZA.

O kit de amostragem está sendo desenvolvido em parceria com o SENAI-CIMATEC. “O centro foi identificado como a única empresa na Bahia capaz de desenvolver produtos com validação de prototipagem rápida, visando à homologação do projeto para a construção definitiva do molde a ser usado na industrialização do kit dos APs”, diz Zanatta.

“O baixo custo é o principal atrativo dos APs que serão disponibilizados em kits de amostragem com divulgação de resultados na internet”

José Zanatta, diretor técnico e de operações da EDZA



Vânia Palmeira Campos da UFBA e José Zanatta da EDZA

O produto poderá ser adquirido através de contato comercial com a EDZA e após sua utilização, será descartável para reuso, não sendo necessária manutenção. “O custo do kit está diretamente relacionado à quantidade de poluentes do ar solicitados para análise pelo cliente. Estima-se que o valor total, considerando um kit completo e incluindo análise e parecer/divulgação de resultados, possa estar em torno de R\$ 2 mil”, explica Zanatta.

Segundo a pesquisadora Vânia Campos, os kits AVQAR/EDZA contendo os amostradores passivos do ar deverão ser instalados em pontos amostrais previamente determinados, livres de obstruções que afetem o fluxo de ar, posicionados entre 1,5 e 4,0 metros do solo e após o período de exposição deverão ser encaminhados para a EDZA. A empresa providenciará a análise quantitativa dos poluentes por laboratório credenciado, que seguirá metodologias analíticas universalmente reconhecidas. Os resultados serão disponibilizados pela Internet e poderão ser publicados na web, caso seja do interesse do cliente, através do site AnaliseAR.com.br, que estará no ar a partir de março de 2013. **TI**

ASTRONOMIA COMO INCENTIVO PARA A EDUCAÇÃO

POR MATEUS RIBEIRO
FOTOS JOÃO ALVAREZ

Visão do Domo, a cúpula
do teatro virtual

Em 1609, Galileu Galilei foi o primeiro homem a usar o telescópio para a investigação astronômica, mesmo não sendo o inventor do equipamento que mudaria para sempre os rumos da astronomia. A partir daí, a ciência baseada na observação dos astros ganharia um impulso que mudaria toda a concepção da vida humana na Terra perante o grande universo, e também serviria de principal ponto de partida para outras ciências e formação de cientistas de diversas áreas. Muitos físicos, químicos, matemáticos que se destacariam na humanidade, começaram suas trajetórias a partir da curiosidade, da observação e do estudo do universo, seus objetos e movimentos.

Partindo dessa importância da astronomia para o estímulo ao ingresso de jovens nas ciências, foi inaugurado na cidade de Feira de Santana, em 15/12/2008, o Museu Parque do Saber Dival da Silva Pitombo, concebido pelo professor César Orrico, e com um investimento total de oito milhões de reais. Vinculado a Fundação Egberto Costa, da Secretaria de Cultura, Esporte e Lazer da Prefeitura de Feira de Santana, desde a inauguração, o museu contabiliza 196 mil visitantes.

Filiado a Associação Brasileira de Planetários (ABP) e a International Planetarium Society (IPS), o museu possui uma área total construída de 840 m², dividida em um salão de exposições, foyer, administração e o planetário, o museu possui ainda estacionamento para oito ônibus e 150 veículos.

Mas a grande atração é mesmo o planetário, com uma cúpula do teatro virtual, também chamada de domo, que cobre um auditório com capacidade para 165 pessoas com poltronas fixadas, circuncêntricas, as quais possuem diferentes níveis de inclinação. No teatro virtual é possível fazer desde apresentações do currículo escolar, como exibições de vídeos, espetáculos multimídia, além de convenções e apresentações astronômicas.

