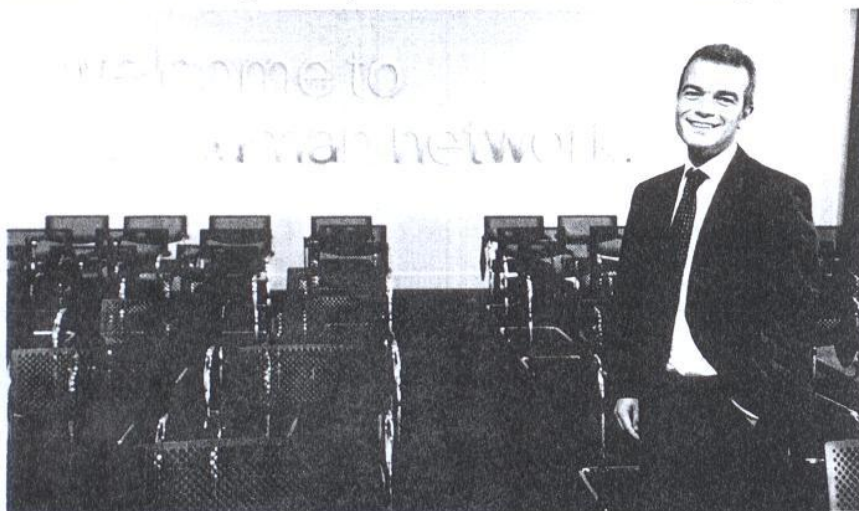


Cisco pode abrir novos centros em Portugal

Até à data, todos os centros em território nacional estão a dar uma resposta satisfatória. O nosso país está por isso na *shortlist* de dois novos projectos



Carlos Brazão, director-geral da Cisco Portugal

■ CARLOS MARÇALO
jmarçalo@revistas.cdn.pt

A Cisco Portugal encontra-se em comércio com a crise económica. O director-geral da operação portuguesa, Carlos Brazão, define o exercício de 2009 como «um ano extremamente positivo para a Cisco em Portugal», ao registar uma taxa de crescimento de 11 por cento. O gestor sublinha que se trata de uma subsidiária líder na Europa em termos de produtividade, atendendo ao volume de negócios por pessoa e às vendas realizadas a partir de Portugal nos centros Hércules e Liberty. No caso do primeiro, trata-se de um centro de operações de suporte a vendas para a Europa. O projecto Hércules é um caso de sucesso e um exemplo de talento, flexibilidade e inovação, que colocou a Cisco Portugal na agenda de investimento da casa-mãe. Devido aos bons resultados, passado um ano da criação do primeiro centro, a Cisco escolheu Lisboa para implantar um novo centro de suporte a processos de negócio na área de serviços. O projecto Liberty Centre, integrado na organização de serviços europeia da Cisco, dá suporte às equipas de vendas de serviços e ajudando-as a ser mais produtivas e eficientes. No final do ano passado, a multinacional norte-americana comunicava a criação do terceiro centro de competências instalado em Portugal, neste caso, o Inside Sales Supercenter. Para Carlos Brazão, os bons resultados alcançados nestes centros internacionais sediados em Lisboa servirão para colocar Portugal na agenda da multinacional norte-americana. E há mais projectos que podem

vir a realizar-se em território nacional. O director-geral não abre o jogo, nem refere que operações ou centros de competência podem ser, limitando-se a afirmar que as duas operações já se encontram em concurso e, pelo menos, numa delas «Portugal está muito bem posicionado para atrair mais investimento da Cisco». Não querendo ser demasiado optimista, o gestor português chama a atenção para o facto de o projecto ainda não ter sido adjudicado, reconhecendo que há muito potencial no nosso país para ter, pelo menos, mais uma operação, mas é necessário esperar uma decisão que confirme esta possibilidade.

