

Live

> 2019 | edição 29 | Brasil

MAGAZINE

Cisco
25 anos
#Cisco25BR



Na Cisco você encontra Soluções completas também para Pequenas e Médias Empresas.



A Cisco possui um portfólio completo para pequenas e médias empresas, com funcionalidade de classe empresarial, conectividade rápida, confiável, segura e adaptáveis a qualquer orçamento.



Linha de switches SG250

- Modelos com 24 e 48 portas Gigabit Ethernet PoE e não PoE
- Switches de camada 3 lite (suporta rotas estáticas)
- Gerenciamento e configuração remotos via solução FindIT Cisco



Linha de switches empilháveis SG550X

- Modelos com 24 e 48 portas Gigabit Ethernet PoE e não PoE
- Switches de camada 3 lite (suporta rotas estáticas)
- Suporta empilhamento de até 8 unidades
- Gerenciamento e configuração remotos via solução FindIT Cisco



Roteadores RV340 e RV345

- Roteadores com 4 (RV340) ou 16 (RV345) portas Gigabit Ethernet
- Suporte a VPNs, DHCP e filtros de Internet
- Criptação local ou via servidor Radius externo
- Funções de firewall (inclui DMZ)
- Gerenciamento e configuração remotos via solução FindIT Cisco



Pontos de acesso 100 Series Wireless-AC (WAP125 e WAP150)

- IEEE 802.11ac 2x2x2 (MIMO) com 1 porta Gigabit Ethernet PoE
- Suporta velocidades de até 867Mbps (WAP125) ou 1.2Gbps (WAP150) em 2.4 GHz ou 5 GHz
- Suporte a 64 usuários com Portal Captivo incluso
- Gerenciamento e configuração remotos via solução FindIT Cisco

**Entre em
contato**

(11)3049-0310
(11)4369-6630
www.network1.com.br

Encontre a linha Small Business e todos os produtos Cisco na ScanSource-Network1 com preços competitivos. Estoque disponível.



25 ANOS COM O BRASIL

Parece que foi ontem, mas o ano era 1994. Naquela época já usávamos a expressão “sociedade da informação”. Porém, era difícil imaginar a real dimensão de tudo o que se construiria a partir das inovações que começavam a ganhar escala naquele momento. O Brasil e o mundo se transformariam de maneira intensa.

Foi naquele ano de 1994 que a Cisco estabeleceu seu escritório no Brasil. Desde então, apoiamos e participamos de importantes mudanças na trajetória do País. Geramos mais de 6 mil empregos diretos e indiretos e formamos um ecossistema com mais de 2 mil parceiros. Investimos em uma fábrica local, que hoje produz mais da metade da tecnologia Cisco que circula pelo Brasil.

Para promover a evolução e o crescimento sustentável dos negócios digitais e, principalmente, estimular o desenvolvimento de tecnologias inovadoras junto aos nossos clientes e parceiros, também estabelecemos um Centro de Co-Inovação no Rio de Janeiro (COI). Além disso, nossa participação nos Jogos Olímpicos e Paralímpicos Rio 2016, oferecendo a infraestrutura tecnológica para entregar o evento mais conectado e seguro do mundo, foi um grande marco para nós.

Outro grande orgulho é o trabalho de formação e empregabilidade de mais de 240 mil jovens com o programa Networking Academy, hoje oferecido em todos os estados brasileiros com o objetivo de preparar profissionais para o mercado de trabalho digital. Acreditamos que a formação e capacitação dos brasileiros é tão importante quanto investir em departamentos de Pesquisa & Desenvolvimento. É com o investimento em pessoas que vamos formar profissionais preparados para um mercado de trabalho em constante mutação.

Esta comemoração dos 25 anos da Cisco no Brasil coincide com um momento ímpar da sociedade brasileira. Os avanços tecnológicos que conectam tudo e todos, transformando completamente todas as indústrias, sejam elas de Saúde, Educação, Manufatura, Varejo, Finanças ou Serviços, já são uma realidade presente no nosso País e no nosso dia a dia. A missão da Cisco é promovê-los em todos os setores da economia com a devida inclusão da sociedade, pois só assim seremos um país verdadeiramente vencedor no mundo digital.

No que diz respeito à nossa imaginação, competência e empenho como brasileiros, estamos extremamente bem posicionados para continuar construindo a sociedade digital conectada. A era digital não é futuro, ela já está aqui. Só nos resta decidir como vamos embarcar nesta transformação.

Boa leitura!



CISCO LIVE MAGAZINE É UMA PUBLICAÇÃO DA **CISCO DO BRASIL**

Conselho Editorial

Adriana Bueno,
Fernanda Arajé,
Felipe Dreher,
Gabriela Machado
Gino Ribeiro,
Jackeline Carvalho,
Karen Kuba,
Laércio Albuquerque,
Larissa Di Pietro,
Nathalia Jade Silva Carvalho,
Paula Silveira Temple,
Renata Barros e
Taiane Alves

Estagiário de Marketing Cisco

Gabriel Cocuroci

Assessoria de Imprensa

Edelman

PRODUÇÃO

Comunicação Interativa Editora

Jornalista Responsável e

Diretora de Redação
Jackeline Carvalho – MTB 12456

Reportagem

Jackeline Carvalho
João Rubens Monteiro
Colaboração: Carmen Nery

Revisão

Comunicação Interativa:
Maristela Casati

Administração e Logística

Maria Estela de Melo Luiz

Direção de Arte

Ricardo Alves de Souza

Assistente de Arte

Josy Angélica

Tiragem

6000 exemplares



notícias

3 COMBATE À POBREZA

Global Citizen e Cisco renovam parceria financeira e tecnológica para combater a pobreza extrema

4 CIBERSEGURANÇA

Em relatório de cibersegurança da Cisco, 56% dos CISOs relatam preocupação com a segurança dos serviços de email

entrevista business

8 SETOR FINANCEIRO

André Sapoznik, do Itaú Unibanco, comenta a jornada tecnológica do setor financeiro

entrevista tech

14 AMÉRICA LATINA

Sebastián Rovira, da CEPAL, faz um balanço do processo de transformação digital na América Latina

inovação

16 WI-FI 6

Novo padrão entrega capacidade até 400% maior e é mais eficaz em ambientes de alta densidade

carreira

22 CERTIFICAÇÃO

Programa de certificação une especialistas em redes e desenvolvedores de software para criar a equipe de TI do futuro

capa

26 25 ANOS DE UM BRASIL CONECTADO

Fatos transformadores e a presença da Cisco em quase todos os marcos tecnológicos do País

voz do cliente

38 INDÚSTRIA 4.0

Veracel adota solução de data center convergente e acelera jornada para Indústria 4.0

42 SAÚDE DIGITAL

Grupo Sabin, especializado em diagnósticos, investe na digitalização para acompanhar a jornada do cliente

44 FARMÁCIA ONLINE

Rede de farmácias Panvel adota SD-WAN em projeto que contingência links de dados e ajuda a integrar lojas físicas, e-commerce e aplicativo

48 COMUNICAÇÃO MÁQUINA-MÁQUINA

SunCoke Energy cria rede industrial para melhorar comunicação entre máquinas e otimizar a manutenção do parque fabril

52 PREVIDÊNCIA SOCIAL

Plataforma de colaboração melhora atendimento de aposentados e pensionistas do Estado do Paraná

58 REDE SEM FIO

Para dar maior flexibilidade aos colaboradores, Banco Inter cria escritório 100% Wi-Fi

voz do parceiro

60 CONECTIVIDADE

Orange Business Services e Cisco colaboram no desenvolvimento de nova geração de SD-LANs

62 ALIANÇAS

Ecossistema Cisco ajuda a impulsionar um Brasil ainda mais conectado, digital e competitivo

artigo

66 SEGURANÇA DIGITAL

O papel da Segurança Digital nos dias de hoje, por Ghassan Dreibi, diretor de Cibersegurança da Cisco América Latina

ACORDO DE COMBATE À POBREZA

Global Citizen e Cisco renovam por mais 10 anos acordo de apoio financeiro e uso de tecnologia para reduzir a pobreza extrema



A organização Global Citizen e a Cisco anunciaram uma nova parceria de três anos para impulsionar o movimento de combate à pobreza extrema. A empresa dedicará fundos e tecnologia para ajudar a acabar com a pobreza, desempenhando um papel vital no progresso em direção aos Objetivos Globais das Nações Unidas para o Desenvolvimento Sustentável e combate à pobreza extrema até 2030.

O acordo faz parte do compromisso da Cisco de trabalhar com clientes, parceiros e líderes do governo e da comunidade para abordar os principais desafios sociais e econômicos. Usando as tecnologias de rede, cibersegurança e colaboração, a Cisco e seus parceiros estão criando soluções para a falta de moradia, maior acesso a cuidados médicos físicos e mentais, inclusão financeira, educação e estão desenvolvendo forças de trabalho.

A Cisco fornecerá a tecnologia Wi-Fi, conteúdo e plataformas de storytelling nos festivais da Global Citizen e outros fóruns e eventos de liderança

de pensamento. As soluções de tecnologia de colaboração serão aplicadas para alimentar os negócios da Global Citizen, incluindo a conexão com os principais doadores, parceiros, embaixadores e curadores dos festivais. Este novo acordo também fornecerá uma plataforma para que os funcionários da Cisco se envolvam com as causas beneficentes pelas quais são apaixonados.

O novo anúncio é uma extensão da parceria atual da Cisco com a Global Citizen. A fabricante continuará a apoiar o Prêmio de Liderança Jovem da Global Citizen, que homenageia jovens entre 18 e 30 anos que fizeram contribuições significativas para acabar com a pobreza.

No ano passado, graças a um prêmio de US\$ 250 mil concedido pela Cisco, a Wawira Njiru, fundadora e diretora executiva da Food 4 Education, uma organização que trabalha com crianças vulneráveis nas escolas públicas quenianas para oferecer refeições escolares subsidiadas, conseguiu criar uma pulseira “Tap2Eat”, que gerencia o dinheiro do almoço dos estudantes ou oferece refeições gratuitas para famílias que não podem arcar com os custos subsidiados. Após o teste com 300 alunos em três escolas, as pulseiras serão distribuídas em até 20 escolas para atingir 10 mil alunos.

Também faz parte do compromisso o treinamento de 10 milhões de estudantes em todo o mundo por meio da Cisco Networking Academy. O objetivo é que eles sejam capacitados para trabalhar e prosperar na economia digital nos próximos cinco anos. Mais de 9 milhões de estudantes em 180 países participaram do programa até hoje.

CORREÇÃO – Na edição 28, página 32, reportagem “Evoluir a rede para suportar o futuro”, o intertítulo correto é “Operadora G8 investe na infraestrutura para prover conectividade”.

Cisco e A.Telecom

Construindo juntos a
ponte para o possível.



www.atelecom.com.br



#Cisco25BR

Brasília

Tel: (61) 3316-4000 | Fax: (61) 3316-4004
SCS Qd. 1, Bl. H, Ed. Morro Vermelho,
4º Andar. Asa Sul | CEP: 70399-900

São Paulo

Tel: (11) 3429-4000 | Fax: (11) 3429-4004
Rua James Joule, 92. 6º Andar. Cidade
Monções. São Paulo/SP | CEP: 04576-080



E-MAILS CRESCEM COMO AMBIENTE CRÍTICO DE SEGURANÇA

Relatório de cibersegurança da Cisco soa alarme de ameaças crescentes em correio eletrônico e **56% dos CISOs relatam preocupação com segurança da plataforma**

Avançando em seu histórico de inteligência, segurança e compartilhamento de informações sobre ameaças cibernéticas, a Cisco continua na liderança em defesa da cibersegurança global. O Cisco Cybersecurity Report Series, lançado recentemente, revela evidências contundentes sobre o surgimento de ameaças virtuais entregues via e-mail.

Com primeira aparição em 1978, o spam tem inundado caixas de entrada em todo o mundo, empregando táticas de phishing e malware para causar estragos a pessoas e empresas. Contando com botnets e kits de ferramentas de e-mail em massa, hoje o e-mail está sendo citado como o vetor número “um” para a distribuição dessas ameaças. Pelo menos um terço de todos os e-mails que passam pelos dispositivos de segurança de e-mail da Cisco são totalmente bloqueados e nunca alcançam os destinatários pretendidos, também conhecidos

como vítimas, e estas estimativas são conservadoras.

Alguns dos aplicativos de phishing mais comuns e destrutivos dependem da alta prevalência do G-Suite na nuvem e de suas ofertas de e-mail pelo Gmail. Os copycats da Microsoft imitam o Office 365, e a fraude de e-mail BEC (Business Email Compromise) se disfarça de uma comunicação superior do c-suite, fornecendo instruções falsas para funcionários desavisados. Somente em 2018, o último ataque resultou em US\$ 1,3 bilhão em perdas para a indústria.

Dependência da nuvem

Com até 56% dos CISOs relatando que o e-mail é a maior preocupação de segurança mesmo antes do uso da nuvem e de dispositivos móveis, o estudo da Cisco indica que o uso de sistemas e protocolos de segurança de e-mail está em declínio, e uma das razões pode ser a crescente dependência da nuvem. O relatório alerta que as empresas supõem incorretamente que a nuvem oferece segurança robusta no nível básico, enquanto, na verdade, a disposição básica de segurança neste ambiente é de apenas uma camada.

A recomendação da Cisco é criar-se de uma abordagem em vários níveis para a segurança cibernética dentro e fora da nuvem, que inclui, entre outras táticas: autenticação multifator, simulações de phishing agendadas regularmente, atualização consistente de navegadores e plug-ins, cuidado com solicitações de login e verificação de autenticidade e implementação de um protocolo de assinatura dupla para todas as transações financeiras, especialmente aquelas feitas online.



Soluções tecnológicas aplicadas
ao seu negócio.


CISCO
Partner
Premier Certified

A **3S** networks tem as melhores
e mais inovadoras soluções de TI
para o seu negócio!



3S networks

Entre em contato com os nossos
especialistas para saber mais!

Ligue: (11) 3090.9210 ou (11) 3395.9544

comercial@3snetworks.com.br

O BANCO QUE NÃO PARA

Sempre de portas abertas, os bancos brasileiros utilizam fortemente a tecnologia para se alinhar e atender às expectativas dos clientes. Pioneiro em várias áreas, o Itaú Unibanco, cliente mais antigo da Cisco no Brasil, comenta esta jornada tecnológica do setor financeiro, que teve início com o lançamento do internet banking em 1995 e, desde então, lidera o consumo das inovações em diferentes áreas. O atual desafio, na visão de **André Sapoznik**, vice-presidente de TI e operações do Itaú Unibanco, é usar a tecnologia para oferecer produtos e serviços relevantes, na velocidade que o cliente precisar. “Isto requer uma revolução na forma de pensar e entregar soluções de tecnologia”, afirma nesta entrevista concedida com exclusividade à equipe da Cisco Live Magazine.



CISCO LIVE MAGAZINE: Os bancos no Brasil são pioneiros, inovadores e os maiores investidores em TI no país. Na sua opinião, o que leva o setor financeiro a aportar tantos recursos nesta área?

André Sapoznik: Toda empresa que tem o cliente no centro de suas decisões precisa necessariamente investir grande parte de seus recursos em tecnologia. A nossa missão é oferecer o melhor atendimento ao nosso cliente. E isso só se torna possível de duas formas: investindo em pessoas e fazendo uso eficiente e relevante da tecnologia, o que justifica o crescente desenvolvimento da área.

CLM: De que forma a TI molda a estratégia do setor bancário ou é moldada por ela?

