



revista
SEGURANÇA
— eletrônica —



■ MARCELO MUSSELLI
FUNDADOR E COO



■ MARCO FORJAZ
CO-FUNDADOR E CRO



MARCELLO MOREIRA
CO-FUNDADOR E CTO



SEGURANÇA COM DRONES:
O PRESENTE E O FUTURO DO MERCADO
SOLUÇÃO QUE ERA VISTA COMO UM FUTURO DISTANTE JÁ É
REALIDADE NO BRASIL



**CRIADO
NO BRASIL
PREPARADO PARA
O MUNDO!**



www.digifort.com.br



Exportado
para mais de
130 países em
18 idiomas.

Orgulho de ser brasileiro!

#credibilidade

Distribuidores Certificados Dahua Technology 2021



BRAKO

www.grupobrako.com.br



DELTA CABLE

IT SOLUTIONS

www.deltacable.com.br



dimensional

A Harsco Corporation

www.dimensional.com.br



Eletronor

A Harsco Corporation

www.eletronor.com.br

Spectra

SYSTEMS

www.spectrasystems.com.br

Alta tecnologia, qualidade e credibilidade



Atendimento em todo o Brasil



O que é metaverso?

Desde que o Facebook mudou o seu nome para Meta, em alusão ao metaverso, em outubro do ano passado, esse conceito ficou em alta na imprensa e nas redes sociais. Mas afinal, o que é o metaverso?

Basicamente, o metaverso é um ecossistema que simula o mundo real dentro de um mundo virtual. Será uma grande mudança na forma como interagimos com a tecnologia e tende a ser o futuro da internet.

O próprio Facebook já está gastando cerca de US\$ 50 milhões para construir o seu metaverso, e outras empresas como Adidas, Nike, Disney e Microsoft também já deram a largada rumo a nova realidade.





Todo esse ecossistema será impulsionado por diversas formas de tecnologia, como infraestrutura em nuvem, ferramentas de software, plataformas, aplicativos, conteúdo gerado pelo usuário e hardware. Além dos requisitos técnicos, o metaverso irá proporcionar várias experiências, incluindo entretenimento, jogos, comércio, interações sociais, educação e pesquisa.

A grande pergunta agora é: quando será real? O criador do Facebook Mark Zuckerberg acredita que até o final da década. Para os especialistas do setor, a infraestrutura atual precisará evoluir bastante para dar suporte ao metaverso.

O fato é que muitas empresas de tecnologia estão apostando alto que será algo tão grande ou maior do que a internet é hoje.

Por outro, será necessário ficar atento a questões como privacidade, liberdade de expressão e danos online, considerando quem irá criar, possuir e regulamentar o metaverso.

Fernanda Ferreira
Editora

-  Avenida Eusébio Matoso 650 - Pinheiros,
São Paulo/SP - CEP 06018-090
-  11. 9 7078.4460
-  www.revistasegurancaeletronica.com.br
-  [revistasegurancaeletronica](https://www.facebook.com/revistasegurancaeletronica)

Redação**Fernanda Ferreira** (MTB: 79714)editorial@revistasegurancaeletronica.com.br**Colaborador****Percival Campos Barboza****Designer Gráfico****Giovana Dalmas Alonso****Eventos****Vianne Piiraja**eventos@revistasegurancaeletronica.com.br**Financeiro****Bruna Visval**financeiro@revistasegurancaeletronica.com.br**Comercial****Christian Visval**christian.visval@revistasegurancaeletronica.com.br**11. 97078.4460**

Segurança Eletrônica Online

www.revistasegurancaeletronica.com.br

Tiragem: 16.000 exemplares

Impressão: Gráfica Mundo



Já disponíveis
nos distribuidores
oficiais TP-Link!

Otimize seus projetos de CFTV com os Switches PoE

A TP-Link conta com soluções de redes cabeadas e Wi-Fi para sistemas de CFTV.

Com Switches PoE é possível conectar e alimentar câmeras IP, facilitando sua instalação.

A TP-Link conta com a solução completa para sistemas de segurança: roteadores Load Balance que suportam até quatro links simultâneos de internet, possibilitando o uso do sistema de link backup e roteadores VPN que oferecem uma conexão fim a fim mais segura.



Confira a capacidade de alimentação PoE de cada equipamento:

T2600G-28MPS	T1500G-10PS	T1500G-10MPS	T1500-28PCT	T1600G-52PS	TL-SG1008MP	TL-SG1008P	TL-SF1008P
384W	53W	116W	192W	384W	126W	53W	57W



Conheça a Campanha Histórias de Sucesso com Switches PoE! Acesse o QR code para saber como enviar sua história. Caso seja escolhida você ganha prêmios, participe!

Com a linha de Access Points e Switches PoE, você otimiza a instalação da sua rede Wi-Fi, pois elimina a necessidade de pontos de energia para os Access Points e qualquer outro equipamento compatível com PoE passivo.

Mais informações pelo e-mail corp.br@tp-link.com ou pelo site www.tp-link.com

Sumário



08. Novidades

Spectra Tech | p. 08

Spectra lança nova marca e se posiciona como uma distribuidora inteligente para todo o território brasileiro

DCA | p. 10

Delta Cable adota o nome DCA e investe em estratégia para crescer

ZKTeco | p. 12

ZKTeco anuncia nova CEO e novo CSO para liderar suas operações no Brasil

14. Destaques

Dahua Technology | p. 14

Dahua Technology lança solução que engloba detecção de metais, leitura facial e medição de temperatura

Nice Brasil | p. 15

Software NiceSiga chega ao mercado para simplificar processos de controle de acesso

PPA | p. 16

Movimentadores de correntes ganham popularidade no setor de segurança

Hikvision | p. 18

Hikvision adiciona câmeras de rede com capacidade de zoom óptico de 25x



20. Em Foco

Marcelo Musselli, Marco Forjaz e Marcello Moreira

- Aeroscan | p. 20

Segurança com drone: o presente e o futuro do mercado

Bruno Antonelli – Hanwha/Wisenet | p. 34

Hanwha anuncia novo diretor comercial para o Brasil

38. Artigo

Como se vai ao banheiro no Metaverso? | p. 38



Há mais de 25 anos
oferecendo soluções
inovadoras para o mercado

Financie em até
36x
Santander

Entrega para
todo Brasil

Equipes em
São Paulo e
Rio de Janeiro

Distribuidor Oficial












a Motorola Solutions Company



















Agende uma visita

São Paulo
Rua Machado Bitencourt 361
Sala 404 - Vila da Saúde

Rio de Janeiro
Rua da Alfândega 81 A
Sala 301 - Centro

faleconosco@ghwesco.com.br

Conheça mais!



ghwesco.com.br

Spectra lança nova marca e se posiciona como uma distribuidora inteligente para todo o território brasileiro



A distribuidora Spectra Systems realizou uma transformação em sua marca e passa a se chamar Spectra Tech. A mudança veio de encontro com o novo posicionamento da empresa de ser uma distribuidora inteligente, focada em oferecer soluções de Inteligência Artificial e Internet das Coisas (IoT) para todos os estados do Brasil, atuando assim na antecipação de problemas, resolução de dores e na geração de economia para todos os seus clientes.

“A inovação e o pioneirismo estão no DNA da Spectra Tech. Temos como propósito trazer novas tecnologias para o Brasil, mas sem perder a nossa essência, que são a humildade, parceria e transparência”, disse Gustavo Maciel, diretor comercial e marketing. “Vamos oferecer um portfólio completo para as empresas que buscam qualidade, atendimento customizado e soluções de alta performance para os seus projetos”, completou Gustavo.

A logomarca foi modernizada com o objetivo de manter toda a essência dos valores principais da empresa como ética, transparência, solidez e humildade. Ela carrega elementos

como as asas do Carcará – animal típico do Nordeste, letras em caixa baixa e harmonia que refletem a simplicidade, humildade e proximidade da marca.

O degradê com as cores vinho e vermelho ressalta que princípios como ética, inspiração, transparência e parceria são a base do negócio. O TECH é a tecnologia, a essência de redescobrir o novo a cada dia em prol de empresas, pessoas e o mundo.

O evento de lançamento da marca Spectra Tech aconteceu no dia 16 de dezembro, na cidade de Recife, onde está localizado um dos escritórios da empresa. A apresentação oficial contou com a presença dos principais clientes e colaboradores da companhia.

A multinacional Dahua Technology também prestigiou o evento com a presença de seus executivos Alexandre Mori, diretor de canais, e Vania Munaretto, gerente de distribuição. A marca também foi apoiadora do evento.

“Ao longo de 2022 iremos demonstrar o nosso novo posicionamento ao mercado de segurança. A Spectra Tech é mais que um distribuidor, é um parceiro de tecnologia”, finalizou Gustavo. **SE**



Powered by
Khomp

keypass

ENTRAR SEM TOCAR EM SUPERFÍCIES COMPARTILHADAS?

Tecnologia **KeyPass** é uma resposta à alta demanda de sistemas touchless

A gradual retomada tem feito muitas empresas modernizarem os sistemas de controle de acesso visando espaços mais seguros e higienizados. Com o **KeyPass**, o usuário não precisa tocar em maçanetas e fechaduras, a liberação é pelo aplicativo.



Conheça mais!



Delta Cable adota o nome DCA e investe em estratégia para crescer



Com a meta de dobrar o faturamento em 2022, empresa aposta em inovação aliada à tradição da marca

A Delta Cable, distribuidora de soluções de infraestrutura de rede que atua há 28 anos no mercado brasileiro, está começando o ano de 2022 com planos de crescer e de investir em transformação digital com o objetivo de estar ainda mais próxima e conectada aos seus clientes. Para reforçar esse posicionamento, a empresa adotou uma nova identidade visual, que inclui uma nova logomarca e a mudança do nome para DCA – Delta Cable Americas.

“A mudança reflete a inovação e a modernização, sem deixar de lado a tradição da marca construída ao longo desses 28 anos”, enfatiza Ronaldo Hellwig, CEO da DCA. “A Delta Cable nasceu como distribuidora de sistemas de cabeamento estruturado, mas com o tempo ampliou a oferta de soluções para atender o ambiente de convergência IP. Hoje, somos muito mais do que ‘cable’, o que nos levou ao rebranding alinhado à nossa estratégia de crescimento e transformação digital”, explicou o executivo.

A meta da empresa é dobrar o faturamento em 2022, com investimentos em uma nova plataforma de e-commerce para atendimento omnichannel dos clientes, em marketing digital, em um novo sistema de gestão corporativo, na reestruturação e capacitação de equipes nas áreas técnica e comercial e, ainda, em um novo centro de distribuição a ser construído em Santa Catarina. “No total, os investimentos previstos para este ano irão superar o valor de R\$ 3 milhões”, revelou Hellwig.

A incorporação de novas soluções ao seu portfólio também deverá ajudar a DCA a alcançar sua meta. Para isso, a empresa está adicionando duas novas marcas à sua lista de

fornecedores, ambas líderes mundiais em seus segmentos: Milestone, com seu software de monitoramento de câmeras, e Siemens, com a linha de produtos para automação e detecção de incêndios.

Essas soluções irão complementar o amplo portfólio da DCA, que atualmente inclui equipamentos ativos (como switches, firewall, etc.), infraestrutura de rede óptica, rádios ponto a ponto e ponto-multiponto, linha de cabeamento industrial, segurança eletrônica (videomonitoramento e controle de acesso), equipamentos de teste e ferramentas, sistemas de fornecimento de energia ininterrupta e soluções para data centers. Ao todo, são cerca de 20 marcas parceiras, todas reconhecidas e com participação importante no segmento em que atuam - como Furukawa, Dahua, D-Net, Cambium, Tyco e Vertiv, entre outras.

