

“Com a transformação digital surgem oportunidades de negócio para a introdução de soluções de desmaterialização de processos”

Especializada na implementação de soluções avançadas para data center, a CESCE SI acompanha de perto os desafios e oportunidades do mercado português e aposta em conhecer de perto as necessidades das empresas para operar a transformação e evolução dos seus negócios



▶ Paulo Pinto, diretor-geral da CESCE SI

A CESCE SI, com mais de 25 anos de experiência no mercado de IT, dedica-se à implementação de soluções avançadas para data centers, em três divisões de negócio: infraestruturas, serviços de gestão (*managed services* e *out-tasking* especializado) e consultoria tecnológica. No seu portfólio constam soluções e serviços divididos por duas áreas, Armazenamento/Proteção de Informação e Segurança da Informação. Em 2016, a empresa procedeu à reorganização das suas áreas comerciais, tendo agora uma direção comercial na região norte e outra na região sul, cada uma com um diretor comercial. No ano passado a CESCE SI também introduziu novas soluções e fechou novas parcerias, sendo agora um Parceiro de aproximadamente 20 fabricantes. “Ao nível dos recursos humanos, continuámos a reforçar as equipas comerciais e técnicas, principalmente no que respeita à contratação de consultores técnicos”, indica o diretor-geral, Paulo Pinto. Atualmente, a equipa é composta por 55 pessoas.

Do ponto de vista do negócio e da sua rentabilidade, 2016 foi “um ano positivo”, segundo o gestor, “apesar de um crescimento negativo de 2%, face ao volume de negócio registado em 2015”.

Empresas precisam de ajuda para lidar com a informação

Este ano a CESCE SI espera crescer 15% na área de Segurança da Informação e 5% em Armazenamento/Proteção de Informação. “Mantemos a nossa aposta forte em ambas, para projetos de infraestruturas e respetivos serviços de implementação, consultoria especializada e ainda de *managed services*”, refere Paulo Pinto, que aponta a segurança de informação como a área que “de momento apresenta maior crescimento”.

O diretor-geral realça que “com a nova vaga de transformação digital surgem oportunidades de negócio para a introdução de soluções de desmaterialização de processos, onde os suportes lógicos de dados substituem os suportes físicos (papel), e para o desenvolvimento de serviços de certificação digital para a utilização eletrónica segura de documentos, fatura eletrónica e autenticação de utilizadores de sistemas de informação”. O crescimento dos dados também aporta novas necessidades às empresas, nomeadamente de arquivo e indexação de informação, sublinha, “por forma a dar resposta aos sistemas de informação de suporte ao negócio e ao ciclo de vida dos documentos”. Estas soluções irão proporcionar “uma redução dos dados a incluir nos procedimentos de backup, melhorando o desempenho deste processo crítico”.

RGPD é janela de oportunidade


A médio prazo, o novo Regulamento Geral de Proteção de Dados da União Europeia, que terá de ser obrigatoriamente implementado pelas empresas a partir de maio do próximo ano, traz no horizonte “alterações significativas às regras atuais de Proteção de Dados”, impondo-lhes novas obrigações. Como alerta Paulo Pinto, “o incumprimento é potencialmente punido por elevadas coimas”. Para a CESCE SI, este é o momento de ajudar as empresas na adequação dos seus sistemas e processos de negócio. “Para o fazermos, desenvolvemos uma oferta de serviços de consultoria particularmente adaptados a esta problemática, e que permitem que as organizações identifiquem os riscos decorrentes da ‘incorreta’ retenção de dados privados nos seus sistemas de informação e processos de negócio, com as conse-

quentes recomendações para a mitigação dos riscos identificados”.

Abordagem consultiva

Para prestar um serviço de qualidade, a CESCE SI envolve-se desde início no processo de levantamento das necessidades do cliente, ao qual aplica uma aproximação o mais consultiva possível. “Durante esta fase do processo, tentamos compreender e detalhar a situação de partida, com a identificação das dificuldades ou limitações da solução atual do cliente. Também solicitamos a indicação dos objetivos a atingir e os requisitos a cumprir. Esta avaliação irá permitir a formulação das diversas opções, que serão objeto de validação final por parte do nosso cliente/prospect”. Sobre o que preocupa as empresas de momento, Paulo Pinto esclarece que, na maioria dos casos, assiste-se a uma procura pela adequação dos sistemas e infraestruturas de TI, “de forma a responder aos objetivos de negócio e desempenho funcional”. Assiste-se, paralelamente, “à tentativa de redução dos custos de exploração através de soluções com um menor TCO”.

Desafios do mercado

O período de contração da economia, que se verificou nos últimos anos e que resultou numa diminuição dos orçamentos de IT, estimulou a empresa a encontrar novas fórmulas e soluções, para que fosse possível “manter uma proposta de valor equilibrada e igualmente competitiva”. A CESCE SI identificou na crise algumas oportunidades, nomeadamente para a utilização de novas modalidades de licenciamento de software, “como as subscrições por período limitado, em alternativa ao licenciamento perpétuo”, explica Paulo Pinto. “De momento, creio que existem vários desafios para o mercado das TI”, indica. “Incrementar a produtividade e rentabilidade, a velocidade das alterações tecnológicas e adequação dos níveis de formação para as estruturas de RH, retenção de talentos e diversas alterações legislativas e regulatórias”. 

Info CESCE SI

 www.cesce.pt