



TI Safe Segurança da Informação

Unidades de Negócios para empresas estrangeiras

Junho de 2010

Ti Safe
Segurança da Informação

TI Safe Segurança da Informação

- Fundada em 1996 (MAB Security Provider) e rebatizada em 2007
- Missão
 - ⇒ Fornecer produtos e serviços de qualidade para a Segurança da Informação
- Visão
 - ⇒ Ser referência de excelência em serviços de Segurança da Informação
- Presença Nacional
 - ⇒ Escritórios
 - Rio de Janeiro
 - Porto Alegre
 - Brasília
 - Goiânia
 - Teresina
 - Manaus
 - ⇒ Representantes Comerciais
 - São Paulo



Parceiros e cobertura regional

Além de sua estrutura no Brasil, a TI Safe conta com parcerias comerciais para os países do cone sul (Argentina e Chile), o que aumenta o alcance comercial da empresa.



É tempo de investir no Brasil



- A recente elevação do Brasil à categoria de *Investment Grade* pelas agências internacionais de classificação de risco tornam o país um mercado bastante promissor para os investimentos de empresas estrangeiras de segurança da informação.
- Entretanto, iniciar operações em um país com uma língua complicada como o português, tradições e costumes bastante particulares e políticas de comércio exterior ainda bastante protecionistas não é uma tarefa fácil e um apoio local especializado é fundamental para o sucesso.
- Através de atuação com equipe própria, a TI Safe monta unidades de negócios locais para empresas estrangeiras que desejam iniciar operações no Brasil, minimizando gastos e risco das mesmas e estabelecendo em pouco tempo a Infra-estrutura necessária para que a empresa passe a atuar
- Além disso, fornecemos suporte local em nome da empresa, o que é requisito fundamental para o estabelecimento de parcerias e fechamento de negócios.

Unidades de Negócios já implementadas

Estas são algumas empresas que a TI Safe apoiou em sua entrada no mercado brasileiro e sul-americano:



Eracom Technologies (2003 a 2005)



Phoenix Technologies (2006)



Safelayer (2007 a 2009)

Algumas Referências Internacionais

- Notícias da unidade de negócios da Eracom para a América do Sul

[http://www.tramaweb.com.br/cliente_ver.asp?Cod_cli=50
&Cod_Not=2537](http://www.tramaweb.com.br/cliente_ver.asp?Cod_cli=50&Cod_Not=2537)

- Notícias da unidade de negócios da Phoenix no Brasil

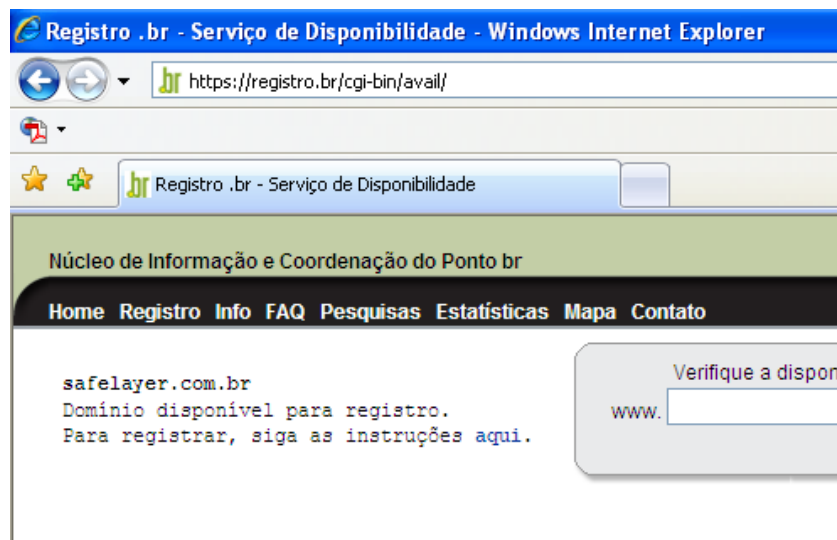
[http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2006
April_24/ai_n16132275](http://www.findarticles.com/p/articles/mi_m0EIN/is_2006_April_24/ai_n16132275)

