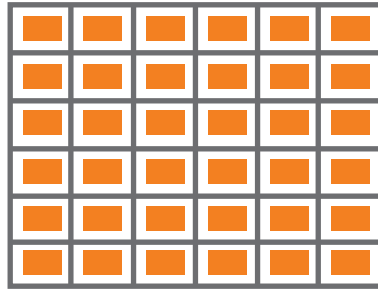


Cliente: MMtools

Data: 28/07/2015
Tipo: Jornal
Versão: Digital e Impresso
Veículo: Diário do Comércio
Seção: DC Tecnologia



Mensuração - cl/cm
Valor: R\$ 17.685,00
(3 col x 19 cm +
2 col x 39 cm)

DIÁRIO DO COMÉRCIO

BELO HORIZONTE, TERÇA-FEIRA, 28 DE JULHO DE 2015 11

DC TECNOLOGIA

SOFTWARE

MMtools investe R\$ 1 mi e prevê atender mais de 400 clientes

Solução é voltada para o segmento de beleza

THAÍNE BELLISSA

Especializada em *softwares* de gestão para o segmento de beleza e bem-estar, a empresa mineira MMtools inova com uma solução que promete não só facilitar a gerência dos estabelecimentos, como atrair clientes e reduzir custos. Lançada há cerca de quatro meses, a One.Beleza e Bem-estar é resultado de um trabalho de três anos e um investimento superior a R\$ 1 milhão. A expectativa é de que a solução alcance cerca de 400 clientes até o fim de 2015 e gere retorno do aporte em até dois anos.

O diretor comercial Rogério Lara explica que a MMtools se tornou uma especialista no segmento de beleza e bem-estar, tendo em vista que trabalha com o desenvolvimento de *softwares* para o setor há 20 anos. Nesse tempo, a empresa desenvolveu duas soluções que são utilizadas por mais de mil empresas em todo o País. O diretor explica que, há três anos, a direção da empresa percebeu o crescimento do uso de aplicativos e de soluções em nuvem, o que gerou a demanda por um *software* que se encaixasse nessas tendências.

“O novo *software* nasce com todos os conhecimentos que acumulamos em 20 anos de experiência nesse mercado que é cheio de peculiaridades. O One.Beleza e Bem-estar é um produto totalmente inovador, à frente do que já existe no mercado”, garante. De acordo com Lara, um dos principais diferenciais da solução é o fato de ela estar na nuvem. Ele explica que isso traz uma série de vantagens, como a possibilidade de acesso de qualquer lugar.

Outro benefício é a segurança que a nuvem traz para os dados, tendo em vista que as informações em um computador estão muito mais suscetíveis a vírus, por exemplo. “A nuvem também garante o funcionamento do sistema em qualquer cenário. Se o computador estragar, se não tiver energia ou internet, o gestor pode acessar o sistema pelo *smartphone* ou *tablet*, através do 3G. Isso é muito importante porque esse é o tipo de negócio que

não pode parar e nem atrasar”, destaca.

Modalidades — De acordo com o diretor, o aplicativo oferece três interfaces, sendo uma para o usuário, outra para o funcionário do estabelecimento e a terceira para o proprietário. Por meio do perfil, o usuário consegue visualizar todos os salões de beleza e estabelecimentos de estética que estão próximos a ele e que usam a ferramenta. Ao escolher o local desejado, ele pode agendar um horário de atendimento e, inclusive, especificar o profissional de interesse. De acordo com Lara, o sistema permite a marcação de dois serviços diferentes ao mesmo tempo, como, por exemplo, corte de cabelo e manicure.

O perfil do funcionário do salão permite a visualização de sua agenda, assim como geração de relatórios sobre comissões dos serviços prestados. Já a interface do proprietário dá a ele acesso a toda gestão do negócio. “O proprietário pode consultar a agenda dos profissionais, gerar relatórios de vendas de produtos, comissões, verificar rendimento de cada funcionário, além de controle de estoque, financeiro e tudo que tenha a ver com a gestão do estabelecimento”, diz.