Hellwig destaca o crescimento do e-commerce, criado pela empresa há cinco anos com foco em B2B, e a aposta em sua evolução, com os investimentos em marketing digital e na nova plataforma para atendimento omnichannel. “A intenção é melhorar a jornada do cliente, agregando cada vez mais valor aos nossos serviços e aos projetos executados em parceria com instaladores e integradores em todo o Brasil”, ressalta o executivo. “Com a oferta de soluções no estado da arte para projetos de alto valor agregado e um trabalho integrado com nossos parceiros, esperamos atender à demanda crescente de mercados como edge data centers, indústria 4.0, hospitais, trabalho remoto e ambientes que exigem redes de alta velocidade em geral”, concluiu Hellwig. **SE**

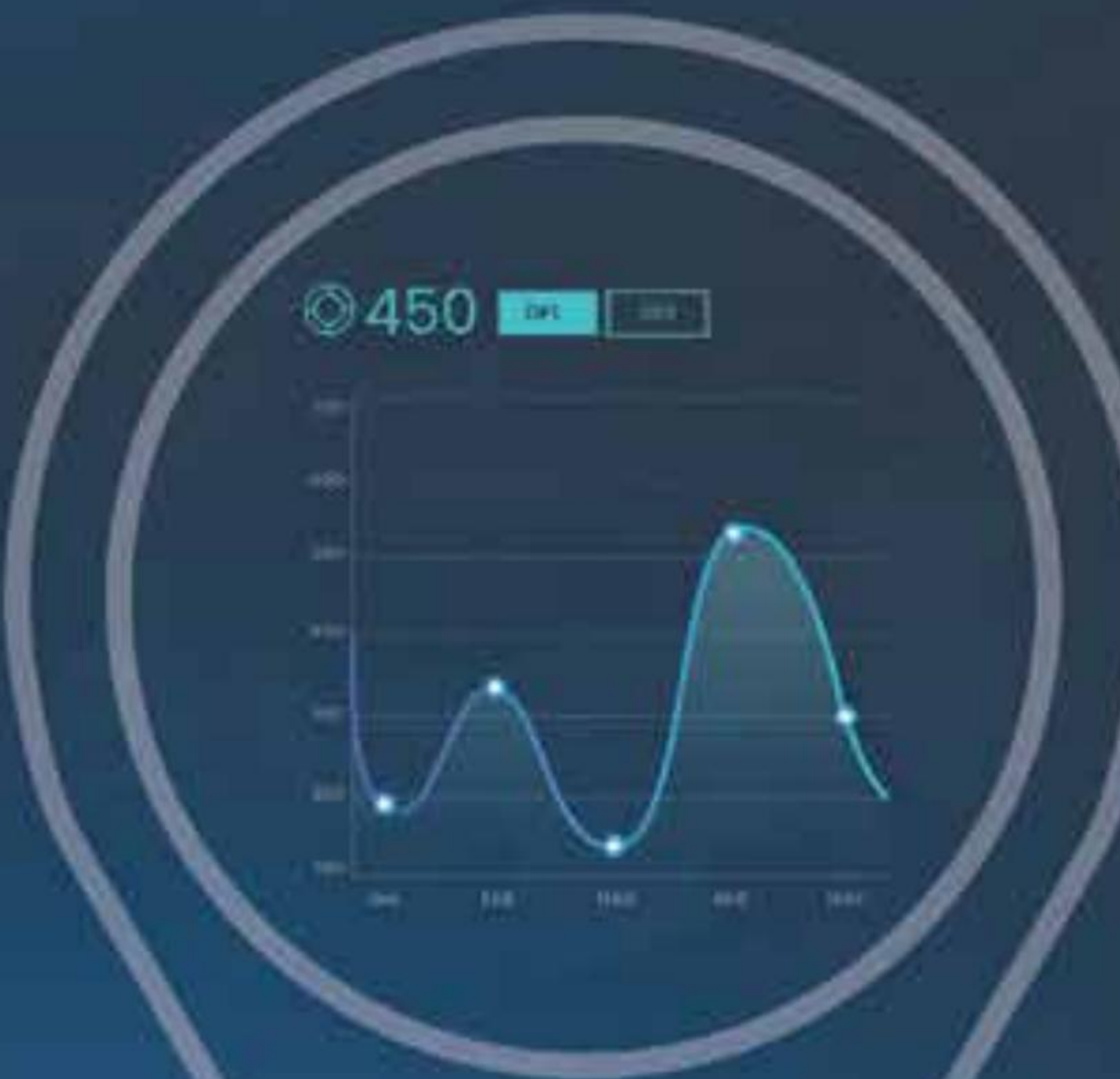


FieldLab

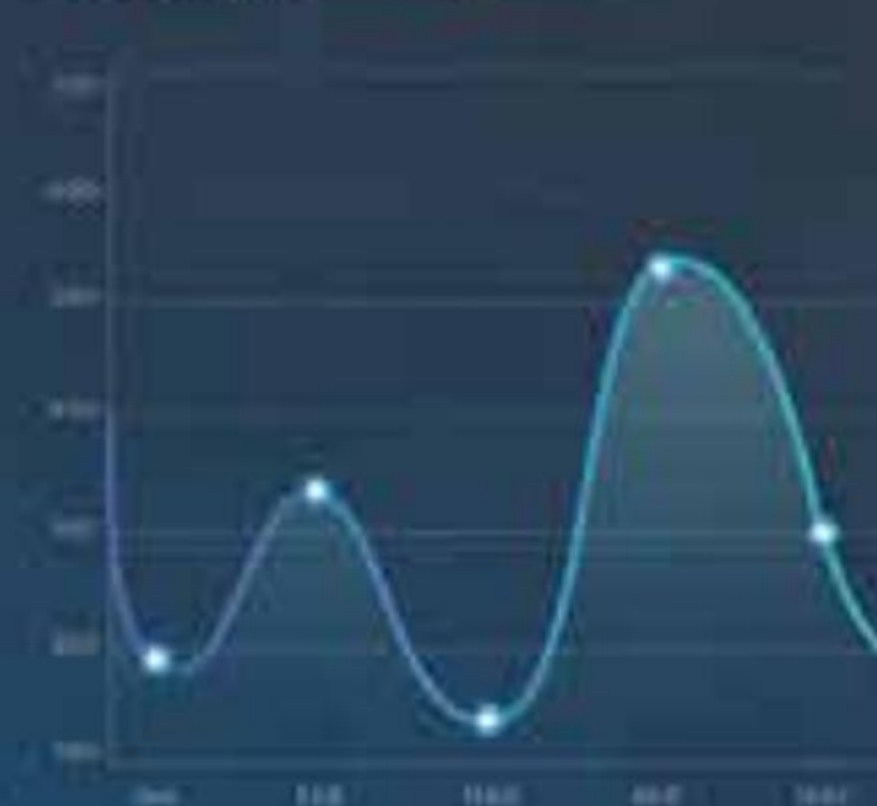


MANUTENÇÃO E DISPONIBILIDADE

Controle e gerenciamento da disponibilidade de equipamentos instalados em clientes, da prestação de serviços de manutenção e do desempenho das equipes engajadas nestas tarefas. Nossa Ferramenta possibilita com que os SLA estabelecidos com os clientes sejam cumpridos.



450 DPL



ZKTeco anuncia nova CEO e novo CSO para liderar suas operações no Brasil



A ZKTeco anunciou mudanças na alta gestão das operações no Brasil. O então CEO, Marcelo Lobo, assumiu o posto de membro do Conselho de Administração da empresa no país, e a diretora financeira, Nilce Hayashi da Cruz Corrêa, tornou-se a nova CEO.

A escolha ocorreu em um processo seletivo interno, proporcionando a todos os colaboradores a oportunidade de se candidatarem ao cargo e apresentarem um plano de trabalho. As apresentações dos candidatos foram feitas com a participação de todos os colaboradores do Brasil e de executivos da empresa na Matriz, como o Presidente da Companhia, John Che. Os candidatos também foram avaliados individualmente pelos funcionários brasileiros, proporcionando à equipe a possibilidade de participar ativamente na escolha da nova CEO da empresa.

“A ZKTeco acredita e investe no potencial dos seus colaboradores e, por isso, entendemos que o melhor caminho para a escolha de uma nova liderança é contar com o envolvimento do nosso time”, destacou Brian Liu, diretor LATAM da ZKTeco.

Nilce Hayashi da Cruz Corrêa, executiva com mais de vinte anos de experiência na liderança do setor financeiro de grandes multinacionais de tecnologia, como Microsoft, atuou como diretora financeira da ZKTeco no Brasil, implementando um modelo de trabalho focado na otimização de recursos, eficiência operacional e ampliação de resultados. “A ZKTeco obteve importantes conquistas nos dois últimos anos, das quais nos orgulhamos muito. Como CEO, pretendo apoiar cada uma de nossas áreas na evolução contínua de processos e crescimento sustentável”, explicou Nilce.

Um estudo inédito feito pela Fundação Cabral e pela Page Executive mostrou que mulheres e pessoas negras representam uma

em cada dez posições de CEO no Brasil, portanto ter uma liderança feminina também é motivo de orgulho para a companhia, que valoriza a diversidade.

A ZKTeco do Brasil anuncia também o novo CSO (Chief Sales Officer), Rômulo Ribeiro. Com dezoito anos de experiência, sendo dez no mercado de segurança eletrônica, Rômulo passa a liderar os times comercial e de marketing com o desafio de consolidar os canais de distribuição da ZKTeco no Brasil e conquistar novos projetos de expressão nacional. “A ZKTeco conta com soluções formidáveis e muito diferenciadas. Tenho certeza de que fortalecendo os nossos canais de distribuição e investindo ainda mais em treinamentos para os nossos parceiros conseguiremos ampliar o conhecimento da marca no Brasil e continuar a fazer parte das soluções de segurança de grandes empresas”, destacou Rômulo.

As mudanças ocorrem em um momento de crescimento para a ZKTeco no Brasil, que implantou sua fábrica na região Metropolitana de BH e, desde então, vem ampliando sua atuação no mercado nacional com a abertura de distribuidores, parcerias com integradores e lançamentos de linhas de produtos em cobranding, como a linha de controle de acesso Way, lançada com a GIGA Multilaser.

Outra novidade da empresa é que, em breve, a ZKTeco fará a inauguração de um escritório na capital paulista com o ZKTeco Experience, um showroom com soluções da empresa; e área para treinamentos presenciais. “Hoje, mais de 60% dos nossos clientes estão no Estado de São Paulo, portanto ter um escritório que possa ser uma referência de atendimento consultivo e treinamento é extremamente importante”, destacou Nilce. O escritório ficará na Rua Cubatão, 86 – Paraíso. **SE**



digifort

**CRIADO
NO BRASIL**



**PREPARADO PARA
O MUNDO!**

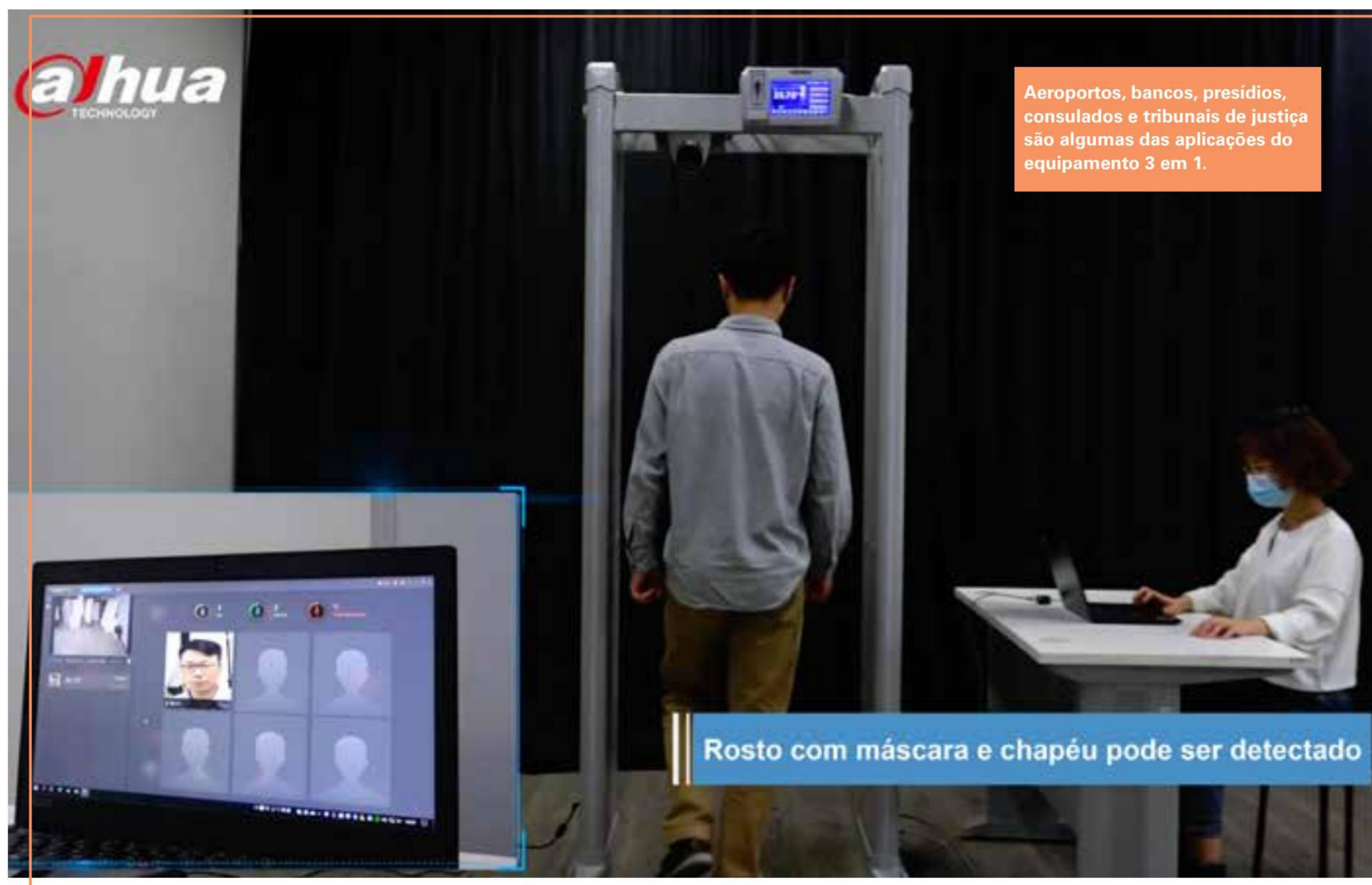
- Vídeo monitoramento
- Reconhecimento facial
- OCR para containers
- Vídeo synopsis
- Gestão de eventos
- Leitura de placas de automóveis
- Alarmes e automação
- Acesso via smartphones e tablets
- Integração com controle de acesso
- Analítico inteligente de vídeo

Exportado para mais de 130 países em 18 idiomas.

