

# CESCE: regresso às origens

Empresa decidiu reorganizar o negócio, focalizando-se nas suas áreas "core": o armazenamento e a segurança. Simultaneamente, aponta baterias a novas áreas emergentes, como a distribuição, a saúde e as "utilities"

Presente no mercado nacional desde 1998, a CESCE não necessita de grandes apresentações. Pautada pela discrição, o seu negócio tradicional sempre foi o do armazenamento informático. Mas a empresa rapidamente percebeu que necessitava de alargar o âmbito do seu negócio. "Havia necessidade de a CESCE ganhar competências em outras áreas", afirma Paulo Pinto, Country Sales & Operations Director da CESCE. Simultaneamente, a SIA, cuja área "core" é a segurança informática, também estava interessada em diversificar o seu negócio. Estávamos em 2004, data em que a CESCE foi adquirida pelo grupo SIA e assumir uma vertente internacional.

A integração entre as duas empresas foi fácil, mesmo porque o negócio do armazenamento convergia com o da segurança. Agora a empresa pode oferecer uma solução integrada aos seus clientes. Com a vantagem da partilha de conhecimentos/experiências entre as várias filiais do grupo. Feitas as contas, e dado que se mantiveram as equipas, Paulo Pinto faz uma avaliação positiva da operação.

Mas ainda é possível fazer mais. E é nisto que a CESCE está apostada. A organização, que efectua uma reorganização a cada dois anos, aponta agora baterias a uma refocalização das suas áreas "core": armazenamento e segurança. E nem a entrada de novos concorrentes, na área do armazenamento para mainframe, fez equacionar a estratégia da CESCE. É certo que teve algum impacto no negócio, mas também "nos permitiu focalizar a atenção em outras áreas, como a dos ambientes distribuídos", constata Paulo Pinto.



E mesmo o impacto sentido foi relativo, dado que, apesar de ter havido uma dimensão relativa das vendas, os contratos de manutenção mantiveram-se. "Acreditamos que é possível obter vendas adicionais no armazenamento para cobrir essas reduções", afirma o responsável máximo da CESCE. E a fórmula é simples: há que criar novas áreas de negócio. Estas vão desde o arquivo de correio electrónico, passando pelo ciclo de vida da informação, entre outras. E são áreas que foram desenvolvidas pós-2004, ou seja, fruto da fusão com a SIA.

"Hoje os clientes não pedem armazenamento puro", afirma Paulo Pinto. As empresas têm projectos e querem soluções e funcionalidades. O que equivale a dizer que há

um domínio da componente serviços e software versus o hardware. O que já se reflecte nas vendas. O ano passado, os serviços representaram mais do que as vendas de produto. Distribuição que, em 2004, era de 30%-70%.

Isto acontece, em primeiro lugar, porque, hoje em dia, o custo do armazenamento é muito competitivo. O aumento da concorrência implica automaticamente uma redução dos preços. "O que não acontece em relação à prestação de serviços", constata Paulo Pinto. Em parte pelo custo elevado dos recursos humanos qualificados. Sendo que este cenário também ocorre na segurança informática.

Quanto à área de segurança, a fusão com a SIA vai aumentar o negócio. "Desde 2004 que as ven-

das têm vindo sempre a crescer", constata Paulo Pinto. Aliás, em 2007, "quase duplicaram". Mesmo assim, o grosso do negócio ainda vem do armazenamento (cerca de 70%).

Quem actua na área da segurança tem muito que se preocupar. A CESCE optou por incidir a sua actividade em quatro categorias: infra-estrutura pública, sistemas antifraude; gestão de identidades; e serviços de plataformas ("web services").

Tendo em conta o cenário interno da empresa e o do mercado, a CESCE decidiu, na sua reestruturação de 2008, refocalizar a sua atenção no storage e na segurança. Sem esquecer as áreas de negócio emergentes, mas sempre relacionadas com as duas anteriores. Isto porque existem novas necessidades de armazenamento e de segurança. É o caso da saúde, do arquivo, da Administração Pública, da distribuição e das utilities.

Por outro lado, a reestruturação não implica, afirma Paulo Pinto, o abandono das áreas de Mobilidade e de Enterprise System Management. Mas vão ter menos atenção.

Outra área em crescendo e onde a CESCE aposta forte é a dos serviços. E aqui o que se pretende é o desenvolvimento de serviços profissionais: das áreas "core"; de consultadoria e de gestão (mas sempre relacionadas com storage e segurança). Esta é uma nova área

de negócios, que foi recentemente criada.

## Um novo organigrama para uma nova estratégia

A refocalização no armazenamento e na segurança implicaram mudanças na própria organização. Se, antes, cada área tinha a sua própria equipa, agora há apenas um director comercial e um único responsável técnico. Desta forma há menos pessoas envolvidas numa mesma operação, o que permite a simplificação do modelo de negócio e o aumento da competitividade, ao mesmo tempo que possibilita a disponibilização de soluções integradas.

O mercado evolui e as empresas necessitam de ter flexibilidade suficiente para acompanhar essas mudanças. A CESCE optou por estabelecer uma reestruturação a cada dois anos. A última ocorreu este ano, e implica uma espécie de regresso às origens. Apesar de manter o interesse na mobilidade e nos Enterprise System Management, a estratégia agora é refocalizar no armazenamento e na segurança informática. E até a entrada em novas áreas, como saúde, distribuição e "utilities", terá de estar sempre relacionada com os negócios core. Tudo para reforçar a posição da empresa no mercado nacional e atingir um crescimento de 10% das vendas.

ALEXANDRA COSTA  
alexandracosta@videconomica.pt

## CESCE

Volume de negócios de 2007 - 16,1 milhões de euros  
Clientes - cerca de 140  
Colaboradores - 70  
Áreas core - armazenamento e segurança informática  
Aposta em 2008: saúde, distribuição e utilities