



### Quem é Paulo Pinto

É licenciado em Organização e Gestão de Empresas e iniciou a sua carreira profissional na multinacional Xerox, onde exerceu funções técnicas. Actualmente, exerce a função de country sales & operations director da Cesce SI, é vogal do conselho de administração da empresa e tem assento no comité de direcção do grupo SIA. Com uma experiência de mais de 15 anos no sector das tecnologias de informação, foi em 1992 que integrou os quadros da Cesce onde começou por exercer funções essencialmente ligadas à área comercial. Em 2001, assumiu a direcção geral da empresa.

> Paulo Pinto, country sales & operations director da Cesce SI, considera que a empresa sabe viver no mercado em que está inserida e ajusta-se à realidade das tecnologias

## Tecnologia

# COM GIGANTES À PERNA

*Num mercado dominado por gigantes como a HP, IBM ou Siemens, a Cesce luta por um lugar ao sol. A aposta está na diversidade de serviços que oferece.*

Catarina Craveiro [craveiro@ymail.pt](mailto:craveiro@ymail.pt)

**A** luta pela sobrevivência é uma constante no mercado empresarial e a Cesce não é excepção. Obrigada a conviver com gigantes internacionais que ocupam os lugares de topo em Portugal, a tecnológica de capitais espanhóis (foi adquirida pelo grupo SIA em 2004) pretende vir a ser uma das cinco maiores empresas ibéricas na área de tecnologias de informação.

Até lá chegar ainda há caminho a percorrer e a empresa tem que enfrentar concorrentes de peso. A HP Portugal, a IBM, a Siemens ou a Novabase ocupam as posições cimeiras no ranking dos maiores players do

sector das tecnologias de informação (TI) a nível global. Uma concorrência que o líder da empresa, Paulo Pinto, encara com naturalidade. «É um mercado elitista, ainda tem algumas restrições, mas não é muito fechado.» A concorrência não é uma dor de cabeça para a empresa que tem como missão providenciar ao cliente o desenvolvimento de soluções e serviços de excelência através da integração de sistemas e gestão de serviços e outsourcing, apoiada na utilização da tecnologia mais avançada.

Especialista no desenvolvimento de soluções de integração de infra-estruturas, gestão de serviços e consultoria aplicadas às áreas de negócio da empresa (actuando nos

domínios do armazenamento de dados, segurança, IT management e mobilidade), a Cesce posiciona-se no mercado das tecnologias da informação como um «end to end IT solutions and services provider». «Propomos soluções funcionais para responder às necessidades que os clientes têm», garante Paulo Pinto. Com mais de 100 clientes em Portugal, a carteira da empresa encontra-se essencialmente distribuída pelos sectores financeiro, segurador, telecomunicações e Administração Pública.

Aligação à Administração Pública é, aliás, uma das áreas onde a empresa se propõe ser particularmente activa. Nesse sentido, foram postas em prática várias acções, entre

as quais se destaca a realização do Fórum Ibérico dedicado ao tema «Os desafios da gestão e da qualidade das tecnologias da informação na Administração Pública». Porquê esta aposta? A Cesce entende que a utilização de soluções e-Government é vista como o principal vector de modernização e inovação dos serviços públicos, já que os cidadãos e as empresas exigem às administrações públicas cada vez mais agilidade, eficiência e qualidade. Por sua vez, os cidadãos exigem que o cumprimento das leis e a reserva dos seus dados pessoais acompanhem o progresso tecnológico, ao mesmo tempo que esperam obter serviços mais rápidos, mais baratos e de melhor qualidade. É justamente neste sentido que as TI terão de funcionar como uma ferramenta de gestão, devidamente adequada aos custos, assegurando, ao mesmo tempo, a protecção dos direitos dos cidadãos.

#### CRESCIMENTO COM LIMITES

Em 2006, a empresa, que conta com uma equipa de 70 colaboradores divididos entre Lisboa e Porto, fechou o exercício com um volume de negócios de 28,53 milhões de euros. Um valor que compara com os 24,12 milhões registados em 2005. No conjunto, e somando a facturação portuguesa com o negócio da casa-mãe em Espanha, o grupo facturou 62,5 milhões de euros. Se é verdade que nos últimos anos a facturação tem vindo sempre a subir, este ano os responsáveis da Cesce prevêem uma redução da actividade. Isto porque no ano passado parte da facturação «assentou em negócios extraordinários na área do

armazenamento dentro do grupo que este ano não existirão».

Apesar de previsões menos animadoras, a empresa promete estar atenta ao mercado nacional e internacional e não põe de parte a entrada em novos negócios, assim como não descarta a hipótese de rumar a outros destinos. «No entanto,

ceiros da fabricante de computadores em território nacional. Assim, a tecnológica ibérica passou a pertencer ao programa Partner Advantage, o que lhe permite alinhar os seus negócios com a marca Sun, desenvolver acções comerciais «go-to-market» conjuntas e partilhar recursos de marketing e formação. Mas a aposta nas parce-



## A Cesce trabalha com os maiores nomes do sector financeiro, segurador e da distribuição

antes disso tem que crescer na área da consultoria e na gestão de serviços», diz Paulo Pinto. Nesse sentido há já um conjunto de oportunidades que estão a ser desenvolvidas, mas em relação às quais o líder se esquivava, para já, a revelar – o segredo do negócio assim o exige!

Tal como fica por desvendar uma parceria que está em fase final de formalização – sabendo-se apenas que envolve um grande fabricante do sector na área da mobilidade. Recorde-se que no final do ano passado a Cesce e a Sun Microsystems formalizaram um contrato de parceria para Portugal que permitiu reforçar a rede de par-

rias não ficou por aqui: outro acordo foi celebrado, desta vez com a Princeton Softech, líder de mercado em soluções de enterprise data management. Uma parceria estratégica que visa distribuir soluções de software para otimizar o rendimento e aliviar riscos das empresas em Portugal. A vervamos, o que Paulo Pinto terá agora para apresentar ao mercado a muito curto prazo no capítulo das parcerias. **IK**

A Cesce baseia a sua actividade em sete divisões de negócio



**28,5**  
milhões de euros  
foi o volume  
de negócios da  
Cesce em 2006

**459**  
Número  
de colaboradores  
do grupo SIA em  
Portugal e Espanha

Os maiores  
players do  
sector em 2005

- 1 HP Portugal
- 2 IBM
- 3 CPCD
- 4 Siemens
- 5 Novabase
- 6 Edinfor
- 7 DLI
- 8 Ericsson
- 9 Alcatel
- 10 Microsoft
- 11 Datebox
- 12 PT SI
- 13 Xerox Portugal
- 14 JP Sá Couto
- 15 Solbi
- 36 Cesce SI

Fonte: Senara Informática

**1988** Foi o ano em que a Cesce SI foi fundada. Desde o início a sua actividade esteve sempre muito ligada à integração de armazenamento de dados.



cesce

**2004** Em Fevereiro de 2004, a empresa tecnológica foi adquirida pelo grupo espanhol SIA. Com esta fusão, a companhia tornou-se uma referência no mercado ibérico das tecnologias de informação.



**2006** Paulo Pinto tornou-se country sales & operations director da Cesce. O gestor tinha entrado para a companhia 15 anos antes, em 1992.