Conheça nossos distribuidores e equipamentos homologados.

www.digifort.com.br

Dahua Technology lança solução que engloba detecção de metais, leitura facial e medição de temperatura



A Dahua Technology lançou recentemente o portal ISC-D718-T. Trata-se de um detector de metais de passagem com câmera de reconhecimento facial e medição de temperatura. A indicação de uso do produto é para aeroportos, bancos, presídios, consulados, tribunais de justiça e outros ambientes que necessitem de segurança máxima.

“Com baixíssima margem de erro, ele se diferencia no mercado por contemplar três funcionalidades em uma única solução: o reconhecimento facial, para saber se a pessoa é, por exemplo, procurada pela justiça; câmera térmica, identificando quem está com febre; e detector de metais com 18 zonas de detecção”, explicou Lucas Kubaski, diretor de soluções da Dahua Technology.

O produto, assim como todos os demais que levam a marca Dahua, é integrado à plataforma de segurança unificada de monitoramento DSS Pro. Por meio do software, o cliente faz o gerenciamento do dispositivo, configura as regras de uso e resgata as imagens, entre outros benefícios.

Principais características:

- Dois conjuntos de LEDs vermelho-verde de alto brilho, luzes indicadoras de área de duas fileiras super brilhantes e função interativa independente de 18 zonas com 12 detectores;
- Visor de LCD touchscreen colorido de 7 polegadas;
- Contagem de passagens e alarmes, respectivamente;
- Contagem do número de pessoas com temperatura corporal normal e acima do limite;
- Monitoramento da temperatura corporal em tempo real;
- 72 cenários de aplicação e mais 16 cenários personalizados;
- 100 frequências de trabalho selecionáveis;
- 17 tipos de som de alarme;
- Capacidade de detecção de até 100 pessoas por minuto;
- Câmera com tecnologia de sensor térmico VOx não refrigerado;
- Erro máximo na medição de temperatura de 0,5 graus para mais ou para menos.

Além do ISC-D718-T a Dahua Technology possui uma linha completa de detectores de metais e passagem e manuais para atender a todas as necessidades do mercado. **SE**

Software NiceSiga chega ao mercado para simplificar processos de controle de acesso



Com interface moderna e intuitiva, o Software Nice Siga integra todas as soluções em um único sistema e aprimora ainda mais os recursos e experiências dos usuários.

Os dashboards permitem à administração do condomínio ou empresa planejar a operação de maneira mais eficiente, identificando as portas mais acessadas, horários de pico, principais perfis de acesso, e outras informações para aprimoramento da produtividade e segurança.

O sistema possui ainda o recurso de gerenciamento de vagas de veículos por unidade e de visitantes.

O Software Nice Siga permite a customização dos perfis de acesso conforme o tipo do local.

Condomínios, empresas, hospitais e escolas podem ter perfis específicos, como moradores, funcionários, enfermeiros, professores ou qualquer outro tipo, conforme necessidade.

Com o app para moradores e usuários, é possível ainda ser notificado sobre o recebimento de encomendas, realizar a liberação de visitantes com convites individuais ou em grupo, e acionar um botão de pânico em caso de emergências. **SE**

- Monitoramento Patrimonial
- Rastreamento Veicular
- Portaria Remota

Terceirize

sua central de monitoramento e ganhe muitos benefícios

Reduza seus custos operacionais e tenha mais tempo para vender e fazer sua empresa crescer.

- Economia
- Recursos humanos
- Infraestrutura
- Foco no negócio
- Investimento
- Operação



11 2199-4490
contato@egideservice.com.br
www.egideservice.com.br

ÉGIDE
CENTRAL DE ATENDIMENTO

Movimentadores de correntes ganham popularidade no setor de segurança

Líder na América Latina em automatização de portões, PPA criou a linha de produto Celtron após aquisição de empresa gaúcha especializada nesta tecnologia



Populares na região sul, os movimentadores de corrente começam a conquistar mercados em outros estados do país, como Minas Gerais e São Paulo. A PPA, empresa líder na América Latina em automatização de portões, está investindo fortemente nesta tecnologia, desde que adquiriu, em 2019, a empresa gaúcha Celtron, referência na produção de portões de correntes. Com a aquisição, a Celtron se tornou uma linha de produtos PPA.

“Dentre as vantagens dos basculantes que movimentador de corrente estão a facilidade na manutenção. Outra vantagem é a força. Em portões pesados, é possível usar apenas uma máquina de corrente, porque ela tem uma tração maior do que as de fuso”, explicou o CEO da PPA, Samuel Peres.

De acordo com Peres, as vantagens das máquinas de corrente também se aplicam aos portões deslizantes. “A corrente tem maior adequação quando o trilho do portão não é muito alinhado, por causa de desgaste. A corrente se adapta a essas imperfeições.”

A PPA tem adicionado novas tecnologias aos movimentadores de correntes desde que a aquisição da Celtron, hoje uma

linha de produtos PPA. Um exemplo disso é a linha, DZ Portale, uma nova família de movimentadores deslizantes que vem com quatro modelos para operar em portões de 400, 500, 700 e 900 kg, e possuem a tecnologia JetFlex, uma inovação patenteada pela PPA.

O sistema Jetflex funciona a partir de um inversor de frequência e um conjunto mecânico sincronizado com o automatizador, permitindo que o portão se abra em apenas quatro segundos, o que representa mais segurança e redução no tempo de espera.

Apesar de ter os movimentadores de portões e cancelas como carros-chefes, a linha Celtron PPA também tem se destacado na produção de comandos eletrônicos, como o TX Clic Car, um controle veicular que pode ser instalado em qualquer marca, modelo e ano de carros, motos e caminhões.

O equipamento possui circuito eletrônico isolado do veículo e tecnologia com potência de sinal RF para melhorar a transmissão dos dados. O TX Clic Car é resistente à umidade e possui fios de conexão sem polaridade, o que confere maior segurança ao sistema. Além disso, ele permite acionar o portão eletrônico com apenas um clique na luz alta. **SE**



ABLOY® BEAT

Um cadeado Bluetooth robusto para proteção de infraestrutura crítica, operado com chave digital.

Saiba mais: www.abloy.com/abloybeat

ABLOY

Hikvision adiciona câmeras de rede com capacidade de zoom óptico de 25x



A Hikvision anunciou o lançamento de uma nova linha de câmeras de rede DeepinView baseadas em IA - a câmera bullet varifocal de 4MP (iDS-2CD7A45G0-IZ (H) S (Y)). É a primeira câmera na linha DeepinView a incorporar a capacidade de zoom óptico 25x, que permite aos clientes monitorar grandes espaços de forma mais econômica. Isso o torna ideal para centros de transporte, aeroportos, ferroviárias, rodovias, estádios, ambientes industriais, por exemplo, siderúrgicas ou fábricas de produtos químicos.

“Quando estávamos nos reunindo com nossos clientes, descobrimos que existem locais onde a segurança é fundamental, mas sem os ambientes adequados para instalar várias câmeras. Esse é sempre o caso para áreas abertas, por exemplo, aeroportos, portos, indústrias pesadas como fabricação de aço, porque o fornecimento de energia e conectividade de rede não podem ser estendidos a todos os cantos das instalações”, comentou Rogers Gan, gerente de produto para câmeras de rede da Hikvision. “Uma câmera que cobre espaços mais amplos e distâncias mais longas pode resolver esse problema, fornecendo a segurança necessária, mesmo em grandes distâncias”, explicou.

Com uma lente focal de 4,7-118 mm e zoom óptico 25x, a câmera é capaz de capturar alvos com imagens nítidas à distância. Isso oferece aos clientes uma série de benefícios.

- Economia em despesas gerais e custos de manutenção. Uma câmera pode cobrir grandes espaços que, de outra forma, precisariam de várias câmeras para fazer o trabalho. Isso também proporciona economia de custos no futuro, já que os clientes só precisam pagar pelos custos de manutenção de ‘uma’ câmera.

- Melhora na proteção das instalações e a segurança dos funcionários. Locais como usinas siderúrgicas e fábricas de produção de metal geram temperaturas extremamente altas. Isso significa que,

para proteger as áreas-chave, as câmeras precisam ser instaladas a uma distância segura. Uma câmera com segurança HD e zoom de 25x garante que imagens de qualidade ainda possam ser capturadas em um ambiente operacional mais distante e seguro.

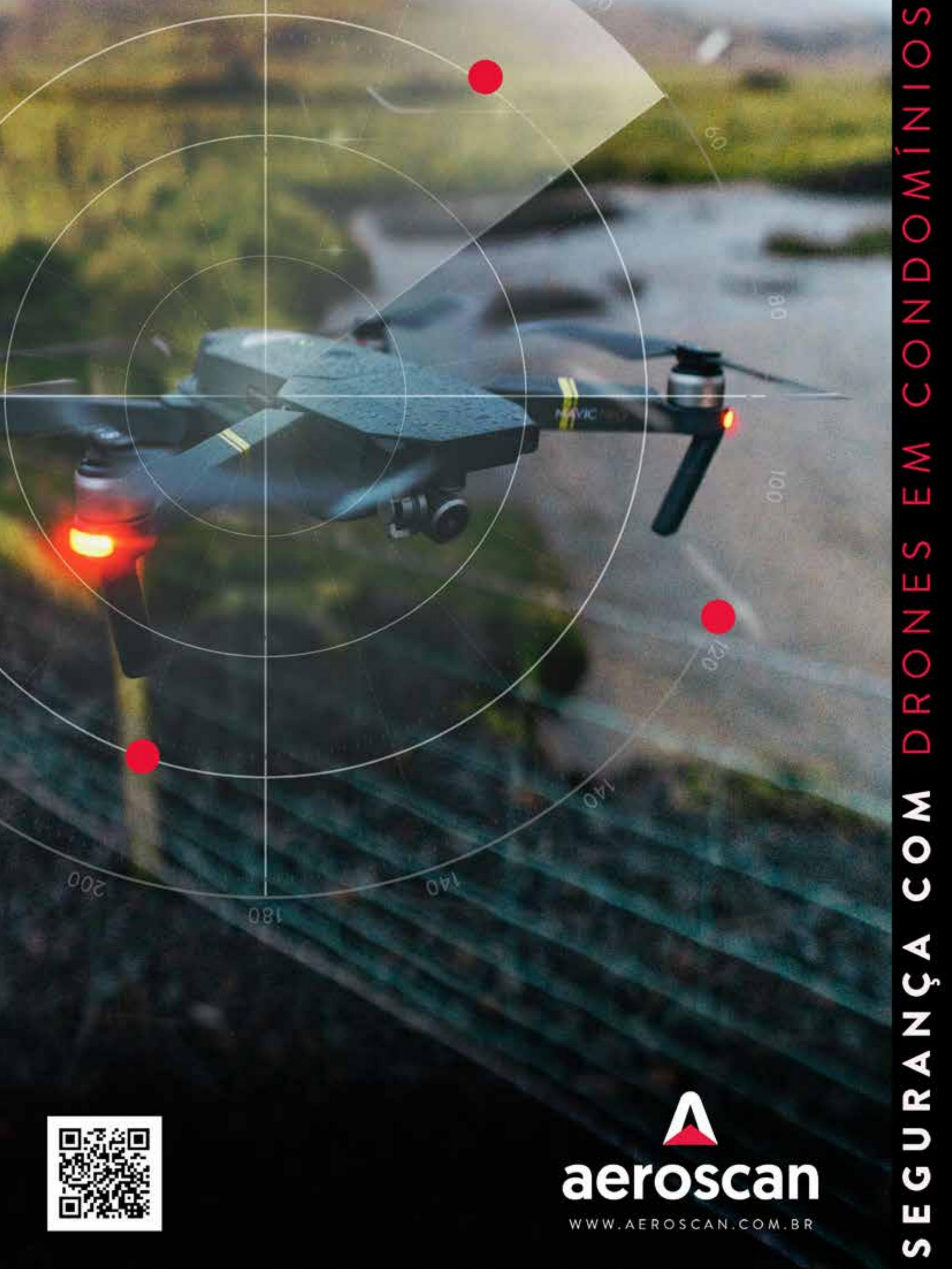
- Aumento da segurança com identificação de alvo reforçada. A distância focal ultralonga associada à resolução de 4MP permite que as imagens sejam capturadas em detalhes. Empregada com algoritmos de aprendizado profundo, a câmera é capaz de atender às necessidades de segurança mais avançadas, incluindo proteção de perímetro, reconhecimento facial e reconhecimento de tipo de múltiplos alvos para pessoas e veículos.