Lara destaca que o *software* ajuda não só na gestão do estabelecimento, como aumenta sua receita e diminui custos. O aumento da receita está diretamente ligado à atração de novos clientes, tendo em vista que o estabelecimento fica em evidência, aparecendo como opção para os clientes no aplicativo. A diminuição dos custos é resultado de uma gestão mais eficiente e também do menor uso dos serviços de receptionista e de ligações telefônicas.

De acordo com ele, em quatro meses de lançamento, a solução alcançou cerca de 40 clientes e o aplicativo teve quase 7 mil *downloads* em 10 países diferentes. A expectativa do empresário é de que, até o fim do ano, a solução esteja sendo utilizada por 400 clientes em todo o País. Ele acredita que o retorno do investimento de R\$ 1 milhão deve acontecer em dois anos.



Celso Pereira e Rogério Lara: software possibilita aumento de receita e redução de custos

Norte-americana chega a Belo Horizonte

O ecossistema de Tecnologia da Informação (TI) em Belo Horizonte vai ganhar ainda mais força com a chegada da consultoria global especializada em *softwares* sob medida, ThoughtWorks. O escritório da Capital foi inaugurado na semana passada, no bairro Santa Efigênia, região Leste da Capital, com 42 colaboradores. Embora não revele o investimento na filial mineira, a direção garante que esse escritório é o maior em espaço físico e já começa atuando com a segunda maior conta da empresa no Brasil.

Fundada há mais de 20 anos em Chicago, nos Estados Unidos, a ThoughtWorks chegou ao Brasil em 2009, fixando base em Porto Alegre. A partir de 2012, a empresa iniciou um plano de expansão agressivo, abrindo escritórios em Recife, São Paulo e agora em Belo Horizonte. “Em três anos, dobramos o tamanho do nosso escritório em Porto Alegre e vimos outros três surgirem, o que mostra o quão aquecido está o mercado de TI no Brasil”, destaca a gerente-geral, Juliana Dorneles. Segundo ela, nos próximos anos a empresa pretende ampliar os escritórios existentes e abrir mais uma unidade no Nordeste.

Ela explica que a ThoughtWorks atua a partir do conceito de parceiro em TI dos clientes. Segundo ela, a empresa oferece consultoria em tecnologia, identificando e propondo soluções para diferentes tipos de problemas por meio do desenvolvimento de *softwares* sob medida. No Brasil, a empresa trabalha principalmente nos segmentos varejista, bancário e de companhias aéreas. “Nosso modelo de trabalho nos permite atuar de ponta a ponta, entendendo a fundo o problema do cliente e descobrindo como usar a tecnologia para solucioná-lo”, diz.

A expansão para Belo Horizonte foi motivada pela relevância do ecossistema de TI existente na cidade, segundo relata Juliana Dorneles. De acordo com ela, a Capital e o Estado de Minas Gerais são reconhecidos por seu mercado de TI aquecido, seu grande volume de profissionais de tecnologia e por seus estudos acadêmicos na área de Big Data. “A cidade tem um polo de pessoas apaixonadas por tecnologia e que vêem a TI como diferencial competitivo. Isso nos atraiu muito em Belo Horizonte e nos motivou a fazer parte disso”, afirma.

De acordo com a gerente-

geral, o escritório de Belo Horizonte tem 1.200 metros quadrados e é o maior no Brasil. Além disso, a filial mineira já começa operando com a segunda maior conta da empresa no País. “O escritório de Belo Horizonte já começou grandioso e com o maior número de colaboradores contratados: no primeiro dia, tínhamos 42 pessoas trabalhando”, comemora. A expectativa é de que, até 2016, o escritório esteja operando com 190 funcionários. Para isso, a empresa está investindo forte em um programa de recrutamento de talentos.