AS: O comportamento do cliente dita as regras do jogo (inclusive as do setor bancário). Portanto, a tecnologia deve se moldar para acompanhar suas transformações ao longo do tempo. De outro lado, o setor bancário também pode ser moldado pela tecnologia, mais especificamente pelas empresas capazes de usá-la com sabedoria e eficiência na criação de experiências que de fato solucionam problemas reais dos clientes, que devem estar sempre no centro de tudo.

Tecnologia é a ferramenta que nos possibilita construir boas experiências para os clientes em larga escala. Estamos em um momento de transformações exponenciais em inúmeros setores, provocadas por uma grande revolução tecnológica, mas o que faz desses momentos revoluções são as mudanças que provocam na vida e no comportamento das pessoas. No Itaú, acreditamos que a tecnologia é construída por pessoas e para pessoas.

CLM: Como você avalia a evolução tecnológica da indústria financeira brasileira ao longo das últimas décadas? Quais foram os principais marcos?

AS: As duas últimas décadas foram revolucionárias quando falamos de evolução tecnológica. Hoje, são pouquíssimas as atividades produtivas ou serviços que não estão atrelados à tecnologia.

Entre os destaques, posso citar, nos anos 90, a criação dos canais remotos, nos quais o Itaú foi pioneiro, tanto

“Toda empresa que tem o cliente no centro de suas decisões precisa necessariamente investir grande parte de seus recursos em tecnologia”

para o atendimento via telefone quanto para o internet banking. Na década de 2000, um dos pontos mais altos foi o surgimento dos aplicativos mobile. O App Itaú, a propósito, completa 10 anos agora em 2019. Finalmente, ao longo desta última década, vimos o desenvolvimento exponencial da engenharia de dados, possibilitando altos níveis de eficiência para Inteligência Artificial e técnicas de machine learning, que estão aprimorando fortemente a forma de ofertar produtos e serviços para os clientes.

CLM: Olhando em perspectiva, o que representa para um banco o uso da internet como plataforma de negócio?

AS: Podemos dizer que a internet é umas das mais importantes plataformas de negócios do banco. Afinal, sustenta todo o movimento de digitalização que estamos vivendo. Hoje, mais de 80% das transações ocorrem nos nossos canais digitais. Superamos recentemente a marca de 11 milhões de clientes pessoa física que utilizam esses canais. Nos últimos dois anos, o crescimento dos clientes digitais no Itaú foi da ordem de 30%, e a média diária de clientes

“As duas últimas décadas foram revolucionárias quando falamos de evolução tecnológica. Hoje, são pouquíssimas as atividades produtivas ou serviços que não estão atrelados à tecnologia”

que acessam o site e os aplicativos mobile do banco tiveram incremento de 35% no mesmo período.

CLM: Em 1995, o Unibanco lançava o Banco 30 horas, pioneiro em internet banking no país. Que mudanças na infraestrutura tecnológica do banco foram necessárias para implementar este serviço e que balanço é possível fazer desse pioneirismo?

AS: A principal ação para disponibilizar o internet banking foi o investimento em tecnologia de ponta para construir uma rede de processamento e armazenamento de dados robusta que suportasse o fluxo muito maior de informações, garantindo disponibilidade do sistema desde o seu lançamento.

Em 1995, eram mais de 141 mil clientes – entre pessoas físicas e jurídicas – com 3,5 milhões de transações por mês. Tanto o Unibanco quanto o Itaú, organizações cuja fusão deu origem ao Itaú Unibanco, sempre acreditaram

no poder da tecnologia para oferecer conveniência aos clientes e transformar a organização.

CLM: A internet se solidificou e hoje é uma das principais plataformas de relacionamento dos clientes. Você poderia comentar sobre o impacto do canal como vetor de relacionamento nos dias de hoje?

AS: Os clientes possuem diferentes necessidades, que variam em função do seu perfil e momento de vida. O nosso esforço no mundo digital é para atender rapidamente a real necessidade do cliente, trazendo comodidade e segurança. Hoje, o cliente já pode utilizar os canais digitais do banco ao longo de toda a sua jornada conosco e falar com especialistas pelo telefone, ou buscar apoio na agência, se preferir ou precisar.

CLM: Pensando no avanço das plataformas, de que maneira a mobilidade impactou e ainda impacta o setor bancário?

AS: A mobilidade revolucionou a forma como os bancos e o mercado em geral oferecem produtos e serviços. Hoje, os clientes estão mais conectados, têm mais acesso a informações e, até por isso, são mais exigentes. Nosso exemplo mais recente foi o lançamento do *iti*, uma plataforma digital de serviços financeiros que permite realizar pagamentos em estabelecimentos comerciais ou entre pessoas via QR Code, dispensando a necessidade de maquininha e cartão físico. Além disso, não é necessário ter conta em banco para usar o *iti* e a taxa cobrada do lojista é inferior à das maquininhas.

CLM: Fala-se bastante em big data e inteligência artificial. Como o Itaú enxerga essas tendências e se posiciona em relação a elas?

AS: Acreditamos que big data e inteligência artificial são peças-chave para tratarmos dados com propriedade. O setor bancário sempre foi um grande proprietário de informações demográficas e de hábitos de consumo dos clientes. Por isso, o nosso desafio é, cada vez mais, utilizar essas informações não só para entender com profundidade quem são os nossos clientes, mas também quais são as suas demandas e necessidades. A consequência disso é a possibilidade de desenvolver produtos e serviços cada vez mais customizados e compatíveis com o que cada um dos nossos clientes busca.

A eficiência computacional vai determinar quem
fica e quem não faz ideia do que estamos falando.

Quando você pensa na sua empresa hoje, qual é a empresa que você enxerga amanhã? A Vortex, uma das maiores referências em eficiência computacional, trabalha para entregar a melhor resposta para você. É inteligência em TI especializada em buscar a solução para o seu negócio. Com a capacidade que você tem. Com os objetivos que você procura. E com o tamanho financeiro que você pode. Pode acreditar. Nós pensamos a eficiência computacional para quem pensa no melhor negócio.



Acesse e saiba mais:
vortexti.com.br

CLM: Em termos tecnológicos, qual é o principal desafio do banco atualmente?

AS: Um dos nossos principais desafios é usar a tecnologia para oferecer produtos e serviços relevantes, na velocidade que o cliente precisar. É algo que requer uma revolução na forma de pensar e entregar soluções de tecnologia. Isso passa pela evolução contínua da nossa plataforma, pela adoção de um modelo de trabalho que eleva a produtividade e fomenta a inovação e a colaboração e, claro, pela atração, desenvolvimento e retenção de talentos.

CLM: Como o banco tem seguido sua jornada para cloud?

AS: Iniciamos esta trajetória já há alguns anos com a construção das fundações da nossa cloud privada. Em seguida, ampliamos o uso desta infraestrutura e realizamos experimentações para o uso de cloud pública. Agora, nosso foco está em evoluir para multi-cloud por meio de parcerias com fornecedores de cloud pública – tudo isso pensando sempre em oferecer a melhor experiência e garantir disponibilidade dos nossos serviços para os nossos clientes.

CLM: Como o Itaú observa a aplicação do conceito Internet das Coisas (IoT) dentro do setor e o que tem feito nesta frente?

AS: A Internet das Coisas nos dá insumos para tomarmos decisões mais inteligentes. Por isso, entendemos que oferece grandes possibilidades de aplicação, tanto em atividades mais operacionais – como a manutenção da segurança das agências –, quanto mais estratégicas, na contratação de produtos ou concessão de crédito.

CLM: O que esperar com relação ao futuro do atendimento e que tendências tecnológicas (ou de mercado) ainda virão para transformar o setor?

AS: Podemos esperar modelos de atendimento que estarão cada vez mais centrados no cliente. A inteligência no uso de dados desempenhará um papel fundamental nesse processo, já que possibilita um entendimento profundo do cliente e, conseqüentemente, a criação de experiências cada vez mais customizadas.

No último ano, por exemplo, desenvolvemos, com a utilização de técnicas de machine learning, algoritmos capazes de interpretar os sentimentos nas mensagens de texto recebidas em nossas centrais

de atendimento. Em outras palavras, criamos a capacidade de entender como o cliente se sente, sem ter que questioná-lo diretamente. Isso permite uma atuação mais proativa, ágil e personalizada na resolução de eventuais problemas.

CLM: O Itaú é o cliente mais antigo da Cisco no Brasil, pois usa nossas tecnologias há mais de 25 anos. Como vê a participação da Cisco neste processo de inovação da base tecnológica do País como um todo e particularmente dos bancos?

AS: Do ponto de vista de infraestrutura de tecnologia de rede, a Cisco foi a pioneira no Brasil. Para nós, é uma referência em qualidade da prestação de serviço, maturidade das soluções e também na capacitação de profissionais para a área.

CLM: De que forma a Cisco tem apoiado o Itaú em sua jornada de transformação digital?

AS: A Cisco apoia a nossa jornada de transformação digital com soluções de infraestrutura tecnológica. Em um dos projetos, por exemplo, conseguimos transformar o meio de comunicação das agências com a disponibilização de mais banda (rede com mais velocidade e qualidade) a um custo muito menor. Isso permitirá oferecer no local outros tipos de serviços que agregam valor para o cliente, como Wi-Fi e videoconferência com especialistas.

CLM: Pensando em termos de oferta Cisco, como avalia a evolução da empresa no Brasil ao longo destes 25 anos?

AS: Entendo que a Cisco desempenhou um papel fundamental ao longo dos últimos anos, ao pavimentar uma infraestrutura tecnológica capaz de viabilizar todos os serviços que hoje utilizam a internet. Sem dúvida, em um balanço geral, podemos dizer que a empresa transformou a rede no País.

CLM: O que o Itaú espera dos próximos anos de sua parceria com a Cisco?

AS: A Cisco tem sido um parceiro muito relevante na jornada de construção do banco há 25 anos. Honrando este passo e olhando para o futuro, esperamos poder contar com a Cisco na construção, a cada dia, de uma das melhores instituições financeiras do mundo.



25 anos
de Cisco no Brasil,
24 anos
ao lado da 2S.

Uma parceria de sucesso conectando brasileiros.

Em duas décadas e meia, muita coisa mudou.
Mas nossa conexão continua estável e cada dia mais forte.
Obrigado Cisco, por 24 anos junto à 2S.

UMA AMÉRICA LATINA DIGITAL

A América Latina ajusta seus processos para elevar, com mais velocidade, seus projetos de digitalização a novos patamares. Há exemplos bem-sucedidos nas áreas de educação, saúde e serviços públicos. A conectividade e o desenvolvimento tecnológico avançam rápido, impulsionando inovações em diversas frentes e em todos os países. **Sebastián Rovira**, oficial de Assuntos Econômicos da Unidade de Inovação e Novas Tecnologias da Divisão de Desenvolvimento Produtivo e Empresarial da CEPAL – Comissão Econômica para a América Latina e o Caribe, um órgão da ONU (Organização das Nações Unidas) – faz um balanço do processo de transformação digital na região e destaca as pessoas capacitadas em tecnologia como um fator-chave para promover o desenvolvimento econômico e social sustentável.

CISCO LIVE MAGAZINE: Estamos vivendo um momento de disrupção provocado principalmente pelo uso intensivo da tecnologia em todas as atividades. Qual o impacto disso para a América Latina?

Sebastián Rovira: As tecnologias digitais estão modificando serviços, produtos, organizações e mercados a uma velocidade e em uma escala sem precedentes. A correlação entre o nível de adoção destas tecnologias, o crescimento econômico e a competitividade também é evidente. Além disso, os benefícios para as pessoas são indiscutíveis já que estas tecnologias permitem acessar novos produtos e serviços de forma mais eficiente, a preços e custos menores. A produtividade das empresas é favorecida pela digitalização, algo que se repete com os serviços de governos que vêm ganhando mais eficiência e transparência.

Vários estudos comprovaram o impacto direto e indireto que as tecnologias digitais exercem sobre o crescimento da região. Por exemplo: a CEPAL identificou que, para um grupo de países, o investimento em TIC gera crescimento de 0,5 ponto do PIB. Entretanto, deve-se acrescentar que o acesso à internet e sua contribuição econômica não são lineares e dependem de variáveis complementares, como a qualidade do capital humano, a capacidade inovadora e as trocas organizacionais. Potencializar o impacto das novas tecnologias digitais é uma tarefa complexa, que requer várias ações políticas institucionais e regulamentares..

CLM: Como os países da AL se ocupam com a transformação digital?

Rovira: Um dos principais instrumentos para guiar a transformação digital dos países da América Latina são as agendas e estratégias digitais. De acordo com a recente revisão realizada pela CEPAL, 16 países da região



contam com agendas digitais em nível nacional. Alguns deles, como o Uruguai e a Colômbia, já se encontram na terceira versão deste tipo de instrumento de planejamento. Estes Marcos englobam diversos temas, como o governo digital, a incorporação de tecnologias digitais na educação e no desenvolvimento de aplicativos que melhorem o serviço de saúde, entre vários outros.

Além disso, os países estão definindo novos campos de ação e impulsionando diferentes iniciativas, como a atualização de políticas públicas e projetos na área de telecomunicações. A Colômbia tem um novo Marco do setor. O Equador está construindo uma nova agenda digital. E há novos regulamentos para setores de serviços emergentes, vinculados às tecnologias digitais – caso do México, que criou a Lei de Fintech.

CLM: Pensando na Indústria 4.0, as economias da região estão preparadas para competir no cenário global?

Rovira: Há vários aspectos que devem ser melhorados para se alcançar os níveis de competitividade exigidos pela economia digital. Ainda existem lacunas significativas no acesso, qualidade e acessibilidade dos serviços de telecomunicações, com regiões mais avançadas.

Além disso, há também um atraso na adoção de tecnologias mais avançadas, como sensores remotos e Inteligência Artificial, que são fundamentais para o desenvolvimento da Indústria 4.0. Em 2018, o índice de IoT (internet das coisas), desenvolvido pelo Centro de Estudos de Telecomunicações (Cet.la), indica lacunas significativas na América Latina, no Caribe e nos países da OCDE. Esse índice incorpora áreas como infraestrutura de TIC, habilidades, regulamentação, adoção de tecnologias nas empresas, situação política e econômica e capacidade de inovar. As maiores diferenças estão nos aspectos político e econômico e na adoção de tecnologia nas empresas. Esses resultados também coincidem com outros índices em que observamos que as maiores lacunas em relação aos países mais avançados são encontradas nos fatores de produção (capital humano e inovação), digitalização da produção e conectividade.

CLM: Como a América Latina ainda é uma região em desenvolvimento, qual deve ser o impacto da Inteligência Artificial na geração e manutenção de empregos?

Rovira: Uma das áreas que analisamos recentemente é o futuro do trabalho e da automação. Em geral, os estudos mostram que esses processos e o uso

“Ter uma força de trabalho qualificada, que inclua trabalhadores com pelo menos alguma experiência terciária, é um fator-chave para promover o desenvolvimento econômico e social sustentável na região”

intensivo de novas tecnologias afetarão o emprego. Em uma análise que realizamos em cinco países (El Salvador, Uruguai, Chile, Equador e México), observou-se que 34% das ocupações têm alta probabilidade (mais de 80%) de serem afetadas pelos processos de automação. No entanto, ainda não é possível concluir se o efeito líquido desse impacto será positivo ou negativo, o que certamente dependerá de muitas outras variáveis, como disponibilidade tecnológica, habilidades e os custos de mão-de-obra, regulamentação e velocidade das redes, além da difusão tecnológica.

Além disso, embora os resultados mostrem que algumas tarefas serão automatizadas, isso não implica necessariamente o desaparecimento do emprego, uma vez que pelo menos três efeitos existirão. O primeiro tem a ver com a transformação da atividade, o que pode exigir novas habilidades dos trabalhadores e não necessariamente resultará na eliminação do trabalho.

