CASO BRTOKEN/DATABLINK



Cesar Lovisaro - BRToken/datalink

Descartes apresentou Cesar Lovisaro, da BRToken/datablink, “trata-se de uma PME que logrou fechar um negócio de porte com o Bradesco e hoje trouxe um Gerente de Segurança e Inovação, o Marcelo Camara, para relatar sua visão e perspectiva de aquisição de uma solução - vital para a segurança das transações financeiras - vinda de uma empresa brasileira de pequeno porte. Lovisaro também vai nos contar sobre a criação de uma empresa Brasileira, agora no Mercado Internacional.

Cesar agradeceu o convite e relatou que a empresa foi criada em 2007 para atender a demanda do mercado nacional por soluções inovadoras em autenticação e segurança da informação. A BRToken/datablink desenvolve e fabrica soluções de segurança digital com tecnologia de ponta e possui tecnologia patenteada. “Nosso diferencial é que criamos um *token* (dispositivo utilizado para realizar com segurança transações financeiras e coibir roubos de identidade) que capta informações da tela autenticando e assinando uma transação de forma digital. Verifica e checa os dados das transações, reduzindo a quase zero a possibilidade de fraudes financeiras ou roubo de identidades. explicou”, explicou.





Marcelo Câmara - Gerente de Segurança e Inovação Bradesco.

Especializada em segurança digital, a empresa já somou mais de 4 milhões de *tokens* produzidos em um período de quatro anos. Introduziu a tecnologia de autenticação em bancos, no mercado brasileiro, e lançou também o primeiro *token* com assinatura e autenticação de transações com leitor óptico.

“Nossa empresa começou pequena, como a maioria, com apenas quatro pessoas que acreditavam que podiam fazer a diferença, para isso foi necessária muita coragem e confiança na crença que tudo daria certo. Sabíamos que o nosso produto tinha um forte apelo e diferencial, pois a criação do sensor óptico faz com que o usuário Assine e Autentique sua transação, aliado a uma senha dinâmica “, detalhou Cesar.

A empresa está em fase final de desenvolvimento para empregar a mesma tecnologia nos aparelhos celulares, utilizando a câmara do celular, o usuário poderá fazer o trabalho hoje feito pelo token, se tornando mais uma oportunidade de utilização, versatilidade e praticidade.

Especificamente no Case do Bradesco, Cesar revelou: “Foram necessários esforço, dedicação e competência, disse Lovisaro. Depois de 18 meses de testes exaustivos, o Bradesco nos surpreendeu com um pedido de 2 milhões de *tokens* e esse foi o nosso maior desafio, aceitamos e chegamos a produzir 150 mil *tokens* por semana, sem um atraso

sequer. O aprendizado foi enorme, (aliás aprendemos todos os dias), mas esse desafio foi ótimo porque aprendemos muito", disse.

Como a BR Token incorporou o serviço de logística?

"Se nós fazemos toda a produção até a finalização do produto, porque não sugerir ao Bradesco, a possibilidade de fazermos também a logística e a entrega do produto para o cliente? Para isso, desenvolvemos um *software* que faz esse controle por AR, e virou um sub-produto. Mesmo que esse não fosse o nosso negócio, e na verdade não é, agregamos um valor para nosso cliente e para nós. Essa é uma das vantagens de ser uma empresa pequena: pois temos muita flexibilidade, agilidade e rapidez", confidenciou o empresário.

Cesar fez questão de ressaltar que *token* não serve só para utilização no mercado financeiro, e sim para proteger dados confidencias de qualquer empresa. "O *token* é uma das possíveis soluções de segurança. Imagina um laboratório que possui segredos de suas fórmulas? Ou mesmo um laboratório que possui em seu banco de dados resultados de exames de seus clientes, ou mesmo a rede interna de uma empresa com suas informações confidenciais", instigou.

Um bom exemplo, é que nos EUA os *tokens* passaram a ser utilizados por grandes corporações e em empresas de pesquisa e desenvolvimento. "No Brasil nós direcionamos a tecnologia para o mercado financeiro mas nosso produto pode ser utilizado em vários segmentos. Não somos meros fabricantes de *tokens* e sim, de produtos inovadores para proteção e segurança da informação. Trabalhamos focados na Inovação e na facilidade de utilização de nossos produtos. Temos por obrigação pensar sempre 3 anos a frente nosso tempo. "O mercado brasileiro é um grande e poderoso mercado para nós, porém resolvemos internacionalizar a empresa, partindo para o mercado americano que é gigantesco, para isso contratamos um CEO e demos a BRToken uma nova cara e uma nova denominação social, vale dizer que o quadro societário não se altera, estamos profissionalizando mais a empresa e com essa ação estamos expandindo nossa presença de forma global. A datablink está localizada em Tysons Corner, estado da Virginia".

Com a mudança, a datablink inicia suas operações, aproveitando todo *know-how* e a estrutura da BRToken para crescer e se fortalecer ainda mais no Brasil e também alcançar outros países da América Latina.

Na concepção da datablink, a tradicional tecnologia de *token* está se tornando obsoleta e ultrapassada além de vulnerável para combater as atuais ameaças. "O que era impensável há dois anos já é uma realidade", disse Cesar.

A estratégia da datablink é de expansão na América Latina com suas soluções de autenticação e assinatura de transações avançadas: "Se não confiássemos, não fôssemos insistentes e teimosos, talvez ainda fossemos representantes comerciais. A mensagem é: ouse, acredite, seja otimista. Sentimos orgulho do nosso trabalho e do nosso caminho", disse Lovisaro.