

VITÓRIA BRASILEIRA NO VALE DO SILÍCIO

Cyclades garante seu espaço na terra da tecnologia ao vender para Yahoo!, Intel, eBay e HP

Por Duda Teixeira

Depois de esperarem por alguns minutos numa recepção decorada com um piano de cauda, um videogame e bolas infláveis de meio metro de altura, os três profissionais são conduzidos por entre cubículos de trabalho e patinetes a um pequeno escritório. Ao entrarem no ambiente, cumprimentam Will Whittet, desenhista industrial e engenheiro de implementação do Google, o site de buscas da moda que ajuda na localização de documentos na rede mundial de computadores. Whittet, de camiseta surrada, bermuda e pantufas, se acomoda num puf vermelho. Os brasileiros Daniel Dalarossa e Márcio Saito dividem um sofá velho ao lado de um cobertor e o nicaraguense Fabian Manzanares senta na mesa principal do escritório. A cena se passa em Mountain View, onde está a descontraída sede do Google. Dalarossa, Saito e Manzanares integram a equipe da Cyclades, uma companhia que nasceu em 1988 numa apertada garagem em São Paulo e que já completou 10 anos de vida no Vale do Silício com uma carteira de clientes que inclui Wal-Mart, JP Morgan, a DreamWorks do cineasta Steve Spielberg, CNN, o Massachusetts Institute of Technology (MIT), o site de leilões eBay, Yahoo!, Intel, HP e a Universidade de Stanford, berço dos talentos que criaram o Vale do Silício. Com cinqüenta funcionários e uma linha de produção em Fremont, a 30 minutos de carro de Mountain View, a firma é a única sobrevivente de um grupo de quatro companhias nacionais que se aventurou nos EUA no final da década de 80 e início dos anos 90. Por três dias, DINHEIRO acompanhou a rotina alucinante da equipe da Cyclades, que hoje acumula ainda o troféu de ser a única empresa brasileira de tecnologia que colhe a maior parte de seu faturamento de unidades no exterior. "O tempo é perfeito para nós", diz Daniel Dalarossa, 41 anos, sócio e fundador da Cyclades que comanda a operação nas Américas e na Ásia. "Consolidamos a operação nos EUA e estamos partindo para nos tornar uma empresa global."

Na sede do Google, em Mountain View, a conversa é interrompida com a chegada do dono da sala. Os quatro, então, são obrigados a continuar a reunião no restaurante da companhia, onde outros técnicos do Google se juntam ao grupo. O foco das atenções agora é uma pequena caixa azul do tamanho de um maço de cigarro que Saito, vice-presidente de tecnologia da Cyclades, trouxera consigo. O equipamento, que é dissecado na mesa entre uma mordida e outra, é o irmão caçula de uma linha de produtos que vem sendo o principal responsável pelo crescimento da Cyclades fora do Brasil. Trata-se do Terminal Server (TS), um aparelho capaz de monitorar a saúde das máquinas que armazenam e processam informações dentro das empresas. Um único deles pode controlar até 48 servidores corporativos e enviar o diagnóstico das máquinas para um notebook conectado à internet ou para um telefone celular. Se algum dos servidores ameaçar empacar por alta temperatura ou excesso de dados, o funcionário então consegue impedir o pior usando o próprio TS. Do pátio da Cyclades, em Fremont, caixas com o produto partem todos os dias para países distantes como Nigéria, Paquistão e Japão. Cada um custa entre US\$ 3 mil a US\$ 4 mil. Só o Yahoo! comprou pelo menos quatro centenas deles para vigiar seus mais de 12 mil servidores espalhados pelo mundo. Novos contratos são fechados a todo o momento. No final de maio, a agência de notícias Reuters America fez sua primeira compra. Oito dias depois, o Altavista se tornou cliente. Nem mesmo a crise que deixou 40% dos escritórios na região ociosos afetou a empresa. A Cyclades acaba de refazer a estimativa de faturamento para este ano de US\$ 21 milhões para US\$ 25 milhões, o que deve resultar num crescimento anual de 57%. "Nunca imaginamos que poderíamos chegar a este tamanho", diz João Lima ("John", na secretária eletrônica), que fundou a empresa junto com Dalarossa e fica no escritório de Frankfurt. "Mas agora temos certeza que podemos ser bem maiores do que somos hoje." Desde o início de 2000, Lima já assinou contratos com o Deutsche Bank, a Vodafone e a Volkswagen.