Por outro lado, novos empregos associados a novas atividades serão criados, e um maior dinamismo

econômico será gerado pelo aumento da produtividade. Finalmente, haverá a eliminação de alguns trabalhos, especialmente aqueles associados a tarefas manuais e de rotina. Também é importante ressaltar que este processo não será linear e, de acordo com nossas estimativas, pode levar vários anos, o que permitirá reestruturar as habilidades e adotar algumas medidas de política para mitigar os efeitos negativos desta mudança.

CLM: Qual é o papel da educação no processo de transformação digital e o que pode ser feito?

Rovira: A educação é fundamental. Um dos resultados dos nossos estudos mostra que quanto maior o nível de escolaridade, menor a probabilidade de perda de emprego decorrente da automação. Além disso, o treinamento da força de trabalho e o desenvolvimento de habilidades digitais reduzirão os efeitos negativos da digitalização nos processos de produção.

Por outro lado, o capital humano é um dos grandes desafios da região. As lacunas entre a oferta e a demanda de habilidades digitais são evidentes, assim como os problemas estruturais. Ter uma força de trabalho qualificada, que inclua trabalhadores com pelo menos alguma experiência terciária é um fator-chave para promover o desenvolvimento econômico e social sustentável na região. No entanto, de acordo com um estudo realizado pela CEPAL em 2017 juntamente com a CAF e a OCDE, mais de 70% dos jovens não são qualificados o suficiente para ter acesso a empregos de boa qualidade.

CLM: De que forma as indústrias de TI e de Telecomunicação podem contribuir para a evolução digital nos países latino-americanos?

Rovira: As indústrias de TI e de Telecomunicações são alguns dos motores da inovação tecnológica-digital, além de serem os provedores da base tecnológica necessária para o desenvolvimento da economia digital. Por isso, é fundamental que estas indústrias trabalhem conjuntamente com os governos para expandir a infraestrutura e os serviços digitais. Os tomadores de decisão e os reguladores devem fomentar esta relação com o setor privado e trabalhar em estreita colaboração com diferentes atores para encontrar enfoques que respondam às necessidades do mercado, proporcionando maiores benefícios aos consumidores.

Transformação Digital

Conte com a Nereidas
para esse Desafio!

Infraestrutura

Prover e administrar uma infraestrutura de TI robusta, que permita a Inovação

Segurança

Proteger o ambiente de TI e as informações do negócio contra ameaças cibernéticas

Negócios

Potencializar as condições oferecidas pela infraestrutura para inovar, atender os anseios dos clientes e crescer.



contato@nereidas.com.br | 24 3212-2679



WI-FI 6: A NOVA ERA DAS REDES SEM FIO

Além de ser significativamente mais rápido, o **Wi-Fi 6** entrega uma capacidade até 400% maior e é mais eficaz em ambientes de alta densidade

A Cisco acaba de anunciar soluções para ajudar os clientes a entrar na nova era da conectividade sem fio. O Wi-Fi 6, também conhecido como 802.11ax, novo padrão para redes Wi-Fi, está impulsionando novas experiências imersivas sem fio e conectando bilhões de coisas. Para prover uma experiência completa, a fabricante também está expandindo o portfólio de rede Campus ao oferecer um switch core feito sob medida para redes em escala e orientadas à nuvem.

Combinando software potentes de automação e analíticos com uma gama completa de switches, pontos de acesso e controladores de última geração para rede Campus, está disponível a única arquitetura de ponta-a-ponta, pensada para o massivo e crescente volume de conexão sem fio.

Desenvolvidos com os mesmos fundamentos de inovações do 5G, este padrão vai transformar a maneira como empresas e pessoas interagem com



SOLUÇÃO EM NUVEM COLABORAÇÃO E CONTAC CENTER

Ganhe economia e flexibilidade na telefonia corporativa e nas soluções de Contact center baseada em nuvem para atender uma série de necessidades com desempenho, segurança e com rapidez na implantação.



Video Conferência



VOIP



Colaboração na Nuvem



Transmissão de Eventos



Salas de Reuniões com Videoconferência para Desenvolver a Colaboração em Equipe:


CISCO
Partner

Entre em contato conosco

São Paulo
Tel.:(11) 3303-3303

www.interatell.com.br


Interatell
A TECNOLOGIA COMO SOLUÇÃO

o mundo. Além de ser significativamente mais rápido, o Wi-Fi 6 entrega uma capacidade até 400% maior e é mais eficaz em ambientes de alta densidade, tais como anfiteatros, estádios e até salas de conferência.

Alta eficiência

A latência da nova rede é muito menor, permitindo usos que demandam aplicações em tempo real. O Wi-Fi 6 também permite menos uso de bateria dos dispositivos conectados e proporciona uma experiência de usuário melhor e mais previsível.

A Cisco lançou diversos produtos e parcerias para que as empresas possam oferecer uma experiência genuinamente desplugada e ininterrupta (veja quadro). O consórcio Open Roaming, liderado pela Cisco, visa facilitar a transmissão segura e imperceptível entre redes Wi-Fi e LTE, bem como a conexão a serviços Wi-Fi públicos.

“Cada salto na conectividade gerou uma onda de inovações profundas. O 5G e o Wi-Fi 6 representam uma nova era da conectividade”, afirma David Goeckeler, vice-presidente executivo e gerente geral da Divisão de Redes e Segurança da Cisco. “Os desenvolvedores estão criando a próxima geração de experiências imersivas usando conexão sem fio, e a Cisco está construindo uma arquitetura de rede multidomínio para reduzir essa complexidade para a TI”, completa.

Nos últimos dois anos, a Cisco desenvolveu um portfólio de redes baseadas em intenção para preparar os clientes para os desafios do futuro. Os novos pontos de acesso e switches campus foram projetados especificamente para redes baseadas em intenção e representam o auge dos esforços da fabricante para reinventar seu portfólio inteiro de acesso.

Conectividade ponta-a-ponta

- **Wi-Fi 6 Access Points:** Novos access points nos portfólios Catalyst e Meraki são baseados em chipsets customizados, programáveis e acesso a recursos analíticos líderes de mercado. Os novos APs também são multilíngues e conseguem se comunicar utilizando múltiplos protocolos de IoT, incluindo BLE, Zigbee e Thread.
- **Switch Core para rede de campus:** o Cisco Catalyst 9600 será a base central e fundamental para a próxima geração de redes corporativas baseadas em intenção.
- **Novos recursos para desenvolvedores:** a DevNet, rede de desenvolvedores da Cisco, está lançando um novo centro de desenvolvimento sem fio, com laboratórios de aprendizagem, sandboxes e os recursos necessários para os desenvolvedores criarem aplicativos sem fio disruptivos. As soluções Catalyst e Meraki são plataformas abertas e programáveis, que atingem o nível do chipset, permitindo que os aplicativos aproveitem a capacidade de programação de rede de uma maneira totalmente nova e muito interessante.
- **Novas parcerias no ecossistema:** antes do lançamento dos access points para Wi-Fi 6, a Cisco completou testes de interoperabilidade com a Broadcom, a Intel e a Samsung, para tratar das deficiências inevitáveis que vêm com um novo padrão. Samsung, Boingo, GlobalReach, Presidio e outras empresas também estão aderindo ao projeto Open Roaming, comandado pela Cisco, para solucionar um dos principais problemas da tecnologia sem fio atualmente.

Soluções Cisco no Cloud Marketplace da **INGRAM MICRO**

Agora você pode adquirir as
soluções Cisco Webex e Cisco
Umbrella através da plataforma
multivendor da Ingram Micro

Veja as vantagens:

- Maior agilidade no processo de compra e venda
- Mais Rapidez desde a cotação até o fechamento
- Garante melhor rentabilidade mensal à revenda
- Contribui para a fidelização do cliente final.



Conheça as Soluções

✓ CISCO WEBEX

Plataforma de colaboração completa na nuvem, conecta pessoas e equipes a qualquer hora, em qualquer lugar:

- Suíte de colaboração completa
- Segurança de nível empresarial
- Fácil agendamento de reuniões e experiências
- Colaboração inclusiva
- Plataforma aberta

✓ CISCO UMBRELLA

Plataforma de segurança na nuvem contra ameaças na internet, fácil de integrar com infraestruturas existentes:

- Proteção com nova camada de segurança
- Performance otimizada com plataforma 100% cloud
- Aplicação de bloqueio para domínios maliciosos
- Visibilidade em tempo real de toda empresa
- Gerenciamento personalizado



CERTIFICAÇÕES ACOMPANHAM O AVANÇO DAS REDES BASEADAS EM SOFTWARE

Programa de treinamento da Cisco alinha conhecimento de rede ao desenvolvimento de sistemas para criar a equipe de TI do futuro

As redes inteligentes vêm provocando importante mudança no papel desempenhado pelas redes nas empresas e no modo como a infraestrutura é estabelecida. Também afastou o profissional das tarefas manuais e repetitivas, que consomem muito tempo, inserindo-o numa realidade em que TI, DevOps e desenvolvedores de aplicações e nuvem trabalham juntos.

desta nova rede, as organizações devem promover práticas de software, habilidades de redes e sistemas e incentivar uma comunidade engajada, que solucione coletivamente os desafios tecnológicos. Por isso, a Cisco está incentivando a troca de conhecimentos entre profissionais de rede e desenvolvedores de software, de forma a estimular a geração de inovações tecnológicas e a aceleração dos negócios.

Mas, para absorver completamente as capacidades

Enquanto a companhia reinventa o futuro das redes,

Novas Certificações Cisco

- **Novas Certificações DevNet** para atestar os profissionais com DevNet Associate, DevNet Specialist e DevNet Professional. As certificações DevNet são destinadas a desenvolvedores de software e engenheiros de redes com proficiência para desenvolver aplicações e fluxos de trabalho automatizados para redes e infraestruturas operacionais.
- **Aperfeiçoamento das Certificações Cisco** para atestar profissionais de engenharia com o Cisco Certified Network Associate (CCNA) e Cisco Specialist, além do Cisco Certified Network Professional (CCNP) e do Cisco Certified Internetwork Expert (CCIE) em empresa, data center, serviços, segurança e colaboração.
- **Expansão da Cisco Networking Academy** para treinar profissionais de redes e desenvolvedores de software em início de carreira. A certificação Cisco Certified Network Associate (CCNA) é para profissionais de redes iniciantes, e o certificado DevNet Associate é para desenvolvedores de software que estão entrando no mercado. Graduandos poderão obter as certificações CCNA e DevNet Associate como preparação para trabalhar no ecossistema da Cisco.



o DevNet (programa de treinamento da Cisco) reúne especialistas certificados em uma única comunidade, o que permitirá a colaboração e o compartilhamento de melhores práticas, além da introdução pioneira de novos níveis de capacidade de automação dos processos de TI e conectividade.

Adicionalmente, a companhia está investindo na expansão do seu programa de certificação profissional para as áreas de software e de rede e a criação de um novo centro de desenvolvimento comunitário para acelerar a adoção e o sucesso das redes inteligentes.

“A tecnologia de rede evoluiu significativamente nos últimos cinco anos, e a nova rede pode acelerar os negócios, catalisar novas aplicações e inserir as práticas de DevOps nas redes”, afirma Susie Wee, vice-presidente sênior, CTO e fundadora do Cisco DevNet. “As novas certificações DevNet levam as habilidades de software para a indústria de redes. Além disso, incentivamos o trabalho colaborativo dos profissionais de rede e dos desenvolvedores de sistemas para solucionar problemas difíceis na

automação de redes. Isso permitirá que a indústria aproveite completamente as capacidades da nova rede para acelerar os negócios.”

O portfólio para redes baseadas em intenção da Cisco permite a automação da infraestrutura com segurança e em escala. O novo centro de desenvolvedores comunitário Cisco DevNet Automation Exchange conta com repositórios de códigos compartilhados e com casos de uso para a automação de rede. A comunidade de desenvolvedores, profissionais de rede, parceiros e clientes da Cisco pode contribuir ativamente com software para criar o principal repositório de códigos para automação de redes.

O DevNet Automation Exchange guia as equipes em sua jornada para implementar a automação de redes e as redes baseadas em intenção. O programa se baseia na experiência da comunidade de especialistas em redes e desenvolvedores de software da Cisco, permitindo-lhes colaborar e criar melhores práticas em automação para suas indústrias com uma abordagem orientada por software.

O CAMINHO PARA A TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

A **tecnologia** já evoluiu para patamares até então não imaginados e permite enfrentar barreiras que antes pareciam impossíveis de ultrapassar

A busca pelo próximo nível nos negócios já tornou a transformação digital em um passo imperativo para as empresas. No mundo digital, não se pode mais adiar o início deste processo. A tecnologia evoluiu, o consumo aumentou, a informação é trocada mais rapidamente. As relações mudaram, das pessoais às profissionais, assim como as formas de negociar. Neste novo cenário, já podemos dizer sem receio: quem não se transformar digitalmente ficará obsoleto em breve.

Encontrar o melhor caminho para a transformação digital exige a compreensão de três fatores importantes e interligados neste mundo em constante metamorfose: capacidade de mudança, evolução tecnológica e integração. Isso permite a criação de um propulsor para uma transformação digital coerente, precisa e permanente.

As mudanças vistas no mundo corporativo são possíveis graças a líderes capazes de pensar além. A partir de ideias fora do usual, as lideranças tomam decisões que muitas vezes extrapolam os limites do costumeiro e levam algo totalmente inovador para dentro das companhias.

Tecnologias de ponta já estão disponíveis para os mais variados mercados, seja para atender o agro-



Por **Marcello Miguel**, diretor executivo de Marketing e Negócios da Embratel

negócio com soluções de IoT e satélite, ou indústrias com Cloud Computing e Inteligência Artificial, bancos e as mais diversas corporações com segurança cibernética e plataformas omnichannel. A tecnologia já evoluiu para patamares até então não imaginados e permite enfrentar barreiras que antes pareciam impossíveis de ultrapassar.

Mesmo com as tecnologias à disposição, elas somente fazem sentido quando há um planejamento de implementação abordando as especificidades e objetivos de cada negócio.

Nesta transição, ter um parceiro integrador com visão estratégica sobre a sua companhia se torna essencial. O integrador conseguirá fazer um diagnóstico preciso para implementar as tecnologias mais adequadas às diversas áreas da corporação, atendendo as mais diferentes necessidades e expectativas.

O caminho para a transformação digital deve ser definido seguindo os princípios e finalidades da sociedade 4.0. Sairão vitoriosas do processo de transformação digital as empresas que enxergarem na tecnologia – aliada a parceiros especializados – a saída para inovar, gerar mais valor e lucrar. A Embratel é o parceiro mais bem preparado para ajudar os clientes nesta jornada. Não há mais como ficar fora deste novo mundo!

TELECOM &

SOLUÇÕES DIGITAIS

A EMBRATEL É MUITO MAIS QUE TELECOM E CONECTIVIDADE.

OFERECEMOS AS SOLUÇÕES DIGITAIS MAIS COMPLETAS E AVANÇADAS DO MERCADO. COM TODA ESSA INFRAESTRUTURA E TECNOLOGIA, SEU NEGÓCIO PASSA A TER A QUALIDADE, A CAPILARIDADE E A SEGURANÇA QUE PRECISA.

ISSO É MAIS QUE TELECOM.

ISSO É EMBRATEL.

ISSO É SUA EMPRESA NO PRÓXIMO NÍVEL.

