

Ferramentas de integração

Missão (quase) impossível

UMA DAS EMPRESAS DE TI QUE MAIS INVESTEM EM FERRAMENTAS DE INTEGRAÇÃO É A IBM, REIVINDICA PASCHOAL D'AURIA, GERENTE DE VENDAS DO WEBSHERE (VEJA À PÁGINA 94). MAS HÁ OUTRAS ESTRELAS NESSE FIRMAMENTO. A STERLING SOFTWARE, POR EXEMPLO, QUE, SEGUNDO MARCELO DE ALMEIDA RAMOS, DIRETOR-GERAL DA SUBSIDIÁRIA BRASILEIRA E VICE-PRESIDENTE PARA A AMÉRICA DO SUL, ATRIBUI O SUCESSO DA MARCA NO SEGMENTO REPRESENTADO PELAS FERRAMENTAS DE INTEGRAÇÃO AO FATO DE TER SIDO RESPONSÁVEL PELA DISSEMINAÇÃO NO CONTINENTE SUL-AMERICANO DO CONCEITO DE MEC (MULTI-ENTERPRISE COLLABORATION), QUE PREGA A VENDA DO SOFTWARE-SERVIÇO. COM O RESPALDO DA HITACHI, ELEVADA, EM JUNHO DE 2005, À CATERORIA DE INTEGRADORA DO GEN-TRAN INTEGRATION SUITE, A EMPRESA AGORA PLANEJA EXPANDIR A PENETRAÇÃO NA ÁSIA, POR INTERMÉDIO DA PARCEIRA JAPONESA. NO ANO PASSADO, FATUROU US\$ 15 MILHÕES – CRESCIMENTO DE 30%, APÓS RECUO DE IGUAL NÍVEL NO ANO ANTERIOR. NO BRASIL, SEGUNDO RAMOS, A RECEITA FOI DE POUCO MAIS DE US\$ 3 MILHÕES.

Muito associadas ao conceito de governança de TI – que pretende prover a disponibilidade dos sistemas; integridade das informações; uso pleno dos recursos, para evitar desperdícios; e economia de custos – as ferramentas para gestão da infra-estrutura estão na moda. A maioria foi desenhada segundo o figurino ditado pela Lei Sarbanes-Oxley e outras que, igualmente, obrigam as sociedades anônimas a observar a eficiência na gestão dos recursos, a fim de evitar o desperdício e defender o interesse dos acionistas.

Nesse contexto é que a norte-americana Cyclades não pára de crescer. Pesquisa realizada em 2005 pela Venture Development Corporation aponta a empresa como pioneira e líder em soluções OOB (Out-of-Band Infrastructure), capazes de reduzir os custos e riscos operacionais, ao mesmo tempo em que elevam a produtividade dos ativos de TI. Mais de 8 mil clientes, incluindo 85% das empresas que compõem o ranking Fortune 100, dependem da tecnologia e serviços da Cyclades.

Parte do sucesso da empresa se deve, porém, à agressiva ação das parceiras. A CNT Brasil, por exemplo, especialista em produtos para conectividade, segurança e Internet, mobiliza um grupo de mais de 25 integradores certificados, habilitados a integrar soluções corporativas da Cyclades para gerenciamento de infra-estrutura de rede. O resultado é fruto do programa, lançado no começo de 2004, com o objetivo de capacitar e certificar especialistas em produtos *high end* da marca. “As vendas dessas linhas têm grande sucesso no mercado norte-americano. Entre nossos parceiros, há empresas com grande experiência em projetos e ampla carteira de clientes corporativos, capazes de complementar as soluções com os produtos da Cyclades”, explica Fany Robles Lupión, diretora comercial da CNT Brasil, estimando, em 2005, crescimento de 20% dos negócios com a linha de soluções OOB.

Outro selo, no ramo das ferramentas de gestão de TI, é a brasileira Chiptek. A empresa argumenta com os contratos de SLA (*Service Level Agreement*, ou acordo de nível de serviço), que observam as práticas ditadas pelo ITIL (Information Technology Infrastructure Library) e faz sucesso, conta o diretor de tecnologia, Marcos Davidiuk. O executivo considera que, no desafio de promover a governança de TI, as empresas já transformaram em padrão as normas contidas no compêndio. A Chiptek, segundo ele, tornou-se marca importante no segmento depois de anos operando na área de serviços de suporte técnico a *hardware* e *software* – na qual, hoje, atende cerca de 70 mil usuários e gerencia 3 mil ativos críticos, o que lhe deu a necessária experiência. A diversificação permitiu-lhe ampliar a carteira de clientes, hoje composta de 180 empresas de diferentes setores da economia. No ano passado, por conta disso, o faturamento alcançou a marca de R\$ 42 milhões, trazendo crescimento de 21%.

A BMC Software entrou nessa briga a partir de 2001, quando, segundo o gerente de tecnologia, Osmar Koga, a empresa aderiu ao conceito de BSM (*Business Service Management*, ou gestão de serviços a negócios). Em seguida, comprou a Remedy, autoridade em ferramentas de CRM, helpdesk e gerenciamento de processos. Mas a opção pela governança de TI se reforçou, mesmo, foi com a aquisição da IT Master e da Marimba. “A primeira permitiu à BMC incorporar ao catálogo soluções capazes de medir o impacto dos recursos de tecnologia nos negócios; a segunda agregou a eles ferramentas para inventário e controles, físicos e lógicos, o que permite fazer a chamada sintonia fina, na hora de ajustar os recursos de TI às necessidades do negócio, resgata o gerente de tecnologia”, explica Koga.

Na opinião dele, a governança, provendo segurança da estrutura de TI aplicada aos negócios, além de

probidade nos gastos, é imune a chuvas e trovoadas. “Ajuda a evitar as fraudes”, argumenta Koga.

Surpresa com os portais

Menos de um ano após deixar a incubadora Gênese, da PUC (Pontifícia Universidade Católica) do Rio de Janeiro, a Lumis Tecnologia já tem sua ferramenta de desenvolvimento de portais – o Lumis Portal Suite – adotada por 20 grandes usuários, como Coca-Cola, Fundação Roberto Marinho, Icatu Hartford, Mongeral, Petrobras, Xerox e a norte-americana El Paso — a maior produtora independente de gás natural dos Estados Unidos e uma das maiores do mundo, com investimentos que, somente no Brasil, em sete anos, já ultrapassam a marca de R\$ 6 bilhões —, orgulha-se o sócio-diretor, André Matos.

No crescimento explosivo, segundo ele, a empresa mais do que duplicou a receita registrada em 2001, quando foi criada, para fornecer soluções para a gestão e distribuição de informações, serviços e conhecimento por meio de portais corporativos. O Lumis Portal Suite integra um *kit* de ferramentas, que, segundo Matos, vem-se destacando no mercado pelo fato de combinar o ambiente de comunicação e de negócios de que as grandes organizações precisam, com a máxima agilidade em termos de desenvolvimento, manutenção e evolução de soluções.

Outro diferencial da solução, ele aponta, é a robustez, que permite à solução atender a um grande número de usuários concorrentes dentro da corporação. Na versão 3.0, recém-lançada, as páginas geradas foram otimizadas, o que tornou o produto capaz de se ajustar às necessidades de cada usuário à medida que elas evoluem. Mais do que isso, ganhou enorme capacidade de organizar e distribuir informações dispersas, fora das bases de dados organizadas, e que, no ambiente das corporações, equivalem a 70% do acervo.