negocios
negocios.pt
iniciativas
Este suplemento faz parte integrante do Jornal de Negócios n.º 2984, de 22 de Abril de 2015, e não pode ser vendido separadamente.

As linhas com que se cose a inovação

- O verdadeiro objectivo da inovação é o crescimento, diz Daniel Bessa
- A importância da reinvenção constante

Debate
Portugal como laboratório techie

José Carlos Caldeira
Inovar através da colaboração

Bruno Simão

Publicidade

OBSERVATÓRIO
EY | NEGÓCIOS
Inovação

COMPETITIVIDADE
INVESTIMENTO
INOVAÇÃO

O Observatório EY | Negócios arranca com um Barómetro sobre INOVAÇÃO e o respetivo Think Tank.

EY Building a better working world

negocios

Para mais informações:
http://observatorioey.negocios.pt

DANIEL BESSA, DIRECTOR-GERAL DA COTEC

“O que me preocupa é o crescimento”

Na perspectiva de Daniel Bessa, director-geral da COTEC, a inovação seria de alguma forma sacrificada ao crescimento porque este é o verdadeiro objectivo.

FILIPE S. FERNANDES

É o crescimento económico de Portugal o que mais preocupa Daniel Bessa, professor e director-geral da COTEC, no “keynote speech” na Conferência Inovação e Crescimento, organizada pelo Negócios e EY, que se realizou a 14 de Abril de 2015 no Hotel Cascais Miragem, em Cascais. Daniel Bessa, director-geral da COTEC, argumenta, ainda, que nos tempos que correm, “quando uma empresa vende mais seja a quem for, o que for e onde for, está a inovar.” Nesta sua perspectiva, a inovação seria de alguma forma sacrificada ao crescimento porque este é o verdadeiro objectivo. Salvaguarda que desconfia de “um crescimento que não crie emprego, ou que crie emprego pouco qualificado ou com salários muito baixos”. Apesar de acentuar que a “inovação é instrumental para o crescimento”, considera que “quem for capaz de crescer e de criar postos de trabalho com salários minimamente decentes e de fazer aumentar a massa salarial era aí que colocava os ovos todos da política, chamem-lhe ou não inovação”.

Com alguma humildade, Daniel Bessa não deixa de frisar que “não sabe o que fazer para criar crescimento económico” e duvida mesmo que “alguém saiba”. E diz com alguma dose de reflexão filosófica que “quando celebramos êxitos, celebramos certamente uma visão apurada das coisas, coragem mas também sorte. Não há êxito sem sorte. Quando se entra num processo destes ninguém sabe se vai ganhar ou perder mesmo que esteja a seguir as melhores práticas”. Tem apenas uma certeza, e cita em seu socorro a última entrevista do economista José Silva Lopes, “nós temos de crescer, o crescimento não esta a chegar mas nós temos de apoiar o crescimento e este só pode ocorrer no mercado externo porque crescer no mercado interno sem antes ter crescido externamente é regressar à trajectória da dívida”.

Aproveita para alertar para as tentações da dívida: “Os tempos parecem estar óptimos para quem se quiser endividar e ganhar dinheiro, eu gasto, incorro em dívida e em vez de pagar recebo os juros...” Alerta que estes tempos são muito perigosos, “porque podem fazer regressar a ideia de que o mercado interno tem alguma coisa para dar. E terá, no dia em que as empresas exportarem mais, criarem emprego, pagarem salários e as pessoas, com esses salários, gastarem internamente. Mas é só nesse dia, porque antes têm de crescer na área da exportação”.