CONHEÇA TODAS AS NOSSAS SOLUÇÕES EM EMBRATEL.COM.BR



/embratel

Embratel

SUA EMPRESA NO PRÓXIMO NÍVEL

25 ANOS DE UM BRASIL CONECTADO



Do primeiro backbone à massificação da Internet das Coisas: Conheça alguns fatos transformadores e a presença da Cisco em quase todos os marcos tecnológicos do País

Aos 25 anos, um jovem brasileiro já vivenciou muita coisa e está em busca de consolidar planos e sonhos. Nascido em 1994, ano em que a seleção brasileira de futebol masculino conquistava o tetracampeonato mundial, este mesmo jovem viveu um dos momentos mais transformadores da sociedade e da economia brasileira. Foi ao longo das últimas duas décadas e meia que a internet desencadeou uma revolução, as redes de telecomunicações ganharam novas configurações e os telefones inteligentes chegaram às mãos das pessoas. Hoje, a tecnologia faz parte da rotina da população e pode-se dizer que ingressamos na sociedade 4.0.

Um referencial histórico desta transformação é o custo e o acesso à informação. Quando este mesmo jovem de 25 anos nasceu, uma linha telefônica, pelo plano de expansão, custava ao cidadão R\$ 1.117,63 e, em centros urbanos como Rio

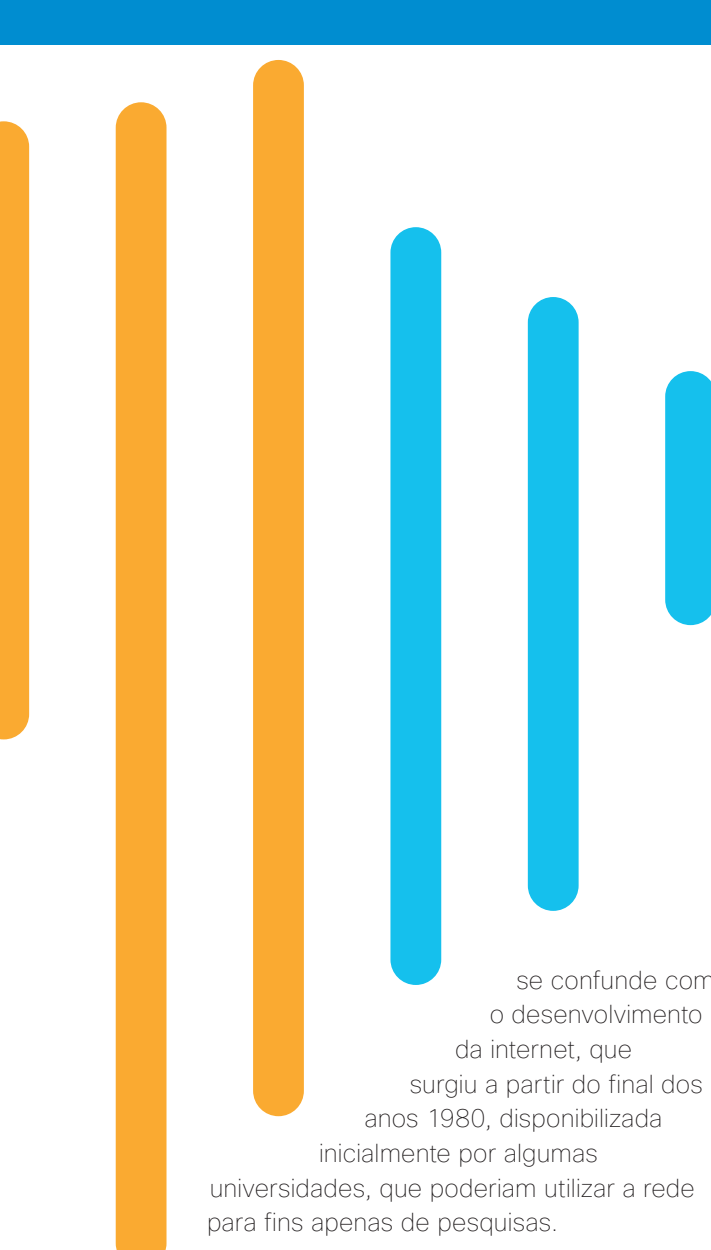
de Janeiro e São Paulo, não raro eram negociadas no mercado informal entre R\$ 7.000 e R\$ 9.000. O mundo, porém, estava prestes a mudar de maneira radical: no final de 1994, iniciavam-se os testes do serviço de acesso à internet, oferta lançada definitivamente ao mercado em maio de 1995.

Não é errado dizer que a história deste jovem foi reescrita pela tecnologia e se confunde com a evolução e massificação do acesso à conectividade, computadores e sistemas de informação no Brasil. Ao chegar à universidade ou mercado de trabalho, ele já manjava com desenvoltura as ferramentas da tecnologia, grande parte já conectada à internet e que não faziam parte do repertório dos brasileiros no passado.

“No começo, predominavam os projetos de LAN, mas rapidamente as empresas perceberam a importância de conectar suas filiais”

Marcelo Ehalt, diretor de Canais da Cisco no Brasil

Também é possível relacionar esta evolução, ou revolução, à presença da Cisco no Brasil. Sua história



“As certificações abrem oportunidade para todos os tipos de profissionais e perfil de pessoas”

Elaine Lopes, gerente de Operações de Negócios da Cisco

se confunde com o desenvolvimento da internet, que surgiu a partir do final dos anos 1980, disponibilizada inicialmente por algumas universidades, que poderiam utilizar a rede para fins apenas de pesquisas.

Nem bem havia chegado ao País, em agosto de 1994 a Cisco acompanhou a transição da internet do ambiente acadêmico para a área comercial. A tecnologia de conectividade da companhia esteve presente na instalação dos primeiros backbones (estruturas de conexão) que ligaram os brasileiros ao mundo através das redes de internet.

Visão de futuro

A renovação e a ampliação constantes do portfólio de produtos para novos segmentos compõem principais características da Cisco, que cresceu tanto de forma orgânica quanto por meio de aquisições de empresas desenvolvedoras de soluções à frente do seu tempo. Analistas e colaboradores costumam ressaltar que a empresa tem como marca a incrível capacidade de detectar tendências. Prova disso é a

transição das redes proprietárias para redes baseadas no protocolo da internet (IP), ou mesmo o anúncio em 1997 da compatibilidade dos equipamentos de rede com recursos de voz, quando a Cisco mostrou ter entendido que havia uma oportunidade real no mercado para a telefonia sobre IP ou VoIP. A fabricante previu que serviços de voz seriam gratuitos muito antes que as redes de computadores tivessem a capacidade de transportá-los.

Construção

Muitos dos atuais colaboradores da companhia no Brasil conheceram a Cisco trabalhando em clientes, parceiros e concorrentes. Em comum entre todos eles está a constatação de que a empresa de fato transformou suas vidas e a vida de milhões de brasileiros.

Uma dessas pessoas é Elaine Lopes, gerente de Operações de Negócios da Cisco, que completou 20 anos de trabalho na Cisco em julho de 2019. Foi contratada não para a atividade que exercia na empresa anterior, mas para inaugurar o laboratório de certificação da fabricante no Brasil e na América Latina. “Era tudo muito diferente. Uma coisa que destaco é que antes eu ia ao escritório todos os dias e hoje utilizo todas as ferramentas da Cisco – Webex, telepresence, etc. – para fazer o meu trabalho em home office”, cita.

Ela destaca que as mudanças ocorreram não só na forma como o trabalho é executado, mas também na oferta dos certificados que, acompanhando a

**ACREDITAMOS TANTO NA
PONTE PARA O POSSÍVEL,
QUE FIZEMOS DELA
A NOSSA HISTÓRIA.**



Comstor
Americas

A SYNnex Corporation Company

Saiba mais sobre nossa
história com a Cisco:







expansão do portfólio Cisco, hoje oferecida em vários níveis, inclusive para pessoas sem experiência.

Um ano antes de Elaine, chegava à Cisco Brasil Marco Sena, atual diretor de Redes Corporativas da Cisco América Latina. Ele completa 21 anos de empresa em novembro deste ano e começou a vender Cisco em um integrador antes mesmo de a companhia ter escritório no País. “A Cisco não era muito conhecida no Brasil. Na área de canais, fiz o trabalho de construir o ecossistema de parceiros da Cisco, mostrando por que os parceiros deveriam acreditar na nossa tecnologia”, recorda.

Sena lembra que, na época, o portfólio de produtos era menor, basicamente de roteadores; depois, com uma aquisição, a empresa entrou no segmento de switches. Mas, para Sena, o grande salto foi quando a companhia ingressou na área de colaboração com

a aquisição da Selsius Systems. A empresa já tinha uma boa presença na parte de dados e foi disputar o mercado de telefonia e voz, onde os players eram empresas consolidadas.

Ele destaca, ainda, que a Cisco ajudou as operadoras locais de telecomunicações a construir suas primeiras redes IP MPLS, após a aquisição da Stratacom e de alianças locais importantes, que adicionaram muito conhecimento sobre o mercado brasileiro. “A Cisco literalmente criou os backbones IP dos services providers brasileiros. Eram projetos imensos e transformacionais”, comenta.

Com o mesmo sentimento de ter colaborado com a construção de algo grandioso e revolucionário no Brasil, Marcelo Ehalt, atual diretor de Canais da companhia, tem outra história particular para compartilhar. Com mais de 21 anos de prestação de serviços à empresa,



CLOUDCALL®
BY PLANUS



The new way to communicate



Telefonia as
a service



Mobilidade



Colaboração



Conectividade



Segurança



Escalabilidade



Redução
de custos



Monitoramento



Suporte 24x7

São Paulo (SP): (11) 2102-5400 | Demais regiões: 0800 722 7332
comercial@planus.com.br | www.planus.com.br



o executivo foi um dos pioneiros na instalação da tecnologia IP em uma das universidades de Curitiba, no Paraná. “Eu era sócio da empresa em que trabalhava quando tive um primeiro convite para trabalhar na Cisco, mas optei por não aceitar”, cita. A negativa resistiu até 1994, momento em que, vendo a expansão da Cisco mundo afora, a chegada da empresa ao Brasil e a entrada em novas áreas, como a de LAN Switch, Ehalt acabou aceitando o segundo convite.

“Até 2021, se espera que o tráfego móvel seja multiplicado por sete, e as redes precisarão ser preparadas para tantas conexões”

Marco Sena, diretor de Redes Corporativas da Cisco para a América Latina

“O que me fez sair da posição de diretor para a de engenheiro de pré-venda, atuando na mesma região, foi a oportunidade de participar de um projeto maior”, explica. Ele conta que, à época, crescia fortemente o conceito cliente/servidor no mundo e no Brasil, o que começou a demandar muita conectividade dentro e fora das corporações, potencializando a demanda pelos serviços de dados das operadoras. “Antes havia os projetos de LAN, mas rapidamente as empresas perceberam a importância de conectar suas filiais”, pontua Ehalt.

A internet comercial

Rodrigo Linhares, líder de Vendas IoT Brasil na Cisco, entrou na empresa em outubro de 1995, e nela permaneceu até 2013. Sua história, porém, não acabou ali, pois ele regressou em 2018. No início da primeira passagem, recorda que a Cisco tinha apenas quatro funcionários em São Paulo, além dele e mais um colega no Rio de Janeiro.

“Minha principal missão foi dar suporte à implementação do primeiro backbone de internet do Brasil. A internet acadêmica já existia e, quando eu entrei na Cisco, a internet comercial estava começando; o governo havia decidido criar um backbone de internet para dar suporte aos provedores de acesso”, recorda Linhares.

Quando veio a privatização do setor de telecomunicações em 1998, o conhecimento

adquirido na experiência que tinha serviu para construir outras redes, como as operadoras que nasciam naquele momento.

O mercado estava começando a aprender os benefícios das redes IP. Havia grandes investimentos do setor bancário, com o surgimento de redes privadas, até as operadoras passarem a oferecer serviços de internet – um movimento semelhante à atual transição das nuvens privadas para nuvens públicas.

“O grande desafio dos profissionais da Cisco sempre foi mostrar ao mercado para onde a tecnologia está indo. Me emociono com a empresa, e sempre acreditei bastante em seu potencial. Quando entrei, a Cisco estava comemorando o seu primeiro faturamento de US\$ 1 bilhão global. Hoje é uma empresa de US\$ 50 bi”, diz.

Linhares observa que sua evolução profissional se confunde com a história da empresa, que tem uma cultura diferenciada. Começou como engenheiro de sistemas, depois tornou-se consultor, arquiteto de soluções, gerente técnico, gerente de vendas e hoje está coordenando as iniciativas na área de internet das coisas (IoT).

“A IoT será o próximo boom da internet, por sua escala gigantesca. Saímos da escala de conectar milhões de computadores e pessoas para ligar bilhões de dispositivos. Será um salto grande na capacidade de conectar essa infraestrutura”, pontua Linhares.

Os bancos e a internet

Marcos Yamamoto, gerente de Operações da Cisco Brasil, ingressou na empresa há 19 anos como engenheiro de sistemas. A internet já era conhecida, mas os clientes precisavam aprender a usá-la de forma produtiva, e foi este o papel dele.



De Brasília, atendia clientes do setor financeiro e do governo que tinham muita tecnologia e buscavam a Cisco como uma empresa de inovação. “A internet estava explodindo, e a Cisco duplicava de tamanho a cada seis meses. O ponto de virada veio quando os grandes bancos abriram uma porta de entrada, a internet, para os clientes corporativos”, cita Yamamoto.

Para ele, o fato de a Cisco ser centrada no protocolo IP, o que norteou todos os seus desenvolvimentos e as aquisições, é a razão de sucesso da companhia. “A ideia sempre foi movimentar a máquina da internet”, diz Yamamoto.

Foi seguindo esta filosofia que a empresa ingressou também na área de data centers, apesar das margens baixas do mercado de servidores. Porém, a oferta de servidores UCS (Unified Computing System) mais uma vez se mostrou diferenciada em termos de entrega de valor ao cliente, com uma arquitetura revolucionária, que levava para a camada de computação dos data centers a inovação que sempre norteou os movimentos da Cisco na área de redes.

Marco Sena reforça que a tecnologia evolui rapidamente e há outras transições

afetando os negócios. Com a mobilidade, hoje as pessoas têm nas mãos um celular com capacidade de processamento muito maior do que qualquer servidor do início da internet discada.

“Até 2021 se espera que o tráfego móvel seja multiplicado por sete. Outra tecnologia que está afetando demais o ambiente de rede é a IoT, que está apenas engatinhado. Com a chegada do 5G, haverá conexões de carros, casas e uma infinidade de sensores. As redes

precisam estar preparadas para tantas conexões, cada uma demandando configuração e cuidados com segurança”, antecipa Sena.

A computação na nuvem também implica mudanças, e a primeira é na área de segurança. Antes se fazia segurança na rede instalando firewall nas bordas, algo que não é mais suficiente. Depois, pesquisas apontam que 95% das empresas continuam fazendo configurações manuais, o que gera riscos de segurança e gastos operacionais, com 75% do orçamento corporativo de TI consumido pela operação e pelo gerenciamento das redes.

“Sobram 25% para investimentos em novos

projetos de tecnologia, por isso a importância da automação, simplificação e ganho de escala. É preciso liberar recursos para outros investimentos. A TI era um departamento dedicado a dar suporte para o negócio. Hoje é uma área estratégica que visa habilitar a empresa para fazer novos negócios nesse processo de digitalização. Nestes 25 anos, a Cisco realmente “mudou a forma como as pessoas vivem, aprendem, trabalham e se divertem”, pontua Sena.

“O IoT será o próximo boom da internet, por sua escala gigantesca. Saímos da conexão de milhões de computadores e pessoas para ligar bilhões de dispositivos”

Rodrigo Linhares, líder de Vendas IoT Brasil



Architects of change,

**Há 20 anos a
Logicalis e a Cisco
trabalham juntas para
trazer a excelência
da tecnologia a seus
clientes brasileiros.**

Juntos, tornamos o complexo simples, porque sabemos que a tecnologia pode transformar o mundo.

