

Largou a multinacional para seguir sua ideia

João Paulo Freitas

Alex Augusto, da Ciatech, decidiu abrir uma empresa ainda na faculdade. Hoje, ele almeja conquistar a liderança global no mercado de e-learning. A nacional já é dele

"Minha meta é ter a maior empresa de soluções de e-learning do mundo." Isolada, essa frase pode soar pretenciosa. A afirmação, porém, é do presidente da Ciatech, Alex Augusto, que conta com uma trajetória de empreendedorismo capaz de sustentar tal afirmação. A liderança nacional, pelo menos, já é dele. Segundo levantamento do anuário Série Estudos 2009, a empresa de Augusto, criada em 1996, já é a maior fornecedora de soluções para ensino a distância do Brasil.

Ao visitar a atual sede da empresa, que ocupa cinco andares de um prédio comercial no Itaim Bibi, região nobre da capital paulistana, é difícil imaginar que o empreendimento começou em uma garagem, quando o empresário ainda era estudante de engenharia eletrônica na FEI de São Bernardo do Campo.

Ainda na universidade, Augusto ingressou no programa de trainee da Siemens Brasil. Mas era 1996, ano no qual ele teve contato com duas tecnologias que mudariam o rumo de sua carreira: a internet e os kits multimídia. "Queria trabalhar com aquilo. Eu tinha uma carreira pela frente, em uma multinacional. Mas abri mão dela para investir na minha ideia", conta.

Foi então que ele convidou Marcelo Sato, um colega de universidade, para ser seu sócio. Eles começaram na garagem de Sato e, assim que concluíram o curso, abriram a empresa legalmente. O primeiro escritório foi uma pequena sala sobre um açougue, uma rotisseria e uma loja de produtos de limpeza. Para prospectar clientes, usavam o orelhão. "O empreendedor precisa saber que passará por momentos difíceis e que poderá até se questionar se tomou a decisão certa." Sem medo de soar piegas, o empresário diz que o único recurso de que dispunham era vontade e paixão. Para alugar o primeiro escritório, foi preciso pedir carência de seis meses ao locatário.

Com o tempo, a Ciatech começou a ter mais clientes, mas o negócio só entrou em um novo momento quando a dupla conseguiu fechar seu primeiro contrato com uma grande empresa, a Bosch, em 1998.

Entre uma prospecção e outra, eles ficaram sabendo que a companhia queria desenvolver um 'catálogo eletrônico para seus revendedores. "Era a nossa oportunidade, precisávamos vender para eles", diz. Para realizar a proeza, os sócios resolveram apostar na diferenciação. A companhia queria um sistema em disquete. Eles convenceram que em CD-ROM seria melhor. Eles também ofertaram não apenas um catálogo, mas praticamente um treinamento para os vendedores. No final, conseguiram fechar o negócio. "Nosso objetivo principal não era dinheiro. Queríamos ter um grande cliente para colocar embaixo do braço e mostrar para outras empresas." Augusto vê o fechamento do contrato com a Bosch como o início de outra fase da empresa, a de estabilização e crescimento.

Outro momento importante começou quando Augusto e seu sócio perceberam que precisavam dar uma direção clara ao negócio. Foi naquele momento que a Ciatech se tornou uma empresa totalmente focada em soluções de treinamento à distância e e-learning. "Foi então que passamos por uma necessidade que todo empreender tem após definir um foco de atuação: inovar", diz.

Segundo ele, na época, muitas empresas do segmento apenas traduziam materiais elaborados fora do país. O conteúdo era, muitas vezes, chato e longo. "Ao invés de só contratar pedagogos, buscamos roteiristas de cinema", afirma. Além disso, a empresa também desenvolveu um sistema de gestão da aprendizagem (LMS, na sigla em inglês) próprio.

A Ciatech tratou ainda de desenvolver novos processos para a produção dos cursos, conseguindo assim superar um impasses do ramo: produzir muito, mas com qualidade. "Hoje, nós entregamos cerca de 80 projetos por mês", diz.

Fonte: Brasil Econômico, São Paulo, 23 fev. 2010, Primeiro Caderno, p. 18.

A utilização deste artigo é exclusiva para fins educacionais