Defende que as principais políticas activas de promoção do investimento devem beneficiar as exportações, apesar das limitações que a presença na União Europeia. Na sua opinião as medidas podem ser várias, desde a redução da TSU ou do IRC, mas com uma componente de selectividade muito clara em benefício das exportações. E terminou com um desafio: “Já me ocorreu que como o mercado interno não pode crescer se eu apoiar activamente o crescimento e a criação de emprego, estou a apoiar a exportação e não há CE nem UE que me proíba de ter um taxa de IRC zero para quem crescer, ou para quem criar emprego, ou para quem pagar mais salários mesmo sabendo-se que se está a auxiliar a exportação”. ■

“Inovação Made In Portugal”

A Conferência Inovação e Crescimento realizou-se a 14 de Abril de 2015 no Hotel Cascais Miragem, em Cascais. Depois da abertura, feita por Helena Garrido, directora do Negócios, e João Alves, country managing partner da EY, Daniel Bessa, director-geral, fez a sua prelecção. No debate, conduzido por Helena Garrido, sobre “Inovação Made In Portugal” participaram António Vidigal, presidente da EDP Inovação, Isabel Vaz, CEO da Luz Saúde, Bruno Padinha, partner da EY e Rui Paiva, CEO da WeDo. Seguiu-se depois um novo debate, moderado por Helena Garrido sobre “Inovação no Financiamento e Financiamento à Inovação”, em que estavam presentes José Epifânio da Franca, presidente da Portugal Ventures, Luís Filipe Costa, administrador do Montepio Investimento e Miguel Farinha, partner da EY. Antes do encerramento da sessão, que foi feito por José Carlos Caldeira, presidente da Agência Nacional de Inovação, Miguel Cardoso Pinto, partner da EY, falou sobre “Como criar uma prática de inovação nas organizações”.

“Quando se entra num processo destes, ninguém sabe se vai ganhar ou perder mesmo que esteja a seguir as melhores práticas.”
DANIEL BESSA

Está na hora do “cash in”

Daniel Bessa defende que a inovação tem de começar a dar dinheiro

O professor confessa que não está “contente com os resultados em matéria de inovação”. Em termos europeus, Portugal não está mal colocado nos “rankings” de inovação: “Estamos ligeiramente abaixo da média na União Europeia, há muito poucas actividades em que estejamos tão moderadamente bem, mas há aspectos muito negativos” referiu Daniel Bessa.

Portugal desempenha cada vez pior à medida que se avança na cadeia de valor de montante para jusante. Nas condições e nos recursos, e estes últimos até têm vindo a diminuir, continuamos a desempenhar relativamente melhor do que depois nos processos e nos resultados, o que quer dizer que alguma coisa se perdeu pelo caminho, e pela lógica o problema está nos processos seja em termos de políticas públicas seja de gestão empresarial.

Numa perspectiva muito ampla não é possível crescer sem inovação. Quando uma empresa se quer avaliar em termos de inovação tem de estabelecer uns in-

Bruno Simão

Daniel Bessa foi o "keynote speech" desta conferência organizada pelo Negócios e a EY.

Em Portugal faz-se inovação e... criação

A EDP e a Luz Saúde apostam na inovação aberta enquanto a WeDo se fez criando um produto único e global.

dicadores de desempenho e neste caso dificilmente poderão fugir de novos produtos, novos clientes, novos mercados e depois combinações destes. Ou a inovação chega aqui ou estamos na fase do "cash out" e não chegamos à fase do "cash in". Portugal tem-se distinguido pelo "cash out", as condições e os recursos, mas é nos resultados que pode começar a ter algum retorno. O que não aconteceu até agora. ■

A inovação aberta é hoje o conceito chave, pois "a colaboração entre as empresas e os sucessos que têm tido resultam de ter sido abertos, de terem tido a humildade de terem percebido que com a colaboração de mais entidades e mais organizações se consegue ir mais longe", como referiu Bruno Padinha, partner da EY, na sessão "Inovação Made in Portugal" que abriu a Conferência Inovação e Crescimento que se realizou 14 de Abril de 2015 no Hotel Cascais Miragem.