Transformar a maneira como as pessoas vivem e trabalham, o modo como as cidades funcionam, e criar comunidades melhores.



partners on excellence



**Business
Transformation**



**Digital Ready
Infrastructure**



IT Services



**Software
Services**

A CONSOLIDAÇÃO DE UM COMPROMISSO DE LONGO PRAZO

Em abril de 2012, a Cisco anunciou investimento local de R\$ 1 bi ao longo de quatro anos: nascia o **Centro de Co-Inovação** e a fábrica ganhava fôlego para ampliar a produção local

Em abril de 2012, os executivos da Cisco anunciaram investimentos de R\$ 1 bilhão no Brasil ao longo de quatro anos. O montante teria três destinos: a construção de um centro de inovação no Rio de Janeiro (o COI); a expansão da capacidade de produção; e a participação em projetos de inovação junto com parceiros e startups.

“Esperamos que seja um centro de inovação capaz de voltar um ecossistema para a economia digital. As soluções tecnológicas serão específicas para atender ao mercado brasileiro”, afirmou, à época, o presidente da companhia no País.

Em 2013, a Cisco inaugurava, em Sorocaba (SP), a segunda fase da fábrica brasileira, onde hoje são produzidas cerca de 30 famílias de hardware, entre switches, roteadores, servidores e access points (AP). Gerando mais de 600 empregos conforme seu compromisso com o mercado local, a fabricante viu sua participação de mercado com crescimento constante na casa dos dois dígitos.

Atualmente, cerca 50% de todos os produtos vendidos pela Cisco no Brasil são manufaturados em São Paulo. Porém, até chegar ao patamar de hoje, foram percorridas diferentes etapas, conforme lembra Maurício Murayama, líder de Supply Chain da Cisco Brasil. Em 2014, quando a produção local cresceu para seis famílias de produtos, o processo se enquadrou aos requisitos da Lei da Informática e também considerou a fabricação de

equipamentos mais avançados. Dois anos depois, a produção saltou para 15 famílias. Atualmente, mais de 40 famílias de produtos são produzidas localmente.

Em 2018 houve novo marco na estratégia da Cisco: “Começamos a habilitar a venda de software no Brasil”, diz o executivo, um movimento que possibilitou aumentar o leque de ofertas em moeda local, incluindo os serviços de subscrição.

A produção também trouxe maior agilidade para atender aos projetos com





a pronta entrega das soluções, além de acesso a benefícios fiscais. Dessa forma, Murayama explica que foi possível democratizar ainda mais o acesso às soluções Cisco, inclusive aos parceiros que não precisam mais comprar em dólar.

Agora, o plano é a expansão dos investimentos de longo prazo no País, como a implantação da logística reversa e economia circular- estratégia de produção com foco no retorno de produtos e insumos dos nossos clientes, visando o reaproveitamento ou descarte apropriado de materiais – também é uma meta.

“Ninguém inova sozinho”

Também originado no pacote de investimento anunciado em 2012, o Centro de Co-Inovação – o COI – no Rio de Janeiro, é um local dedicado ao desenvolvimento de soluções utilizando tecnologias do ecossistema Cisco. Com base em uma visão aberta, são resolvidos problemas de clientes com soluções que atendem às necessidades locais.

“Ninguém inova sozinho”, argumenta Eugenio Pimenta, diretor do COI, ao comentar a proposta da iniciativa instalada no Rio de Janeiro. “Cada vez mais o mercado vai exigir agilidade e soluções personalizadas para otimizar suas operações e/ou criar novas fontes de receita”, complementa o executivo.

Desde sua inauguração, mais de 50 empresas, incluindo startups e parceiros tradicionais da Cisco, já desenvolveram soluções com o COI voltadas para os segmentos de educação, saúde, varejo, finanças, manufatura e cidades inteligentes. Para os projetos de maior complexidade, envolvendo P&D (pesquisa

e desenvolvimento), o COI conta com recursos da Lei de Informática oriundos da fabricação local. Neste caso, o FIT Instituto de Tecnologia se agrega ao ecossistema de parceiros, com seu time de desenvolvedores e especialistas em IoT, big data, video analytics e inteligência artificial.

Extensões

A conexão com hubs de inovação – iniciativas de terceiros – é fundamental neste processo. São projetos como o Garagem BNDES, Cubo e inovaBra – dos quais a Cisco participa – que ajudam na conexão de ideias e trabalho em parceria com startups para promover a inovação. “Eles funcionam como um ‘Tinder’, nos permitindo ‘dar match’ com soluções que atendam aos nossos clientes”, explica.

O executivo enxerga que a inovação aberta é o caminho para diferenciar a Cisco do Brasil em um ambiente de transformações cada vez mais aceleradas e profundas. “Este é, inclusive, o principal benefício de se ter um Centro de Co-Inovação no País”, segundo ele.

Aliás, o conjunto de investimentos da Cisco confirma não só o compromisso da companhia com o mercado local como também gera benefícios estratégicos aos clientes, que, a partir do próximo ano fiscal (agosto), poderão contar com financiamento dos bancos públicos pelo Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES). Além disso, o COI local coloca o País em uma rede global de desenvolvimento e inovação, permitindo que consumidores e parceiros também tenham acesso a projetos e soluções internacionais.

VERACEL COLHE RESULTADOS DE SUA JORNADA DIGITAL

Companhia consolidou ambientes de TI e automação em solução de data center convergente baseada em **servidores Cisco UCS**, acelerando sua jornada para a Indústria 4.0



NILTON SOUZA

Planta localizada no sul da Bahia tem capacidade de produzir 1,1 milhão de toneladas de celulose por ano

Há cerca de dois anos, o time de TI da Veracel foi desafiado pela diretoria para alavancar o processo de transformação digital da empresa. Desde então, a joint venture formada pela Stora Enso e Suzano, duas das maiores produtoras de papel e celulose do mundo, empreendeu um esforço que criaria os alicerces da sua estratégia de Indústria 4.0.

Com cerca de 3,5 mil colaboradores diretos e indiretos, uma operação 24x7 em 200 mil hectares de terra no sul da Bahia e capacidade para processar 1,1 milhão de toneladas de celulose por ano, a empresa precisava otimizar processos e consolidar tecnologias para atingir seus objetivos.

Era preciso encontrar uma solução de infraestrutura tecnológica capaz de reduzir a latência e aumentar o desempenho do data center e, assim, apoiar operações cada vez mais automatizadas em sua cadeia produtiva.

O projeto de transformação digital buscava, ainda, estabelecer sinergia entre as áreas de tecnologia da informação (TI) e tecnologia para automação (TA), que, até aquele momento, eram vistas como áreas separadas. A modernização deveria unificá-las, garantindo a manutenção da excelência operacional, com baixo custo de produção e maior qualidade.

Até então, a companhia mantinha dois data centers para rodar sistemas de TI e um terceiro dedicado às aplicações de TA. Com o conceito de Indústria 4.0 em mente, o time da Veracel foi ao mercado

“A opção por esta solução está alinhada com a estratégia da companhia, que, dentro do processo de transformação digital, é suportar os processos através de inovação gerando valor para o negócio”

Márcio Luiz Veiga, CFO da Veracel

mapear parceiros que entregassem uma infraestrutura robusta para suas necessidades. O desafio era encontrar uma solução capaz de garantir automação, alta disponibilidade, confiabilidade, baixa latência e desempenho sem falha.

A migração necessitava de uma tecnologia confiável o bastante para sustentar a jornada digital e que garantisse níveis de serviço elevados. “Temos basicamente um só produto: a celulose. Então, isso significa que nossa produção não pode parar”, comenta Rodrigo Gonçalves, gerente de Tecnologia da Informação da empresa e responsável pelo projeto.

Por ser uma planta com altos níveis de automação, os níveis de serviço são cruciais e as respostas precisam ser muito rápidas.

Depois de analisar cinco fornecedores de tecnologia, a companhia optou pela infraestrutura de data center FlashStack, uma solução convergente baseada em servidores Cisco Unified Computing System (Cisco UCS) e armazenamento flash da Pure Storage para unificar os ambientes de TI e TA.

Todo o projeto foi apoiado pela BS4IT Soluções. “Buscamos uma solução muito apropriada para o desafio apresentado. Nossos arquitetos se aprofundaram na necessidade da companhia, adequando o projeto às nuances”, comenta Alex Almeida, diretor comercial da integradora responsável por unificar todo o ambiente em dois data centers que operam 24x7.

A solução permitiu à Veracel consolidar sistemas de tecnologia e automação em um ambiente 100% virtualizado, incluindo equipamentos críticos, desde a planta fabril até o core corporativo, que roda no SAP. A plataforma de computação também foi integrada à tecnologia da Veeam Software, que garantiu aumento de desempenho e proteção com rotinas de backup.

O novo data center baseado em servidores Cisco UCS trouxe à companhia ganhos de 30% em desempenho e redução de 90% no tempo de resposta das principais aplicações, além de uma latência 100 vezes menor que a do modelo tradicional. Para os usuários, o impacto em qualidade e velocidade é altamente significativo, pois não há necessidade de paradas para manutenção. Tudo isso também gerou uma redução expressiva do Capex para a companhia.

A latência de 1 ms proporcionou uma agilidade muito superior em processos mais complexos. Outro resultado importante foi a redução de 400% no espaço físico, com apenas um rack em cada data center.

Ainda falando de performance, o tempo de fornecimento de relatórios e sistemas críticos foi reduzido drasticamente. Além disso, em um mês de uso, a compactação de massa de dados da produção caiu de 5 para 3,3 TB. O tempo de implementação de novos servidores no ambiente também diminuiu significativamente com a nova solução. Agora, o time de TI da Veracel leva 5% do tempo que levava para subir um novo equipamento.

“Hoje, a Veracel roda em um ambiente altamente resiliente, com disponibilidade consistente e estrutura de proteção de dados muito robusta”, cita Almeida,



DIVULGAÇÃO / VERACEL

Solução de data center baseada em servidores Cisco UCS trouxe à Veracel ganhos de 30% em desempenho e redução de 90% no tempo de resposta das principais aplicações



CLIO LUCONI

da BS4IT Soluções, reforçando que o ambiente de data center considerou plenamente a necessidade de disponibilidade de negócios apresentada pelo cliente.

A facilidade de implementação e simplicidade de gerenciamento permitiu à companhia fazer uma virada bastante tranquila para o novo ambiente. O principal objetivo do projeto foi alcançado: manter dois data centers ativos, sem qualquer risco de interrupção na fábrica. Também houve eliminação de custos de manutenção de migração homogênea do

SAP, de equipamentos e de certificação periódica.

Além do ambiente de data center com servidores UCS, a Cisco também apoia a Veracel em sua jornada digital com toda a parte de tecnologias de rede industrial e corporativa, incluindo soluções de segurança. “A opção por essa solução está alinhada com a estratégia da companhia, que, dentro do processo de transformação digital, é dar suporte aos processos com inovação que gere valor para o negócio”, comenta Márcio Luiz Veiga, CFO da Veracel.



REDE WIFI CONFIÁVEL. SITE SURVEY

Problemas com sua rede WiFi? Instalando uma rede WiFi nova? Saiba como ter uma rede Wireless WiFi eficiente e segura. E como um Site Survey lhe ajudará a conhecer as melhores práticas para implementar uma rede wireless.

- Reestruturação de Redes Corporativas.
- Segurança de Rede e Firewall.



**ENTRE EM CONTATO
CONOSCO.**

☎ (11) 2626-9593

☎ (21) 2577-7755

✉ info@xtech.com.br

🌐 www.xtech.com.br

XTECH SOLUTIONS
A SOLUÇÃO DE TI PARA
A SUA EMPRESA!

Avenida Paulista, 1765, Conjunto 72 CV:8661
Bela Vista, São Paulo, SP.

Boulevard 28 de Setembro 307
Vila Isabel, Rio de Janeiro, RJ.


CISCO
Partner

DIAGNÓSTICO SEGURO NA JORNADA DIGITAL

Grupo Sabin investe em solução Cisco para impulsionar a transformação do negócio

Pensar em saúde atualmente é focar não apenas no tratamento de doenças, mas na qualidade de vida das pessoas e na prevenção de problemas. Baseados nesta premissa e entendendo que já vivemos em uma sociedade digital, com cada vez mais acesso à informação, os serviços de saúde devem acompanhar esta mudança. Em linha com o novo cenário, o Grupo Sabin preparou a sua infraestrutura de TI não só para atender demandas do setor em que atua, mas para estar na vanguarda, entregando melhores experiências aos pacientes, com agilidade e segurança, aplicando inovação para contribuir para o aumento da expectativa e qualidade de vida da população.

Com sede em Brasília, o grupo possui mais de 280 unidades distribuídas em 36 cidades no Brasil e atua nas áreas de análises clínicas, diagnóstico por imagem, vacinação e check-up executivo.

A aceleração digital do Grupo Sabin começou em 2016, com um novo data center. O movimento marcou

o início de um investimento para levar a companhia a um novo patamar tecnológico. “Na área de saúde, a integração de dados com apoio da inteligência artificial será o divisor águas, pois trará uma melhor assertividade nos cuidados com a saúde do paciente e contribuirá para a sustentabilidade do setor, promovendo melhorias também na gestão dos custos de saúde”, defende o médico Rafael Jácomo, diretor técnico do Grupo Sabin Medicina Diagnóstica.

Para isso, contudo, o País precisa trilhar o caminho da regulamentação do compartilhamento de dados nesta área. No entanto, independente da discussão política sobre como o compartilhamento será operacionalizado, a área de TI do grupo, composta por 57 profissionais, preparou as bases do terreno amparada pela consultoria e serviços de integração da Teltec e as soluções tecnológicas da Cisco.

“O novo data center e toda a infraestrutura de TI são Cisco”, conta Edgard Moreira, gerente de TI do Grupo Sabin Medicina Diagnóstica. Para processar os 190 mil exames diários e suportar toda a estrutura de atendimento e a retaguarda do grupo, foram implantados 33 servidores Cisco UCS, conectados por uma infraestrutura de rede de roteadores, switches e access points da mesma marca.

Pensando no volume e na criticidade das informações dos pacientes, Moreira reforçou a segurança do sistema com o Cisco Umbrella, além de contar com a proteção inserida em todos os dispositivos de TI fornecidos pela fabricante.

Segundo Moreira, a plataforma funciona como uma camada mais robusta de segurança, em complemento ao firewall e às soluções de antivírus. O Cisco Umbrella



Unidade do Grupo Sabin de Diagnóstico por Imagem em Brasília- DF

“Na saúde trabalhamos com dados críticos e sensíveis. Além disso, não posso ter a operação interrompida por falha na infraestrutura porque os resultados dos exames são essenciais para o direcionamento de tratamentos”

Edgard Moreira, gerente de TI do Grupo Sabin Medicina Diagnóstica

identifica ameaças de sites pelo IP, bloqueando o acesso do usuário a portais infectados e impedindo que o malware chegue à rede da empresa.

A solução se destacou pela facilidade de gerenciamento, operação, baixo impacto no dia a dia do usuário e do time de suporte técnico. Além disso, não possui limite de escalabilidade, pois é uma solução em nuvem. A visibilidade de toda a rede de forma rápida e prática também é relevante. “Em janeiro de 2019, tivemos 10 mil tentativas de invasão que foram bloqueadas pelo Umbrella. O sistema trabalha no contexto zero-day, conseguindo bloquear ataques mesmo antes de serem desenvolvidas as proteções”, cita.