CÚPULA COM 13 METROS DE DIÂMETRO, ÚNICA NO MUNDO

“Na verdade é uma grande sala de aula”, resume o diretor do Museu, Basílio Fernandez. O Planetário conta com uma avançada tecnologia de apresentação, utilizando o que há de mais moderno nessa área, com cinco projetores digitais e o Projetor Astronômico Óptico, o melhor para apresentação de estrelas em formato Full dome (tecnologia que possibilita simular fenômenos astronômicos com excelente fidelidade devido à alta qualidade de projeção) onde todos os equipamentos são de fabricação da empresa alemã Carl Zeiss. Possui também oito computadores trabalhando em formato de cluster, os quais são ligados em rede e comunicam-se entre si, trabalhando como se fossem uma única máquina de grande porte para aperfeiçoar o sistema que suporta toda essa estrutura. O Planetário possui ainda uma cúpula de alumínio micro perfurada com 13 metros de diâmetro. “Com essa dimensão, é a única existente no mundo”, afirma Fernandez. Explicando ainda que, quando foi inaugurado, ele era o único que possuía esse tipo de equipamento na América do Sul e o 7º a adotá-lo no planeta. Atualmente, no Brasil, o estado do Ceará possui o mesmo equipamento.

O Projetor Astronômico possui 14 mil fibras óticas, o que permite fazer uma representação com um enorme grau de precisão de um mapeamento celeste de um determinado local. “Como o sol se movimenta no Pólo Sul, por exemplo”, explica o diretor. Já os cinco projetores digitais trabalham de forma a exibir uma única imagem na cúpula, para isso, os filmes exibidos precisam ser produzidos especificamente para esse formato.

Com um acervo que inclui filmes como “Tocando os Confins do Universo”, coproduzido pelo Planetário Europeu e a Agência Espacial Européia, “Explorando o Universo: Conhecendo o Céu Com Galileu” e “O ABC das Estrelas”, ambos de produção alemã, e “The Body Code” (O Código do Corpo) e “Hubble Vision”, produções americanas, o Museu Parque do Saber realiza uma programação de exibição ao longo de todo o ano. Além disso, recebe visitas agendadas por escolas de ensino médio e fundamental e empresas.



Entrada do Museu, em Feira de Santana/BA



Salão de exposições



O diretor do Museu, Basílio Fernandez, mostra a tecnologia por trás das apresentações



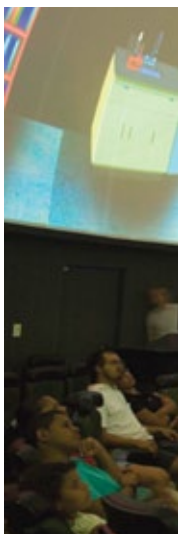
Basílio Fernandez: "Um dos nossos objetivos é levar o conhecimento de forma lúdica e estimulante"



Detalhe do projetor Astronômico Óptico da marca alemã Carl Zeiss



Projetor Astronômico de 14 mil fibras ópticas que permite apresentações com altíssimograu de precisão



AULAS LÚDICAS E ESTIMULANTES

“Na verdade, com esses equipamentos e a programação de filmes, um dos nossos objetivos é levar o conhecimento às crianças, alargando o horizonte infantil. Então, de forma lúdica e estimulante, podemos falar com alunos que aqui visitam sobre matemática, física, química e biologia”, descreve Basílio Fernandez.

Para a fisioterapeuta Juliana Mascarenhas, moradora de Feira de Santana, o espaço é excelente e é um bem para a cultura da cidade e do estado. “Tem um valor pedagógico, de lazer e cultural importantíssimo, pena que ainda é pouco conhecido”, disse Mascarenhas.

Já para a estudante de Pedagogia, Jéssica Lima, também da cidade, o destaque do Museu é o Planetário. “É uma sala muito bem projetada, você observa que teve um cálculo muito preciso para construí-la, e ela, com certeza, serve para colocar nossas crianças mais próximas das ciências e também para que tenham aulas muito mais estimulantes”, explicou.