De facto os vários exemplos apontam neste sentido e foi com base na inovação aberta que a EDP recriou um ecossistema de inovação que, como referiu António Vidigal, "começa agora a dar os primeiros resultados e no futuro dará muito mais frutos". Do seu portefólio destacou o projecto Wind Float que é um sistema eólico offshore, no mar, e que ao contrário dos anteriores sistemas é flutuante. Esta é uma invenção de três franceses radicados em Berkeley nos Estados Unidos e que a propuseram à EDP. Esta avançou e juntou mais parceiros ao projecto como a Repsol, a Caixa BI, a Vestas e a A. Silva Matos entre 12 parceiros de cinco países. O protótipo turbina eólica offshore de 2 MW já produziu 12 Gigawatt-hora (GWh) ao largo da Póvoa de Varzim. "Já estamos em fase de produção e vamos instalar 25 MW em três dispositivos que serão construídos em Portugal" e colocados ao largo de Viana do Castelo referiu António Vidigal, que acentuou que hoje têm "uma tecnologia que deve ser líder no mundo".

Por sua vez Isabel Vaz, presidente do Luz Saúde, salientou que, apesar de o sector da saúde ser considerado serviço e local, "na verdade tem à sua volta muita coisa transaccionável, nomeadamente no desenvolvimento de sistemas de informação". Destaca que no caso concreto da sua empresa têm tido a capacidade de as suas equipas "fazerem coisas inovadoras na área dos sistemas de informação, que são exportáveis". No passado tiveram colaborações com a Cisco, a Dell, a Siemens em projectos que, depois de iniciados no Hospital da Luz, estão a ser implementados noutros países. Exemplificou com o denominado "cockpit" que é, essencialmente, um terminal de computador colocado junto à cama e movimentado através de um braço articulado. Pode permitir às equipas médicas a consulta de informação sobre o paciente. Este tem acesso ao processo clínico, aceder à internet, ouvir rádio, falar ao telefone e ver televisão.

Referiu ainda que o Hospital da Luz é actualmente usado como unidade de demonstração dos seus equipamentos por vários fornecedores do hospital, como a Siemens, a Draeger, a Oracle, a Cisco e a General Electric.

Deus criou, não inovou

"Confundimos sempre criação com inovação... Deus criou o mundo, não inovou...", referiu Rui Paiva, um dos oito criadores da WeDo Technologies (grupo Sonae) que é líder mundial em Enterprise Business Assurance, fornecendo software e consultoria especializada por mais de 90 países no mundo e que nasceu para ser global. Este gestor salientou que "o relevante não é inovar, é mesmo criar, porque este pressupõe ser detentor de uma coisa única, e estou a falar numa lógica de quem quer global, e ter a coisa única é o que nos permite vender pelo mundo. Se falarmos de processo inovador sobre a coisa que já não é única, tem de se competir com mais gente, em que provavelmente não temos nem a dimensão nem as competências para vencer, por isso é importante criar".

António Vidigal e Isabel Vaz destacaram a mudança de mentalidade e a qualificação das novas gerações. O presidente da EDP Inovação recordou que "quando acabei a licenciatura o nosso sonho era ser um alto quadro de uma grande empresa, hoje vejo a geração dos meus filhos a quererem ser Steve Jobs, de tal forma que lhes pergunto quando é que vão trabalhar para uma empresa qualquer em vez de estarem a fazer start-ups..." Por sua vez, "é preciso que este país tenha visão. Hoje, temos capacidade de formar miúdos brilhantes que estão por esse mundo fora e que podem ajudar as empresas portuguesas. Somos um país simpático, onde não há guerras, onde as empresas se podem instalar de forma bastante tranquila". ■

DEBATE

Portugal como laboratório techie

O país pode ser uma plataforma para testar os produtos e conceitos tecnológicos. Uma ideia partilhada por António Vidigal e Isabel Vaz.

Bruno Simão

Uma ideia que emergiu do debate foi a de que as empresas que criam emprego deviam ter associado a isso um IRC nulo.