Foco

Um dos principais receios de Moreira quando o assunto é proteção é o phishing, armadilha que leva o usuário a clicar em links maliciosos. “Não adianta ter um monte de ferramentas, se não

cuidarmos do usuário”, comenta. Como a empresa preza por medidas que tragam melhor conforto aos colaboradores, como o BYOD (do inglês Bring Your Own Device, ou “traga seu próprio dispositivo”), proteger a rede corporativa de acessos com aparelhos externos é fundamental.

A base de conhecimento mundial do Umbrella, que reconhece padrões de ataque e consegue proteger dispositivos de malware zero-day, tem garantido a segurança das informações.

“Trabalhamos com dados sensíveis, informações sobre a saúde das pessoas, e temos compromisso com a segurança, a privacidade e a confidencialidade de cada atendimento e exame realizado; então todas as barreiras são construídas principalmente com base nestas premissas”, reflete Moreira.

Disponibilidade garantida

Quando avalia a escolha de tecnologia Cisco para apoiar a estratégia digital, Moreira diz que a infraestrutura nunca parou por falha e que hoje ela pode ser colocada no índice de 99% de disponibilidade. “Nós precisamos desta garantia, porque os exames não podem parar”, afirma. “Médicos e pacientes, principalmente aqueles que estão na UTI, dependem disso”, completa.

Estas garantias de segurança, disponibilidade e elasticidade oferecidas pela reputação da Cisco foram atributos-chave para a diretoria do Grupo Sabin investir no projeto da Teltec Solutions. “Lá em 2016, mapeamos junto com a integradora as tecnologias que podiam agregar robustez ao nosso data center e a conclusão a que chegamos é que deveria ser Cisco”, diz.

Agora que a segurança e a disponibilidade já não são mais desafios, o Grupo Sabin mira em formas de integrar as informações de clientes e trazer mais inteligência e valor aos serviços oferecidos ao mercado. “Também vamos investir em novas soluções de segurança para garantir que estejamos sempre atualizados. Além disso, temos pela frente o processo de adequação à Lei de Proteção de Dados”, finaliza o gestor do Grupo Sabin.



Projeto de SD-WAN começou como um piloto em 2018 e já está presente em mais de 200 lojas da rede Panvel

DIVULGAÇÃO / PANVEL

VOZ DO CLIENTE

O OMNICHANNEL É UM NOVO MODELO COMERCIAL NO SETOR DE FARMÁCIAS

Lojas da rede Panvel adotam **rede SD-WAN** em projeto que contingencia os links de dados e ajuda a integrar as vendas nas lojas físicas, no aplicativo e no e-commerce

Oferecer uma experiência integrada por meio de múltiplos canais é o objetivo da maioria das redes de varejo. Para a Dimed, esta premissa não é diferente. O grupo gaúcho responsável pela Panvel, quinta maior rede de farmácias do Brasil, movimenta-se para oferecer mais praticidade, conveniência e integração entre os mundos físicos e digitais aos consumidores que frequentam seus canais online ou suas 420 lojas espalhadas pelos

estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná e São Paulo.

Dentro desta estratégia, a companhia aposta no conceito “compre no site e retire na loja”, além de outras modalidades de compras que começam pelo aplicativo ou pelo e-commerce. Hoje, esta categoria representa 10% do faturamento total e cresce a taxas de 30% ao ano.

As melhores soluções para viabilizar a transformação digital **DO SEU NEGÓCIO**

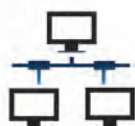
19 anos
de mercado

Time de **especialistas**
certificados

Expertise em atendimento ao
**varejo, indústria, educação
e financeiro**



ngxit



Enterprise



DataCenter



Collaboration



Security



Cloud

UMA EMPRESA DO

grupo

ngx



www.ngxit.com.br



comercial@ngxit.com.br



/NGXit

A infraestrutura que ajuda nesta jornada começou a ser projetada em 2017, quando Jefferson Santanna, gerente de Infraestrutura e Telecomunicações do Grupo Dimed, passou a estudar a tecnologia SD-WAN, abordagem definida por software para gerenciar redes de longa distância. Naquele momento, a ideia era utilizar a capacidade de gestão da solução para reduzir ou eliminar os gastos com links dedicados MPLS (MultiProtocol Label Switching), usados para conectar as lojas da rede e o Grupo Dimed – que também responde pela distribuição de medicamentos e pelo desenvolvimento de cosméticos.

O SD-WAN, segundo Santanna, permitirá uma contingência de link de dados mais barata, pois viabiliza a utilização de links domésticos para esse fim. Também permite a entrega de uma rede Wi-Fi para clientes, iniciativa associada à estratégia da empresa.

Foi nessa época que o time de TI do grupo Dimed contactou a Think Digital para iniciar um projeto de SD-WAN com o Cisco Meraki. O piloto iniciou com a instalação da tecnologia em algumas lojas da Panvel, chegando a um total 100 farmácias ainda em 2018. A iniciativa, segundo Santanna, conseguiu entregar disponibilidade de rede acima de 99% e reduziu custos eliminando o segundo link MPLS, trocado pela conexão ADSL.

A intenção de dar confiança à solução deu certo e o Grupo logo avançou com o SD-WAN para outras 50 lojas, momento em que a área de negócios entrou no projeto. Com a disponibilidade Wi-Fi oferecida pelo Cisco Meraki, as lojas também passaram a oferecer conexão aos clientes, o que foi visto como possibilidade de “facilitar” a forma de venda.

“Para se conectar ao Wi-Fi, os clientes fazem um cadastro no Captive Portal, permitindo que a Panvel os conheça melhor no momento em que estão fisicamente na loja”, explica Andréa Cubos, gerente comercial da Think Digital. Dessa forma, a área

de negócios do Grupo Dimed iniciou um projeto para integrar esses dados ao CRM (software de relacionamento com o cliente) e criar o perfil de cada consumidor. A expectativa é que a empresa consiga identificar o cliente assim que ele entrar na loja e se conectar ao Wi-Fi.

Andréa também explica que as funções de analytics do Captive Portal da Think Digital servirão como base para criar perfis de usuários e, com eles, outros serviços como plataforma de cuponagem, promoções específicas por perfil, envio de SMS, e-mail marketing e chatbot por WhatsApp. “A ideia é que o cliente possa baixar o app dentro da nossa loja mesmo”, complementa Santanna.

Será possível, inclusive, comprar pelo aplicativo ou no site da Panvel e retirar na farmácia na mesma hora. Assim, o cliente pode

fugir de filas. Aliás, 130 lojas já contam com tablets para que atendentes possam acelerar o processo de compra e pagamento, também diminuindo as filas.

Santanna informa que, agora no primeiro semestre de 2019, já foram instaladas 100 lojas e há previsão de instalação de outras 50 no segundo semestre. “O Cisco Meraki é o elo que transforma o dispositivo móvel em um ator dentro da loja física”, afirma o gerente.

Além disso, o grupo estuda outras alternativas de uso do SD-WAN para extrair o máximo da plataforma. O primeiro plano é conectar o sistema de CFTV das lojas à plataforma e ter uma gestão da segurança física centralizada. Dez estabelecimentos já estão conectados. “A TI entregou para a área de negócios uma nova “via” para comercializar e atuar com os clientes. Isso vai transformar o jeito de vender”, finaliza o gestor de TI.

“A TI entregou para a área de negócios uma nova “via” para comercializar e atuar com os clientes. Isso vai transformar o jeito de vender”

Jefferson Santanna, gerente de Infraestrutura e Telecomunicações do Grupo Dimed

CISCO *Connect* Brasil

03 de Outubro de 2019



You make **possible**

SAVE THE DATE

Dia 03 de Outubro, vem aí o **Cisco Connect Brasil 2019**. O principal evento para a comunidade Cisco no país traz conteúdos que conectam nossa visão global, tendências e inovações. Conheça o futuro da tecnologia, descubra oportunidades e amplie sua rede profissional. Conecte-se a múltiplas possibilidades e comemore conosco os 25 anos da Cisco no Brasil.



Há **25 anos**
conectando os brasileiros

cisco.com.br/connect2019



RUMO À INDÚSTRIA 4.0

SunCoke Energy cria rede industrial para melhorar a comunicação entre máquinas e, conseqüentemente, otimizar a manutenção do parque fabril

Presente em um dos mercados mais sensíveis e importantes para a economia brasileira, a SunCoke Energy é especialista no processamento e logística de matéria-prima para clientes da indústria siderúrgica e de energia. A fabricante possui e opera cinco plantas de coqueificação nos Estados Unidos e uma no Brasil, com capacidade de produção global de 5,9 milhões de toneladas de coque – um combustível mineral utilizado na siderurgia moderna.

Para manter a alta produtividade dos 12 mil ativos instalados na planta brasileira, a fabricante promoveu recentemente uma reestruturação tecnológica do parque fabril, já atendendo aos conceitos da Indústria 4.0. O projeto envolveu a instalação de sensores nas máquinas que ainda não possuíam recursos de conectividade e também a revisão da rede de comunicação para dar vazão às informações capturadas pelo novo sistema.

Oziander Nunes, gerente de TI e Automação da SunCoke Energy, conta que, além de aumentar o controle do acesso à rede industrial, o objetivo do projeto era automatizar o backup de dados e, principalmente, dar maior previsibilidade à manutenção dos equipamentos de forma a evitar interrupções na produção por paradas desnecessárias.

Para estabelecer a conectividade entre as máquinas, a empresa investiu em um projeto com novos switches, firewalls e software de rede, tudo com tecnologia Cisco. Todo o sistema de rede foi implementado com o apoio da integradora Nexa, parceira da Cisco Brasil.

“O maior desafio em projetos como o da SunCoke é conseguir entender o processo de ponta a ponta. Para isso, sempre procuramos reunir o máximo de informações sobre a operação da planta”, comenta Sérgio Eler Costa, diretor de tecnologia da Nexa. Segundo o executivo, com mais informações e usando as soluções industriais Cisco baseada nas recomendações CPwE, foi possível construir uma arquitetura que atenderia aos desafios impostos.

Este movimento pode ser encarado como um dos primeiros passos da SunCoke rumo à Indústria 4.0 no Brasil. Eles iniciaram em 2017, quando um grupo

Com a conexão de máquinas, a SunCoke quer aumentar a eficiência produtiva, reduzindo ordens de serviço para equipes de manutenção e o tempo de parada dos equipamentos

de profissionais da companhia visitou uma feira industrial em Hannover, na Alemanha, em busca de parâmetros para o novo projeto. Na volta da viagem, Nunes concluiu que a conectividade das máquinas contribuiria para o ganho de produtividade que a empresa buscava.

“A informação (sobre os ativos) é crítica para o negócio da empresa, e tínhamos gargalos nos diagnósticos dos nossos equipamentos”, pontua o gerente de TI e Automação da SunCoke Energy. Esses atrasos impactavam o tempo de solução de problemas e poderiam levar a paradas da empresa.

Para atender aos padrões de comunicação industriais exigidos no projeto, uma nova rede de alto desempenho foi construída utilizando soluções industriais Cisco para comunicação Modbus entre os PLCs. Um dos pilares que a solução englobou foi a melhoria na comunicação das máquinas PCM, Hot Car e Quench Car, que possuem PLCs do fabricante Schneider. O projeto, estruturado em conjunto com o cliente, garante a disponibilidade do processo mesmo em caso de falhas de comunicação.

A Nexa ficou responsável pela correção da defasagem da infraestrutura de conectividade da fábrica e, posteriormente, pela integração das máquinas já sensorizadas. Mas, segundo Nunes, o contrato só foi efetivado após uma pesquisa de mercado e a

“Queremos que esta inteligência seja transformada em uma central de informações para a equipe de manutenção”

Oziander Nunes, gerente de TI e Automação da SunCoke Energy

conclusão de que a proposta era a melhor opção para a companhia. A implementação foi concluída em maio de 2018.

As boas novas

A análise do parque fabril e da rede mostrou que algumas máquinas funcionavam como ilhas, com zero ou baixa conexão, o que dificultava a coleta de dados sobre a operação dos ativos. Mas, com a rede industrial desenvolvida exclusivamente para conectar os equipamentos, a situação mudou.

“Atualmente, funcionários da manutenção ainda fazem inspeções das máquinas a cada 15 dias para verificar se está tudo bem. O objetivo, no entanto, é que futuramente os dados sobre o funcionamento dos equipamentos sejam transmitidos de forma autônoma e essa verificação seja feita em tempo real. O resultado disso será a maior eficiência produtiva da empresa, com a diminuição de ordens de serviço para equipes de manutenção, bem como a redução de paradas.”

A evolução desta comunicação avançará com o desenvolvimento de uma inteligência artificial capaz de testar o ciclo de vida dos principais ativos da SunCoke Energy. “A ideia é que ela seja capaz de indicar se o equipamento está operando nas condições padrão”, explica ele. “Até setembro deste ano, queremos que esta inteligência seja

transformada em uma central de informações para a equipe de manutenção”, pontua Nunes.

O que já mudou

Para ele, o futuro já está bem claro e o presente também se mostra frutífero. Houve uma melhoria de produtividade de aproximadamente 15% com a centralização do backup permitida pela conexão entre as máquinas, e o processo de revisão da manutenção passou a automático e online, liberando para novas atividades os funcionários que coletavam as informações manualmente.

A segurança implementada na rede deu maior mobilidade aos funcionários, que podem acessar a infraestrutura remotamente e enviar dados de produção ao cliente final de forma mais simples e rápida – tudo graças à rede wireless (Wi-Fi) montada para a fábrica, que hoje é mais rápida, criptografada e, consequentemente, tem menor risco de ataques.

Todo o projeto foi montado pensando em um futuro situado daqui a 15 anos, segundo Nunes. Mas o retorno sobre o investimento (ROI) deve chegar bem mais cedo. Levando em conta apenas o intertravamento e outras falhas operacionais ocasionadas pela falta de sincronização das máquinas e que trouxe custos de R\$ 450 mil em 2017, a expectativa é de que o projeto se pague em três anos. “Fora outros gastos de manutenção que vão ser reduzidos e os benefícios intangíveis que a nova rede traz”, pondera o executivo.

“É sempre bom destacarmos que grande parte do sucesso deste projeto foi devido ao fato de as áreas de TI e TA trabalharem juntas como uma única equipe. Saber que o objetivo de aumentar a produtividade foi alcançado é muito gratificante”, adiciona Eler, da Nexa.

Com todas as mudanças, a SunCoke Energy ainda acredita estar em meio à jornada da transformação digital. Apesar disso, Nunes faz questão de salientar que a empresa sabe aonde quer chegar e o que deve fazer para isso. “Vamos mudar nossa cultura e chegar à transformação entregando uma rede automatizada”, finaliza.

**Permita que seus colaboradores
trabalhem melhor onde quer que
eles estejam**

**Conheça nossa
solução de
Comunicações
Unificadas
na nuvem**



**Business
Services**



Global Gold Certified
Master Specialized in Collaboration
Select Certified

www.orange-business.com/br

PLATAFORMA DE COLABORAÇÃO MELHORA ATENDIMENTO DE APOSENTADOS E PENSIONISTAS DO SERVIÇO PÚBLICO DO PARANÁ

Adepta ao modelo “como serviço”,

a PARANAPREVIDÊNCIA conseguiu inovar e melhorar a comunicação interna e externa sem aumentar custos

Aposentados e pensionistas ligados ao governo do Paraná contam agora com uma equipe de atendimento mais bem aparelhada para entregar informações em menor tempo e com um custo reduzido. Desde 2018, a PARANAPREVIDÊNCIA conta com uma nova infraestrutura de comunicações unificadas (UC) e de contact center para atender às equipes internas e aos segurados.