Além da sua importância como difusor de conhecimento, O Museu Parque do Saber também já sediou importantes eventos, como o XIV Encontro Nacional de Planetários - evento da ABP - Associação Brasileira de Planetários, o V Congresso Baiano de Oftalmologia - Sociedade Baiana de Oftalmologia e a 5ª e 6ª Jornada de Cirurgia Plástica da - Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica - Seção Bahia. **TI**



Público durante uma das exibições que acontecem ao longo de todo o ano

PROJETOR ASTRONÔMICO ÓPTICO

MARCA: CARL ZEISS

MODELO: ZKP4

Projeta o mapeamento celeste através de feixes de fibras ópticas orientadas, além de possuir projetores de Planetas do Sistema Solar, Sol e Lua. Realiza apresentações astronômicas on line e apresentações anteriormente programadas.

PROJETORES DIGITAIS

MARCA: CARL ZEISS

MODELO: SPACEGATE QUINTO

Realiza projeções em uma Cúpula de 13 metros de Diâmetro no formato Fulldome, 360ºx180º. Capacidade: 165 poltronas - circuncêntricos. Filmes formato Fulldome digital. Resolução 3096x3096 pixels.

PRINCIPAIS SOFTWARES

SISTEMA OPERACIONAL E DE REDE: WINDOWS XP E

WINDOWS STORAGE SERVER 2003

PRINCIPAIS APLICATIVOS

POWERDOME (SISTEMA PROPRIETÁRIO DA CARL ZEISS JENA GMBH) E UNIVIEW SISTEMA PROPRIETÁRIO DA SCISS AB FILMES (DIVERSOS FORNECEDORES)

FICHA TÉCNICA

O MUSEU PARQUE DO SABER DIVAL DA SILVA PITOMBO É VINCULADO À FUNDAÇÃO CULTURAL MUNICIPAL EGBERTO TAVARES COSTA, DA SECRETARIA DE CULTURA, ESPORTE E LAZER, DA PREFEITURA MUNICIPAL DE FEIRA DE SANTANA

Endereço: Rua Tupinambá, 275- Bairro São João, Feira de Santana, Bahia, CEP 44.051-224

Telefone: (75) 3624-5058

Site: www.museuparquedosaber.ba.gov.br

Diretor do Departamento de Difusão Científica: Basílio Fernandez Fernandez

Projeto Arquitetônico:

Arcênio Oliveira e José Reinaldo, arquitetos da Secretaria de Planejamento da Prefeitura de Feira de Santana

Cálculo Estrutural:

Maria do Socorro Moreira Lima, da Secretaria de Planejamento

GOVERNO FEDERAL ADOA AULAS DA KHAN ACADEMY

O ex-analista de fundos de hedge, Salmon Khan não imaginava que suas vídeoaulas fossem fazer tanto sucesso. Ele começou a produzir vídeos para ensinar matemática a parentes há oito anos. Hoje, seis milhões de estudantes assistem na internet às suas quase 4.000 lições sobre várias matérias. O Ministério da Educação já declarou que irá utilizá-las nos 600.000 tablets distribuídos pelo Governo Federal a professores do ensino médio das escolas públicas em todo o país. O sucesso de Khan está na adoção de vídeos de curta duração e com explicações simples e interessantes sobre as matérias. O bilionário brasileiro Jorge Paulo Lemann assinou parceria no valor de R\$ 10 milhões para um projeto de em 200 salas de aula de escolas paulistas. A Fundação Lemann vai traduzir os primeiros 400 vídeos e disponibilizará no portal dos professores na internet e também na TV Escola. Esperamos que a novidade chegue ao Nordeste.

PROGRAMADOR DESENVOLVE APLICATIVO PARA PÁGINAS EDUCACIONAIS

Um aplicativo para dispositivos móveis que ajude os estudantes a acessar o Amadeus, ambiente de gestão de aprendizado foi desenvolvido e utilizado pela Universidade Federal de Pernambuco. O projeto baseou-se na dissertação de mestrado do analista de sistemas Thiago de Souza Araújo, de 26 anos, e fez tanto sucesso sendo um dos vencedores do Prêmio Ação Coletiva. A iniciativa premia colaborações voluntárias desenvolvidas e aprimoradas dentro do ambiente do Portal Software Público Brasileiro. Pelo aplicativo desenvolvido por Thiago, os estudantes acessam conteúdos educacionais diretamente de seus celulares. “É um ambiente pessoal de educação onde os estudantes são os autorreguladores da sua aprendizagem”, explicou o analista de sistemas. O artefato foi desenvolvido para a plataforma Android, integrado ao Projeto Amadeus e está disponível no Google Play.