A câmera é confiável em climas extremamente frios, graças a um aquecedor embutido para proteger a lente da neve ou gelo. O aquecedor também evita o embaçamento das lentes em caso de mudanças repentinas de temperatura. Dessa forma, os clientes sempre podem obter fotos nítidas em ambientes hostis, e isso é particularmente útil para locais ao ar livre como aeroportos, portos, florestas e muito mais.

Para cobrir áreas amplas, a câmera precisa ser montada em determinadas alturas. Consequentemente, seu desempenho também pode ser afetado por ambientes externos, como ventos fortes ou tráfego de passagem, o que pode resultar em imagens tremidas e desfocadas.

A nova DeepinView foi projetada com tecnologia Gyro Image Stabilization (GIS) que minimiza os efeitos da vibração e permite que a câmera produza constantemente imagens nítidas.

O produto possui infravermelho de longo alcance, capaz de detectar objetos em distâncias de até 200 metros, garantindo uma visão ideal à noite. Este é um recurso incomum em uma câmera bullet, o que a torna mais valiosa. **SE**



SEGURANÇA COM DRONES EM CONDOMÍNIOS



aeroscan

WWW.AEROSCAN.COM.BR

Segurança com drone: o presente e o futuro do mercado

Solução que era vista como um futuro distante já é realidade no Brasil



Por **Fernanda Ferreira**

Se voltássemos no tempo, não muito longe, e contássemos para os gestores de segurança que dali a alguns anos as rondas perimetrais seriam feitas por drones de forma automatizada, eles com certeza não acreditariam.

As empresas que toparam esse desafio há dois anos tomaram a melhor decisão possível. Com a chegada inesperada de uma pandemia global, muitas companhias se depararam com cortes enormes nas receitas e a necessidade de readequar e aumentar a produtividade da equipe de vigilantes por conta da transmissão do vírus. O resultado? Uma segurança mais eficiente, preventiva, inovadora e com redução de custos.

O mundo está passando por transformações constantes e é inegável que a inteligência artificial já é uma realidade em diversos segmentos, principalmente no setor da segurança. Conversamos com os sócios da Aeroscan, Marcelo Musselli, fundador e COO, Marco Forjaz, co-fundador e CRO e Marcello Moreira, co-fundador e CTO, e falamos sobre a segurança com drones, o futuro com essas tecnologias e muito mais.

Revista Segurança Eletrônica: O setor de segurança conheceu melhor a Aeroscan a partir de 2019, mas vocês já

estão no mercado há uma década. Poderia compartilhar um pouco sobre a história da empresa?

Marcelo Musselli: Desde 2008 eu sou empreendedor do mundo da tecnologia e apaixonado por tudo o que é tecnológico. Naquele tempo, o único lugar que poderíamos encontrar produtos assim era na Amazon dos Estados Unidos, então eu sempre comprava equipamentos e dispositivos diferentes por lá e testava em casa para ver se funcionava ou não.

Em 2013, aproveitando uma viagem que faria para Miami, entrei no site da Amazon e vi na parte de novas tecnologias o lançamento de um drone que tinha como diferencial um GPS embarcado dentro dele, o que dava mais segurança de voo do que um aeromodelo. Não pensei duas vezes, comprei. Quando comecei a testar o equipamento, levantei voo e vi a cidade de Miami de cima, algo que só era possível com um helicóptero. Percebi naquele momento as imensas possibilidades que aquela tecnologia poderia proporcionar.

A minha primeira aplicação com drone foi na praia de Maresias, em São Paulo. É um local famoso por ter ondas grandes e por lá muitas pessoas praticam o esporte chamado tow-in surfing, quando o surfista é puxado por um jet-ski até a onda.

ENTENDA O QUE É

ANALÍTICO DE VÍDEO

Descubra como eles **funcionam**
e as **vantagens** que podem
proporcionar.

OBJETO
ABANDONADO



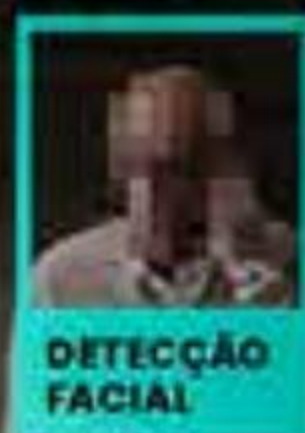
DETECÇÃO
DE TRAJETÓRIA



DETECÇÃO DE
PERMANÊNCIA



DETECÇÃO
FACIAL



ALARME DE
TEMPERATURA



DETECÇÃO
SUSPEITA



 Leia no blog

SEGURANÇA PERIMETRAL 3D

prevenção em qualquer condição

Nos últimos 5 anos, a Ôguen dedicou-se em modificar o cenário brasileiro da segurança perimetral, com soluções inéditas e uma combinação de **tecnologias israelenses robustas** focadas na necessidade do cliente em qualquer condição de luz e clima.

Nossa preocupação está em oferecer a melhor **solução tecnológica de segurança perimetral** para seu negócio com a criação da **SEGURANÇA PERIMETRAL 3D** - um conceito novo e inteligente nunca antes visto no Brasil.

A Ôguen garante as melhores soluções para seus clientes com menos infraestrutura, manutenção, dificuldades e falhas. Oferecemos muito mais segurança, qualidade, tecnologia e performance com melhor custo-benefício de instalação do mercado.



Drones Autônomos
Easy Aerial



Radares Magos



Minas Eletrônicas
Sensoguard

www.oguen.com



ÔGUEN



Tecnologias Israelenses Inovadoras

Líder em Segurança Perimetral de
Alta Performance no Brasil



Por ser um mar perigoso, geralmente não há imagens disso. Comecei a filmar com os drones as pessoas surfando e isso se tornou minha paixão, me dediquei inteiramente a essa ferramenta, divulguei os vídeos que fazia e despertei o interesse de grandes marcas do esporte. Passei a produzir conteúdo de drone para Nike, Adidas e Puma, na época não tinha ninguém fazendo isso e era uma grande redução de custo para essas empresas, porque uma tomada aérea de helicóptero era R\$ 40 mil e com drone custava R\$ 4 mil.

Já em 2015, em parceria com um amigo engenheiro, ingresamos no mercado de construção civil com os drones. Desenvolvemos um software que fazia mapeamento de terreno, demarcação de áreas, levantamento de dados, etc. Esse trabalho, que era realizado por um topógrafo, levava 27 dias para ser concluído. Com o drone, conseguíamos fazer em 27 minutos. Para se ter uma ideia da seriedade do trabalho, ao longo de uma obra, detectamos um erro de medição realizado por um topógrafo que gerou um prejuízo de R\$ 240 mil para a construtora, foi assim que esses empresários iam conseguindo entender a relevância da tecnologia. Fazíamos tanto a aplicação técnica, com as medições, como a parte audiovisual, criando vídeos institucionais para realizarem o lançamento no mercado, ou seja, com a mesma ferramenta conseguíamos entregar dois trabalhos diferentes.

Em 2016 foi feito um spin-off da Aeroscan para atender outras demandas, onde comecei a pesquisar mercados que ainda não tinham sido explorados e identifiquei uma oportunidade no segmento de segurança. Todos os feedbacks que recebia das empresas de vigilância eram sobre dores na área de rondas perimetrais. Foi quando percebi que o drone tinha autonomia e poderia fazer rondas externas seguindo o mesmo percurso de um vigilante, sem colocar esse profissional em risco.

No momento de uma ocorrência, o vigilante pega a moto e vai

até o local do evento, ficando exposto a qualquer ação do invasor. Por que não mandar um drone com uma imagem aérea para fazer uma primeira análise e depois tomar uma decisão para realmente tratar esse evento?

Nesse momento percebi que precisava de mais pessoas junto comigo. Eu tinha a bagagem de aplicações, mas precisava de um profissional que me ajudasse a estruturar a empresa e outro profissional que codificasse o sistema, tirando o software do papel. Foi assim que primeiro chegou o Marco Forjaz, que já atuava há mais de 20 anos no setor de tecnologia e transformou a Aeroscan em um modelo de negócio, estruturando as áreas, construindo o plano de negócio, entendendo a marca, fazendo tudo parar em pé. Depois recebemos o Marcello Moreira, que é um expert na linguagem aplicada para drones, algo escasso no mercado, uma vez que o drone ainda é uma tecnologia em evolução no mundo. Unindo o conhecimento de nós três é que nasceu a solução da Aeroscan para segurança.

Marco Forjaz: Com essa aliança definida, começamos a desenvolver o software, realizar os testes e no momento que entendemos que estávamos maduros, com um produto que poderia ser validado para o mercado, participamos da ISC Brasil 2019 e apresentamos a solução para o segmento, mostrando que poderíamos fazer a ronda perimetral de um jeito mais fácil, rentável, eficiente e sem burocracia.

Entretanto, como ainda era algo novo, estávamos inseguros, a ISC foi a nossa primeira feira, e lá tivemos o prazer de conhecer o Gianluca Piva do E-Business Park. Ele visitou o nosso estande e nos propôs que instalássemos a solução sem custo e que se funcionasse, ele compraria. Foi um marco para nós porque foi a primeira pessoa que acreditou na Aeroscan e na nossa solução.

Outro marco essencial da Aeroscan foi a chegada do Renato Mugnaini, nosso gerente de canais e marketing estratégico.

VAULT agora é
ASSA ABLOY

ASSA ABLOY



A marca que já pertence ao Grupo ASSA ABLOY desde 2015 agora se torna mais forte e se chamará ASSA ABLOY:

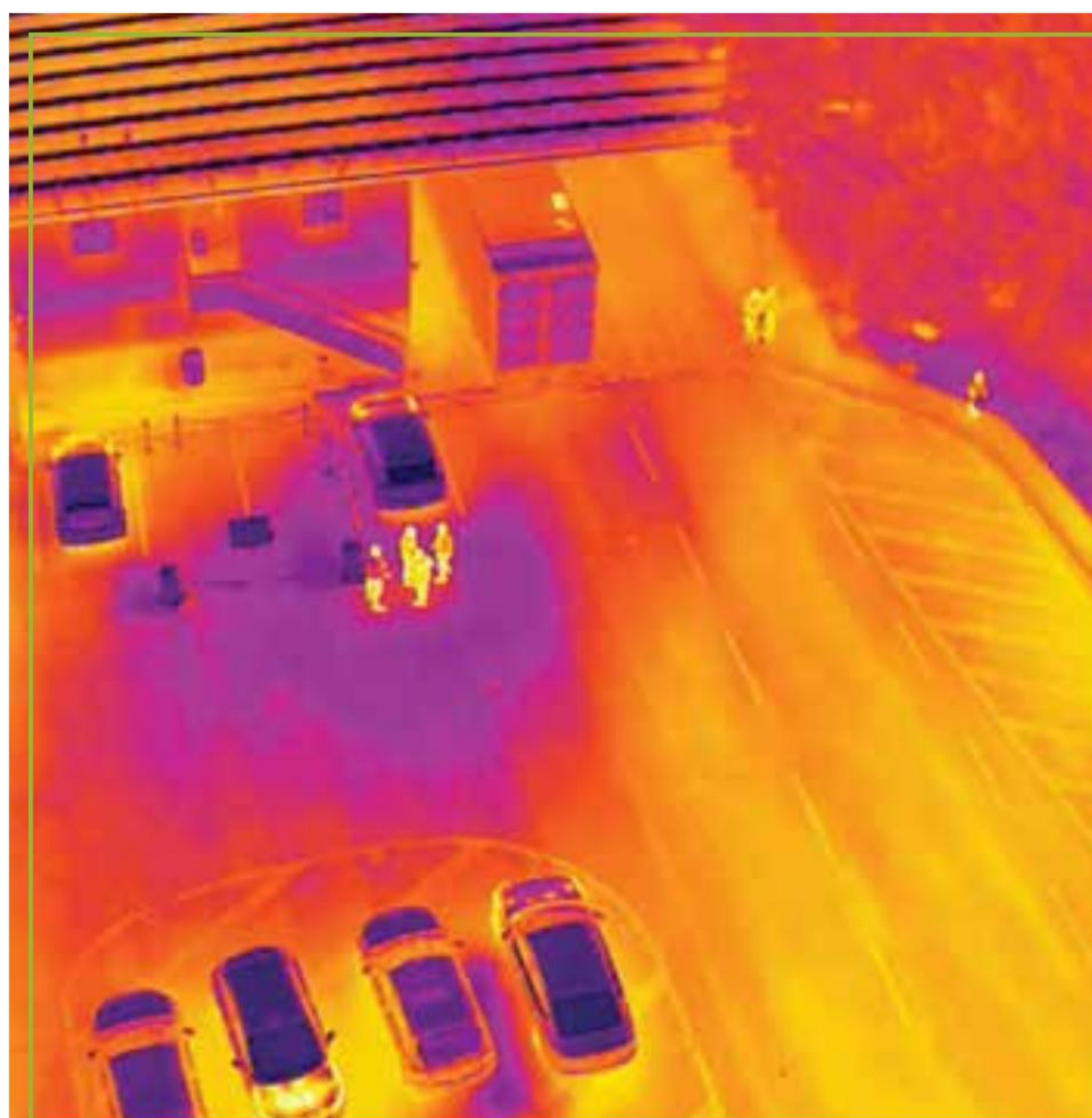
- Os produtos continuam os mesmos
- A marca ganhará mais peso
- Segurança, inovação e a tecnologia que você já conhece