Para António Vidigal, presidente da EDP Inovação, a próxima revolução industrial terá muito a ver com a conjugação das tecnologias de informação com a energia. É uma oportunidade para o crescimento de Portugal, pois poderia ser uma plataforma para testar estes novos conceitos. E não tem de custar muito dinheiro. Portugal tem a dimensão apropriada para isso, os portugueses adoram tecnologias e 'gadgets'". Esta análise foi corroborada por Isabel Vaz, presidente do Luz Saúde, "no meu sector temos a dimensão ideal para isso pois uma multinacional pode testar aqui coisas de uma forma 'sizeable'". Mas para a engenheira que gere hospitais há um condição prévia para se ser bem sucedido. Passa por ter "uma política fiscal coerente, estável, que não esteja sempre a mudar, transparente".

Uma política fiscal estável pode ser relevante para acelerar a atracção de inovação e capitais, mas o emprego e a criação de riqueza devem estar no cerne desta política. Para Rui Paiva, "a criação do emprego é o factor distintivo único, é o que permite criar riqueza continuamente... As empresas que criam deviam ter associado a isso um IRC nulo porque a criação de emprego no limite compensava com o pagamento de IRS".

"Creio que devia haver uma política que premiasse quem cresce e cria emprego, mas também penalizar fortemente quem não fosse honesto a fazer isto", referiu Rui Paiva, tendo Isabel Vaz acrescentado que "o Estado tem de ser uma pessoa de bem nomeadamente quando se relaciona com os agentes económicos que são os agentes que criam emprego e riqueza. Este país precisa de um Estado amigo da criação de riqueza".

António Vidigal salientou que "há um conjunto de coisas novas que vão precisar de muito 'software', de muita tecnologia. O país devia posicionar-se, perante a Europa e o Horizonte 2020, como a plataforma ideal para testar estes novos conceitos". ■

"O Estado tem de ser uma pessoa de bem. Este país precisa de um Estado amigo da criação de riqueza", afirmou Isabel Vaz.

Ser global, líder e sistemático

"Não nos interessa uma ideia que apenas tenha aplicação a Portugal, tem de ser uma coisa para o mundo inteiro", referiu António Vidigal, presidente da EDP Inovação. Por sua vez, José Epifânio da Franca, presidente da Portugal Ventures, foi mais concludente, "a PV não investe em inovações, investe em empresas que antes de existirem têm de ser pensadas globalmente, não investimos em empresas para o mercado nacional. E aconselhamos os investidores a não perder tempo com o mercado nacional".

A liderança na inovação é fundamental, segundo Isabel Vaz, presidente da Luz Saúde, e citou um provérbio chinês: "Acção sem visão é um pesadelo, visão sem acção é um sonho". Salientou que "a inovação em Portugal tem de ter liderança e os líderes não podem ter medo de colaboradores inovadores, que tenham ideias e façam diferente. Os líderes têm de ter autoconfiança, mostrar que não têm medo de ser desafiados todos os dias e saírem das suas zonas de conforto".

Por sua vez, Bruno Padinha, partner da EY, referiu que "estamos a ultrapassar o medo de falhar que é um dos principais obstáculos à inovação", mas que "temos necessidade de sermos mais sistemáticos e disciplinados na execução". O espírito de inovação diz que há muitas coisas que vão falhar, por isso temos de ser sistemáticos, organizados, aprender bem com os erros".

“Sem a garantia mútua teria havido ‘crunch’ de crédito”

Para Luís Filipe Costa, administrador do Montepio Investimento, foi esta inovação financeira que permitiu manter o crédito bancário. Mas existem outros instrumentos financeiros a ganharem peso.

Para José Epifânio da Franca, presidente da Portugal Ventures, “o financiamento da inovação devia ter outras fontes que não a banca clássica”, acrescentando que “pensar que o financiamento bancário que normalmente é utilizado nas empresas maduras deve ser aplicado a uma start-up é pouco mais do que suicida”. Argumenta que o tipo de financiamento deve ser enquadrado pelo factor de risco associado à empresa e que “uma empresa que está a nascer, e pouco mais é do que uma promessa, tem de ter um factor de risco completamente diferente de uma empresa com cinco anos de actividade que tem mercados, receitas e pode já ser rentável”.

