

Engenheiro mecânico assume a Diretoria de Propriedade Intelectual e Desenvolvimento de Parcerias da Inova

‘Inovação é essencialmente um trabalho em rede’

VANESSA SENSATO
Especial para o JU

A Agência de Inovação Inova Unicamp completa quatro anos neste mês com uma mudança de diretoria. Diógenes Feldhaus, engenheiro mecânico com 13 anos de atuação no mercado e experiência profissional reconhecida em gestão de inovação tecnológica, assume a Diretoria de Propriedade Intelectual e Desenvolvimento de Parcerias no lugar de Rosana Ceron, que deixa o cargo depois de quase quatro anos na Unicamp (*leia texto nesta página*).

Feldhaus foi escolhido por meio de processo seletivo nacional feito por um comitê de buscas que recebeu mais de 45 currículos. Ele é formado em Engenharia Mecânica pela Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC), tem mestrados em Estatística Aplicada e Engenharia Industrial na Rutgers University, nos Estados Unidos, e MBA em Finanças Corporativas pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Atuou também como professor universitário.

Antes da Inova Unicamp, Feldhaus foi líder em relações institucionais em tecnologia na unidade Embraco em Santa Catarina, onde atuou no estabelecimento de parcerias universidade-empresa. Na entrevista que segue, o novo diretor fala de sua experiência com a geração de inovação e detalha seus planos para o trabalho na Unicamp.

Jornal da Unicamp – Como foi sua experiência no estabelecimento de parcerias universidade-empresa, em especial entre a Embraco e UFSC?

Diógenes Feldhaus – Tive a oportunidade de atuar no estabelecimento de parcerias universidade-empresa por vários anos. Não somente na área de P&D, mas também durante o meu trabalho na Embraco na área de inovação e novos negócios, onde a interação mais comum foi na identificação e negociação de oportunidades ligadas a incubadas em universidades. A Embraco tem uma história de sucesso no relacionamento de 25 anos com a UFSC: 40% da equipe de engenheiros do P&D da Embraco é egressa da UFSC, e quase 300 *papers* foram escritos e participações conjuntas em congressos ocorreram durante este período. Entretanto, acredito que a parceria é um modelo de sucesso porque evoluiu da realização de um projeto de pesquisa para a transformação em um programa de pesquisa.

O foco principal passou da realização de pesquisa para objetivos maiores, como a formação de pessoas, capacitação e infraestrutura. Em 2006, a UFSC inaugurou o POLO, um conjunto de laboratórios de termofísica e refrigeração instalados em um novo prédio de quatro andares (2.500 m²), financiado pela Embraco e FINEP, com apoio do CNPq e UFSC. Este é o tipo de parceria ganha-ganha que precisa ser replicada nas diversas universidades do país, e a Unicamp está em posição privilegiada para viabilizar iniciativas desta natureza.

JU – Quais tipos de parceria são mais importantes? Há um setor que o sr. considere estratégico?

Feldhaus – Existem diversas modalidades de parceria. Especificamente com empresas, podemos ter parcerias para execução de projetos individuais, para comercialização de tecnologias, consórcios com empresas e universidades, até outras mais complexas e duradouras, que prevêem o estabelecimento de programas de pesquisa. À medida que estas interações tornam-se mais duradouras e complexas, aumenta-se o número de pessoas e de recursos envolvidos. O objetivo migra progressivamente da disponibilização de uma certa tecnologia, que pode ser um objetivo de curto prazo, para a geração de conhecimento, como por exemplo, de tecnologias pré-competitivas, e formação de pessoal.

JU – Quais são os benefícios das parcerias para os pesquisadores? E para as empresas?

Feldhaus – Existem os benefícios tangíveis e intangíveis. Entre os tangíveis, eu destacaria a oportunidade de aplicar o conhecimento gerado na universidade na sociedade; a obtenção de recursos para melhorar a infra-estrutura dos laboratórios e engajar estudantes em projetos de pesquisa; e a melhoria da rede de relacionamentos para identificar outras oportunidades de pesquisa ou melhorar o acesso dos estudantes na vida pós-universidade, entre outros.