Acompanhe
nossas redes sociais



controledeacesso.assaabloy.com.br



O Renato chegou em meados de 2020 e ele foi fundamental para nos ajudar na estratégia de como criar os canais de venda e nos posicionar realmente dentro desse mundo. E os nossos parceiros e integradores são a parte mais importante de todo o processo, antes mesmo dos clientes, porque sem eles não temos nada.

Revista Segurança Eletrônica: A Aeroscan recebeu em 2021 mais de R\$ 2 milhões em investimentos por meio de financiamento coletivo. Como foi esse processo e como vocês aplicaram esses valores na empresa?

Marco Forjaz: Recebemos dois aportes ano passado, o primeiro foi em janeiro e permitiu a nossa consolidação no mercado, a estruturação da equipe, investimento em ativos, nos canais e viabilizou a nossa entrada no CT Segurança.

Ao longo do ano vínhamos mês e mês atingindo todos os resultados que prometemos para a primeira rodada e isso chamou a atenção da Eqseed, plataforma que realizamos o financiamento coletivo. O nosso crescimento estava sustentável e atingindo todas as metas, por isso a Eqseed achou interessante anteciparmos a segunda rodada para que pudessemos captar mais investimentos e aplicarmos em tecnologias, que é o que estamos fazendo esse ano. Essa segunda rodada foi importante para acelerarmos o que imaginávamos que iria acontecer só daqui dois anos.

O faturamento da Aeroscan de 2021 em relação a 2020 aumentou 4x mais, estamos vindo em um crescimento constante, mas um ponto importante para mencionar foi o investimento em pessoas, hoje a Aeroscan conta com um time de mais de 20 profissionais alocados entre São Paulo e Rio de Janeiro e teremos um crescimento estratégico para as principais localidades do Brasil, um plano de expansão que está por vir. Acredito que o nosso grande diferencial hoje sejam as pessoas, acreditamos muito nelas e são elas que nos farão crescer ainda mais.

Revista Segurança Eletrônica: Como foi o desempenho da empresa em meio a pandemia?

Marcelo Musselli: A pandemia obrigou algumas empresas a reduzirem seus efetivos e buscarem por novas tecnologias.

Um ponto interessante durante a pandemia foi justamente um cliente que foi forçado a diminuir o seu efetivo. A empresa foi obrigada a reduzir as rondas feitas pelos vigilantes, devido ao quadro de funcionários reduzido. O drone supriu esta demanda e quando tudo voltou ao "normal", não foi mais necessário contratar novos vigilantes, pois o drone passou a fazer identificação de aglomeração, entre outros recursos. A nossa tecnologia é muito dinâmica, hoje ela atende uma aplicação, mas se for necessária uma adaptação podemos customizar.

Revista Segurança Eletrônica: Realizar a segurança de uma instalação por meio de drones é algo inédito e inovador no Brasil e pode ser visto por integradores e clientes como algo muito distante da realidade deles. Como vocês enxergam isso e como conseguem superar esse desafio?

Marco Forjaz: Encaro com naturalidade, porque todo mercado tem um aprendizado e até por isso, antes mesmo de criar os canais, nós estivemos diretamente nos clientes para colocar o projeto de pé e validar a solução e dali sentir como aquilo iria dar sequência dentro do mercado.

Onde ainda temos a maior barreira são os condomínios residenciais, as pessoas continuam receosas em relação a tecnologia, que possa observá-las de alguma forma, mas por outro lado, outros grandes condomínios estão muito mais preocupados com a segurança e acreditando que os profissionais que estão dentro do condomínio, estão ali para trabalhar e fazer o bem e não para usar a ferramenta para o mal.

Olhando a médio prazo, acho pouco provável que qualquer perímetro, qualquer condomínio não tenha um drone, é uma solução que veio para ficar e só vai evoluir em relação a tecnologia, resolução, câmera, mas nós tentamos sempre mos-



SISTEMA COMPLETO DE GERENCIAMENTO ADMINISTRATIVO, FINANCEIRO E COMERCIAL.

Módulos FullControl 

— FINANCEIRO — 

 FATURAMENTO

— ATENDIMENTO — 

 • ORDEM DE SERVIÇO —



ACESSE O SITE E SAIBA MAIS.



www.fulltime.com.br



14 3407-8800
11 5069-3200



trar os benefícios que essa solução está trazendo. Outro ponto importante é que temos buscado muito a integração com outros sistemas e legados porque nenhuma solução de segurança resolve todos os problemas sozinha, é um conjunto de soluções. Você tem a cerca elétrica, tem a mina, o radar, a fibra sensitiva, o controle de acesso, o drone, todo esse conjunto de soluções e tecnologias aplicada com uma mão de obra qualificada, que são as empresas de segurança de primeira linha, minimizando drasticamente os riscos da instalação. Quando eu converso com os clientes, não tento falar para ele que o drone vai resolver todos os problemas, mas ele é uma parte da solução de tecnologia dentro de um pacote de segurança. Um ponto importante para gente dentro do nosso crescimento de mercado para esse ano e para os próximos anos é estar integrado com a maioria e com os mais importantes players e soluções de segurança dentro do mercado. Por exemplo a Ôguen, com os radares e as minas, os VMS's, como o D-Guard da Seventh, Milestone, dentre outros. Quando você olha para um contexto geral de mercado, isso é muito importante, você nunca pode querer navegar sozinho, a sua solução sempre vai estar conectada com outras soluções e quanto mais integrações você gerar, mais benefícios vamos levar na ponta. Quando falo para o meu cliente que tenho drone, mostro as nossas integrações com VMS, radares, etc, e tudo isso vai trazendo valor à nossa solução.

Marcelo Musselli: Obviamente tudo o que é novo, que nunca ninguém viu, vai ter uma resistência, vai ser colocado à prova. Imagina há quantos anos, que são muitos, as pessoas estão seguindo aquele arroz e feijão, fazendo o trivial, que é pessoas, ponto, câmeras, sensores e pronto. Tradicionalmente falando, as pessoas estavam confiantes que toda a tecnologia usada até aqui era ok e quando chegamos e falamos tudo o que podemos entregar, eles não acreditam, ficam em dúvida. Precisa quebrar o paradigma. Vai ter resistência? Vai! Mas é

aquela coisa, quem implantou antes, passou a pandemia melhor, conseguiu aumentar um monte de coisa na instalação e as aplicações são infinitas com o equipamento.

Revista Segurança Eletrônica: Como vocês imaginam o futuro do mercado de segurança? Acreditam que a segurança realizada por seres humanos está chegando ao fim?

Marco Forjaz: O ser humano sempre vai existir, mas com melhora nos processos e na entrega junto com a tecnologia. Lógico que pode em alguns pontos diminuir o número de recursos humanos, como está ocorrendo, por exemplo, nos pedágios, em vez de todas as cabines com pessoas, algumas são Sem Parar, mas você tem o ser humano ali. As agências bancárias também diminuíram muito a quantidade de estrutura física, estão indo para o digital, e assim por diante.

Os profissionais que estão hoje na área de vigilância do mercado de segurança têm uma oportunidade única de lidar com tecnologia e com inovação, porque sempre vamos precisar do ser humano, as pessoas podem ser alocadas para outras finalidades ou se aprimoraram para ocupar outros espaços. Eu não vejo o fim, mas eu acho que sem dúvida nenhuma se eu tiver quatro postos de serviço, eu vou usar três e um deles eu posso usar para outra atividade.

As empresas vão ter que se reinventar também, as patrimoniais, de eletrônica, buscar tecnologia sempre para trazer mais tranquilidade e melhor desenvolvimento do processo como toda.

Revista Segurança Eletrônica: Como foi o ano de 2021 para a Aeroscan em relação a projetos?

Marcelo Musselli: Os nossos clientes falam por si só. Implantamos a nossa solução em grandes empresas dos mais diversos segmentos, como indústrias de bebidas, grandes centros logísticos, centros empresariais, shoppings centers, indústrias automobilístico, áreas portuárias, condomínios re-

LEARN
HOW TO



CONHEÇA MAIS SOBRE O PODER DA PLATAFORMA ABERTA COM A MILESTONE

Com Milestone você consegue integrações perfeitas para o seu sistema de vídeo, podendo alcançar suas metas de segurança, tecnologia e inovação que você tanto busca.

Agende uma demo e experimente em primeira mão o VMS da Milestone.



Agende agora
escaneando aqui

sidenciais, entre muitos outros. São empresas que o mercado brasileiro inteiro sabe que são exigentes, que investem muito em tecnologia, que estão olhando para o futuro e não ficam para trás.

Marco Forjaz: A qualidade da nossa entrega está chancelada pelos parceiros que estão trabalhando conosco e pela forte carteira de clientes que nós temos. O que consolidou a Aeroscan dentro do mercado é a qualidade de entrega e o acompanhamento desse serviço, além disso, a entrada nos grandes clientes, que confirma que realmente nós estamos prontos para o mercado.

Revista Segurança Eletrônica: Quais são os planos da Aeroscan para 2022?

Marco Forjaz: Queremos consolidar ainda mais o nosso plano de canais, integradores e a presença nacional. Estamos olhando para o crescimento em todos os estados brasileiros, justamente para apoiar os integradores de diversas regiões. Nós já atendemos o Brasil inteiro, mas pretendemos estar localmente presentes, tanto pela qualidade do serviço da manutenção quanto para prospecção e parceria com os integradores locais. Também temos a perspectiva de um atendimento América Latina.

Marcelo Musselli: Queremos levar tranquilidade e otimização de processos para o mundo. Estamos tendo um resultado tão legal e as pessoas estão mais tranquilas porque tem um drone lá, é isso que quero transmitir, quero que todos tenham essa sensação fantástica de poder trabalhar e olhar pela janela e ver um drone fazendo ronda.

Em relação a tecnologia, além do drone da Easy Aerial que permite voar 24 horas ininterruptas conectado a um cabo, este em parceria com a Ôguen que estamos trazendo de Israel, estamos desenvolvendo aqui no Brasil o drone box. Hoje dependemos do vigilante para colocar o drone no ponto de decolagem, apertar o botão para ligar, voltar e iniciar a missão. A tendência é uma caixa inteligente que já faz tudo sozinha, o drone pousa dentro dessa caixa e um braço mecânico troca a bateria, coloca o drone pronto para fazer a nova missão e está tudo certo, o próximo passo é não ter mais a interação humana neste processo. O futuro é esse, já estamos nos preparando para ele, queremos lançar conceitos de Smart Cities, conceito integrado de segurança e monitoramento, tudo alinhado com desenvolvimento, inteligência artificial, robô, etc.

Além disso, queremos resolver mais as dores dos nossos clientes, não só em segurança, mas em inspeção, warehouse, entre outros. Com um único equipamento, o drone, podemos fazer a ronda, fazer a inspeção do telhado, checar os armazéns, etc. Trazemos performance e redução de custos.

Revista Segurança Eletrônica: Por trás do drone existe um sistema completo desenvolvido pela Aeroscan para gerenciar toda a operação. Como funciona o software e quais são as principais funcionalidades?

