

**A MAIOR REVISTA DE
NEGÓCIOS DO MUNDO**ASSINE OU
BAIXE AGORA

App Store

Google Play

Embrapii faz chamada para novas unidades e revela próximos passos

Forbes Insider, por Gabriela Arbex
insider@forbes.com.br

▶ Ouvir: Embrapii faz chamada para nc 0:00



Jorge Almeida Guimarães, diretor-presidente da Embrapii

Na última semana, a **Embrapii – Empresa Brasileira de Pesquisa e Inovação Industrial** anunciou o recebimento de um aporte de R\$ 80 milhões do **Ministério da Educação (MEC)**, que será utilizado para credenciar novas universidades e institutos federais como parte do ecossistema da entidade e financiar e desenvolver mais projetos de inovação com os centros de pesquisa já cadastrados.

Criada em 2013, a Embrapii é uma organização social privada que atua, sob contrato de gestão com os ministérios da **Ciência, Tecnologia e Inovações e Comunicações (MCTIC)** e da **Educação** para, por meio de um modelo próprio de incentivo à inovação inspirado em organizações internacionais, aproximar **indústria, governo e setor acadêmico**, e tentar resolver um problema nacional histórico. “Ao contrário do que se observa em outros países, o Brasil possui dificuldades na interação entre a indústria e as universidades”, explica **Jorge Almeida Guimarães**, diretor-presidente da Embrapii. Isso provocou um atraso na inovação industrial – justamente a lacuna que a entidade procura preencher.

Nesses seis anos de atuação, 42 unidades públicas e privadas sem fins lucrativos, espalhadas por todo o país, já foram credenciadas pela instituição. As três primeiras – **IPT (Instituto de Pesquisas Tecnológicas)**, **INT (Instituto Nacional de**

Tecnologia) e **Cimatec** (do **Senai**) – ingressaram na rede por convite. As demais, por chamadas públicas feitas anualmente. Entre elas, o **Cesar – Centro de Estudos e Sistemas Avançados do Recife**, a **Esalq – Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz**, da **Universidade de São Paulo**, e a **Poli**, também da **USP**.

Em dezembro, um balanço da entidade revelou que, até o momento, 600 empresas já foram beneficiadas por 860 projetos de pesquisa aplicada e inovação feitos em conjunto. Juntos, eles consumiram, nesses cinco anos, R\$ 1,4 bilhão em recursos. Guimarães cita, entre elas, **Votorantim**, **Embraer**, **Vale**, **Petrobras**, **Fiat**, **Bosch** e **Shell**. “Cerca de 40% são grandes empresas, 18% são médias e 42% são pequenas e startups”, diz eles, contando que muitas delas possuem mais de um projeto em andamento.

No caso das **startups**, há dois modelos possíveis de participação nesse ecossistema. Um deles é a apresentação de uma proposta que, uma vez aprovada, será financiada em conjunto com o Sebrae. No segundo modelo, ela é integrada a um projeto já aprovado. “Quando a iniciativa chega ao fim, há três caminhos possíveis: a startup passa a andar sozinha, é absorvida pela empresa para a qual contribuiu ou passa a fazer parte da Embrapii de maneira mais permanente”, explica Guimarães.

SEM BUROCRACIA

Segundo o executivo, parte do sucesso da operação está na simplicidade do processo, inspirado no modelo da alemã **Sociedade Fraunhofer**. Nele, as empresas negociam o projeto diretamente com a unidade Embrapii mais adequada à sua demanda. Os recursos para sua viabilização são divididos entre a Embrapii (33%, não reembolsável), a unidade escolhida (outros 33% em know how dos pesquisadores e equipamentos) e a própria empresa (os 33% restantes). Tudo isso sem a necessidade de editais ou burocracia. “Como somos uma instituição privada, conseguimos operar com agilidade e flexibilidade. A liberação de recursos financeiros, por exemplo, muitas vezes é feita com um simples telefonema”, diz Guimarães, explicando que, uma vez que o dinheiro público entra na Embrapii, torna-se privado, o que facilita o trâmite.

Logo no dia seguinte ao anúncio do novo aporte, a Embrapii abriu chamada pública para **universidades federais** com o objetivo de selecionar, em seus quadros, pesquisadores que já trabalharam em temas de pesquisa aplicada para atender demandas do setor industrial. Os grupos que forem selecionados como unidades EMBRAPII serão credenciados para receber recursos de até R\$ 6 milhões (no período de três anos) para executar projetos de PD&I (Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação). Esses grupos terão de cumprir metas de desempenho ao desenvolver projetos em parceria com empresas do setor industrial.

Como contrapartida, o executivo cita uma série de benefícios. Dos 860 projetos contabilizados até hoje, 320 estão concluídos com a geração de 300 **patentes** e consequente potencial pagamento de **royalties**. Além disso, os produtos desenvolvidos recolhem impostos em cifras muito superiores ao que foi investido em seu desenvolvimento. Isso sem falar em valores intangíveis, como o emprego de mais de 2.000 jovens pesquisadores, a maioria com pós-doutorado, que provavelmente deixariam o país por falta de oportunidade de trabalho. “A geração de mão-de-obra qualificada, a solução de problemas, inclusive sociais, e o retorno econômico, com os impostos, são os principais resultados do nosso trabalho”, diz Guimarães.

