



Computer Associates: a vanguarda com a gestão de ativos.

Com a crescente preocupação no que diz respeito à governança – corporativa e na área de TI –, a liderança mundial na área de gestão de ativos de TI e a estratégia global que posicionou a marca para responder ao desafio da segurança lógica de sistemas são alguns dos atributos que destacaram a Computer Associates no ano passado, de acordo com o presidente da subsidiária brasileira, Marco Leone.

O que fez a diferença em 2004 foi a capacidade da empresa de gerar soluções que permitem às corporações atender aos requisitos de segurança ditados pelas auditorias, de acordo com a Lei Sarbanes-Oxley e Basiléia II, avalia o presidente. “É preciso prover sistemas que garantam a integridade da informação, em defesa dos interesses dos acionistas. E a CA respondeu ao desafio”, resume Leone.

Em gestão de ativos de TI, a empresa acumulou participação no mercado mundial de 27% no ano passado. A informação é do Gartner, que coloca a empresa também como a primeira em software para gestão de ambientes corporativos, com 14,5% de participação. O mercado é um dos que mais cresce no mundo – foram 11% em 2004.

Já na área de segurança, a estratégia da CA se apoiou na incorporação de empresas, cujo know-how tecnológico e inteligência de negócio agregassem valor à plataforma CA. No ano passado, a empresa incorpo-

rou a Netegrity, produtora de sistemas de identidade e acesso, e a PestPatrol, forte em soluções antispam. As duas últimas compras – a Qurb, fabricante de antispam, e a Tiny Software, especialistas em firewall, IDS (Intruders Detection Systems, ou sistemas de detecção de intrusos) e IPS (Intruders Prevention Systems, ou sistemas de prevenção de intrusos) fecharam o ciclo e consolidaram a plataforma de segurança eTrust.

Leone acrescenta, porém, à linha de produtos, os serviços avançados de consultoria. Garantidos em parceria – outra peça importante na estratégia – com as auditorias Pricewaterhouse&Coopers e Ernst&Young, além da Unisys, com soluções verticais, eles englobam, entre outras coisas, a educação e o treinamento das equipes, dentro do conceito Quality Assurance.

A ação global da CA, que em 2005 completa 25 anos de Brasil, também inclui investimento na formação de capital intelectual – segundo o executivo, grande responsável pelas muitas conquistas que a empresa vem colecionando nos últimos tempos. “A imprensa especializada nos coloca entre as 150 melhores companhias do país para se trabalhar”, orgulha-se.

O resultado da política que combina tecnologia e qualificação profissional em escala global está estampado no balanço. No exercício fiscal de 2005, encerrado em 31 de março, a empresa faturou, mundialmente, US\$ 3,5 bilhões, crescendo 8% em relação ao ano anterior, quando a receita ficou em US\$ 3,2 bilhões. A nova receita de subscrição diferida para o quarto trimestre de 2005 aumentou 84% na comparação com igual período do exercício 2004, atingindo US\$ 1,54 bilhão, incluindo US\$ 50 milhões provenientes das vendas de canais indiretos da empresa.

COMPUTER ASSOCIATES

Receita Líquida Proporcional (US\$ mil)	315.800,00
Lucro Líquido (US\$ mil)	NI
Rentabilidade s/vendas (%)	4,62
Giro dos Ativos	1,96



João Francisco Mendes, presidente.

A baiana Unitech conquista o Brasil

Criada em 1995 para produzir soluções em TI, a baiana Unitech não pára de crescer. Seu crescimento sustenta-se na criação de escritórios nas principais cidades do Sul e Centro-Sul. Depois de Brasília, Belo Horizonte e Rio de Janeiro, chegou a São Paulo em 2005. O próximo passo é o mercado externo. A movimentação começou com a obtenção do CMM (Capability Maturity Model), credenciamento capaz de abrir portas lá fora.

A empresa é especialista no desenvolvimento de aplicações de ERP (Enterprise Resources Planning), CRM (Customer Relationship Management) e BI (Business Intelligence), que, geradas em fábrica de software própria, hoje compõem metade das receitas, que somaram R\$ 69,5 milhões em 2004 e apresentaram crescimento de 36% em relação ao ano anterior. Mas a maior empresa de tecnologia do Nordeste do país também domina a gestão de infra-estrutura (help desk e operação de datacenter), atividade que responde por 40% do faturamento, e vem ganhando espaço em consultoria com foco em governança e adequação dos recursos de TI às necessidades de negócio, serviços que, por enquanto, têm peso de 10%, mas prometem crescer em pelo menos outros dez pontos em 2005.

Apesar da ameaça de desaceleração dos investimentos no setor público, por conta da crise política que envolveu o governo federal, João Francisco Mendes, presidente da Unitech Bahia, mantinha a previsão de faturamento de R\$ 90 milhões em 2005 – desse montante, 30% já estavam contratados no primeiro semestre. O governo é responsável por metade das receitas da empresa. “Nosso cliente sabe que uma das maneiras de garantir a probidade administrativa é investir em soluções de TI que assegurem o controle e eficiência dos processos”, tranquilizava-se Mendes.