FOTO: PEDRO FRANÇA

Khan em palestra no MEC

MACEIÓ REALIZA EM ABRIL A 2ª EDIÇÃO DO WSIF

Após realizada sua primeira edição em Abril/2012, o Web Security Information Forum – WSIF – se destacou no cenário de eventos na cidade de Maceió (AL), com um projeto de colocar o Nordeste no mapa das discussões de Alta Tecnologia, Crimes Cibernéticos e Leis para o campo digital, trazendo o melhor desse campo para a região.

O WSIF será realizado no dia 27 de Abril de 2013 no Hotel San Marino Suites, abordando casos nas áreas empresarial, acadêmica e pública do uso de Alta Tecnologia. O evento também pretende potencializar a reunião entre empresas e profissionais de Alta Tecnologia, Juristas, Promotores, Desembargadores e Advogados com um dia voltado especialmente para a área do Direito.



UNIFACS

SALVADOR/BA

A certificação CCNA é a base da pirâmide das certificações oferecidas pela Cisco Systems. A UNIFACS Academia CISCO oferece:

CCNA versão 4.0

INÍCIO: 16/02/13

CARGA HORÁRIA: 80 horas

LOCAL: Prédio de Aulas 9 (Paralela)

INFORMAÇÕES: www.extensao.unifacs.br

FEIRA DE SANTANA/BA

Um dos mais conceituados programas de formação profissional em Cabeamento Estruturado A Dose Certa de Teoria e Prática, com módulos abrangendo desde o básico até as últimas tecnologias e perspectivas em sistemas de comunicação. O programa Furukawa Certified Professional Fundamental contempla os critérios das normas TIA/EIA, ISO e ABNT.

FCP fundamental

INÍCIO: 16/02/13

CARGA HORÁRIA: 40 horas

LOCAL: Campus Feira de Santana

INFORMAÇÕES: www.extensao.unifacs.br

UNIFOR

FORTALEZA/CE

O curso apresenta aos participantes os aspectos fundamentais da Governança de TI, usando o framework COBIT para organização de processos, estabelecimento de indicadores, controles de desempenho e gerenciamento dos serviços oferecidos pela TI.

COBIT e Governança de TI

DATA: 02 a 04 de abril de 2013

CARGA HORÁRIA: 10 horas

HORÁRIO: 3ª a 5ª feira, das 19h às 22h

INSCRIÇÕES: até 22 de março de 2013 ou enquanto houver vagas

INFORMAÇÕES: www.unifor.br

FOTO: SECOM/BA



Vice-governador da Bahia, Otto Alencar

SIMÕES FILHO TERÁ ÁREA PARA EMPREENDIMENTOS LOGÍSTICOS

O Governo da Bahia sancionou, no final do ano passado, projeto que doa à SUDIC (Superintendência de Desenvolvimento Industrial e Comercial) uma área de 365 mil metros quadrados em Simões Filho. A área servirá para implantação de empreendimentos logísticos e de centros de distribuição. A construtora pernambucana Moura Dubeux anunciou, em 2012, investimentos de R\$ 1,3 bilhão para construção do seu condomínio logístico e industrial também em Simões Filho. O Cone Aratu será implantado em uma área de aproximadamente quatro milhões de metros quadrados, posicionada estrategicamente no entorno do Complexo Industrial Portuário de Aratu. A previsão é que o empreendimento, com capacidade para abrigar 60 empresas, fique pronto em 2017.

