

Biometria para solução de crimes movimentará US\$ 15 bilhões até 2025

Utilizando a biometria, as empresas conseguem aumentar a segurança, a proatividade e a eficiência de seus processos. Apenas pessoas autorizadas e devidamente identificadas terão acesso às informações e ambientes que a empresa disponibiliza

O uso de novas tecnologias em biometria e identificação humana vem crescendo mundialmente e será essencial para ampliar a oferta de serviços, trazer conveniência no dia a dia, proteger pessoas, driblar a desburocratização, inibir fraudes e crimes de falsificação de documentos. Para se ter uma ideia da dinâmica desse mercado, as vendas globais de soluções biométricas deverão atingir os US\$ 15,1 bilhões até 2025.

No Brasil, de acordo com a Associação Brasileira das Empresas de Tecnologia em Identificação Digital (Abrid), o setor movimentou R\$ 1 bilhão em 2020. A biometria é uma tecnologia utilizada para identificar um indivíduo. Por meio de uma análise de dados biológicos e únicos, os diferentes tipos de biometria são capazes de evitar crimes de identidade, fraudes, reconhecer criminosos e controlar os acessos dos usuários a ambientes físicos e digitais.

Utilizando a biometria, as empresas conseguem aumentar a segurança, a proatividade e a eficiência de seus



Os diferentes tipos de biometria são capazes de evitar crimes de identidade, fraudes e reconhecer criminosos.

processos. Apenas pessoas autorizadas e devidamente identificadas terão acesso às informações e ambientes que a empresa disponibiliza. Em 1999, a Montreal, uma das maiores empresas de TI do país, liderando o consórcio Match com a Xerox e Dermalog, iniciou a primeira implementação bem sucedida de um sistema de identificação biométrica civil e criminal utilizando a tecnologia AFIS, no Estado do Rio de Janeiro.

Em 2002, criou a plataforma idNetBrasil e então a implantou no Acre, Alagoas,

Amazonas, Mato Grosso do Sul, Pernambuco, Rio de Janeiro e Roraima. Com esse programa, os estados ganharam uma série de ferramentas de perícia papiloscópica. Dentre elas, o reconhecimento facial, pesquisa de fragmentos, decadaçtilares e palmares, para atuar na identificação, prevenção e solução de crimes.

Ao realizar a identificação de uma pessoa, o órgão responsável fica com as informações biográficas e biométricas armazenadas em sua base de dados, como por exemplo, fotos, assinatu-

ra, digitais, voz e palmares. Dessa forma, ele fica apto a realizar pesquisas necessárias para encontrar suspeitos. A procura por suspeitos por crimes em estações de trens, ônibus, aeroportos ou até mesmo pela rua podem ser facilitadas usando uma pesquisa biométrica facial onde o suspeito tem seu código biométrico facial carregado para comparação.

Além disso, a identificação de locutores em conversas telefônicas interceptadas ou áudios trocados em aplicativos de mensagens também podem ser realizadas por pesquisas biométrica de voz. A biometria de impressões digitais ainda é uma das mais utilizadas quando o objetivo é a resolução de crimes. No entanto, outras como a facial e voz vem crescendo nos últimos anos. Isso mostra que cada tipo de biometria contribui com as suas características. E, assim, compensam eventuais dificuldades de uso ou baixa qualidade, viabilizando a solução de crimes demasiadamente complexos. - Fonte e outras informações: (www.montreal.com.br).

Terapia e atividade física na busca de equilíbrio físico e mental

Mônica Guidoni (*)

O tratamento psicoterapêutico trabalha as emoções negativas.

Impossível sair ileso de um período tão longo de isolamento social, no qual as atividades domésticas e profissionais se misturam no mesmo ambiente, envolvidas pela tensão provocada pelo vírus e a tristeza com sequelas - físicas e/ou mentais -, muitas vezes intensificadas pelas perdas de familiares e de amigos.

Não é por acaso que as corporações estão investindo cada vez mais em programas de saúde mental e emocional para seus colaboradores. Um estudo realizado pela Universidade do Rio de Janeiro (UERJ) e publicado pela revista The Lancet mostra que os casos de depressão aumentaram 90%. Já o número de pessoas que relataram sintomas como crise de ansiedade e estresse agudo mais que dobrou entre os dois primeiros meses da pandemia.

Sabemos que diante de situações desafiadoras, cada indivíduo reage e sente aquele momento de forma diferenciada. Alguns conseguem lidar melhor com o cenário, outros se sentem mais angustiados e em pânico.

Por isso, a importância das empresas estarem atentas a esses quadros e disponibilizarem parcerias e benefícios que possam contribuir para a saúde de sua equipe.

Uma das alternativas é combinar a orientação psicológica, por meio de sessões de terapia, e atividade física. O tratamento psicoterapêutico trabalha as emoções negativas e pode ser um apoio importante para lidar com elas, além de permitir o autoconhecimento, gerar motivação e o desenvolvimento de novas habilidades. Ao trabalhar questões incômodas para o paciente, a terapia oferece um novo olhar sobre o problema ou preocupação recorrente, permitindo que a pessoa encontre a melhor solução.

Já as atividades físicas ajudam a liberar a endorfina, neurotransmissor responsável pela promoção da sensação de prazer e bem-estar. Os benefícios da atividade física regular podem ir além da sensação imediata de satisfação, já que ela pode estimular o crescimento de células nervosas no hipocampo, estrutura do cérebro responsável pela memória e pelo humor, geralmente menor em pessoas com quadros de depressão.

Um estudo realizado durante 11 anos pelo instituto australiano Black Dog, com quase 34 mil adultos, chegou à conclusão de que o sedentarismo pode agravar os distúrbios psicológicos. Aqueles que não se exercitavam se mostraram 44% mais propensos a sofrer com depressão se comparados aos voluntários da pesquisa que faziam atividade física uma ou duas horas por semana.

