

Empresa de talentos

Ex-alunos da Unicamp usam novo sistema para construir *softwares* adaptados a cada cliente

TÂNIA NOGUEIRA ALVARES

No próximo mês de abril, a empresa Ci&T Systems comemora oito anos de atividade com vendas de R\$ 15 milhões anuais e 140 funcionários. Tamanho sucesso, em tão pouco tempo, foi alcançado, pela então microempresa, sob o comando de três jovens formados no início da década de 1990 em engenharia da computação na Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). César Gon, 30 anos, Fernando Matt, 29, e Bruno Guiçardi 30, desenvolveram soluções inovadoras para *softwares* de comércio eletrônico (*e-business*) e conquistaram um mercado formado principalmente por grandes empresas. O princípio adotado por eles foi criar estruturas que permitam a construção rápida e flexível de programas produzidos de acordo com a necessidade de cada cliente por meio de componentes de *softwares* pré-desenvolvidos. Essas soluções são chamadas de componentização.

“Desenvolvemos uma arquitetura que incorpora as mais recentes inovações existentes no mercado, utilizando e reutilizando cada componente básico de vários programas para atender novas demandas dentro de uma empresa”, afirma Gon, mestre em ciência da computação e presidente da empresa. Ele traça um paralelo entre a história do *software* e a da indústria automobilística, que evoluiu de uma produção quase artesanal para uma cadeia produtiva que integra fornecedores de peças e montadoras. “A Ci&T – a montadora na analogia – usa ‘pedaços’ de programa prontos em um *software* sob medida. É muito mais rápido e econômico do que aqueles

em que se constrói cada peça para resolver problemas semelhantes”, diz Gon.

Esse sistema tem vantagens em relação às duas opções disponíveis atualmente. De um lado, *softwares* prontos, de prateleira, que não preenchem certas necessidades de cada empresa. De outro, programas desenvolvidos sob medida, de custo elevadíssimo e longo tempo de maturação. Por isso, o *software* componentizado, como é conhecido, para comércio eletrônico tem atraído organizações do porte como Petrobras, Natura, AGF Brasil e BankBoston, para citar alguns clientes da carteira que a Ci&T conquistou nos oito anos de existência. Nesse período, ela disputou – e venceu – concorrências em grandes multinacionais, o que acabou favorecendo seu rápido crescimento.

Estoque global - O primeiro contrato assinado pela Ci&T, de R\$ 50 mil, foi com a IBM, para gerência de redes de telecomunicações, fato que consolidou a formação da empresa em 1995. Em 2002, outra multinacional levou a Ci&T a dar o primeiro passo em direção ao mercado externo. Depois de vencer mais de 800 concorrentes, ela desenvolveu o projeto da Hewlett-Packard (HP) de reposição automática de estoques em grandes distribuidores, como Pão de Açúcar, Extra, Carrefour e Kalunga. Em três meses, o sistema batizado de *Electronic Order Fulfillment* foi adotado também pelas unidades da HP no Chile, México e nos Estados Unidos. Essa primeira exportação respondeu por 10% do faturamento de R\$ 15 milhões da Ci&T no ano passado. O plano de expansão no mercado mundial inclui

uma representação comercial nos Estados Unidos para facilitar a participação em feiras e eventos do setor, e trabalhar o mercado norte-americano.

A meta – ambiciosa, reconhece César Gon – é crescer 50% por ano até 2007, quando pretende alcançar a casa dos R\$ 100 milhões de receita. Para isso, ele analisa a entrada de um parceiro estratégico este ano, possivelmente um investidor de capital de risco. Gon, no entanto, não se deixa seduzir ainda pelo mercado de capitais e pretende manter sua empresa como uma sociedade anônima (S.A.) de capital fechado. Ao optar por essa linha de crescimento, um pouco mais lenta, a Ci&T conseguiu passar ao largo da crise que afetou o setor de Internet nos últimos anos. “Nosso foco está em empresas tradicionais, de negócios sólidos, com quem estabelecemos relacionamento de longo prazo. Visualizamos nosso cliente globalmente e procuramos desenhar o crescimento dessas empresas nos próximos cinco anos.”