Marcelo Moreira: O sistema Aeroscan é um software completo de gerenciamento e automação de frota de drones. Com ele é possível criar várias missões que podem ser executadas pela aeronave com apenas um clique. Nossa solução conecta o drone à nuvem em um único sistema.

Durante a operação, a aeronave conversa por um canal seguro e encriptado com nossos servidores, transmitindo imagem e dados. Dessa maneira conseguimos acompanhar de qualquer lugar do mundo a operação da aeronave, visualizar as imagens da câmera em tempo real, saber a posição, altura e velocidade. O sistema também conta com o registro de todas as ações durante o voo, registro da saúde dos equipamentos, sensores e baterias. Permitindo além da operação, a manutenção preventiva e auditoria de operações de um único drone ou uma frota. A tecnologia permite a um gestor conhecer – por meio de dashboards e relatórios – como está o andamento da frota, seus operadores e auxiliar na tomada de decisões. Além de todo esse controle, o sistema também é capaz de gerar alertas e integrar com softwares de terceiros, como sistemas de alarmes, radares e VMS.

Revista Segurança Eletrônica: O que os integradores precisam fazer para ser um parceiro da Aeroscan? É necessário ter conhecimento ou cursos na área de drones para atuar com vocês?

Marco Forjaz: Basta ligar para a gente, fazer contato, até porque nós ajudamos o nosso parceiro em todo o processo. Ele faz a captação, depois damos um treinamento comercial com a equipe de venda deles para transferir um pouco do nosso conhecimento e então fazemos as primeiras reuniões com os clientes. A Aeroscan participa também, damos todo o apoio para ele durante as negociações, até porque a venda é muito técnica e como é um mercado novo, nós também orientamos sobre as melhores tecnologias a serem utilizadas e a forma que aquele projeto vai ser vendido. Nós trabalhamos muito no backstage durante todo o processo.

Vamos lançar esse ano um treinamento online para os vigilantes, além do prático e teórico que já realizamos atualmente. Será um treinamento voltado para esse mercado, mas o integrador tem todo o suporte da Aeroscan, seja na parte comercial, na prospecção – quem prospecta é o parceiro com material de apoio –, depois nas vistorias técnicas, desenhos do projeto, especificações, o que podemos fazer, o que não podemos fazer, como podemos vender aquele projeto, visita técnica, documentação, parte de legislação até a entrega.

Os parceiros integradores que estão conosco não se preocupam com absolutamente nada, a parte dele na realidade é trazer a venda e entregar a tecnologia para o cliente final.

Revista Segurança Eletrônica: Desejam deixar um recado final para os nossos leitores?

Marcelo Musselli: Quem ainda está resistente a mudança, as novas tecnologias, vai ficar para trás e só vai perder, porque é uma demanda do mundo, que está indo para esse lado de robô, inteligência artificial, menos pessoas, menos processos e mais inteligência. O mercado de segurança ainda é um pouco conservador com a tecnologia, mas já está em mudança.

Marco Forjaz: Ninguém faz nada sozinho, queremos aprender e crescer no mercado junto com nossos parceiros e integradores, os parceiros vendem e os integradores trazem soluções para agregar valor ao nosso negócio, junto com os clientes e as pessoas que estão dentro da Aeroscan. Venha voar conosco em 2022! **SE**



ARCOMATIC

Dítec

ENTRE//MATIC

PORTAS AUTOMÁTICAS E OPERADORES AUTOMÁTICOS ARCOMATIC.
Vamos deixar o vírus fora dessa. Conte conosco!



Portas automáticas são populares por várias razões: economia de energia, acessibilidade, segurança na integração com controle de acesso e, hoje em dia, é ainda o recurso mais importante para acesso livre de contato das mãos.

TORNE-SE NOSSO INTEGRADOR

arcomatic@arcomatic.com.br - www.arcomatic.com.br

Inside Sistemas apresenta

SOLUÇÕES EM PAGAMENTO

Conheça as soluções de pagamento e receba do seu cliente de forma rápida e segura



CARTÃO INSIDE

Combata a inadimplência com pagamentos recorrentes.

Com o Cartão Inside você facilita o recebimento do seu cliente realizando a cobrança recorrente ou mesmo uma venda, direto no cartão de crédito do seu cliente sem precisar da maquininha.



SISTEMA ANTI-FRAUDE
Busca a veracidade dos dados transacionados.



RECEBA COM CARTÕES DAS PRINCIPAIS BANDEIRAS



AUTOMATIZAÇÃO
Conciliação transparente e automática, com lançamentos de tarifas e datas de crédito automáticas no sistema.



RAPIDEZ NO CREDENCIAMENTO
Em até 7 dias úteis estará apto a emitir cobranças.



TARIFA
Custo fixo por operação bem sucedida sobre o valor total*





*Varia conforme número de parcelas.



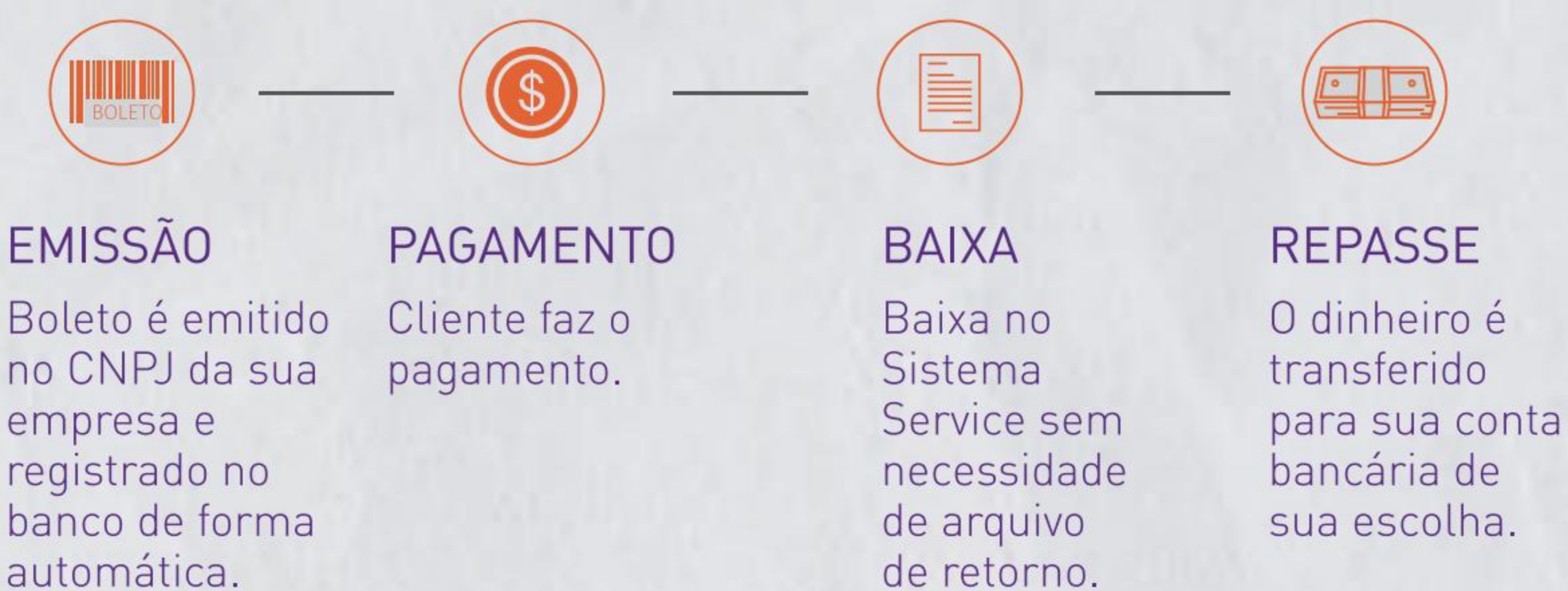
45005 500788433 900533 29665990015 5 855500007990

BOLETO INSIDE

Emita boletos aos seus clientes com tarifas reduzidas e processos automatizados

-  **TARIFA**
Apenas um custo fixo na liquidação.
-  **HOMOLOGAÇÃO**
Sem necessidade de homologação bancária.
-  **AUTOMATIZAÇÃO**
Processos automatizados de remessa e retorno.
-  **SEGURANÇA**
Proteção contra fraude.

VEJA O PROCESSO



A Inside possui conexões estratégicas para o seu negócio.
Entre em contato pelo WhatsApp e saiba mais!

☎ 45 9 9988-7704

📞 45 3125 3000 🌐 insidesistemas.com.br 📱 f 📺 in 📷

Hanwha anuncia novo diretor comercial para o Brasil

Conversamos com o executivo sobre os planos da empresa para 2022 no país

Por Fernanda Ferreira



O ano começou com mudanças na diretoria da Hanwha/Wisenet Brasil. O profissional Bruno Antonelli é o novo diretor comercial da empresa. Conversamos com ele sobre as estratégias da companhia para 2022 e quais serão as novidades para os próximos meses.

Revista Segurança Eletrônica: Você acaba de assumir a diretoria comercial da Hanwha/Wisenet Brasil. Poderia compartilhar com nossos leitores um pouco da sua carreira profissional no mercado de segurança?

Bruno Antonelli: Possuo 12 anos de experiência no mercado de distribuição para segurança eletrônica, onde conquistei um excelente contato tanto com fabricantes quanto com integradores. Além disso, tive duas passagens por integradores onde estive por mais de 10 anos. Nestas oportunidades pude ver o lado do nosso parceiro, entender seus desafios e valorizar ainda mais o trabalho deles.

Revista Segurança Eletrônica: Quais são os seus planos e estratégias à frente da diretoria?

Bruno Antonelli: Acredito muito na venda consultiva e vou incentivar cada vez mais essa prática dentro do meu time e com meus parceiros. Alguns pilares importantes que temos como propósito é:

- Agregar valor técnico com nosso portfólio de alto nível nos projetos sendo assim a primeira opção de nossos clientes.
- Disponibilidade de estoque em nossos distribuidores.
- Proteção de projeto.

Revista Segurança Eletrônica: Haverá mudanças na política comercial?

Bruno Antonelli: Não haverá mudanças. Será dado continuidade ao

excelente trabalho que o Rodrigo Martini vem fazendo ao longo dos últimos anos com a equipe. Seguiremos focados em projetos com nossos clientes com muito respeito à proteção de projeto.

Rodrigo Martini assume a posição de diretor de distribuição para Brasil e LATAM Cone Sul.

Revista Segurança Eletrônica: Quais são as estratégias para aumentar a participação da Hanwha/Wisenet no mercado de segurança brasileiro?

Bruno Antonelli: Estamos crescendo nosso time comercial no Brasil com o objetivo de estar mais próximo do nosso parceiro. Em fevereiro deste ano já teremos nosso escritório em São Paulo para receber parceiros e clientes finais para reuniões e apresentações. Teremos também um showroom para demonstrações.

Estamos fazendo um planejamento de estoque em nossos distribuidores e iremos apresentar nossos benefícios técnicos frente aos concorrentes para sermos a primeira opção dos nossos parceiros.

Revista Segurança Eletrônica: Quais são as principais verticais que a empresa atua?

Bruno Antonelli: Aeroportos, indústrias, centros de distribuição, óleo e gás e Governo.

Revista Segurança Eletrônica: Quais são suas expectativas sobre o mercado de segurança brasileiro em 2022, depois do que passamos nos últimos dois anos?

Bruno Antonelli: Estamos em um momento em que o mercado busca soluções e inovações com preços acessíveis, assim como disponibilidade de material. Portanto, nós somos a melhor escolha em um cenário como esse. Com nossas soluções podemos endereçar grandes preocupações do mercado de segurança, como cibersegurança e vida útil dos produtos.

Revista Segurança Eletrônica: Pode falar sobre novas tecnologias que a Hanwha está trabalhando e que serão lançadas neste ano?

Bruno Antonelli: Apostamos na inteligência artificial embarcada em nossos produtos, assim como soluções complementares, como por exemplo, soluções de áudio. Desafio nossos parceiros a nos permitir ter a experiência com nossos produtos com inteligência artificial embarcada. Em 2022 a Wisenet seguirá aumentando a implantação de soluções com IA embarcada junto aos parceiros.

Revista Segurança Eletrônica: Gostaria de acrescentar algo mais?

Bruno Antonelli: Este ano trabalharemos muito próximo de nossos parceiros, fortalecendo nossa marca com apoio técnico e eventos. Iremos atuar também nos clientes finais, promovendo a Hanwha/Wisenet e trazendo leads para nossos parceiros. **SE**

Principal Fabricante
da América Latina
de sistemas de
proteção perimetral
de alta performance.



aliara

BRASIL



■ ■ ■ SISTEMA CABO SENSOR Microfônico Digital

Transforma a superfície em que se instala em um grande sensor. São compatíveis a diferentes tipos de superfícies: alambrados, muros, grades, terra, etc. 2 setores de alarme na mesma placa.