Consultoria especializada

- Estabelecimento imediato de estrutura de baixo custo para introduzir a sua empresa no mercado sul americano, a começar pelo Brasil
- Criação de política de canais para a empresa
- Identificação e desenvolvimento plano de atuação em clientes (*go to market*)
- Atuação junto ao Governo para homologação de soluções e desenvolvimento de projetos
- Apoio logístico e de Marketing (feiras, eventos, etc.)
- Fechamento de negócios através de parceiros (integradores) e acompanhamento técnico na entrega de projetos

Marketing Local

- A TI Safe pode ajudar a traduzir as ferramentas necessárias em Português do Brasil
 - ⇒ Datasheets, White Papers, Manuais, Interfaces de produtos
 - ⇒ Banners para eventos e seminários em empresas
- Recomendável
 - ⇒ Web site da empresa no Brasil – www.SUAEMPRESA.com.br



Apoio a Eventos na América do Sul

- A TI Safe realiza seminários para a promoção de produtos das empresas que representa através de suas unidades de negócios.



Vendas para o governo Brasileiro

- O Governo Brasileiro só compra através de licitações públicas
- 60% do mercado de TI Brasileiro é relacionado direta ou indiretamente às compras do Governo
- Todos os produtos (interfaces e manuais) que o governo Brasileiro compra devem estar obrigatoriamente em Português
- A empresa vendedora na maioria das vezes é obrigada a fornecer treinamento na língua portuguesa para os órgãos governamentais
- Possuir estrutura local para suporte em português, no horário comercial Brasileiro e com tempo de atendimento de no máximo 4 horas também são requisitos frequentes
- Os produtos tem que ser homologados junto aos órgãos governamentais antes de serem licitados (ITI). Este é um processo lento e que demanda atenção contínua, impossível de ser feito remotamente e sem apoio local

Benefícios para a empresa estrangeira

- **Risco reduzido** – A Empresa pode entrar no mercado sem a necessidade de estabelecer estrutura própria e nem abrir uma nova empresa no país, além de atuar com equipe de Brasileiros de alto nível e reconhecidos pelo mercado Brasileiro e Internacional
- **Baixo custo**
- **Tempo reduzido para entrada no mercado** – Início imediato após assinatura de contrato
- **Criação de estrutura para o futuro** – Com o sucesso da unidade de negócios, a migração para uma unidade da empresa no País é um processo natural
- **Preenche requisitos de venda para o governo Brasileiro**

 | Contato

Matriz

Rio de Janeiro

Rua Professor Valadares, 140 / Grajaú
CEP - 20561-020 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil
Telefone: +55 (21) 3005-4318
Fax: (21) 2577-0658

Escritórios

Porto Alegre

Rua Wenceslau Escobar, 1134 - Sala 307
CEP - 91900-000 Porto Alegre - RS - Brasil
Telefone: +55 (51) 2626-1253

Teresina

Rua Desembargador Adalberto Correia Lima, 1401
Ininga - CEP - 64049-680 - Teresina - PI - Brasil
Telefone: +55 (86) 3232-3881 / (86) 9432-6608

E-mail: contato@tisafe.com

 Skype: ti-safe

Representantes comerciais

São Paulo: +55 (11) 2122-4238

Brasília

SCRN Quadra 708/709, Bloco A, Entrada 9, 2º Andar
CEP - 70741-610 - Brasília - DF - Brasil
Telefone: +55 (61) 3962-2929

Manaus

Av. Carvalho Leal, 1330 - 1º Andar - Cachoeirinha
CEP - 69065-001 - Manaus - AM - Brasil
Telefone: +55 (92) 2101-0100

Goiânia

Av. Cristo Rei, Gd. 77, Lt. 04 - Setor Jaó
CEP - 74673-030 - Goiânia - GO - Brasil
Telefone: +55 (62) 3092-8012