Na sessão sobre a “Inovação no Financiamento e Financiamento à Inovação” foram referidas tantas as dificuldades que se colocam a um correcto financiamento como a escassez de capital e a inovação financeira que permitiu resistir ao “crunch” em 2008. O antigo fundador da Chipideia, empresa tecnológica vendida em 2007 por cerca de 140 milhões de euros a uma empresa norte-americana, salientou a necessidade de atrair capital internacional para suprir as nossas dificuldades.

“O objectivo de uma intervenção pública de ‘venture capital’ não é criar start-ups”, refere José Epifânio Franca, mas criar as condições e dar o apoio necessário para que estas consigam aceder às rondas de capital necessárias para o seu crescimento e implantação no mercado. A Portugal Ventures tem alguma capacidade de financiar as start-ups após a fase de capital de semente, mas quando as empresas precisarem de investimentos de 10, 20, 30 milhões de euros, “não temos capital em Portugal, a não ser alguns operadores de ‘private equity’ que podem começar a intervir”, precisa Epifânio da Franca. Chamou a atenção para o facto de haver uma grande escassez de capital e da necessidade de “criar condições para atrair capital internacional para este empreendedorismo de base tecnológica porque sozinhos não vamos ter condições para num prazo de 10 a 20 anos criarmos os campeões do mundo que Portugal necessita”.

A inovação financeira na crise

Mas a economia e a inovação não se fazem só de start-ups. Luís Filipe Costa, actual administrador do Montepio Investimento, depois de ter presidido ao IAPMEI colocou ênfase na capacidade de inovar para se evitar um “crunch” do crédito em 2008. Nesta altura recorreu-se à simplificação da modalidade da garantia mútua. Até então a empresa que não tivesse possibilidade de dar garantias negociava com a banca e depois com a empresa de garantia mútua, o que encarecia o preço do dinheiro e era um processo moroso. Em 2008, simplificou-se o financiamento e com as chamadas linha PME Investe a empresa passou a ter como único interlocutor o banco e é este que se articula com a sociedade de garantia mútua. Em poucas semanas conclui-se o processo e o “pricing” está predefinido. Além disso, e dadas as dificuldades de capital dos bancos, “como a garantia mútua é equiparada a um banco, a parte do financiamento que está coberta por aquela consome 20% do que consumiria um empréstimo normal” explicou Luís Filipe Costa. As linhas PME Investe representaram cerca de 12 mil milhões de créditos a 70 mil empresas que têm quase 1 milhão de postos de trabalho. Refere o gestor do Montepio que, na situação que o país atravessou, “sem as sociedades de garantia mútua e a partilha de risco, nem metade desse crédito teria sido concedido entre 2008 e 2014”.

Segundo Miguel Farinha, partner da EY, há a expansão de outro tipo de financiamento às empresas com “cada vez maior recorrência ao capital de risco e ao ‘private equity’, o que é uma forma muito inteligente e inovadora de as empresas se financiarem actualmente”. Fez menção sobretudo ao papel que as “private equity”, cuja entrada no capital das empresas, com destaque para as familiares, permite que “estas acedam a capitais e a técnicas e capacidades de gestão, que são algumas das debilidades das nossas empresas”. A EY está a assessorar actualmente “por ano entre 40 a 50 negócios de capital de risco em Portugal e temos uma pequena fatia de mercado. O que também se deve aos fundos Revitalizar geridos pelas sociedades de capital de risco Explorer Investments, Oxy Capital e Capital Criativo.

O papel dos “private equity” também foi salientado por Luís Filipe Costa sobretudo nos fundos de reestruturação. “Resultam de uma colaboração da banca com os ‘private equity’, são um mecanismo que transforma grande parte das dívidas à banca em capital, ultrapassam um dos problemas das empresas em Portugal, que é a sua subcapitalização, e introduzem capacidade de gestão”. ■

Bruno Simão

José Epifânio da Franca defende que o investimento em inovação devia ter outras fontes que não a banca clássica.