Neste momento em que temos um aumento no índice de vacinados e uma retomada gradual das atividades, pequenas mudanças de hábito podem contribuir para superar dificuldades e garantir mais qualidade de vida. A combinação de terapia com práticas esportivas, que podem variar de acordo com o perfil de cada um - caminhada, corrida, dança, natação, ginástica - é uma forma de conquistar equilíbrio e mais saúde física, mental e psicológica.

A nova normalidade pede mais leveza na vida pessoal e profissional, bem como a reconexão com nós mesmos para seguirmos em frente com esperança, motivação e felicidade.

(*) - É Head de Gente e Gestão na TotalPass (www.totalpass.com.br).

Publicidade legal em jornal é obrigação. Tá legal?



Livros em Revista

Ralph Peter (ralphpeter@agenteliterarioralph.com.br)



O Poder da Escolha: Orientação vocacional e profissional

Juliana Abreu (Coord) - Conquista - Psicóloga coordenadora, reuniu credenciados profissionais para orientar, instigar e promover métodos para palmilhar caminhos a quem estiver desorientado ou desejar rever seus internos conceitos visando melhorar situação profissional ou mesmo pessoal. Em tempos obscuros e de rápidas transições essa obra reveste-se de padrão oportuno. Sem complexidade, numa linguagem clara sem perder eficácia, sua leitura será de extrema valia.



Sonhe Comigo

Maria Lucia Moyses Ruiz - Scortecci - Essa é a oitava de uma série de dez boas obras criadas pela psicoterapeuta autora. Até onde irá a paciência e parcimônia de uma pessoa amorosamente traída. Temos como cenário um triângulo amoroso fervilhante, para dizer o mínimo. Duas amigas envolvem-se com o mesmo homem. Sem clichês, a obra muito bem urdida possui um final inesperado, bastante fora da curva o que torna a leitura interessantíssima.



Reputação: Os consumidores compram reputação e não produtos

Sandra Martinelli e Andréia Roma (Coords) - Com título autoexplicativo diversos e proeminentes profissionais, sob a égide das coordenadoras, envolvidos em questões empresariais e relacionamento entre cliente/fornecedor/produto, compõem de acordo com a prefaciadora, esse "curso livro". Os (As) "feras" além de ótimos conselhos e direcionamentos, apresentam problemas e suas soluções. Um verdadeiro manual que poderá levar o leitor aos píncaros do sucesso empresarial. Dada sua profundidade, deverá ser lido por empreendedores, industriais, comerciantes em geral e estudantes de administração e comércio.

www.bcctelelevision.com.br

Assista ao programa Livros em Revista. Um canal repleto de novidades do universo literário. Entretenimento garantido!



Com apresentação de Ralph Peter.



Como desenvolvedores e agências conquistam clientes pela internet

Arthur Alves (*)

Empreender é um grande desafio.

Para os desenvolvedores e agências que trabalham com a criação de sites, geração de leads, campanhas de marketing entre tantas outras possibilidades do profissional de internet, tirar uma ideia do papel e ver aquilo funcionando, gerando negócios e auxiliando pessoas é algo muito compensador.

Mas, além é claro do conhecimento técnico, o primeiro passo para todo esse trabalho é conquistar clientes. E como fazer? Pela internet existem diversas opções para expor o seu portfólio, fazer networking e atrair o seu público e fechar negócios. Para fazer isso de forma eficiente você deve ter uma estratégia bem definida para cada tipo de rede e pesquisar com quem quer falar, para adaptar a linguagem a cada perfil.

Por exemplo, no caso de redes sociais, se o seu público for jovem, o indicado seria o Instagram em conjunto com Tiktok. Caso mais adulto, Facebook. Para ter sucesso é preciso estudar qual a melhor abordagem em cada rede. Afinal, um vídeo para o Tiktok provavelmente não terá o mesmo efeito se replicado no Facebook, por exemplo.

O portfólio é uma das peças fundamentais para conseguir novos clientes. Com ele é possível demonstrar quais são suas capacidades, o que sabe fazer de melhor e o quanto bem feito é o seu trabalho. É importante que ele seja simples e de fácil usabilidade, ou seja, o cliente final precisa

visualizar o material (site e outros) e conseguir entender como isso pode se aplicar ao negócio dele.

Possuir um site também é essencial para toda a sua estratégia online. É nele que você reúne todas as informações do seu negócio, portfólio, serviços oferecidos, contato, etc. Ao criá-lo, insira a sua localização no Google Maps (Meu Negócio). Após isso, aplique o Adwords que fará com que sua página figure nos primeiros lugares nas pesquisas.

Vale salientar a importância de realizar uma breve pesquisa 360° em sua região, assim poderá ver todas as oportunidades e possibilidades de aplicar o contato direto. Por mais que pela web seja possível arrumar negócios no mundo todo, é na sua região que você terá mais apelo.

Outro passo relevante é divulgar para sua rede de amigos. É com eles que muito provavelmente você vai conquistar suas primeiras indicações. E, fazendo um serviço bem feito, você conseguirá as tão necessárias recomendações. Afinal, você falar que é um excelente profissional é uma coisa. Outra muito melhor é alguém que usou o seu trabalho falar que ele é bom.

Seus clientes são os seus promotores, isso gera mais segurança no momento de contratar um serviço, além de precisar de zero investimento.

(*) - Graduado em Engenharia de Produção pela UFTM, com certificado em Gestão de Marketing Digital de Alta Performance pela ComSchool e Microsoft Power BI, é Head Locaweb PRO (https://pro.locaweb.com.br/).