PRÓXIMOS PASSOS

Satisfeito com os resultados conquistados até agora – segundo o executivo, apenas 1% dos projetos não obtiveram sucesso – Guimarães pretende, além de aumentar o número de unidades cadastradas, envolver outras áreas. A saúde, por exemplo, é um mercado com potencial ainda não explorado. “Apenas 10% das iniciativas são nesse segmento. Precisamos de uma participação mais efetiva do Ministério da Saúde e da indústria farmacêutica para chegar no mesmo nível do que já estamos fazendo em outros setores.”

Ele cita como exemplo a **Siemens**, que, por meio da **Certi**, em **Santa Catarina**, construiu um centro de operação virtual que, à distância, de maneira online, opera mais de 720 máquinas de **ressonância magnética nuclear** em cidades onde não existem técnicos disponíveis para executar a função. “Até companhias que possuem seus centros de pesquisa e desenvolvimento nos procuram para viabilizar seus projetos, deixando, muitas vezes, de buscar alternativas no exterior”, conta.

No que diz respeito à capacitação, a ideia é que o modelo da Embrapii colabore, inclusive, para trazer de volta o conceito original dos cursos técnicos. Segundo Guimarães, com o passar do tempo, as entidades criadas inicialmente para formar mão-de-obra técnica ganharam status de nível superior, formando profissionais com qualificações tão altas que os impedem de atuar em cargos técnicos. Para isso, novos institutos estão sendo convocados para integrar a rede, além da ampliação da parceria com o Senai, e profissionais estão sendo requisitados para atuar dentro de algumas dessas unidades com bolsas. Um dos objetivos é aumentar a produtividade do trabalhador brasileiro que, segundo o executivo, é muito baixa em alguns setores.

Guimarães explica que a baixa complexidade da operação da Embrapii não significa falta de acompanhamento. Pelo contrário. Os ministérios envolvidos acompanham a atuação da entidade e o cumprimento das metas em monitoramentos realizados duas vezes por ano. São 23 indicadores que, no final, geram uma nota. “Nesses anos, tivemos apenas um 9,9. As demais foram sempre 10”, orgulha-se ele. Além disso, representantes da Controladoria Geral da União (CGU) auditam os números. Desde o início da empreitada, o MCTIC aportou R\$ 450 milhões na Embrapii – 98% destinados aos projetos. “Nossa estrutura

administrativa é mínima. Não pagamos aluguel e os salários dos 28 funcionários são pagos com os rendimentos dos recursos que recebemos para transferir para os projetos.”



Unidade brasileira da Volvo dá início à sua transformação digital

Com o objetivo de mapear todos os seus processos e identificar um roadmap de **transformação digital** para o negócio, considerando as aplicações em sua unidade no Brasil, a fabricante sueca de automóveis **Volvo Cars** contratou a **Engineering**. O plano traçado pela consultoria tem como foco a evolução da maturidade da montadora nessa jornada, fazendo da operação brasileira um modelo mundial de processos para a companhia.

Metade das aplicações da **Volvo no Brasil** foram desenvolvidas globalmente levando em consideração outras realidades de mercado. Em contrapartida, para resolver problemas pontuais e de forma isolada, foram implementadas, ao longo do tempo, tecnologias locais. A união de todas essas soluções resultou em um grande legado de aplicações com poucas interfaces. Para redesenhar este modelo de operação e preparar a empresa para a guinada que a marca prevê no país, foram priorizados os processos core da companhia, bem como as aplicações mais utilizadas, levando em consideração a implantação e remoção de tecnologias, integrações, além da adoção de robôs para reduzir processos manuais.

No total, 186 processos foram mapeados – ou 80% do legado que suporta áreas-chaves. Após implementação do roadmap com mais de dez diferentes tecnologias, espera-se uma redução de 60% no tempo para a execução dos processos, de 80% das tarefas dependentes do uso de arquivos de dados e de 25% naquelas que dependem de arquivos textos. “Precisamos otimizar a operação, pois existe um apetite de operar com velocidade”, explica Rafael Ugo, responsável pela área de business intelligence da Volvo Brasil. “A falta de sistemas que conversavam entre si ou que otimizavam o trabalho humano não nos permitia implementar melhorias e novos modelos de negócio. Com a liberação humana para atividades mais estratégicas, vamos ter mais eficiência operacional, para nos prepararmos, de maneira antecipada, para o futuro da indústria automotiva e para iniciativas que ainda não são trabalhadas no Brasil.”

Menos taxas, mais lucro

Os pequenos e médios **varejistas brasileiros** que utilizam a plataforma de gestão financeira com conciliação automática de vendas por cartão de crédito da startup **F360°** deixaram de gastar **R\$ 42 milhões** em 2019 com o pagamento de **taxas** desnecessárias. A ferramenta integra o serviço com a conciliação bancária, fluxo de caixa, DRE (Demonstrativo do Resultado do Exercício), entre outras funcionalidades. “A economia brasileira deu sinais de que está retomando o crescimento e isso exige dos varejistas um melhor preparo e planejamento para conseguir aumentar suas vendas”, diz **Henrique Carbonell**, CEO da F360°.

LEIA MAIS: Plataforma de gestão evita perdas nas operações financeiras