“Empresas não contratam diplomas”

É preciso aproveitar o conhecimento que existe

O escasso número de doutorados, que cresceram exponencialmente nos últimos anos colocados em empresas, tem sido um dos problemas apontados para a escassez e as dificuldades de inovar em Portugal. José Epifânio da Franca, presidente da Portugal Ventures e professor no Instituto Superior Técnico, tem uma outra perspectiva. “As empresas não contratam diplomas, mas conhecimentos”. Referiu que a economia portuguesa se baseia em sectores tradicionais como as confecções e vestuário, calçado, cerâmica, componentes, moldes, por isso “não precisa desse conhecimento criado”.

“Fez-se um investimento em ciência, mas ninguém perguntou se a economia portuguesa precisava daquele conhecimento”, frisa José Epifânio da Franca. O desafio que existe agora é o de como a economia pode aproveitar e absorver este “reservatório de conhecimento”. Para o presidente da Portugal Ventures, “ou criamos uma realidade económica nova que absorva esse conhecimento ou procuramos ter uma política muito agressiva para trazer para Portugal as empresas, que são as multinacionais, que possam absorver esse conhecimento. É um problema importante porque a economia precisa desse conhecimento para a longo prazo ajudar a mudar o paradigma da economia portuguesa”. ■

As empresas não contratam diplomas mas conhecimentos, referiu José Epifânio da Franca.

INOVAÇÃO

A sobrevivência das empresas está na sua reinvenção constante

O ritmo intenso de mudança, a incerteza e o contexto muito competitivo são comuns a qualquer sector. Por isso as empresas têm de tem no seu ADN a prática da inovação como defende Miguel Cardoso Pinto, partner da EY.

Como criar uma prática de inovação numa organização era a pergunta de que partia Miguel Cardoso Pinto, um dos sócios responsáveis pela estratégia e inovação na EY Brasil. Está ligado à inovação e já esteve envolvido em projectos de inovação na Coreia, Espanha, Estados Unidos, Portugal e agora no Brasil.

A experiência internacional diz-lhe que o ritmo intenso de mudança, a incerteza e o contexto muito competitivo são comuns a qualquer sector, desde o cimento às telecomunicações ao aço e à indústria musical. Tudo isto faz com que hoje, mais do que em outros tempos, é mais difícil do que nunca "crescer e entregar expectativas de crescimento". E o desafio nos próximos tempos é a aceleração da mudança, que afecta todos os sectores e indústrias, como mostra um simples exemplo. A rádio demorou 38 anos para se atingir os 50 milhões de utilizadores, na televisão 13 anos, na internet quatro anos, no iPod três anos e no Facebook dois anos. Mas o jogo Angry Birds demorou apenas 35 dias para atingir 50 milhões de utilizadores.

A velocidade de mudança

Esta velocidade de mudança cria um problema. Como disse Miguel Cardoso Pinto, "as empresas não foram feitas para mudar, foram feitas para fazer qualquer coisa e o mundo está a mudar muito rapidamente e poucas são aquelas que se conseguem adaptar". Porque não basta de tecnologia, como mostrou o caso da Polaroid, nem o facto de ter dimensão e na lista da Fortune 500 em dez anos mais de metade das empresas desapareceu ou mudou radicalmente de negócio.

Para o partner da EY, que está radicado no Brasil, "a sobrevivência está na capacidade de as organizações se reinventarem à medida que o mundo vai mudando e com isso vai criando valor para os stakeholders internos e externos". E tanto pode ser pela inovação incremental (fazer melhor o que já fazemos) como pela inovação radical, a mais relevante, que muda as regras do negócio criando valor, que pode ser reduzindo os custos, aumentando os benefícios, pode ser diminuindo os preços como fez a Ikea ou aumentado os preços como fez a Starbucks.

Será que as organizações olham para si e para o meio em volta de uma forma constante e sistematizada à procura de novas soluções e procuram captura as tendências sociais, económicas, tecnológicas, regulatórias? Por exemplo compreender que hoje se está na idade do acesso, as novas gerações querem aceder a música, aos automóveis, as habitações, aos jogos mas não estão interessados em ter.