25 ANOS DE INOVAÇÃO

A Cisco celebrou 25 anos no ano passado. Ao longo destas duas décadas e meia, a companhia teve sempre a capacidade de inovar e de encontrar novos desafios. Deixou de ser um mero *challenger* no mercado das redes e das telecomunicações para ser um *player* global, líder de mercado. Em 1984, a empresa entrou no mercado de tecnologias de informação e comunicação com uma oferta de *routers*; mais tarde ingressou no segmento dos *switches*, entrando no cotação das redes. O nosso interlocutor acredita que o sucesso da companhia reside na capacidade de se reinventar, nunca deixando de sair da zona de conforto. Só assim foi capaz de entrar no mercado da segurança, das comunicações e do vídeo. Carlos Brazão refere que apesar de a telefonia tradicional ter 170 anos, a Cisco, em apenas duas décadas, conseguiu um lugar de liderança e de destaque neste mercado. «Este

resultado só foi possível porque a empresa está sempre a procurar novos desafios», explica o gestor português, salientando que há sete anos, quando entrou na companhia, 85% das receitas da empresa eram geradas com a venda de tecnologias de *routing* e *switching* e todo o conjunto de serviços baseados na rede. Actualmente, essas tecnologias contribuem com 44% do volume de negócios. Mas de metade das receitas da empresa são geradas com outras ofertas que não estão relacionadas com a área de *routers* e *switches*.

«A empresa soube tirar partido das oportunidades de negócio com a entrada em toda a parte de IPTV, e tudo aquilo que está relacionado com as tecnologias de vídeo sobre banda larga, e das novas tecnologias de banda larga sobre outros meios de transmissão», frisa Carlos Brazão, acrescentando que a Cisco sempre foi pioneira no campo das comunicações unificadas, motivo pelo qual é um *player* de referência no mercado financeiro. «Nunca nenhuma empresa tecnológica teve uma posição idêntica à da Cisco no sector financeiro em termos de presença na parte das comunicações unificadas e da telefonia IP», salienta. O responsável refere que a empresa é praticamente um parceiro de todos os operadores de telecomunicações em Portugal, estando no *core* das suas redes.

NETWORK CENTRIC

A visão da Cisco continua centrada na rede. Muitas das tecnologias de informação e comunicação estão a passar de produtos comercializados fisicamente para serviços

vendidos sobre a rede IP. Esta realidade só é possível graças ao aumento exponencial da largura de banda disponível nas organizações.

«Com as redes de nova geração, o aumento da largura de banda não vai servir só para permitir desempenhar as mesmas tarefas que se faziam antigamente de uma forma mais rápida; é muito mais do que isso», sublinha Carlos Brazão, explicando que quando se transita de uma rede cuja capacidade de transmissão de dados passa de 256 kbps para um 1 Mb, este *upgrade* serve para que a empresa faça aquilo que fazia de uma forma mais rápida. Mas quando se passa de 1 Mb para 10 Mb, 50 Mb ou 100 Mb deixa de fazer só as mesmas funções de uma forma muito mais rápida para começar a fazer o *tradeoff* entre complexidade e processamento distribuído versus largura de banda.

Para o director-geral, está a ser criada a infra-estrutura necessária para se começar a processar serviços na rede, seja ao nível do *cloud computing* ou de outros modelos. «A rede é cada vez mais inteligente e está a constituir-se como a plataforma para entregar todo um conjunto de serviços, como as comunicações unificadas, ou aplicações que estão cada vez mais orientadas para a Web», refere o director-geral, concluindo que a nova geração de equipamentos vai ser mais *broadser orientad* e a diferenciação destes *devices* vai residir no facto de o *broadser* ser mais ou menos *sexy* para o utilizador final.

«A inovação de hoje em dia não passa tanto pelo desenvolvimento de um telefone mais perfeito, de um *router* com novas características, mas pela criação de novos modelos de negócio, neste caso baseados na Web», refere Carlos Brazão. Ele relembra que uma das grandes barreiras que existiam à inovação há 10 anos, e que estiveram na origem da bolha das *dotcom*, tiveram que ver com a não existência da largura de banda que hoje em dia está disponível. Este facto obrigou as *startups* a criarem *data centers* de raiz, em vez de alugarem essa capacidade, como agora é possível, permitindo às empresas centrarem-se no desenvolvimento de aplicações ou no seu negócio *core*, em vez de estarem preocupadas com a criação, manutenção e ampliação das infra-estruturas de TI.

É aqui que a Cisco volta a reinventar-se e a entrar no universo dos servidores para centros de dados, uma vez que «os servidores são um elemento de rede que injecta capacidade na rede, permitindo que o *datacenter* seja um *switch gigantesco*», esclarece Carlos Brazão, revelando que já existem dois parceiros certificados para esta área – a Novabase e a TrendGlobal – estando a Convex em processo de certificação.