Para as empresas, o acesso a conhecimento especializado e os próprios resultados das pesquisas podem gerar resultados interes-



Foto: Antoninho Perri

Diógenes Feldhaus, novo diretor da Inova Unicamp: “Os recursos advindos de parceiros carecem de muito cuidado e de parcimônia no uso”

santes. Outro ponto crucial na competitividade das empresas é a identificação, formação e atração de talentos. Parcerias de pesquisa com universidades são, provavelmente, o modo mais eficiente de atingir este objetivo, principalmente para profissionais de P&D.

Considero os benefícios intangíveis para os pesquisadores e empresas similares em vários casos. Ganhamos com a expansão do *networking*, o alinhamento das linhas de pesquisa ao conhecimento disponível e necessidades da sociedade, o aumento da capacidade de negociação e a melhora na comunicação com públicos externos. A universidade ganha acesso a técnicas de gestão e cultura orientada a resultados tangíveis, enquanto a empresa reduz riscos, aprende a fazer alianças e estabelece uma agenda de longo prazo por meio de P&D.

A relação também aumenta a credibilidade da empresa e da universidade. Juntas, elas têm melhores chances de atrair outros parceiros, como órgãos de fomento, além de multiplicar os seus resultados.

JU – Qual a importância das parcerias para o processo de inovação tecnológica no país?

Feldhaus – As parcerias servem para minimizar problemas e reduzir riscos, beneficiando a todos. É uma relação ganha-ganha, mas que precisa ser gerida de forma adequada para suplantar eventuais dificuldades. Não podemos nem devemos substituir as empresas. Entretanto, como universidade, temos obrigações, entre as quais a de impulsionar o ciclo da inovação tecnológica no país.

JU – Quais as principais dificuldades para a consolidação de uma parceria?

Feldhaus – Acredito que seja um canal de comunicação em que ambas as partes possam entender as necessidades de cada um, e a busca de um objetivo comum na consolidação da parceria. Dificuldades com os marcos legais, financiamento e outros temas presentes nas parcerias dão algum trabalho, mas a experiência da Inova Unicamp, das empresas e de outras universidades demonstra que existe capacidade para encontrar boas soluções.

JU – A Unicamp também mantém parcerias com o setor público. Qual a importância deste setor? Vai haver uma estratégia diferenciada?

Feldhaus – Sob diversos aspectos, os objetivos das parcerias com o setor público ou privado não são muito diversos. A execução tem algumas diferenças, assim como a política de aproximação institucional, pois os canais são diferentes. Costumo dizer que recursos advindos de parceiros carecem de muito cuidado e parcimônia no uso. Devemos ser responsáveis pelo bom uso e entrega de resultados es-

perados. Se estes recursos são públicos, o cuidado é redobrado, pois a ineficiência tem efeito nefasto sobre um grande público – é a sociedade que dispõe destes recursos.

O setor público, seja por meio das empresas públicas, órgãos de fomento ou encomendas técnicas do governo, representa oportunidades muito importantes de parceria com as universidades. Por isso temos, inclusive, que tentar potencializá-las cada vez mais.

Ademais, no Brasil, uma parcela muito expressiva dos investimentos em inovação ainda advém do setor público. Se o próprio setor privado cada vez mais estabelece parcerias com o setor público, não deveríamos nos abster desta tendência.

Uma estratégia diferenciada que pretendo implementar é o crescimento nas parcerias que envolvam o setor público e o setor privado como, por exemplo, nos consórcios de pesquisa.

JU – Quais são seus planos? O que o sr. pretende manter e implementar à frente da diretoria?

Feldhaus – A Diretoria de PI & Parcerias tem uma estrutura consolidada e, mais importante, um conjunto de resultados muito expressivos. Como agenda mínima, pretendo manter isso. Como em todo processo de evolução, esta diretoria também pode se preparar para vôos mais altos.

Temos oportunidade de aplicar técnicas de gestão que aumentem a eficiência do nosso trabalho, maior integração através de sistemas de informação e evolução na gestão das pessoas, treinamento e recursos. Vários destes exemplos não são iniciativas novas na Diretoria; pretendo continuá-los e introduzir novos elementos.

