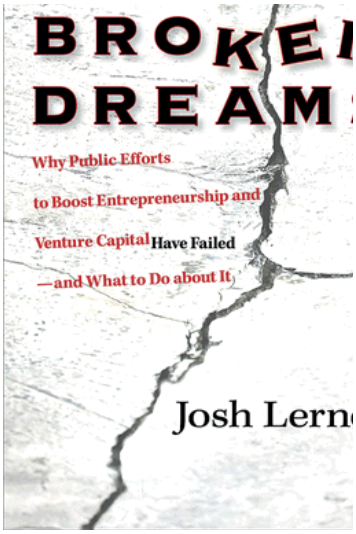
Nesse modelo, é essencial a presença de grandes empresas que compram os negócios formados e a presença de institutos de pesquisa. Pergunta: o que o pessoal de Venture Capital tem a dizer sobre inovação?

Programa Inovar



Saiba mais...

Dica do Cláudio Furtado.

Livro que traz a análise do Venture Capital nos EUA:

Boulevard of Broken Dreams: Why Public Efforts to Boost Entrepreneurship and Venture Capital Have Failed--and What to Do About It - Josh Lerner

VISÃO DA ANPEI SOBRE FOMENTOS DE INOVAÇÃO

Naldo Dantas, da ANPEI, advertiu que faria mais que uma apresentação e sim uma "provocação" para a plateia, até porque a ANPEI nos dois meses anteriores realizou uma discussão de cenários com líderes de diversos setores, em entrevistas individuais, sobre Visão 2030. A análise desse material será voltada a Inovação.
Essa pesquisa deve se tornar pública em novembro de 2014.



Naldo Dantas - ANPEI

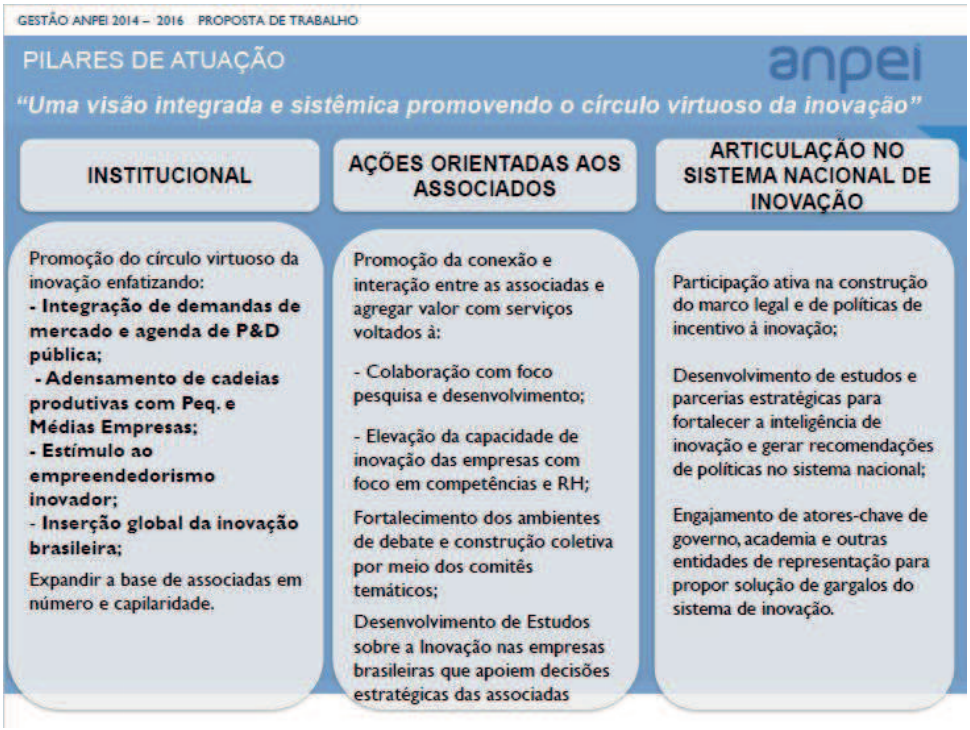
Quem é a ANPEI?