CASTELÃO ENTREGUE NO PRAZO

A Arena Castelão em Fortaleza foi entregue em dezembro de 2012, dentro do prazo previsto para conclusão das obras. A inauguração contou com rodada dupla pela Copa do Nordeste, no dia 27 de Janeiro, com os jogos entre Ceará x Bahia e Fortaleza x Sport. O estádio tem capacidade para quase 64.000 torcedores e está equipado com 144 catracas de acesso e 240 câmeras de videomonitoramento e um placar de LED de 90 m². A tecnologia também foi utilizada para garantir sustentabilidade. A irrigação é computadorizada e os sanitários são equipados com descarga a vácuo, economizando assim até 90% de água. Foi instalada também uma usina de reciclagem de concreto, que reaproveitou o concreto das demolições do antigo Castelão. A empreiteira baiana Andrade Mendonça liderou o consórcio que construiu o Castelão.



FOTO: DIVULGAÇÃO

PARAÍBA E PIAUÍ LIDERAM A GERAÇÃO DE EMPREGOS NA REGIÃO NE

Puxado pela indústria construção civil e de extração mineral, o estado do Piauí apresentou uma alta de 4,35% no nível de emprego com carteira assinada em 2012. Isso coloca o estado acima da média nacional de 3,43% e em 2º colocado na região Nordeste. O saldo positivo do Piauí foi de 10.962 novos postos de trabalho. A construção foi o grande destaque do estado com um crescimento de 9,42%. Em primeiro lugar ficou o estado da Paraíba com saldo de 18.680 que representou um crescimento de 5,31%. Em números absolutos a liderança ficou com Pernambuco que teve um saldo positivo de 46.561 novos postos de trabalho, o que representou 3,64% de crescimento, também acima da média nacional. Apenas RN, MA, BA e AL apresentaram crescimento abaixo da média nacional. O Brasil gerou 1.3 milhões de novos postos em 2012. O pior desempenho desde 2009. Para efeito de comparação, em 2011 foi gerados 1,9 milhão de empregos com carteira assinada.

CONCURSOS NO NE OFERECEM MAIS DE 3.000 VAGAS

Existem hoje 3.059 vagas a serem disputadas em concursos públicos na região Nordeste. O Piauí lidera o número de oportunidades com quase um terço (1.077) das vagas em disputa. Em segundo lugar vem a Bahia com 666 vagas. A polícia Civil é a que concentra o maior número de oportunidades com 600 vagas ao todo. Não conseguimos apurar o número de vagas relacionadas a área de TI.

POSIÇÃO	ESTADO	ADMISSÕES	DEMISSÕES	SALDO	VARIAÇÃO
1º	Paraíba	163.383	144.703	18.680	5,31%
2º	Piauí	113.051	102.089	10.962	4,35%
3º	Ceará	506.717	465.708	41.009	3,95%
4º	Pernambuco	647.843	601.282	46.561	3,64%
5º	Sergipe	128.437	118.484	9.953	3,61%
6º	R. G. do Norte	195.650	183.385	12.265	3,13%
7º	Maranhão	224.185	211.627	12.558	2,92%
8º	Bahia	839.204	802.357	36.847	2,22%
9º	Alagoas	162.466	160.934	1.532	0,43%



Da esquerda para direita: Jamil Matos, Décio Padilha e Joaquim Costa

AGÊNCIA DE TECNOLOGIA DA INFORMAÇÃO DE PERNAMBUCO GANHA NOVA GESTÃO

Tomou posse em Janeiro o novo presidente da Agência de Tecnologia da Informação (ATI) de Pernambuco, Jamil Matos de Souza. Uma das primeiras medidas de Matos é dar andamento no concurso público para contratação de mais de 80 profissionais e elaborar um plano estratégico de TI de forma abrangente para todo o estado de Pernambuco. Jamil Matos é mestre em Ciências da Computação e possui especialização em Análise de Sistemas e Gestão da Informação. Foi superintendente de TI e telecomunicações na Cia. Pernambucana de Saneamento (Compesa).