Só com a criação de um ecossistema de inovação que consiga capturar todos estes insights, provocar a organização de uma forma contínua é que permite que a organização seja inovadora porque as pessoas querem participar e transformar a organização mas muitas vezes não existem processos para o fazer. ■

Bruno Simão

Miguel Cardoso Pinto, um dos responsáveis pela estratégia e inovação da EY Brasil, alertou para a necessidade das empresas criarem um "ecossistema de inovação".

GUIA PRÁTICO

Os 6 mitos da inovação

MIguel Cardoso Pinto desconstruiu seis ideias pré-concebidas sobre o que é a inovação e os reponsáveis por ela. Afinal, a inovação é uma competência que atravessa, de forma transversal, toda a empresa.

1. A INOVAÇÃO É ABSTRACTA

Para as pessoas a inovação surge como o famoso Eureka! mas é uma prática de gestão. Tem processos, procedimentos, métricas, estruturas organizacionais e estar alinhada com a estratégia da empresa. Nas organizações a inovação deve ser uma competência enraizada no DNA das organizações.

2. A INOVAÇÃO NÃO PODE SER APRENDIDA

O segundo mito diz que há uma espécie de predestinados para a inovação. Parece que nas empresas e nas pessoas existem os inovadores e os que não são nem nunca serão. Contudo, as empresas podem ser capacitadas em práticas, metodologias e processos de gestão da inovação.

3. INOVAÇÃO É PRODUTO OU TECNOLOGIA

Não é só produto e tecnologia, a inovação está no modelo de negócio. Este é cada vez mais uma fonte de inovação como mostram exemplos como a Starbucks que fez do café, que era um produto e um serviço, numa experiência, ou a Wharby Parker nos óculos, que a Fast Company considerou como a empresa mais inovadora de 2015. Mas a inovação também como na forma como se recruta, se selecciona e se avaliam as pessoas, como se faz o budget.

4. A INOVAÇÃO COMPETE AO I&D

Deve partir de toda a organização, não compete unicamente aos departamentos de I&D ou marketing. A organização deve fazer inovação aberta e ir buscar o conhecimento e recursos a outras entidades, parceiros, mas este relacionamento deve estar sistematizado nas organizações.

5. A INOVAÇÃO NASCE DE NOVAS IDEIAS

Sempre que se fala de inovação a lâmpada aparece como símbolo mas a inovação não nasce de novas ideias, nasce de novas perspectivas.

JOSÉ CARLOS CALDEIRA, PRESIDENTE DA ANI

“Somos mais inovadores porque colaboramos mais”

Para José Carlos Caldeira, presidente da Agência Nacional de Inovação, “numa matriz empresarial como a portuguesa e com o sistema científico existente só se consegue inovar mais através da colaboração”.

Bruno Simão

José Carlos Caldeira: Portugal começa a ter um desempenho melhor na transferência e absorção de tecnologia.

“Temos mais inovação e somos mais inovadores porque colaboramos mais. Numa matriz empresarial como a portuguesa e com o sistema científico existente só se consegue inovar mais através da colaboração”, referiu José Carlos Caldeira, presidente da Agência Nacional de Inovação (ANI), no encerramento da Conferência Inovação e Crescimento, realizada a 14 de Abril de 2015 no Hotel Cascais Miragem.

Assinalou que se é verdade que Portugal tem melhores indicadores nos “inputs” de inovação do que nos “outputs”, este défice de desempenho mostra sinais de mudança. No “ranking” do World Economic Forum Portugal passou do 51.º lugar para 36.º lugar e há outros indicadores, que misturam “inputs” de ciência e “outputs” de inovação, que nos são favoráveis. “Vemos que além das áreas tradicionais (disponibilidade de cientistas, engenheiros e qualidade das instituições de investigação) temos outros indicadores em que começamos a ter um desempenho superior ao que era a nossa posição média nomeadamente na transferência e absorção de tecnologia por parte das empresas” afirmou José Carlos Caldeira.