Gostaria também de buscar maior integração entre o trabalho de Parcerias e PI com as outras áreas da Inova que possam aumentar a capacidade de articulação da Agência. Por exemplo, a Inova gera a Incubadora de Empresas de Base Tecnológica da Unicamp (Incamp). Através da Diretoria de Parcerias, poderíamos tentar aumentar os resultados da Incamp por meio de uma melhor exposição ou sinergia entre as empresas incubadas e as empresas com as quais temos parcerias. O mesmo pode ocorrer com as iniciativas de pré-incubação e no estabelecimento de um parque científico, entre outros.

Inovação é essencialmente um trabalho em rede, e a Diretoria de PI & Parcerias deve estar constantemente analisando estas sinergias, além de outros exemplos de interação e gestão de parcerias, inclusive fora do âmbito dos Núcleos de Inovação Tecnológica. Acho que podemos aprender muito mantendo uma visão ampla e atitude pró-ativa para aprendizagem.

Parceria será mantida com apoio a *start-ups*

VÉRONIQUE HOURCADE
Especial para o JU

Rosana Ceron Di Giorgio deixa a Inova Unicamp para assumir funções na filial que a Imprimatur Capital está estruturando em Campinas. Trata-se do primeiro escritório do grupo de investidores no Brasil. A Imprimatur Capital é um fundo de capital semente (*seed money*) voltado ao financiamento de empresas emergentes nas áreas de tecnologia da informação, nanotecnologia, ótica e fotônica, biotecnologia e novas fontes de energia.

De acordo com Rosana, a instalação do escritório no país pode representar ganhos para a Unicamp e outras instituições de pesquisa, uma vez que a Imprimatur Capital atua em uma parte considerada carente da cadeia necessária para a transferência de tecnologia. “Nós sempre levantamos esse ponto. Não se consegue fazer *start-ups* em razão de não existir capital semente. As *start-ups* são muito importantes, porque grande parte das tecnologias produzidas pela academia e centros de pesquisa brasileiros está bem longe de ser um produto. Elas não podem ser absorvidas pela indústria porque estão, invariavelmente, numa fase embrionária. E as indústrias no Brasil não têm recursos para investir em P&D”, explica.

Segundo Rosana, fundos de capital semente permitem a criação de *start-ups*, não apenas com a injeção de recursos financeiros, mas, também, como no caso da Imprimatur, com equipe de gestão, plano de negócios e planejamento estratégico. Dessa forma, observa a ex-diretora da Inova, pretende-se garantir a sobrevivência da empresa, para que alcance a meta de desenvolver a tecnologia, deixando-a num estágio mais próximo de ser transformada em produto.

Nesse contexto, Rosana cita como exemplo o caso da tecnologia de combate à coccidiose aviária (PI 0202064-5, de autoria de Arnaldo Leite, Paulo Arruda, Urara Kawazoe e Arnaldo da Silva Júnior, do CBMEG). O trabalho foi apresentado no evento TechConnect Summit 2006, realizado em Boston. “Todos concordam que o mercado da coccidiose é fantástico. O mundo inteiro tem esse problema, que é tratado com antibiótico e vacina. O antibiótico deixa resíduos na carne, há resistência e não tem sido eficaz. Ademais, a vacina tem que ser aplicada antes de a ave ser infectada, não existe outra solução. Quando falávamos da tecnologia, todos se interessavam, mas quando viam que estava na fase de testes *in vitro*, a indústria não sabia o que fazer com aquilo”, recorda Rosana.

“A solução é criar uma empresa para desenvolver a tecnologia, tornando-a mais madura para, depois, transferi-la para a indústria. Com isso, a tecnologia ganha valor e a empresa também. Quando chegar ao ponto certo, a empresa será vendida, por exemplo, para uma indústria. É desta forma que se consegue fazer com que a tecnologia chegue ao mercado”, explica.

Rosana ressalta que essa lacuna resultante da falta de capital semente precisava ser preenchida. “Havia um *gap* e a Imprimatur Capital vem para supri-lo. Por isso, acredito que a contribuição para a Unicamp e para outras universidades brasileiras será muito grande. O fato de eu conhecer a academia e de ter trabalhado aqui na Inova vai facilitar o processo”, analisa.