FOTO: DIVULGAÇÃO

BAHIA

Salvador



AMPLA INTEGRAÇÃO

PERFIL: Empresa integradora de soluções de voz, dados e vídeo com notória especialização em cabeamento, CFTV IP e telefonia IP.

CERTIFICAÇÕES: Panduit e Uniprise (cabeamento estruturado), Avaya e 3Com (switches e centrais telefônicas de pequeno e grande porte), Pelco, Axis e Sony (CFTV IP) e Alvarion (rádios outdoor).

(71) 3276-0159 / www.amplaintegracao.com.br



HANKELL

PERFIL: Empresa especializada em rádio comunicação, fabricação de antenas, construção de torres. Projetos e consultoria em transmissão de dados.

CERTIFICAÇÕES: Motorola, Radwin e Ubiquiti.

(71) 3172-8900 / www.hankell.com.br



LOGIC ENGENHARIA

PERFIL: Empresa integradora de soluções de voz, dados e vídeo com notória especialização em infraestrutura de redes, segurança lógica e CFTV.

CERTIFICAÇÕES: Systemax, Furukawa e Uniprise (cabeamento estruturado), Avaya, Extreme e Cisco (switches e centrais telefônicas IP) e Axis (CFTV IP).

(71) 3352-5200 / www.logicengenharia.com.br



SISTEMAS TECNOLOGIA LTDA

PERFIL: Especializado em duas áreas distintas: TELECOM, com foco em redes de dados sem fio, CFTV, controle de acesso, cabeamento estruturado, automação predial, e Prevenção e combate a incêndio.

CERTIFICAÇÕES: Cambium Networks, Axis, Digifort, Pandwit, Ortronics/ Legrand, GLocalFire.

(71) 3357-1444 / www.sistemastecnologia.com.br

BAHIA

Salvador



IMTECH

PERFIL: Consultoria para Integração e Implantação de Soluções IP. Servidores, Switches, roteadores, CFTV-IP, VOIP, Sistemas Multi-Multiplataforma, Redes Metropolitanas, Cidades Digitais e ERP para Gestão Municipal.

CERTIFICAÇÕES: Cisco, Linux LPI e Redhat, Microsoft, Alvarion, Extreme, Axis, Quescom e Digifort.

(71) 4062-8688 / www.imtech.com.br

BAHIA

Feira de Santana



WIMAXI

PERFIL: Empresa integradora de soluções para cidades digitais com notória especialização em rádios, acesso a internet, monitoramento urbano e cidades digitais.

CERTIFICAÇÕES: Alvarion (rádios outdoor), Axis (CFTV IP) e Aker (Security solution).

(75) 3225-6972 / www.wimaxi.com.br

CEARÁ

Fortaleza



PLEIMEC SOLUTION

PERFIL: Empresa altamente especializada em videoconferência, soluções de ensino a distância e soluções de telefonia IP.

CERTIFICAÇÕES: Polycom (vídeoconferência) e Avaya (telefonia IP).

(85) 3459-8000 / www.pleimec.com.br



LANLINK

PERFIL: Empresa integradora de soluções de networking, datacenters e servidores, com notória especialização em treinamento e software Microsoft.

CERTIFICAÇÕES: Microsoft (software), Cisco (networking) e IBM (servidores e storage).

(85) 3270-6300 / www.lanlink.com.br

MARANHÃO

São Luís



FONMART

PERFIL: Empresa integradora de soluções de infraestrutura, networking, datacenters, integração de voz, dados e vídeo, servidor de rede, outsourcing e cidades digitais.

CERTIFICAÇÕES: Systimax, Uniprise e Furukawa (cabearno estruturado), Bosch e Axis (CFTV IP), Alvarion (rádios outdoor), Avaya (telefonia IP e switches), Emerson (no break e ar condicionado de precisão), Barco (videowall) e Telespazio (links de satélite).

(98) 2109-5500 / www.fonmart.com.br

PARAÍBA

João Pessoa



TRIADE

PERFIL: Empresa integradora de soluções de infraestrutura, networking, integração de voz, dados e vídeo, servidores de rede.

