

1º SEMINÁRIO SOFTWARE COMO SERVIÇO - SaaS

2 de abril de 2008, Hotel Paulista Plaza, São Paulo / SP

PROGRAMA*

8:30 - 9:00 **Credenciamento**

9:00 - 10:00 **Palestra: Estratégia, implementação e resultados do modelo de SaaS**

Palestrante

Sanjay Agarwal, diretor geral da ValueNET, Salesforce.com Premier Partner

Fundador da ValueNet no Brasil, representante exclusiva da Salesforce.com, empresa considerada modelo de sucesso nessa iniciativa, é formado em Business Administration pela Universidade de Berkeley e Ciência da Computação pela Universidade Santa Cruz, da Califórnia. Foi diretor de professional service da i2, COO da Medecenter.com e engenheiro de software pela Vantage Analysis Systems. Tem sólidos conhecimentos na área de marketing, vendas, serviços profissionais, finanças e consultoria.

10:00 - 10:30 **Café de relacionamento**

10:30 - 11:30 **Palestra: Modelo Google as a Service**

Através do avanço da capacidade dos microprocessadores, do barateamento dos sistemas de armazenagem de dados e dos investimentos mundiais em fibras óticas realizados no boom da internet no final do século XX, torna-se possível um novo modelo de tecnologia de informação. Nesta apresentação discutiremos a posição central do SaaS nas estratégias da Google, o que há de diferente nesta abordagem, e a mudança do modelo econômico em relação à indústria de TI e seus clientes. Exemplos de produtos: "Google Maps", redefinindo o contexto de informação. "Google Apps" como a ponta de lança do "Cloud Computing".

Palestrante

José Nilo Cruz Martins, Google

Representa a divisão "Google Enterprise" no Brasil, responsável pelo licenciamento de produtos SaaS da Google junto a empresas e instituições, como o "Google Apps".

Brasileiro nascido em São Paulo, foi diretor da Sun Microsystems e Promon, e gerente geral da Ariba no Brasil.

Iniciou sua carreira na IBM, sendo formado em Ciências da Computação da UNICAMP e mestrado na FGV.

11:30 - 12:30 **Palestra: Software como serviço – o que você precisa saber?**

Software como Serviço é uma tendência emergente que os CIOs acreditam que terá um forte impacto em 2010. Para usuários de TI e empresas, SaaS apresenta uma nova maneira de adquirir rapidamente

funcionalidade de negócio em um modelo que transfira muito do risco ao fornecedor da solução. Para os vendedores de TI, SaaS representará um mercado de \$14 bilhões em 2011 e alguns analistas acreditam que dentro de 4 anos, 25% de todo o software empresarial será fornecido nesse modelo. SaaS é uma tendência que não pode ser ignorada. Nesta palestra você ouvirá mais sobre a oportunidade de SaaS, o que a IBM está fazendo na área de SaaS e o que você precisa fazer para posicionar a si mesmo e sua empresa frente a este novo paradigma.

Palestrante

David Dias, líder da iniciativa de Software como Serviço da IBM na América Latina

Juntou-se a IBM em 2000. É responsável pelo projeto e pela implementação dos Programas de Software como Serviço da IBM para América Latina. Estes programas fornecem a sustentação técnica e de marketing para os ISVs (desenvolvedores de Software) que estão adotando ou que já adotaram o Software como Serviço como um modelo do fornecimento de serviços. Acumulou diversas posições durante sua carreira na IBM. Esteve trabalhando na área de hosting de negócios web e aplicativos por mais de 5 anos. Dentre suas posições precedentes incluem o cargo de gerente de marketing para serviços de Hosting e Outsourcing, Gerente de Marketing de GTS Brasil. Antes da IBM, trabalhou em empresas de consultoria e também na indústria de bebidas e de têxteis.

12:30 - 14:00 Almoço

14:00 - 15:00 Palestra: Gerenciamento de infra-estrutura de TI

Palestrante

Moyses Rodrigues, presidente da Automatos

Há quatro anos na empresa acompanhando o dia-a-dia de clientes americanos e asiáticos responsáveis por ambientes de alta complexidade, Rodrigues inovou ao oferecer a esses clientes o modelo de gestão de infra-estrutura focada em processos de TI, além de tornar a Automatos pioneira na América Latina e Ásia no modelo SaaS (Software as a Service) para o gerenciamento de infra-estrutura. Engenheiro formado pela FEI (São Paulo) com pós-graduação em Marketing pela Universidade Mackenzie, Foi diretor da CPM e CIMCORP.

15:00 - 15:30 Palestra: Aspectos relevantes de segurança e de riscos das informações aplicados ao modelo de SaaS

Nessa palestra serão apresentados alguns dos principais riscos relacionados a utilização de softwares e serviços na modalidade SAAS, bem como orientações às empresas quanto ao uso de ferramentas de gestão de direitos de propriedade, os chamados Digital Rights Management Systems - DRMS.