Depois da expansão impulsionada pelo setor de telecomunicações, a empresa desenvolveu soluções para indústrias, bancos, seguradoras, empresas de distribuição, mí-



dia e entretenimento. “O nosso grande desafio é fazer uma ponte entre as necessidades do negócio e a tecnologia. Fazemos isso, criando equipes para cada cliente. Essas equipes se especializam em segmentos e trabalham por mercado.” O setor de seguros é um exemplo, com produtos desenvolvidos para a Brasil-Prev, Caixa Econômica Federal e a AGF.

A maior cliente da Ci&T é a Petrobras. Na gigante petrolífera, a empresa campineira modernizou o sistema de controle de dados de movimentação, estoque e qualidade de petróleo, gasolina, nafta, gás natural e álcool. Para a Natura, foi desenvolvido um novo *site* para aumentar a interatividade entre a maior empresa brasileira de cosméticos e suas consultoras e consumidoras espalhadas pelo Brasil.

Para continuar a crescer, a Ci&T está investindo R\$ 7 milhões no biênio 2002/2003. São R\$ 2,5 milhões obtidos do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES), dentro do Programa de Apoio ao Setor de Software (Prosoft), e R\$ 4,5 milhões de recursos próprios. O que permitiu mudar a sede da empresa de um antigo casarão no centro da cidade para um prédio de 1,6 mil metros quadrados, com infra-estrutura tecnológica de vanguarda, situado no Pólo de Alta Tecnologia de Campinas. A outra parte dos recursos é utilizada para ampliar a malha de marketing e comercialização, com a abertura de escritórios em São Paulo, Rio de Janeiro e Brasília.

Novos empregos - Boa parcela dos investimentos será aplicada no desenvolvimento de novos produtos e na ampliação de seu quadro profissional, de 140 para 180 funcionários ainda em 2003. A Ci&T pretende manter o perfil que ajudou a empresa a crescer: a grande maioria dos funcionários é formada em ciência da

computação, mas há espaço para físicos e engenheiros, entre outros. Do total de funcionários, 70% vieram da Unicamp, o celeiro onde a empresa busca seus profissionais, que se autodenominam a “Geração U”. Entre os profissionais da Ci&T, 30% têm título de mestrado ou doutorado. “Mas a característica comum a todos é a capacidade de inovar e a disposição para mudanças, fator que faz parte da cultura da empresa”, diz Gon.

Pioneira no Brasil no desenvolvimento de *softwares* baseados em componentes, a Ci&T agora aposta suas fichas nos *web services*, recurso que permite a comunicação via Internet entre sistemas desenhados em diferentes linguagens de programação, desenvolvidos por fornecedores distintos e em sistemas operacionais diversos. A operacionalidade conquistada pelos *web services* representa o primeiro passo da computação distribuída, tendência que deverá nortear o futuro do desenvolvimento de *softwares*, afirma Kleber Bacili, coordenador da unidade de componentes da Ci&T. Antes as empresas concentravam em grandes computadores – os *mainframes* – o processamento de suas informações, muitas vezes feito em máquinas diferentes que executavam serviços para determinadas funções.

A grande evolução consiste em criar um sistema que seja compatível e tenha comunicação e acesso direto a várias máquinas e nós da rede, de forma simples, barata e sem nenhum tipo de interferência.

Bacili exemplifica com um banco que utiliza a mesma infra-estrutura tecnológica para fazer análise de crédito e liberar financiamento. Os *web services* permitem distribuir a tarefa de análise de crédito para empresas que tenham essa especialização, liberando o espaço dos computadores da empresa para outras missões. “Por meio desse recurso é possível usar serviços ao redor do mundo”, diz Bacili. Um bom caminho para a empresa continuar na rota da inovação. •