Mas os principais desafios para o futuro passam por esta energia da colaboração, da denominada inovação aberta em que há diversidade de colaborações, de competências, de entidades, de meios financeiros e em que para a transferência e partilha de conhecimentos se faz não através de patentes, mas pelo fluxo de pessoas.

A hora dos consórcios

Como referiu o presidente da Agência Nacional de Inovação, “estamos a evoluir de uma concepção sectorial para a cadeia de valor o que obriga a que mais empresas, sectores, países e regiões se juntem e colaborem para conseguir lidar com desafios e oportunidades globais. Estamos perante tendências de integração de sectores e de conhecimento”. Por outro lado existe, como acentuou José Carlos Caldeira, “grande preocupação no investimento em I&D, mas também com a respectiva valorização e a transferência, ou seja, olhar para o ciclo completo, desde o investimento até ao seu impacto económico e social como uma forma de medir os resultados e a sua valorização”.

Por isso torna-se fundamental que surjam de consórcios completos, isto se estão todos os actores de inovação mas também os que sejam necessários para levar esses resultados ao mercado, explorá-los comercialmente e transformá-los em retorno económico e social e isto tem também impacto no programa de financiamento, que deve cobrir o ciclo todo.

Estes consórcios têm também de ter capacidade de obter meios financeiros nas várias fontes, desde o local ao país passando pela Europa, público e privado. Em Portugal podem ter acesso aos vários milhões de euros nos programas Horizonte 2020, SIFIDE ou Portugal 2020. ■

OS NÚMEROS DA INOVAÇÃO EM COLABORAÇÃO

I&D em co-promoção, projectos de investigação e desenvolvimento liderados por empresas e que na maior parte dos casos é desenvolvida com outras empresas e entidades do sistema científico e tecnológico.

	Projectos em colaboração	Empresas	Financiamento
Quadro Comunitário de Apoio III			
(2000-2006)	165	164	53
QREN			
(2007-2013)	639	597	294
	Mais 4 vezes	Mais 4 vezes	Mais 5 vezes

Valores em milhões de euros

Ligado ao INESC desde 1987

José Carlos Caldeira é presidente da Agência Nacional de Inovação desde Outubro do ano passado. Ligado ao INESC no Porto desde 1987, ano em que concluiu a licenciatura em Engenharia Electrotécnica e de Computadores na Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP), era também director do INESC TEC desde 2001. Foi também administrador executivo do Produtech – Pólo das Tecnologias de Produção. Em termos internacionais é membro do High Level Group da Plataforma Tecnológica Manufature, integra também os “boards” da EFFRA – European Factories of the Future Research Association, ISPIM – International Society for Professional Innovation Management, é delegado nacional do NMP+B Programme Committee do HORIZON 2020 e perito em RIS3 da DG REGIO.

OBSERVATÓRIO
EY | NEGÓCIOS
Competitividade

COMPETITIVIDADE
INVESTIMENTO
INOVAÇÃO

Como se mede a competitividade?

Como tornar Portugal mais competitivo?

O que podem fazer as empresas para ganharem competitividade?

Qual o papel das políticas públicas?

Estes serão alguns dos temas abordados no próximo Barómetro e Think Tank do **Observatório EY | Negócios**.

Para mais informações:
http://observatorioey.negocios.pt

Após a Conferência **Inovação e Crescimento**, realizada no passado dia 14 de abril, onde foram debatidas as diferentes vertentes da Inovação no crescimento da economia, o **Negócios e a EY** prosseguem esta iniciativa.

A segunda ronda do **Observatório EY | Negócios** arrancará em breve com um Barómetro e subsequente Think Tank sobre Competitividade, um dos três pilares deste Observatório: **COMPETITIVIDADE | INVESTIMENTO | INOVAÇÃO**.

O **Observatório EY | Negócios** é uma iniciativa desenvolvida em associação pelo Negócios e a EY, que pretende monitorizar a economia nacional em diversas vertentes e aportar uma perspectiva informada e avançada com base no know-how de especialistas nacionais.

Esta iniciativa articula dois instrumentos de caráter periódico: Barómetro e Think Tank.

EY Building a better working world

negocios