Palestrante

Antonio Gesteira, diretor da PricewaterhouseCoopers - Advisory Services É Certified Information Security Manager - CISM, responsável pela condução de projetos de consultoria ligados à Segurança da informação e Gestão de TI Brasil e no exterior, Pós Graduado em Consultoria de Gestão de TI e E-Business, com larga experiência em projetos no Brasil e Exterior com o foco em avaliação de riscos, planejamento estratégico, desenho e arquitetura e gestão de incidentes e crises. Professor no curso de Pós-Graduação em TI da Universidade Presbiteriana Mackenzie e palestrante em diversos congressos no Brasil. Autor do capítulo Transparência e Competitividade na Tecnologia

da Informação, no Livro Dominando Estratégias de Negócios, São Paulo: Financial Times, Prentice Hall, 2006. Organizado pela Mercatus Educação em Negócios e a Pearson Education.

15:30 - 16:00 **Café de relacionamento**

16:00 - 16:30 **Palestra: Software de gestão empresarial (ERP) como serviço**

Palestrante

Severino Benner, sócio-fundador da Benner Sistemas

Em 1979 ingressou na Cetil, importante empresa de processamento de dados de Blumenau. A partir do seu relacionamento na CETIL, é criada, por spin-off, a Acon - Administração e Consultoria Contábil, em 1983. Depois, em 1990 funda a Consist que, em 1993, se funde com uma outra empresa gerada por spin-off, a PC Auxiliar. Em 1997, funda a Benner Sistemas. Hoje a empresa é uma das principais desenvolvedoras de software de gestão empresarial no Brasil, com faturamento de R\$ 49 milhões e cerca de 450 colaboradores.

16:30 - 17:00 **Palestra: Qual a melhor infra-estrutura para viabilizar o SaaS?**

A oferta SaaS ao mercado implica em oferecer softwares+serviços. Esta oferta está crescendo em nível nacional e mundial, principalmente no mercado SMB, podendo representar de 25% a 30% de todo volume de licenças nos modelos de serviço. O que os fabricantes de ERP, CRM e BI e outros aplicativos estão fazendo para se reinventar e competir neste novo mercado pouco explorado? Dentre todos os serviços, estão os serviços agregados de infra-estrutura de TI, que não são core business das fabricantes de ERP, CRM e BI. Portanto, para competir neste mercado com uma oferta abrangente, pode-se optar por investir internamente ou estabelecer Alianças Estratégicas Competitivas sólidas para conquistar o mercado.

Palestrante

João Alfredo Andrade Pimentel, diretor da CorpFlex

17:00 - 17:30 **Palestra: SaaS na prática - Desafios e benefícios de um modelo de negócios versátil**

Palestrante

Roberto Dariva, diretor de Negócios da Navita

Mestre em Ciências da Computação pela Universidade Federal de Santa Catarina e professor de MBA do I-Group e da Unibes. Atuando no mercado de desenvolvimento de aplicações web desde 1995, coordena o desenvolvimento de projetos para grandes corporações nessa área.

17:30 - 18:00 **Palestra: SaaS, Web 2.0 e SOA em direção a um mundo de composição de serviço**

Compreender as forças que levam desenvolvedores de soluções, hosters, usuários e corporação a um modelo orientado à Web pode nos levar a uma melhor compreensão do SaaS e seu papel no universo futuro do Software. Esta apresentação mostra a visão da Microsoft para um futuro onde SaaS é um dos principais pilares na composição de serviços.

Palestrante

Otávio Pecego Coelho, gerente do Grupo de Arquitetura na Microsoft Brasil

Trabalhou nos últimos 4 anos como Arquiteto de Soluções apoiando o desenvolvimento de software de parceiros Microsoft. Também passou pela Consultoria da Microsoft como Principal Consultant, participando de projetos em algumas das maiores empresas do mercado brasileiro. Otávio é PhD pela PUC-RJ na área de Compiladores e trabalha há 24 anos no desenvolvimento de aplicações.

*Sujeito a alterações de horários e nomes. A Converge Comunicações faz todos os esforços para realizar o evento dentro da grade original, mas eventuais atrasos e cancelamentos podem acontecer. O almoço e os coffee-breaks estão incluídos no valor do convite. Estacionamento disponível no local, não incluído no valor do ingresso. As palestras estarão disponíveis aos espectadores do seminário para download no site da Converge apenas quando autorizadas por seus autores. Consulte-nos sobre descontos e promoções para grupos. Mais informações pelo site www.convergecom.com.br/eventos ou pelo e-mail info@convergecom.com.br.