A gerente-geral afirma que a empresa não tem metas de participações para os escritórios e nem divulga expectativa de clientes alcançados. Mas ela adianta que a ThoughtWorks está esperando muitos trabalhos na área de *analytics* na capital mineira. “A Universidade Federal de Minas Gerais está produzindo muitos trabalhos sobre *big data*, então estamos imaginando que essa é uma área que vai ser muito demandada na região”, diz. Ela acredita que, em um período de cinco anos, o escritório de Belo Horizonte terá 80% do seu atendimento voltado para clientes locais e 20% para os internacionais. (TB)

PESQUISA

Número de ataques cibernéticos cresceu 197%

THAÍNE BELLISSA

Que a era da internet multiplicou as possibilidades de negócios das empresas não há dúvidas. Mas o mesmo ambiente *on-line* que traz bons resultados, também pode ser a porta de entrada para *hackers* mal-intencionados. De acordo com o Centro de Estudos, Resposta e Tratamento de Incidentes de Segurança no Brasil (CERT.br), o número de ataques cibernéticos cresceu 197% em 2014 em relação ao ano anterior. O dado coloca os empresários em alerta e chama a atenção para a importância de medidas de segurança na *web*.

A pesquisa do CERT.br mostra que foram registradas no Brasil 1.047.031 notificações de ataques cibernéticos em 2014. Desse total, mais de 40% são notificações de tentativas de fraudes. Já os casos de páginas falsas de bancos e de

comércio eletrônico cresceram 80% e os de páginas falsas não relacionadas com fraudes financeiras, como as de serviços de *webmail* e redes sociais, aumentaram 73%.

Para o professor do curso de Sistemas de Informação da Faculdade Cotemig, Alexandre Sibalszky, esse aumento de ataques é reflexo de vários fatores, sendo o principal deles o crescimento do comércio eletrônico. “As pessoas estão comprando muito *on-line* e as empresas estão utilizando mais a internet para fins comerciais. Além disso, os consumidores têm comprado mais aparelhos eletrônicos e acessando aplicativos de bancos e fazendo compras pelo celular”, afirma.

De acordo com o professor, entre os riscos da internet para as empresas está o vazamento de informações. Isso pode acontecer por meio de

troca de *e-mails*, conferências por *video-chat* e até pelo acesso direto ao computador de um funcionário distraído, que sai de sua estação de trabalho e não ativa nenhum tipo de bloqueio. “Pessoas mal intencionadas podem se aproveitar disso para ter informações privilegiadas de estratégias e repassá-las para um concorrente”, diz.

Outro risco para as empresas é a invasão de dados de clientes e fornecedores. Segundo Sibalszky, há *hackers* que se passam pela empresa que foi vítima do ataque, chegando a negociar — com clientes e fornecedores — depósitos e transferências bancárias. “Eles entram em *sites* e servidores, conseguem acesso ao banco de dados e usam as informações em benefício próprio por meio de *e-mails* falsos”, explica. Segundo ele, *sites* de bancos e

de empresas com comércio eletrônico são os mais visados.

Acesso — O professor explica que os *hackers* entram nas redes por “portas lógicas”. Por meio de *softwares* maliciosos, eles vão testando várias senhas até que conseguem “quebrar a fechadura” dessas portas e ter acesso à rede. Ele destaca que, muitas vezes, o *hacker* não causa prejuízo imediato, mas deixa uma espécie de espião, que vai coletando informações de interesse. “Por isso é importante uma análise constante de tráfego da rede, a fim de verificar quem está acessando o servidor”, frisa.

Ele destaca que o *firewall* é um equipamento indispensável para qualquer empresa de médio ou grande porte, pois é ele quem filtra a entrada e saída de usuários na rede. Sibalszky lembra que muitas empresas ficam preocupadas em comprar novos equipamentos,

mas não entendem a importância de investir em segurança. “A empresa não tem um porteiro que filtra entrada e saída das pessoas? É a mesma coisa na internet: é preciso ver se o acesso ao banco de dados está bem gerenciado”, exemplifica.

Apesar do alerta, o professor destaca que o medo dos ataques cibernéticos não pode paralisar a empresa e nem impedi-la de evoluir nas tecnologias que utilizam a *web*. Ele destaca que é impossível estar 100% livre de ataques, pois assim como a tecnologia melhora, os *hackers* também se especializam. Para ele, a solução é mesmo se prevenir. “Os empresários que ficarem com medo de usar a internet vão perder o bote e não vão crescer. O que eles precisam fazer é se cercar de recursos tecnológicos na área de segurança e lembrar que essa é uma área que precisa de investimento sempre”, analisa.