A PARANAPREVIDÊNCIA é uma instituição privada sem fins lucrativos ligada ao Estado do Paraná e responsável pelo pagamento de 200 mil benefícios e pensões. Nesta estrutura, a telefonia é fundamental para atendimento aos beneficiados e também para dar maior celeridade aos processos internos. Algo que exige uma atualização frequente dos sistemas de comunicação.

A atualização mais recente ocorreu no ano passado, quando a instituição abriu um edital de licitação para um projeto de modernização da plataforma de colaboração e implantação da mobilidade e trabalho remoto. A integradora de soluções apta a atender



aos parâmetros foi a Teletex, que realizou um projeto com tecnologia Cisco.

Foram contratados serviços continuados para a implantação e operação de telefonia IP, incluindo a substituição da central de PABX convencional por Cisco Unified Communications Manager e telefones IP, além da plataforma de call center/contact center, para atendimento dos clientes externos. “A solução de contact center da Cisco permite, entre outras funções, a interação com nossa equipe de call center via redes sociais, o que é um diferencial”, detalha Juarez Souza, coordenador de TI da PARANAPREVIDÊNCIA.

Para melhorar a dinâmica interna e contribuir para o aumento da produtividade, foi implantada uma plataforma de videoconferência com o Cisco Meetings Server. Como todos os sistemas são IP, a rede precisou passar por uma reestruturação que implementou access points e criou uma rede sem fio (wireless), switches

“A audioconferência e a videoconferência permitiram reuniões mais produtivas, sem a necessidade de deslocamentos”

Juarez Souza, coordenador de TI da PARANAPREVIDÊNCIA

de borda e core, firewall, filtro de conteúdo e programas de gerenciamento.

Souza conta que um dos objetivos do projeto foi dar maior liberdade ao colaborador para que ele pudesse trabalhar remotamente, agora que a legislação permite tal condição. Além disso, era preciso melhorar a comunicação interna, dando à equipe a possibilidade de realizar videoconferências, ferramenta com a qual os profissionais não contavam até aquele momento.

“É difícil medir produtividade no nosso ramo, mas a percepção é de que houve ganho. A videoconferência e audioconferência com mais participantes viabilizaram reuniões mais produtivas, sem a necessidade de deslocamentos”, comenta.

Outro ponto que agradou os colaboradores foi a mobilidade. Parte dos 450 ramais foi migrada para softphone, um aplicativo que permite que os computadores assumam o papel de ramais e façam ligações pela internet. “A estabilidade e a gestão



da plataforma Cisco nos permitem saber como a telefonia é usada por cada colaborador”, cita Souza, ao comentar os benefícios do projeto.

Além disso, como a PARANAPREVIDÊNCIA conta com 29 centros de atendimento espalhados pelo estado, as ligações de longa distância cobradas pela tarifa local, um outro recurso da telefonia IP, reduziram a conta de telefone.

Já para o cliente final (os 200 mil aposentados e pensionistas), o benefício está no melhor atendimento que a plataforma trouxe com a estabilidade. “A solução de contact center da Cisco nos permitiu implantar o atendimento via redes sociais”, explica Souza.

Mais com menos

Christian Früchting, executivo de Vendas da Teletex, comenta que a iniciativa da PARANAPREVIDÊNCIA foi desafiadora por diferentes motivos. O primeiro deles estava na concepção do projeto no edital, que previa um salto na qualidade do sistema de telefonia da instituição. “O orçamento era reduzido, mas o edital previa este salto no nível de qualidade”, comenta, ao relatar que o valor estimado era praticamente o mesmo que a PARANAPREVIDÊNCIA pagava pela manutenção do antigo sistema de telefonia.

VOZ DO CLIENTE

Outro desafio foi o tempo reduzido de parada para a migração da plataforma, uma exigência imposta por Juarez Souza. A solução foi trabalhar o planejamento à exaustão e reservar um final de semana para a virada do sistema, que incluiu também a instalação de novos switches e software. Como os funcionários da PARANAPREVIDÊNCIA haviam sido treinados com antecedência, quando chegaram à empresa e viram os novos equipamentos e funcionalidades, já sabiam como utilizá-los.

Esta foi a maior vitória do projeto na opinião de Juarez Souza: “Entregaram o que prometeram de forma assertiva, sem traumas para os empregados”, afirma. O apoio da equipe da Cisco em Curitiba, desde a concepção até a implantação do projeto, também contribuiu para minimizar as dificuldades da implantação da tecnologia.

Agora, a PARANAPREVIDÊNCIA planeja atualizar o data center. Como comenta Souza, a instituição está envolvida com as tendências de virtualização e estuda formas de melhorar sua infraestrutura com tecnologias de nuvem.



O FUTURO É LOGO ALI.

*Sua instituição
está preparada?*

Technology to improve
your **business**



Há mais de 30 anos no mercado entregando soluções em TI, desenvolvendo projetos customizados para cada ambiente de acordo com as necessidades e o tipo de negócio de cada cliente. A Teletex impulsiona sua equipe a conquistar as mais altas certificações no mercado, assim como conquistou a parceria 1-tier e o mais alto nível de certificação com a Cisco, o Gold Partner.



COMUNICAÇÃO COM OS CLIENTES

Escritório de advocacia **JVIANA Advogados Associados** renova rede e troca sistema de telefonia utilizando os benefícios da oferta de infraestrutura como serviço

O JViana Advogados Associados é um escritório de direito e consultoria empresarial com 22 anos de mercado sediado no centro de Jundiaí – local estratégico e de fácil acesso, próximo a São Paulo, o maior polo econômico do Brasil e onde estão os mais diversos fóruns. O escritório sempre visou agilizar os seus serviços e facilitar o acompanhamento processual e administrativo de seus clientes.

Buscando proporcionar um atendimento diferenciado e ágil aos seus clientes, o escritório entendeu que seu maior patrimônio são seus clientes e, por isso, sempre buscou trazer diversificação e qualidade em seus serviços. O JViana tem o foco de atendimento a clientes em todo o território nacional e por isso tinha a necessidade latente ter uma central telefônica de

qualidade, que pudesse atender às demandas de seus clientes e facilitar a comunicação interna entre seus advogados.

O sistema anterior era precário e a empresa tinha muita dificuldade de atender seus clientes, tendo prejuízos na comunicação (interna e externa) e problemas com tempo de resposta. Hoje, o JViana trabalha com um sistema robusto da Cisco, obtendo controle total de chamadas, possibilidade de montar áudio e videoconferência com os clientes, o que aumenta a qualidade no atendimento e gera uma acentuada redução de custos com deslocamento e estadia.

Dessa forma, o JViana consegue atender seus clientes de maneira mais rápida, qualitativa, menos custosa e

com mais tempo. Além disso, através dessa ferramenta de colaboração Cisco, o escritório consegue mapear todos os centros de custos com chamadas nacionais e internacionais, tendo total controle de custos com as chamadas necessárias para cada processo e cada cliente.

“Nosso projeto de telefonia já está atravessando barreiras anteriores que exigiam que os advogados estivessem 100% do tempo na empresa para atender aos clientes.



Agora estamos quebrando esses paradigmas, aumentando a capacidade de produção e reduzindo custos operacionais”, diz o **dr. Jonas Viana, CEO do JVIANA Advogados Associados.**

Rede de computadores

O JVIANA também reestruturou sua rede local (LAN), considerando a segurança e alta disponibilidade de que os switches Cisco oferecem. Todos os switches Cisco são de alta performance (gigabit) e possuem a tecnologia em PoE (power over ethernet), o que facilita o controle de gastos com energia elétrica, além de facilitar o redesenho de layout das mesas de trabalho.

Também foi implantada uma rede de Wi-Fi segura e de alta performance para todos os advogados e administradores da empresa, que contam com equipamentos Cisco em todo o escritório. Assim entregando mobilidade a todos os advogados e colaboradores de maneira segura e controlada.

Parceria com a 3S Networks

A parceria com a **3S Networks** foi fundamental para que o JVIANA pudesse vencer seus desafios. A **3S Networks** absorveu todas as necessidades apresentadas pelo o escritório e sugeriu melhorias direcionadas.

Além da elaboração do projeto, a **3S Networks** forneceu todos os equipamentos em forma de serviços mensais. Hoje o JVIANA tem toda a sua infraestrutura de TI terceirizada com a **3S Networks**, com um contrato de suporte ativo, mantendo toda a estrutura disponível.

“O planejamento consistiu em duas fases: a revitalização da infraestrutura básica da rede – a rede anterior não tinha capacidade de gerenciamento nem recursos para receber e tratar pacotes de dados, voz e vídeo – e a melhor utilização da plataforma de comunicação IP após a implantação do sistema de comunicação total”, finaliza **Marcus Ueda, engenheiro de Pré-vendas na 3S Networks.**



Assine a Cisco Live Magazine e receba nossa revista em casa ou no seu escritório.



Acompanhe o impacto das transformações digitais que a Cisco está criando no mercado brasileiro. Na Cisco Live Magazine você encontra informações de mercado, casos reais de clientes, análises de especialistas e muito mais.

Cadastre-se em cisco.com.br/ciscolivemagazine e garanta o seu exemplar.



FIM DO CABEAMENTO NO BANCO INTER

Para dar maior flexibilidade aos colaboradores, a instituição criou um **escritório 100% Wi-Fi**

Tecnológico não apenas no aplicativo, mas também internamente, o Banco Inter é uma das principais instituições digitais do País, com mais de 2,5 milhões de clientes. Como não poderia deixar de ser, toda a sua operação está entregue à tecnologia, o que tem lhe permitido usufruir da agilidade de uma fintech no lançamento de novos produtos e serviços e também lhe confere alta competitividade para conviver em um ambiente em que a lealdade do consumidor é de 30,7%, segundo pesquisa da Cantarino Brasileiro.

O modelo inovador lhe coloca à frente das instituições tradicionais. Em 2016, quando a maioria dos bancos ainda desconfiava da segurança oferecida pela computação em nuvem, o Banco Inter abriu mão de seus dois data centers e partiu para uma operação totalmente baseada em cloud. Dois anos depois, em uma reformulação do sistema operacional utilizado pelos colaboradores, os PCs foram trocados por Macs, da Apple, e a rede cabeada foi substituída por uma infraestrutura 100% Wi-Fi em toda a sede, localizada em Belo Horizonte (MG).

Esta última iniciativa, que contou com a parceira da integradora Any Consulting e da Cisco, foi o passo principal para que a corporação pudesse extrair todos os benefícios da adoção do Mac. “A própria Apple nos indicou a Cisco”, comenta Wagner

Lopes Fontes, gerente de TI Corporativa do Banco Inter. Antes, porém, a instituição financeira fez pesquisas de mercado para escolher a tecnologia definitiva, levando em conta a parceria que já tinha com a Any Consulting.

Mas não apenas isso. Era preciso garantir total segurança tanto na migração para um ambiente 100% wireless quanto na operação da infraestrutura. A solução que conquistou a confiança de Fontes para colocar toda a instituição em uma rede wireless foi o Cisco Identity Services Engine (ISE), ferramenta que monitora e controla o acesso dos usuários. A partir dela, o Banco Inter tem o registro de quantos colaboradores estão conectados, qual equipamento utilizado, onde estão e por quanto tempo usaram a rede. Os dados são importantes para cumprir regulamentos de segurança e outras políticas de mercado, segundo o gerente de TI.

Este alto nível de visibilidade e de segurança foi o principal ponto da definição do projeto, lembra Saulo Costa, CEO da Any Consulting. Após discutir o papel que o ISE teria na segurança do ambiente, o executivo explica que a integradora montou o projeto ciente de que a rede sem fio atenderia a todas as instalações do Inter.

Colaboradores conectados

E não era algo simples. A sede do banco é composta por cinco casas, literalmente, pelas quais os colaboradores se deslocam frequentemente. O desafio era garantir que a transição não afetasse a rotina dos usuários.

A escolha de antenas potentes foi a solução encontrada para evitar interferência e ampliar o sinal. Mesmo com pé direito (altura entre o piso e o teto) diferentes entre imóveis, a Any Consulting trabalhou para que a rede atendesse a todas as unidades, vencendo as interferências de ar condicionado e portas de vidro.

Superado o desafio, a solução também conseguiu garantir que o colaborador que saísse do prédio A se conectasse automaticamente ao Wi-Fi no prédio B sem a necessidade de uma nova validação da identidade do usuário. O mesmo vale para quem utiliza a rede no escritório do Banco Inter em São Paulo (SP).

“Não tivemos qualquer problema com as antenas. Elas apresentam alta capacidade e grande densidade. Temos access points (AP) com até 300 pessoas conectadas e sem perda de desempenho”, afirma Fontes, do Banco Inter.

Resultados

Além de garantir uma infraestrutura de qualidade para suportar os equipamentos Mac, a rede Wi-Fi gerou outros dois benefícios ao Banco: a redução de cabos expostos; e a otimização do espaço ocupado. Fontes conta que os funcionários passaram a utilizar Macs e equipamentos similares.

Sem a necessidade de cabeamento, a mudança de layout de escritório e até as reuniões se tornaram mais fáceis. Se antes a sala precisava de um switch, um ponto de rede e outro de energia, agora os colaboradores só precisam levar o Mac.

Outro ponto positivo da nova infraestrutura foi o fim dos chamados ao serviço de help desk por conta de falhas na rede, o que espelha o bom desempenho da solução.

“Rede mais robusta e infraestrutura tecnológica sem falhas permitem canalizar os esforços da equipe de TI para o desenvolvimento de novos serviços e produtos e melhoraram o aplicativo utilizado pelos clientes”

Wagner Lopes Fontes, gerente de
TI Corporativa do Banco Inter

Junto a isso, a rede passou de 2,4 GHz para 5 GHz, um ganho para os 1,3 mil usuários de Mac, que passaram a dar retornos positivos em relação ao sistema.

O investimento na renovação do parque de hardware, a transferência dos sistemas de data center para a nuvem e a instalação de rede sem fio levaram o Banco Inter ao propósito de manter os colaboradores 100% conectados e, obviamente, sem sofrer com falhas no ambiente de TI. Assim, diz Fontes, todos os esforços da equipe de tecnologia podem se voltar ao desenvolvimento de novos serviços e produtos, e melhoraram o aplicativo utilizado pelos clientes da instituição.

UNIDOS PELO SD-LAN

A Orange Business Services e a Cisco colaboram para trazer ao mercado a **nova geração de SD-LANs**



A Orange Business Services e a Cisco estão trabalhando juntas para fornecer redes locais corporativas definidas por software (SD-LAN). A iniciativa surgiu do sucesso de soluções SD-WAN e impulsionou a parceria pelo Open Labs, ambiente da Orange que mescla recursos físicos e virtuais para inovação e desenvolvimento.

O crescimento de dispositivos, aplicativos móveis e dados está colocando grande pressão na rede tradicional, aumentando drasticamente a complexidade e os requisitos de acesso. A SD-LAN cria uma arquitetura de rede com e sem fio gerenciada centralmente, que é mais fácil de integrar, operar e executar, permitindo que as empresas trabalhem de maneira mais rápida e inteligente.

A intenção é que a SD-LAN ofereça acesso seguro a qualquer momento, a qualquer dispositivo, em qualquer lugar e com uma experiência de usuário de alta qualidade.

A Cisco e a Orange informam que as soluções

serão adaptadas para atender aos desafios de negócios de clientes individuais e casos de uso com automação, análise e segurança de rede. A intenção é ajudar empresas a explorar suas futuras possibilidades de conectividade e desempenho em um ambiente protegido.

Para redes Wi-Fi de campus, as redes SD-LAN abordam problemas de implantação e visibilidade. Elas podem monitorar serviços, acesso e uso em redes e antecipar quaisquer atualizações essenciais para lidar com as demandas dos usuários sem fio.