■ ■ ■ SISTEMA ALIARA FIBER Cabo Sensor por Fibra Ótica

Deteccão por KITS com até 500MTS ou Sistema de alta precisão com deteção a cada 10 MTS, não necessita de alimentação elétrica e toda comunicação vai através da mesma fibra ótica



■ ■ ■ CERCA ELÉTRICA DE Alta Performance

Deteccão de curto circuito entre arames e alta capacidade de energização (power shock 10km e power shock home 50km).



■ ■ ■ SOFTWARE DE CONTROLE Integrado via IP

Todos os sistemas de deteção eletrônicos desenhados pela Aliara são aptos para áreas internas e externas. Detectam os sinais vindos dos lugares delimitados, gerados por fatores como tentativas de corte, escaladas ou passos.



11 2371-1312



COMERCIAL@ALIARABRASIL.COM.BR
ALIARABRASIL.COM.BR

Seja uma Revendedora credenciada entre em contato.

CÂMERA NA PISCINA DO CONDOMÍNIO?

Veja os locais de complexos residenciais onde a vigilância por imagem causa polêmica.



Segurança e privacidade

Essa conversa de onde pode ou não ter câmera levanta muita polêmica. Em alguns lugares de um condomínio residencial, a vigilância por imagens é **altamente recomendada**.

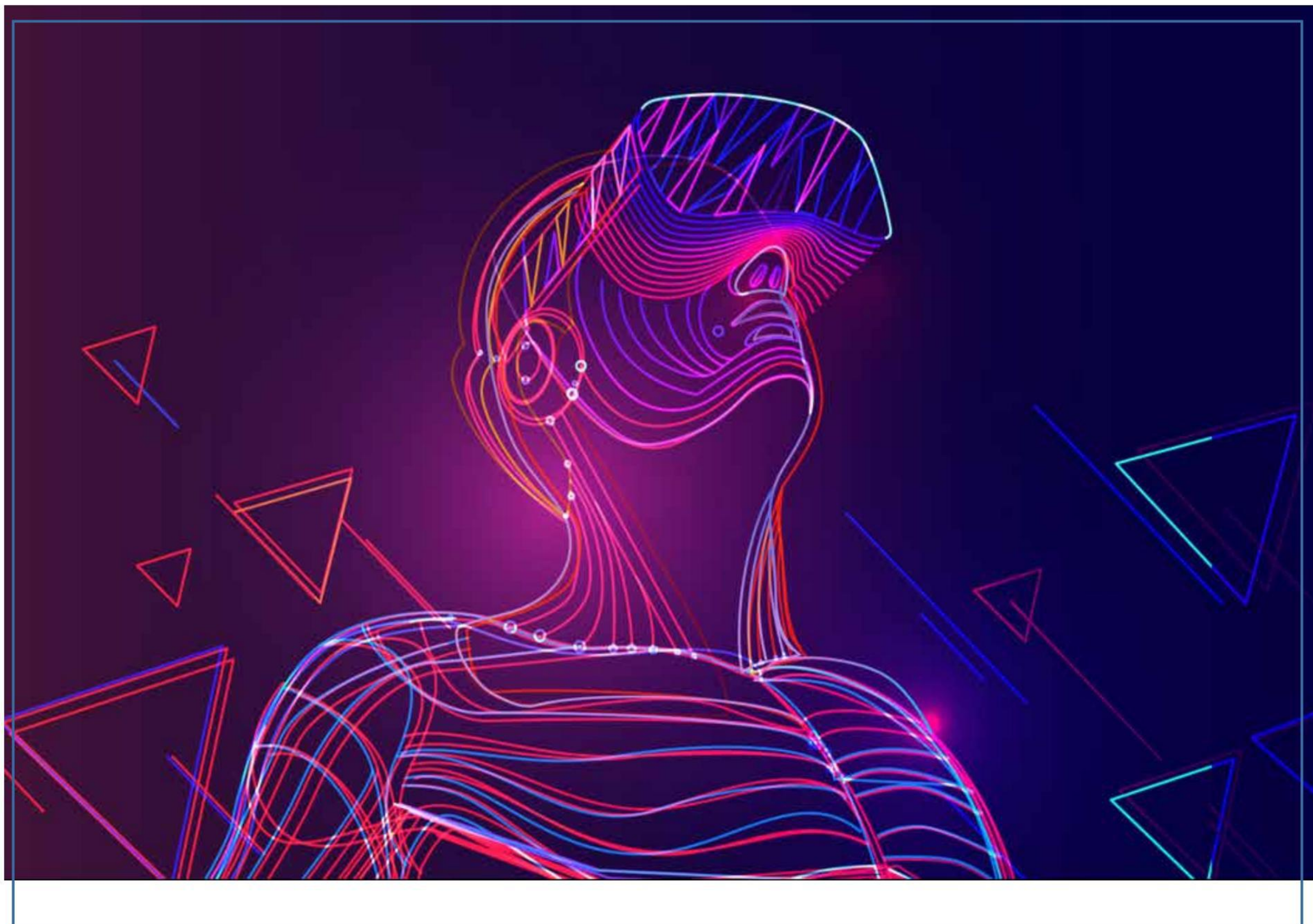
Dê uma olhada:



Onde, então, **não pode** ter câmera de segurança?

Existe alguma lei que regulamenta isso?
A gente responde essas perguntas no **nosso blog**.

Como se vai ao banheiro no Metaverso?



Por Percival Campos Barboza

Como se vai ao banheiro no Metaverso? A pergunta é uma provocação para reflexão.

A comunidade de segurança tem obrigação de refletir e conhecer isto. O tema é complexo, multifacetado e com possibilidades reais de impactar significativamente nossas vidas. Não tenham dúvidas quanto às imensas consequências do surgimento desta nova tecnologia.

Imagine que você criou um personagem no Metaverso, que no caso é você. Lá você encontra um amigo e combina de assistir um show de música. Vocês compram um ingresso (ou não, pode ser gratuito) e vão para o local do show. Você tem a face reconhecida e o ingresso pago, então vocês entram e assistem o show, dançam, cantam, interagem como no mundo real. Foi muita diversão. Depois do show, tem uma loja do artista e vocês resolvem entrar. Poderia ser qualquer loja, mas vamos manter esta para o contexto. Na loja existem outras pessoas, mas em um painel virtual vocês podem ver e esco-

lher dezenas de itens relacionados ao artista, como bonés, camisetas, casacos, músicas etc. Também podem experimentar qualquer um dos itens, vestir mesmo, escolher, usar seu cartão, comprar e já sair usando. O próprio artista, ou uma versão dele, aparece para sugerir itens para você comprar. Pode ser que você receba em casa depois – eles têm seu endereço – os itens reais que você adquiriu virtualmente. Mas isto não é necessário, você poderia usá-los apenas no Metaverso.

Veja, você tem uma identidade, ela foi reconhecida, você encontrou um amigo, comprou um ingresso, assistiu um show, foi a uma loja, comprou alguns produtos e eventualmente recebeu em casa os itens reais.

Você poderia também ter ido à escola. Poderia ter uma aula sobre Grécia Antiga, estando lá e circulando nas cidades com os gregos da época. Poderia comprar e ler um livro totalmente imersivo.

Poderia ter participado de um jogo de futebol, feito uma

reunião de negócios, desenhado um projeto de arquitetura com sua equipe, feito uma apresentação para um cliente, entrando em um game onde você seria um dos atores ou viajado para Nova Iorque. As possibilidades são infinitas.



O evento Metaverso

No dia 18 de janeiro participei de um evento organizado e oferecido pela Gonew.co, Edtech para Alta Gestão Empresarial, comandada por Anderson Godz-CEO, autoridade em Governança Corporativa para estes Novos Tempos. Foram mais de 700 inscritos, sendo 100 presenciais (todos testados negativo sobre COVID-19, antes da entrada), realizado no Auditório da LEARNING FUNDRAISER – Desaprenda em Rede, em São Paulo.

O evento contou com a importante participação de Pedro Caramuru.



Quem é Pedro Caramuru?

Pedro Caramuru está no centro do furacão. Ocupa a função de Global Category Management at META (Facebook USA) e veio especialmente da Califórnia para nos falar disto. Ele nos deu um panorama do Metaverso. Não nos contou nenhum segredo estratégico da empresa onde trabalha, mas como especialista, reuniu as informações certas que são públicas, para ilustrar.



Quem desenvolve o Metaverso?

A empresa que ele trabalha, a META – Facebook, a Microsoft e dezenas de outras empresas e até governos, como o caso da China.

O que é o Metaverso?

Difícil definição. Uma delas pode ser Internet 3D. Também pode ser uma nova mídia absurdamente interativa. Ele acredita que deva ser “um ecossistema orgânico, sustentável, sem controle central e desenvolvido pelos stakeholders”.

Qual é o tamanho do Metaverso?

Hoje é um mercado de US\$ 400 milhões de dólares previsto para atingir US\$ 800 milhões em apenas dois anos.

- Games, Software e Serviços (Barras Brancas) – Hoje são a maior fatia deste mercado, mas o crescimento projetado é mais lento.
- Realidade Aumentada (AR) e Realidade Virtual (VR) (Barras Azuis) – Games dentro destas tecnologias apresentam o maior potencial de crescimento. De US\$ 30 para US\$ 300 milhões.
- Entretenimento ao vivo (Barras Laranjas) – Shows, esportes, educação tem um grande potencial de crescimento.
- Advertising (Barras Rosas) – Marcas, propaganda, marketplaces também tem um grande potencial de crescimento.

3 Pilares do Desenvolvimento

- Hardware – Wearables e miniaturização de processadores ultrarrápidos.
- Software – Ecossistema, desenvolvedores e experiências.
- Infraestrutura – Banda e conexões instantâneas sem fricção.

Aposta - Casos de aplicação

B2C – GAMING

É considerado a porta de entrada para consumidores finais. Atualmente já é bastante disseminado entre jogadores de to-



das as idades. Jogar com amigos. Você também poderá jogar, por exemplo, xadrez, ping pong, entre outros.

FORTNITE é um game atual que já está com um pé no Metaverso. Recomendo conhecer.

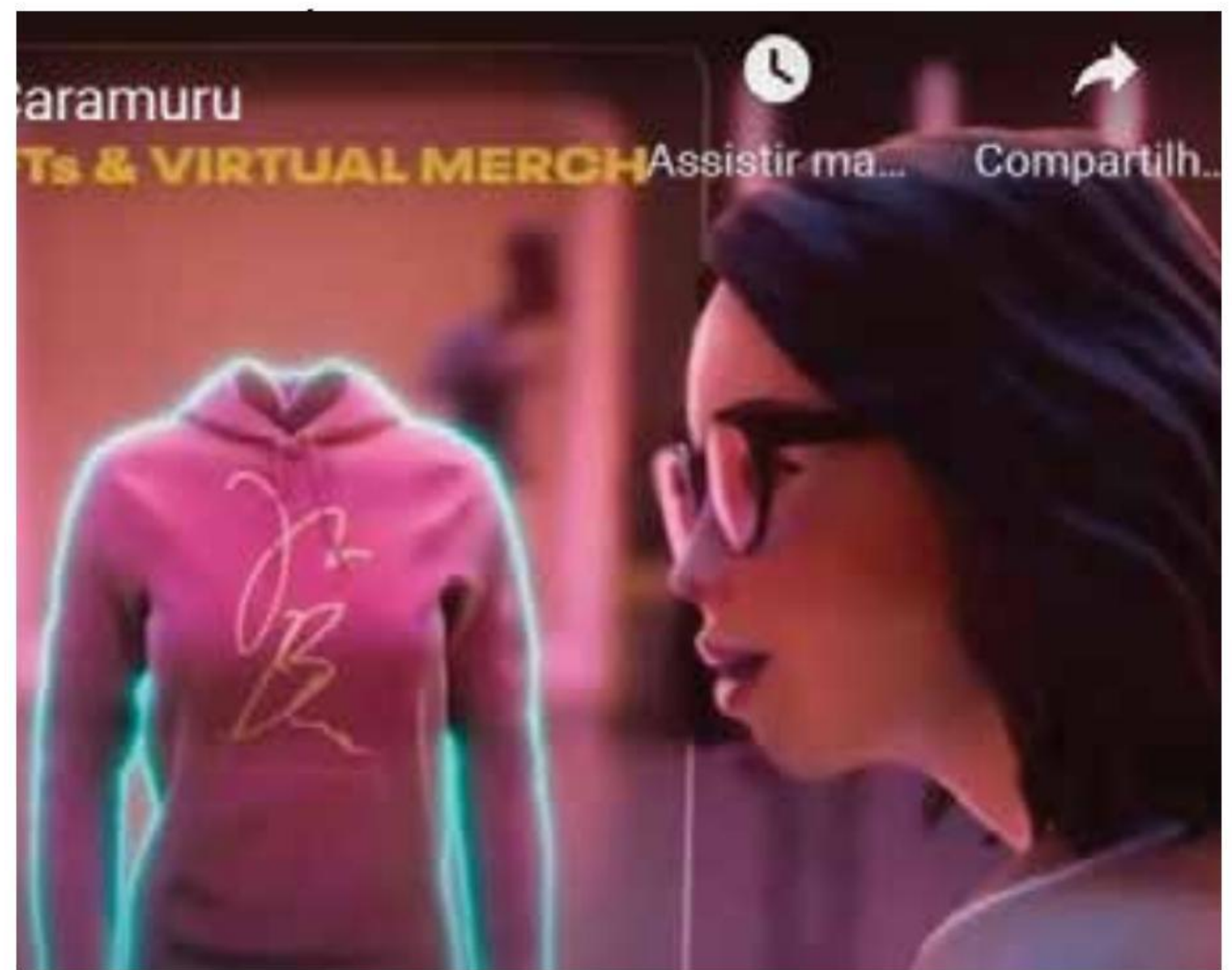
B2C – FITNESS

Soluciona um problema dos atuais praticantes, que é manter a constância do treinamento ao longo do tempo, que tende a cair após três meses, no mundo real. Vai apresentar uma forma imersiva com elementos sociais (grupos) e gamificação. Fazer amigos, construir comunidades.