Como entidade representativa do segmento das empresas e instituições inovadoras, a Associação Nacional de Pesquisa e Desenvolvimento das Empresas Inovadoras (ANPEI) atua junto a instâncias de governo, ao setor produtivo e aos formadores de opinião, disseminando a importância da inovação tecnológica para a competitividade das empresas e o desenvolvimento do Brasil.

Missão da ANPEI?

Estimular a inovação nas empresas e elevar essa atividade à condição de fator estratégico para a competitividade e produtividade das companhias e para a política econômica, industrial, científica e tecnológica do País.

AÇÃO TRANSVERSAL





Naldo relatou a importância de se migrar de uma associação de log para uma associação de negócio. “Não dá para querer resolver seus negócios pedindo ajuda aos outros. A nossa lógica é trabalhar com pensamento de cadeia para que os atores se articulem: do cliente ao fornecedor. Fazer experiências práticas, ver o que funciona e o que não funciona e, a partir disso, buscar políticas públicas”.

Para Naldo, o grande desafio é inserir o Brasil nas cadeias de inovações globais. A seguir frases do próprio representante da ANPEI sobre impressões da pesquisa que realizou com líderes.

CENÁRIOS – STRESS À VISTA?
BRICS – RICS?

“Muitos acreditam que por laço econômico, o Brics não vai mais existir”.

BRASIL CELEIRO DO MUNDO X ÁFRICA CELEIRO DO MUNDO?

“A China entrou no mercado africano, e mudou tudo. Os chineses estão vendendo matrizes até no Brasil, perdemos a mão. Talvez percamos o controle das commodities além do fenômeno da desindustrialização”.

MANUFATURA ADITIVA X MANUFATURA 4.0 X BRASIL SEM MANUFATURA?

“Estamos perdendo capacidade / competitividade na indústria brasileira. Não estamos conseguindo parceiros para co-desenvolvimento nas cadeias locais. Cadê o parceiro? Enquanto isso, há muitos outros países avançando”.

RETORNO DA MANUFATURA MUNDIAL AOS BERÇOS

“As transnacionais estão retornando com suas manufaturas para suas sedes (berços) por meio da alavancagem da manufatura avançada”.

BIOTEC DE PONTA-NOVA INDÚSTRIA DO BEM ESTAR

“O Brasil está perdendo a caminhada nessa área, por burocracia (CGEN) e infindáveis discussões com a indústria farmacêutica (química fina x rota biológica / genética). Saúde não pode ser negócio, tem que ser um bem público. Como conseguir fazer de um bem público um negócio? Essa é minha provocação”.

NOVA MATRIZ ENERGÉTICA

“Nossos olhos estão excessivamente focados para o pré-sal. Essa é a nossa lógica... em uma rota de green technologies existe uma enorme gama de novos negócios”.

NOVO MODELO OU AUSÊNCIA DE IDEOLOGIAS / ESTRUTURAS CLÁSSICAS DE PODER: 5 ANOS – MUDA ALGUMA COISA?

Mudança na estrutura social: - “Mais do que socialismo, capitalismo, questões religiosas... é preciso considerar o mercado em rede. É isso que vai funcionar”.

CONFLITO ARMADO EM MERCADO-CHAVE

“Nunca teve tanta gente morrendo ao mesmo tempo como agora. Como será trabalhar num ambiente desses?”.

CUSTO DE TRANSAÇÃO X CONFIANÇA?

“O que está por trás disso? Essa é uma discussão profunda na ANPEI. Estamos numa armadilha: quanto mais pedimos, mais liberação de recursos ocorre, mas não no time, com a previsibilidade e no custo de transação que a inovação demanda. Existe a sensação de que o gargalo está na capacidade das empresas em converter dinheiro em produto. O dinheiro está ai, bem como as tecnologias, mas faltam empreendedores.
O custo de transação no Brasil é alto (excessivo), o fechamento de um contrato dura meses, o controle (prestação de contas) é burocrático ... e existe uma preocupação com as rotinas do sistema publico de controle (sistema U).
Falta confiança entre os atores. Mais do que pedir novos instrumentos é preciso redesenhar a lógica da transação (aplicar um lean administrativo) para desburocratizar e simplificar os processos administrativos. Mais dinheiro não vai resolver a questão brasileira. “Estamos evitando atacar a questão central”.