A arquitetura fornece acesso orientado por identidade altamente seguro, definindo os usuários, itens e dispositivos que podem acessar a rede. O acesso pode ser concedido ou revogado em um nível granular, como a configuração de grupos de Wi-Fi de convidados, por exemplo.

Mercado

Com projetos implementados e bem-sucedidos na América Latina, a Orange Business Services considera o atual momento ideal para Co-Inovação em tecnologia SD-LAN. Segundo a empresa, o Brasil e a região latino-americana caminham em direção às redes Wi-Fi corporativas, observando-se um crescimento sólido do mercado.

O futuro está nesta direção e as redes automatizadas e os aplicativos móveis cada dia mais fazem parte destas redes corporativas. Por isso, é essencial o gerenciamento da rede de forma mais centralizada e com a aplicação de analytics, conforme defendem as empresas.

SONDA

mobilidade

cloud

colaboração

IoT

segurança

Uma parceria que conecta grandes negócios



Conheça todas as possibilidades
da parceria **SONDA e CISCO**

www.sonda.com/br

CISCO
Partner

Gold Certified

CONHEÇA A SONDA



PRESENTE NOS
26 ESTADOS + DF



MAIS DE
700 CLIENTES



3 DATA CENTERS



1 CENTRO
DE INOVAÇÃO



6 CENTROS
DE SERVIÇOS



16 MIL FUNCIONÁRIOS
NA AMÉRICA LATINA
SENDOS MAIS DE 8 MIL
NO BRASIL



PRESENÇA DIRETA
EM 10 PAÍSES
Argentina, Brasil, Chile, Colômbia,
Costa Rica, Equador, México,
Panamá, Peru e Uruguai

A MULTIPLICAÇÃO DAS OPORTUNIDADES

Ecosistema Cisco ajuda a impulsionar um Brasil ainda mais conectado, digital e competitivo

Está sacramentado na política global da Cisco: o modelo de venda é indireto. A abordagem foi estabelecida em 1995, quando John Chambers assumiu a cadeira de CEO, que ocupou até 2015. Os clientes são assistidos por empresas que desenvolveram conhecimento e estratégia comercial alinhados à política da fabricante.

Desde então, o número de canais só aumenta, e quase 90% dos negócios da companhia são feitos por meio de parceiros.

Marcelo Ehalt, diretor de Canais da Cisco: com as novas tecnologias, não basta apenas uma empresa para implantar as soluções, é preciso um conjunto de ISVs (Independent Software Vendors), desenvolvedores e integradores para agregar valor à oferta

O modelo de venda indireta estabelecido pela Cisco se mostra bem-sucedido tanto para a fabricante como (e especialmente) para seu ecossistema de parceiros. Pesquisas indicam que o mercado de TI deve dobrar em 2019, atingindo desempenho de 4,9%, enquanto alguns canais da fabricante reportam expansão de 30%, até 40%, ao ano.

Há que ressaltar, no entanto, que estes casos são registrados entre aqueles que optaram por concentrar mais da metade dos seus negócios com a marca, o que não tira o mérito do crescimento, tendo em vista o atual ambiente de transição dos negócios para software e a predominância da oferta de serviços.

Parceira da Cisco desde antes do estabelecimento do escritório local em 1994, a Logicalis, antiga Promon e depois PromonLogicalis, é um dos

exemplos de sucesso deste modelo. Na América Latina, 50% dos produtos (hardware e software) comercializados pela empresa são da marca Cisco. E os números da empresa são enormes: 2900 profissionais distribuídos nas 11 operações na América Latina, que geram uma receita anual da ordem de US\$ 650 milhões.

Vita IT, 2S e a Teltec Solutions também concentram os negócios com a marca e colhem frutos. Com 28 anos de mercado, 18 deles dedicados ao segmento de conectividade, a Teltec registra 70% dos negócios com a marca Cisco e obteve um faturamento de R\$ 93 milhões no ano passado.

“Com as novas tecnologias, não basta apenas uma empresa para implantar as soluções, é preciso um conjunto de ISVs (Independent Software Vendors), desenvolvedores e integradores para agregar valor à oferta”

Marcelo Ehalt, diretor Canais da Cisco

“A Cisco abre uma oportunidade enorme de geração de serviços”

Renata Randi, diretora global de Marketing e Alianças da Logicalis

“Mudamos a empresa inteira 18 anos atrás, quando reduzimos o quadro para quatro funcionários. De lá para cá, saímos praticamente do zero e hoje temos 110 colaboradores”, comemora Diego Ramos, CEO da Teltec Solutions.

Mesmo representando marcas complementares, Paulo Ferreira, CEO da Vita IT, informa que a empresa concentra 90% dos seus negócios na Cisco e obtém crescimento da ordem de 30% ao ano. “Investimos constantemente em nossas qualificações. Estamos vivendo uma revolução tecnológica que acelera de forma exponencial a globalização digital. A parceria com a Cisco permite que estejamos preparados para cenários complexos que requerem soluções capazes de adaptar o negócio

“Em 18 anos, a empresa saiu de 4 funcionários e um faturamento próximo a zero para 110 colaboradores e uma receita de R\$ 93 milhões, em 2018”

Diego Ramos, CEO da Teltec Solutions

“Pensando em receita recorrente, hoje temos três pilares: a transformação da Cisco para software; a venda de serviços gerenciados e de software em nuvem; e a oferta ‘as a service’”

Renato Carneiro, presidente da 2S

a este novo ambiente. Na mesma linha, há quatro anos, a 2S Inovações Tecnológicas atingiu a marca de crescimento superior a 40% ao ano, informa Renato Carneiro, presidente da companhia.

“A Cisco abre uma oportunidade enorme de geração de serviços”, comenta Renata Randi, diretora global de Marketing e Alianças da Logicalis, uma das maiores parceiras globais da Cisco, especialmente na área de service providers (telecomunicações), com referências no Grupo Claro, na Vivo e em todas as outras operadoras da região. A executiva revela que a área de serviços é uma das principais responsáveis pelo crescimento da Logicalis na América Latina hoje e cresceu 38% no último ano fiscal.

Portfólio

Segundo Renata, além da venda e integração dos produtos, o ecossistema da Cisco tem em mãos a oportunidade de compor ofertas de serviços alinhadas às demandas dos clientes. Elas incluem desde a comercialização da infraestrutura como serviço, passa pela oferta de segurança fim-a-fim, venda de software em nuvem e até o mix completo de soluções e serviços gerenciados.

“A venda de uma solução consiste em projetar, instalar e monitorar o ambiente 24x7, para que o cliente possa dormir tranquilo”

Sergio Occhini, diretor-comercial da Italtel

Uma das ofertas de forte apelo é o pacote de segurança. Com SOC (Security Operation Center), ambientes que compõem o portfólio de proteção, completados pelo serviço de consultoria e pelas soluções de diferentes níveis, os parceiros da Cisco começam a atuar em uma área sensível e de alta demanda.

A Italtel, desde o início de 2018, vem investindo em sua unidade de negócios de Cyber Security, ofertando serviços de Threat Intelligence, Advisory, Soluções Gerenciadas, Consultoria e Monitoração, com equipes especializadas e seu SOC 24x7x365 em São Paulo. “Já fechamos alguns grandes contratos, dentre eles de Advisory para a Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD), SOC, Comunicação Segura de dados em Telecom (Security Gateway) e Threat Intelligence, para monitoração de atividades de hackers contra marcas e executivos”, conta Sergio Occhini, diretor comercial da Italtel. “Quando você vende uma solução, tem que projetar, instalar e ter gente competente monitorando o ambiente 24x7, para que o cliente possa dormir tranquilo”, descreve o executivo, ao falar sobre o papel da nova unidade de negócios.

Serviços gerenciados

Já explorando as oportunidades dos serviços gerenciados, a Dimension Data do Brasil, multinacional com mais de 500 colaboradores no escritório local, comemora a marca de 30% de crescimento da receita com a prestação desses serviços. Tendo a Cisco como seu principal parceiro há cerca de 30

anos, ou seja, antes de a fabricante se instalar no Brasil, a DD agrega serviços que complementam e as soluções da fabricante e lhes dão suporte. “O crescimento mais acentuado nesta área ocorreu nos últimos seis meses, mas continuamos com previsão de crescimento grande para o próximo ano fiscal”, diz Monica Benatti, diretora de Marketing e Alianças da Dimension Data.

Como vantagem para o parceiro, a oferta de serviços abre um novo modelo de negócios e, mais uma vez, inova no formato comercial, abrindo para as empresas a possibilidade de gerar receitas recorrentes. “Pensando em receita recorrente, hoje temos três pilares: a transformação da Cisco, que caminha para a área de software, com novos modelos de contrato; a venda de serviços gerenciados e de software em nuvem, e o desenvolvimento de uma oferta ‘as a service’, enumera Carneiro, da 2S. Segundo ele, há pouco tempo o termo quase inexistia. “Ano a ano, o crescimento deste recurso tem sido de 40% na 2S, com a meta de cobrir 25% das despesas fixas anuais da empresa. “No fim de 2018, 75% da nossa despesa fixa foi coberta com receita recorrente, e a nossa meta é chegar a 90% em 2019”, comenta.

Desafios

Além do longo histórico de relacionamento com a Cisco, este grupo de parceiros compartilha uma visão no mínimo desafiadora de futuro. Do lado do cliente, Monica Benatti diz que a predominância

“A regra tem sido apostar na especialização, em novos modelos de negócio, crédito fácil e velocidade”

Humberto Menezes, diretor geral da distribuidora Westcon-Comstor no Brasil

do software em todas as soluções vai aumentar a complexidade dos projetos daqui para a frente.

“Isso muda o perfil da compra. O hardware continua sendo importante, mas o componente software passa a ser decisivo”, sintetiza Renta Randi. Por isso, diz Humberto Menezes, diretor geral da distribuidora Westcon-Comstor no Brasil, a regra tem sido apostar na espe-

cialização, em novos modelos de negócio, crédito fácil e velocidade desde a prospecção, passando pela cotação de produtos, até a entrega do projeto e dos serviços de manutenção. Assim, vencem as empresas mais rápidas, eficientes e criativas nas suas ofertas – um perfil que a Cisco ajuda a construir com a sua retaguarda de informações, treinamento e, como dizem os parceiros, transparência. “O mercado ganha duplamente com a presença da Cisco no Brasil. Primeiro porque existe sinergia entre as empresas com o desenvolvimento compartilhado de soluções. Depois, o alto potencial de venda indireta dá tranquilidade ao parceiro para conhecer a estrutura e a oferta de valor da plataforma. “Investimos os melhores recursos profissionais na criação de soluções verticais, na integração e na atração de mais parceiros para criar soluções complementares. Ou

“A predominância do software em todas as soluções vai aumentar a complexidade dos projetos”

Monica Benatti, diretora de Marketing e Alianças da Dimension Data

seja, estamos compondo o melhor da tecnologia com a melhor oferta de serviços”, conclui Renata Randi.

Falando sobre a mão de obra especializada, Jorge Toda, vice-presidente de Plataformas do Grupo Sonda, destaca que a empresa investe muito em capacitação – as certificações Cisco – e também mantém programas de treinamento e retenção internos justamente pela valorização dos

profissionais especializados em Cisco no mercado. “Temos orçamento anual para capacitação e treinamento, viagens de pessoas para treinamento nos EUA. É algo caro, mas, com o volume de negócios mantidos com a Cisco, conseguimos ter resultados. Sem uma equipe bem preparada, não conseguimos atender os clientes”, ressalta.

O momento, segundo Ehalt, é de aproveitar as inovações disponibilizadas pela Cisco em torno da transformação digital e trabalhar junto aos clientes para identificar novas oportunidades de negócios que eles podem explorar com a aplicação da tecnologia.

“Sem uma equipe bem preparada, não conseguimos atender os clientes”

Jorge Toda, Vice Presidente de Plataformas do Grupo Sonda

“A parceria com a Cisco permite estarmos preparados para cenários complexos que requerem soluções capazes de adaptar o negócio a este novo ambiente”

Paulo Ferreira, CEO da Vita IT



O PAPEL DA SEGURANÇA DIGITAL NOS DIAS DE HOJE

Por **Ghassan Dreibi**

Nunca falamos tanto sobre segurança digital. Se anos atrás era um assunto restrito aos profissionais de TI ou a empresas especializadas, hoje o tema se tornou universal. E, por mais complexo que ele possa parecer às vezes, não existe mais a opção de ignorá-lo. Nós precisamos falar ainda mais sobre segurança digital no Brasil e sobre os efeitos que ela pode ter sobre nossos negócios. E, mais importante que isso, precisamos saber o que é a segurança digital em 2019.

O principal ponto a ser lembrado quando falamos sobre proteção de contas, dados, devices e redes online é que todos nós, pessoas e empresas, somos igualmente responsáveis pela nossa própria segurança nos dias de hoje. Não podemos mais terceirizar esta responsabilidade. Com o processo de transformação digital em ritmo acelerado e uma cultura de anywhere office adotada por um número cada vez maior de empresas, a proteção da infraestrutura digital se tornou apenas uma das etapas necessárias para criar um ecossistema digital verdadeiramente seguro. É preciso que se construa uma verdadeira cultura de empresas e usuários em torno de um sistema preparado para as ameaças de hoje.

Em um mundo e ambiente de negócios 100% móvel, baseado em serviços e estruturas em nuvem, esta cultura em torno da segurança digital passa necessariamente pela criação de protocolos de treinamentos e diretrizes dentro das empresas que precisam ser seguidas à risca e para além do espaço do escritório. Estabelecer diretrizes rígidas para acessos remotos por VPNs, acesso em duas etapas, uso de redes Wi-Fi não

confiáveis e até mesmo uso de redes sociais por meio de dispositivos ou logins da empresa é fundamental. São cuidados básicos que não devem mais ser negligenciados no dia a dia de uma empresa.

São hábitos que podem, em um primeiro momento, gerar certo aborrecimento. Afinal, quem nunca reclamou de ter que esperar um código por SMS para poder se logar ao e-mail de trabalho quando se tem algo urgente para resolver? Mesmo restritivos, estes procedimentos aos poucos ajudam a moldar nossos hábitos, não apenas evitando que os hábitos do uso pessoal acabem contaminando os momentos em que estamos trabalhando, mas permitindo que o caminho contrário aconteça. Precisamos lembrar: os dados são os mesmos. Em casa ou no trabalho, não existe um ambiente que permita um hábito menos seguro que o outro.

A próxima década vai ser marcada pela maior transformação digital de que se tem notícia. Cada aspecto de nossas vidas estará conectado em redes intuitivas e intercomunicáveis, com uma constante troca de dados entre pessoas, empresas e governos. Segundo estimativa da Cisco, mais de 28 bilhões de dispositivos e conexões estarão interligados em 2022. É um futuro próximo em que o mundo se tornará ainda mais digital, inteligente e acessível a todos, desde que ele seja seguro. E esta segurança vai depender de todos.

Ghassan Dreibi, diretor de Cibersegurança da Cisco América Latina

A DIMENSION DATA | NTT PARABENIZAM A CISCO PELOS SEUS 25 ANOS NO BRASIL

**São 25 anos de conquistas que materializam a
grandeza e seriedade da nossa parceria!**

Juntos fomos capazes de mudar a forma como as
pessoas se relacionam com a tecnologia, recebem
informações, trabalham, vivem e muito mais.

Por essas e outras vitórias, temos certeza que os
próximos 25 anos serão tão fantásticos, como esses foram.

Let's go further together

Saiba mais em:




CISCO
Partner
Gold Certified
Master Specialized in Collaboration
Master Specialized in Security

**dimension
data** 

 **NTT**



Há 25 anos conectando os brasileiros



#Cisco25BR

Surpreenda-se com
a nossa história

Visite

cisco.com.br/25anos