B2C – SOCIAL ENTRETENIMENTO



B2C – EDUCAÇÃO



Nesta área de comércio, Pedro Caramuru prevê que simplesmente tudo será possível. O comércio será baseado em NFTs.

NFT é a sigla para o termo “non fungible token” ou “token não fungível”. Eles são tokens, ou seja, códigos numéricos com registro de transferência digital que garantem autenticidade aos seus donos. Na prática, eles funcionam como itens colecionáveis, que não podem ser reproduzidos, mas sim transferidos. Diferente das criptomoedas, como o bitcoin e vários tokens utilitários, os NFTs não são mutuamente intercambiáveis. Um token não-fungível serve para garantir que determinado item é original. Nesse sentido, se você comprar algo com NFT, você tem a garantia de que aquele arquivo é único. É a chave completamente única que garante a autenticidade do arquivo.

A moeda de troca de valor será uma moeda sobre Blockchain. (Bitcoin, por exemplo).

Sobre as compras que já estão sendo realizadas no Metaverso, Pedro Caramuru acredita que ainda há muita especulação, mas que têm algum fundamento se você acredita no futuro desta tecnologia.

"Cientistas, pesquisadores e empreendedores estão se dedicando para estabelecer essa interface cérebro-máquina. Iniciativas como a Neuralink, de Elon Musk, e a Kernel, de Bryan Johnson, apontam para um futuro no qual criaremos conexões duradouras entre o mundo digital e o neocórtex humano."

Snoop Dogg

Recentemente o rapper e ator americano Snoop Dogg comprou uma mansão do Metaverso por milhões de dólares. Resultado: os terrenos vizinhos (veja bem, um loteamento no Metaverso) tiveram valorização astronômica imediata. O fundamento é que Snoop Dogg pode fazer alguma coisa com sua mansão e, se você é fã, poderá ser seu vizinho. Você quer ser vizinho do seu ídolo?

Ferramentas que a META está trabalhando agora

Cada ferramenta tem uma área específica e separada de desenvolvimento:

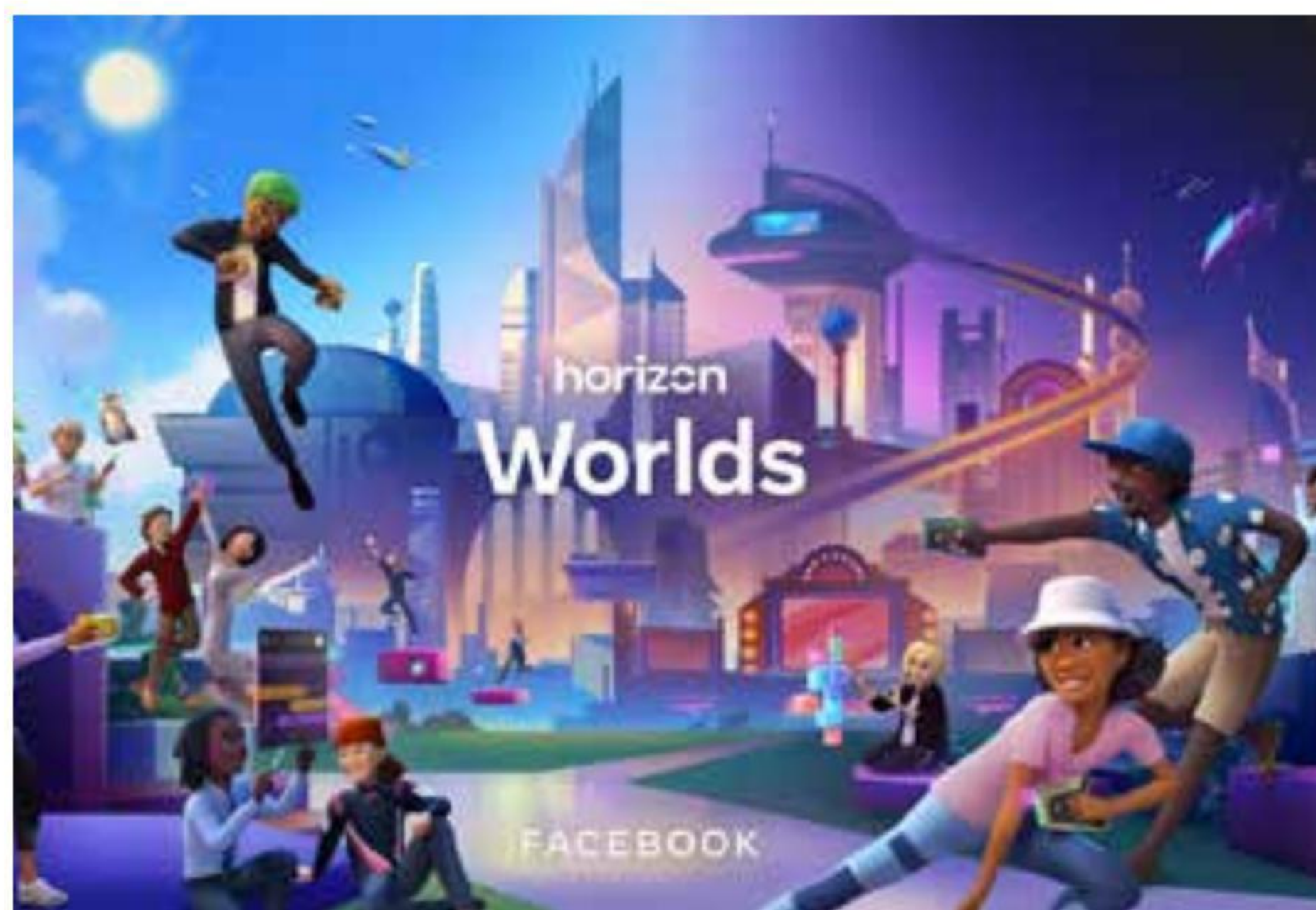
- Social
- Avatares
- Interface de Usuário
- Carteira e Acesso
- Marketplace

Produtos que a META já tem disponíveis

- Headsets de Realidade Virtual e Aumentada
- Óculos Inteligentes
- Games

Disponíveis apenas EUA e Canadá. No Brasil não há previsão.

Plataforma META aberta para desenvolvedores - Horizon Worlds



Agora, as minhas reflexões sobre o assunto:

• SOFTWARE E INFRAESTRUTURA

Acredito que o desenvolvimento destes pilares seja inevitável. Pedro Caramuru estima um prazo de pelo menos cinco anos para que esteja operacional em escala de mercado. O poder das empresas e governos envolvidos irá garantir este desenvolvimento. Vide os últimos movimentos no mercado, como 5G, 6G e computação quântica.

A Microsoft, por exemplo, adquiriu a Activision Blizzard, uma das maiores produtoras de games do mundo, dona de jogos como Candy Crush, Call of Duty e Warcraft, por US\$ 68,7 bilhões.

É bom lembrar da Lei de Moore. Em abril 1965 o então presidente da Intel, Gordon Earle Moore, profetizou que a quantidade de transistores que poderiam ser colocados em uma

mesma área dobraria a cada 18 meses mantendo-se o custo de fabricação. O primeiro chip possuía 2.300 transistores. Um smartphone hoje possui mais de 2 milhões.

Hoje questiona-se a quebra da barreira definida por esta lei.

• CONTROLE DO METAVERSO

Apesar da crença em um ecossistema sem controle central e devido aos recentes movimentos de controle de conteúdo nas redes sociais pelas Bigtechs e do poder de um governo altamente centralizado como o da China, a meu ver, este controle deve ser debatido.

Se você juntar a tecnologia Metaverso com inteligência artificial e até com os chips cerebrais do Elon Musk, isto pode se tornar bastante sério.

Veja bem, você é identificável no Metaverso, você tem crédito, você recebe informações, educação, você compra coisas. Seu crédito pode ser regulado, ou seja, lhe são oferecidas oportunidades de compra que podem muito bem serem direcionadas para produtos que interessam, não a você, mas a uma organização superior.

A demanda por produtos pode ser controlada e integrada com a produção em todos os níveis, desde matérias primas aos produtos e a toda logística de produção, entrega e preços. Seria um controle absurdo da demanda. Keynes estaria rindo no túmulo.

Bom lembrar das previsões de Raymond Kurzweil, inventor e futurista dos Estados Unidos. Uma de suas mais recentes previsões foi registrada durante a SXSW Conference, em Austin, Texas. Na ocasião, ele afirmou que a singularidade – o momento no tempo em que a inteligência artificial ultrapassará a inteligência humana – acontecerá até 2045.

Para Kurzweil, a inteligência artificial atingirá os níveis humanos por volta de 2029, quando será capaz de passar por um Teste de Turing válido. Mas a singularidade acontecerá somente em torno de 2045. Então, multiplicaremos nossa inteligência efetiva bilhões de vezes por fusão com a inteligência que criamos.

Mas a visão de Kurzweil sobre o futuro não termina com a singularidade. Para ele, a neurotecnologia é um dos grandes campos que revolucionará nossas vidas. No futuro, conectaremos nossos cérebros a computadores por meio de redes neurais. Isso possibilitará aprimorar as habilidades cognitivas dos seres humanos.

Cientistas, pesquisadores e empreendedores estão se dedicando para estabelecer essa interface cérebro-máquina. Iniciativas como a Neuralink, de Elon Musk, e a Kernel, de Bryan Johnson, apontam para um futuro no qual criaremos conexões duradouras entre o mundo digital e o neocórtex humano.^{SE}



Percival Campos Barboza

Arquiteto da Segurança
PB+A Essencial Consultancy.
CEO Conditione Serviços
Tecnológicos.

Na Suprema entendemos **suas necessidades de acesso sem contato**

Segurança de saúde para suas instalações

FaceStation F2 atende às necessidades do mundo pós-pandemia com recursos como inscrição remota de usuários, detecção de usuários sem máscaras e reconhecimento facial de usuários usando máscaras e identificar pessoas com temperatura elevada da pele.



Novos métodos de acesso na ponta dos dedos

X-Station 2 é um terminal versátil que atende gerenciamento de acesso e visitantes. X-Station 2 mudará completamente sua abordagem das credenciais físicas, móveis e QR, com foco em Proteção de dados do usuário.



Tudo sob seu controle

Implementamos todas essas tecnologias flexíveis, e temos a linha mais completa de acesso e equipamentos biométricos para ajudá-lo a alcançar seus objetivos de atender suas necessidades de acesso atuais e que você possa ter tudo sob seu controle em uma plataforma: BioStar 2.



Obter certificado em seu idioma:

Conheça, se especialize e obtenha certificado em tecnologias Suprema, em seu idioma, no seu próprio ritmo e sem nenhum custo em nosso programa de certificação online:

<https://suprematraining.talentlms.com/portugues>

 SupremaBrasil  SupremaBrasil
 SupremaIncBrasil  @SupremaBrasil

sales_br@supremainc.com
www.supremainc.com

SUPREMA
SECURITY & BIOMETRICS



DFT



DF8T



Veja em **ColorVu**,
Mesmo na escuridão

ColorVu

Câmeras DF8T



Imagens coloridas 24/7
com abertura F1.0



Proteção de
entrada IP68



130 dB True WDR
contra luz negra



Imagens nítidas e
claras com DNR 3D

Siga a Hikvision
nas redes sociais



HIKVISION