LEI DO BEM X MODELO CONTÁBIL / INVESTIMENTO PRIVADO

“Lei do Bem é relevante, mas tem fragilidade no seu modelo mental. Qual o complicador? Colocar o dinheiro no sistema da Lei do Bem pode gerar um contencioso (acolhimento do relatório pelo MCTI / receita). Se o dinheiro será aplicado, ou não, corretamente, resvala na questão da confiança. Só ressalto que o recurso oriundo da Lei do Bem não tem perfil de investimento – Receita não previsível no médio prazo.

FUNDO DE MÉDIO PRAZO - EXCESSIVA FONTE PÚBLICA

“No Brasil há um predomínio de dinheiro público e uma lógica de inovação para o mercado interno. O dinheiro mundial privado direcionado às startups vai para outro país. O capital de risco global não vem para cá. Isso afasta a dinâmica de inovação mais agressiva. Muita fonte é pública, mas sem um investimento a longo prazo consistente. Dai entra um conceito importante: precisamos de mais dinheiro ou menos perda? Mais dinheiro ou mais linha administrativa? No modelo brasileiro, como se resolvem problemas desse tipo? Por meio de aperfeiçoamento legislativo? Obviamente não! Porque o que mais pesa é a regulamentação intra, é o software do órgão, não adianta só trabalhar a lei, se você não consegue mudar o formulário. É uma força tarefa para mudar órgão porque o recurso continua não chegando na empresa”.

EXAUSTÃO DO CONCEITO CHAMPION ...? LÓGICA DA REDE???

“Não existe lógica de construir cadeias champion, só existe a empresa Champion, bem como não existe fomento para cadeia e sim fomento individual. Isso revela uma inconsistência: temos que tentar avançar em grupo!”

Mercado de fato direciona? Qual resultado esperamos? Financeiro ou social?
“As pessoas tem dúvida do papel da empresa na economia, as pessoas ficam com vergonha de ganhar dinheiro, o “starteiro” não quer ser empresário, ele quer fazer um bem social. O sistema tem que se reequilibrar. Tem uma questão de fundo sobre a confiança e o papel do empresário na sociedade.

MENSAGEM FINAL

“Para finalizar, no que tange os instrumentos de fomento, creio que estamos começando a incorporar a compreensão que o custo de transação deste tipo de linha de financiamento é de extrema relevância e um grande gargalo (avançamos na FINEP 30 dias + dinâmica EMBRAPII)... esperamos mais evoluções nesta direção. Creio que no futuro os instrumentos enfatizarão MENOS a inovação para o mercado interno e a política de “empresas champions” e MAIS a inovação para a internacionalização das cadeias de empresas e das tecnologias brasileiras e a política de clusters / cadeias produtivas integradoras vencedoras... (sonho com a construção de 1 - 2 tiers globais brasileiros). Quem sabe ai achamos nosso espaço no mundo real?” – Naldo Dantas

BALANÇO DO EVENTO – POR ANDRÉ PALMA

Como representante de uma empresa francesa, permito-me trazer um exemplo francês, durante a crise mundial de 2008, e que a inovação teve um fator-chave para superar isso. A crise foi desencadeada pelos títulos “sub-primes” americanos, os incentivos fiscais quase triplicaram. Atingiram uma população de quase 20.000 empresas de todos os portes numa evidente mensagem que a inovação seria a chave para sair da crise.

No Brasil, estes mecanismos começam a fazer parte da estratégia das empresas brasileiras, embora de forma ainda muito tímida.

A Global Approach Consulting (GAC) possui um interesse direto nas questões relacionadas ao fomento da inovação, uma vez que este assunto refere-se à sua atuação no mercado local e global. Atualmente, contamos com mais de 2500 clientes gerando uma renúncia fiscal da ordem de US$ 800 milhões de dólares anuais.

No Brasil, nossa atuação é bastante significativa pela amostragem e qualidade de nossos clientes, aproximadamente 200 clientes.