A idéia de criar a companhia surgiu em 1988 dentro da extinta lanchonete Wells, na Rua Augusta. Na época, Dalarossa e Lima trabalhavam em companhias de tecnologia ligadas ao setor bancário. "A gente precisa abrir uma empresa juntos, qualquer coisa", disse Lima. O local, uma garagem, foi escolhido no mapa, a meia distância da casa dos dois. As madeiras para construir uma prancheta foram compradas nas proximidades da Estação da Luz e os projetos de hardware eram realizados com régua e lápis ao som das conversas do orelhão em frente. O primeiro produto foi uma placa capaz de ligar o computador a vários dispositivos, como impressoras e caixas registradoras. O negócio cresceu até que, no início da década de 90, a reserva de mercado na área de informática caiu por terra. "Era fechar as portas ou nos transformar num distribuidor de uma multinacional", diz Dalarossa. "Mas nós preferimos um terceiro caminho."

Competir nos Estados Unidos não foi tão fácil. Nos dois primeiros anos de atuação, o escritório se deparou com um mercado saturado. A situação no exterior também não era melhor para outras empresas nacionais, como Microbase, Nutec e Digital. "Nós sangrávamos a empresa do Brasil para sustentar a operação em Los Angeles", diz Octaviano Neto, sócio e diretor de marketing da Microbase, que fechou o escritório internacional cinco anos depois. A salvação da Cyclades veio num telefonema de um desconhecido, Phil Hughes, editor do Linux Journal. O jornalista estava empenhado em encontrar companhias dispostas a investir no sistema operacional Linux, que havia sido criado anos antes pelo finlandês Linus Torvalds e começava a ser utilizado por universitários. O software prometia se tornar uma alternativa ao Windows, da Microsoft, com uma vantagem: era gratuito. Sem outra possibilidade, a Cyclades agarrou a primeira chance que passou pela frente. "Aguentamos muitas piadinhas. Naquele tempo, Linux era coisa de estudante", lembra Dalarossa. A aposta fez a Cyclades aparecer no radar. De 1993 para cá, programadores em todo o mundo aprimoraram os códigos desenhados por Torvalds e os transformaram num sistema sob medida para máquinas mais poderosas que o PC. Atualmente, grandes companhias do setor de tecnologia como

HP e IBM abraçaram o Linux, sendo que a primeira é cliente e parceira da Cyclades. "Eles são uma boa companhia para se trabalhar", diz Bob Gobeille, engenheiro de software da divisão de Linux da HP. "No momento, estou até atuando para desenvolver um novo produto com eles."

A expansão dos negócios tirou Dalarossa, que se formou em Matemática na USP, e Lima, graduado em Engenharia Elétrica na Unicamp, do desenvolvimento de novos sistemas. A função agora é conduzido por um time de 25 funcionários em São Paulo e em Fremont. Boa parte do tempo dos dois fundadores é destinada ao recrutamento de novas pessoas e à conquista de novos mercados. Há duas semanas, Lima chegou a fazer entrevistas com candidatos em aeroportos europeus para não perder tempo e Dalarossa está em Tóquio para viabilizar o terceiro escritório na Ásia. A operação americana também será ampliada. Em Fremont, um galpão vizinho já está sendo preparado para dobrar a área da produção e acolher 22 novos empregados. "Vamos ter 80 funcionários nos próximos dois anos", diz Dalarossa. O crescimento já virou até motivo de brincadeira pelos corredores da Cyclades. Assim que a companhia entrou nos trilhos, Dalarossa e Lima instituíram que todos os funcionários que completarem dez anos de casa ganharão um carro popular (um Palio no Brasil ou um Toyota Corola nos EUA), além de uma placa prateada na entrada dos escritórios. O primeiro a ser presenteado foi o motorista em São Paulo. Além dele, outros três já ganharam o prêmio e mais cinco irão se habilitar ao prêmio este ano. Com o total de funcionários em 170 pessoas, já tem gente dizendo que seria melhor trocar o automóvel por uma bicicleta. O assunto, no entanto, é tratado de forma extremamente séria pelos dois fundadores. "Penso mesmo é que vamos dobrar nosso faturamento em poucos anos", diz Dalarossa.

ÍNDICE DE MATÉRIAS (/EDICOES/) **EDIÇÕES ANTERIORES (/EDICOES/ANTERIORES/)** **EDIÇÕES ESPECIAIS (/EDICOES/ESPECIAIS/)** **ASSINE A REVISTA ([HTTP://WWW.ASSINE3.COM.BR/](http://www.assine3.com.br/))**



© Copyright 1996-2011 Editora Três

É proibida a reprodução total ou parcial deste website, em qualquer meio de comunicação, sem prévia autorização.