Na confortável condição de maior empresa de TI do Norte/Nordeste, e com presença garantida no ranking das 200 maiores em operação no Brasil, a Unitech enxerga além do próprio umbigo e lidera uma verdadeira cruzada com o objetivo de levar outras empresas da região ao mesmo sucesso, conta Mendes, que também é vice-presidente da regional baiana da Assespro (Associação das Empresas Brasileiras de Software e Serviços de Informática) e membro da Softex (Associação para Promoção da Excelência do Software Brasileiro).

O empresário aproveita a disposição do secretário de Ciência, Tecnologia e Inovação da Bahia, Rafael Luchesi, que levou o governo estadual a pensar, pela primeira vez, na importância do software como alavanca da economia do Estado. As idéias são construir um Condomínio Digital, em Salvador, e utilizar US\$ 16 milhões do BID (Banco Interamericano de Desenvolvimento) para erguer o APL (Arranjo Produtivo Local). A preocupação social da Unitech se justifica. Hoje, segundo Mendes, a receita da empresa equivale a 60% do total faturado pela indústria de TI no Estado. A concentração se estende à mão-de-obra. A Unitech mobiliza mais de 1.200 profissionais, 60% recrutados em Salvador. A eles Mendes atribui o sucesso da empresa, cuja política de incentivo se apóia na distribuição de lucros.

UNITECH TECNOLOGIA DE INFORMAÇÃO

Receita Líquida Proporcional (US\$ mil)	21.108,04
Lucro Líquido (US\$ mil)	2.040,00
Rentabilidade s/vendas (%)	9,66
Giro dos Ativos	3,51



divulgação

A expertise da GFS ganha o mundo

Empresa sempre lucrativa em seus 17 anos de existência, atuando exclusivamente no nicho de gerenciamento de infra-estrutura em ambiente mainframe IBM, a GFS já aposta há dois anos no caminho da internacionalização. E está sendo bem sucedida. Atualmente, conta com uma filial na Espanha e já está projetando outra na Alemanha. Em breve, buscará espaços no México e Estados Unidos por meio de representantes. “Vamos atrás do que queremos”, explica José Guilherme Figueiroa, presidente da GFS Software. Desde 2004, a empresa já faturou no exterior, com uma carteira de 25 clientes, cerca de 2 milhões de euros, valor que no fechamento desta edição correspondia a cerca de R\$ 5,8 milhões. E as perspectivas de crescimento parecem as melhores possíveis. A especialização resultou no lançamento de um software para controle de qualidade, certificação de dados e autenticação em cartuchos magnéticos para mainframe, sem concorrentes no mercado. Capaz de mapear automaticamente a integridade da mídia onde foi feito o back up – uma exigência que vem sendo feita pelas auditorias às instituições bancárias, graças a processos instituídos com o acordo de Basiléia II –, o software foi totalmente desenvolvido no Brasil pela GFS, ao longo de dois anos, onde a empresa possui mainframe próprio. Recentemente, a GFS também lançou, em conjunto com a EMC Brasil, uma solução capaz de fornecer ao

segmento financeiro acesso transparente, veloz e econômico a dados do mainframe que necessitam ser armazenados por décadas, seja por motivos legais, históricos ou de auditoria.

Nestes 17 anos, Figueiroa lembra que a morte dos mainframes sempre foi anunciada, mas acabou não se concretizando. Muito ao contrário. A plataforma se consolida como a ideal para suportar com segurança uma enorme quantidade de dados e aplicações críticas. Por isso, o executivo identifica como um dos segredos do sucesso da GFS a crença no que se faz, bem como a capacidade de manter o foco, ter bons produtos e uma empresa sempre enxuta, sustentada por uma equipe eficiente.

A fórmula rendeu a ampliação do espaço dentro dos clientes já atendidos. “O número de clientes não cresce, são eles quem crescem em tamanho. E nós os acompanhamos”, observa Figueiroa. No seu portfólio, constam desde instituições bancárias como Bradesco, Unibanco, CEF, ABN Amro e HSBC até grandes lojas de varejo, como Casas Bahia e C&A, além da Polícia Federal, do Exército brasileiro e de companhias de serviços, como a Orbitall.

Embora bem sucedido em suas iniciativas, Figueiroa acredita que os resultados poderiam ser ainda melhores caso o cenário conjuntural e estrutural fosse mais positivo, com menos burocracia e mais incentivo – especialmente no que se refere ao financiamento. “O faturamento da GFS é consumido por uma carga tributária de 38% e ainda é preciso lutar contra táticas comerciais predatórias, como a prática de dumping por concorrentes multinacionais. Conquistamos nosso lugar ao sol com muita seriedade e profissionalismo, mas ainda existe um certo preconceito contra o software nacional, o que não faz o menor sentido”, ele destaca.

GFS

Receita Líquida Proporcional (US\$ mil)	4.184,70
Lucro Líquido (US\$ mil)	2.464,00
Rentabilidade s/vendas (%)	58,88
Giro dos Ativos	3,79