CERTIFICAÇÕES: Furukawa (cabearno estruturado), Axis (CFTV IP), Digifort (software de monitoramento), Avaya (telefonia IP e switches), Microsoft e Kaspersky (software) e Dell (servidores)

(83) 3243-3153 / www.triade-net.com.br

PERNAMBUCO

Recife



AVANTIA TECNOLOGIA E ENGENHARIA S/A

PERFIL: Especializado em segurança patrimonial (Projetos, Safe Cities, CFTV, PSIM), infra estrutura de TI (dados, voz e imagem, wireless, switches), data center, wimax, pre-wimax, engenharia (cabearno estruturado metálico e óptico, infra-estrutura elétrica, automação predial, automação de utilidades, detecção, alarme e combate a incêndio), tecnologia e instalações navais (instalações elétricas e eletro-mecânicas em navios, comissionamento, painéis elétricos navais, switchboards (SWBD), sistemas de automação e controle(MAS, ICMS), sistemas integrados de navegação (INS).

CERTIFICAÇÕES: Pelco, Axis, Samsung, Bosch, IndigoVision, ISS, Milestone, Digifort, Nice, Alvarion, Trilobit, Enterasys, Cisco, Juniper, Dell, Siemens, Schneider, Furukawa, Microsoft.

(81) 3797-9307 / www.grupoavantia.com.br

PERNAMBUCO

Recife



TECWEB - SOLUÇÕES INTELIGENTES DE COMUNICAÇÃO

PERFIL: Integrador especializado em TELECOM, com foco em Telefonia IP/TDM, Contact Centers, Videoconferência, Redes de dados Indoor e Outdoor, CFTV, cabeamento estruturado, Projeto e Execução de Soluções para Cidades Digitais.

CERTIFICAÇÕES: Alvarion, Axis, Sony Pro, Avaya, Leucotron, Siemens

(81) 3231-5096 / www.tecwebbrasil.com

SERGIPE

Aracaju



ESCRITORIAL INFORMÁTICA

PERFIL: Empresa especializada em videoconferência, telefonia IP e servidores.

CERTIFICAÇÕES: Dell (servidores), Avaya (Telefonia IP) e Polycom (Videoconferência).

(79) 3234-4000 / www.escritorial.com.br

RIO GRANDE DO NORTE

Natal



QUALITEK

PERFIL: Especializada em Serviços de Segurança da Informação, atua com Análise de Vulnerabilidades e Pentest, Serviços Gerenciados de Segurança (MSSP), Fornecimento de soluções e Treinamentos. Atua também com Infraestrutura e Redes Sem Fio (Wireless) para ambientes corporativos.

CERTIFICAÇÕES: Kaspersky Platinum Partner, Sonicwall Gold MSP Partner, Barracuda Networks Diamond Partner, Microsoft Silver Partner, Meraki Certified Partner; além das diversas certificações CompTIA Security+, CompTIA Network+, ITIL, Cobit, Linux LPI, dentre outras.

(84) 4008-9454 / www.qualitek.com.br

Deseja ter a sua empresa
no Guia de Canais da região?
Envie um email para
contato@tinordeste.com



Um jovem homem caminha numa estrada quando escuta um sapo que diz pra ele:

- *Ei, se você me beijar eu me transformarei em uma linda princesa.*

O homem se abaixou, pegou gentilmente o sapo e o colocou no bolso.

O sapo, então, falou mais uma vez:

- *Ei, se você me beijar eu me transformarei em uma linda princesa e irei contar a todos como você é esperto, corajoso e herói.*

O homem tirou o sapo do bolso, olhou para ele, sorriu gentilmente e tornou a guardá-lo.

O sapo insistiu ainda:

- *Ei, se você me beijar eu me transformarei em uma linda princesa e serei sua amante por uma semana inteira.*

O homem mais uma vez tirou o sapo do bolso, sorriu e tornou a guardá-lo.

O sapo gritou:

- *Escuta, se você me beijar eu me transformarei em uma linda princesa, ficarei com você por um ano e farei qualquer coisa que você quiser. Qualquer coisa mesmo.*

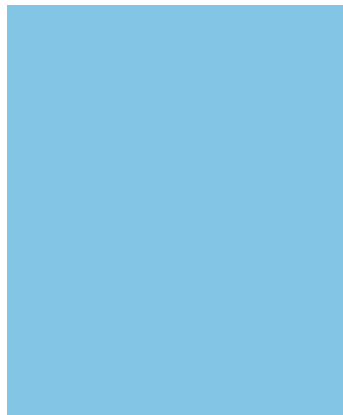
O homem tirou o sapo do bolso, sorriu de novo e tornou a guardá-lo em seu bolso.

O sapo perdeu a paciência:

- *Qual é o seu problema, hein? Eu já lhe disse que eu sou uma linda princesa, que irei ficar com você por um ano e que farei qualquer coisa que você queira. Por que você não me beija?*

O homem respondeu:

- *Olha aqui, eu sou um programador de computador. Eu não tenho tempo para namorada. Mas um sapo que fala, isso sim é legal!*



Um nerd cego entra num bar, dá dois tapinhas no ombro do cara perto dele e diz:

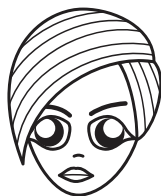
- *Quer ouvir uma piada sobre loura?*

O sujeito responde pra ele:

- *Olha aqui, amigo, aqui do meu lado está minha mulher que é loura. Ao seu lado está a amiga dela que é campeã de boxe e é loura. Do outro lado do balcão a bargirl que tem uns 100kg de músculo é loura. Na mesa atrás de você tem uma loura de uns 200 Kg que é levantadora de peso profissional. E na outra ponta do balcão uma policial loura. Então, ainda quer contar uma piada de loura?*

O nerd, então, pensou por um instante e disse:

- *Hummm, melhor não. Não quero ter que explicar cinco vezes a mesma piada.*



'Usuário para suporte técnico:

- *Não consigo imprimir. Cada vez que tento, o computador diz: "Não é possível encontrar a impressora". Já levantei a impressora e coloquei-a em frente ao monitor para ele ver, mas o computador continua dizendo que não consegue encontrá-la.*



Dois "geeks" estão conversando durante o almoço. O primeiro diz:

- *Cara, você não sabe o que aconteceu comigo hoje de manhã.*

- *O que foi?*

- *Uma garota me atropelou com a bicicleta dela*

- *E aí?*

- *Aí ela tirou toda a roupa e disse: "Pode pegar qualquer coisa que você quiser".*

- *E você?*

- *Ah, eu peguei a bicicleta.*

- *Fez muito bem. Provavelmente as roupas dela não iam servir pra você*



Quer ver a sua piada sobre TI publicada?
Envie um email com a piada para
piadas@tinordeste.com



REGIONAL **BAHIA**

AB-DESIGN
Associação Brasileira de Empresas de Design

Inovação e estratégia para valorizar empresas dos mais diferentes segmentos.

Para agregar mais valor ao seu negócio, o design colabora na idealização, desenvolvimento e concepção dos mais diferentes projetos. E a ABEDESIGN – Regional Bahia reúne algumas das melhores empresas baianas de design, que podem fazer a diferença em organizações, produtos e serviços.

Descubra como o design pode somar à sua empresa.



dendê
BRANDS



cocadadesign.com.br | dende.com.br | overbranddesign.com.br | persondesign.com.br | tdsko.com.br | vozcomunica.com.br

REVISTA TI (NE)

INFORMAÇÃO COM QUALIDADE!

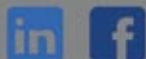


Se você é um profissional da área de TI que trabalha ou mora na região Nordeste, envie um email* para assinatura@tinordeste.com e receba gratuitamente a Revista TI Nordeste por seis meses.

* Basta enviar o email que responderemos com as orientações para cadastro.

ASSINE!

71 2202-6024
contato@tinordeste.com
www.tinordeste.com



revista

TI (NE)