

Casos práticos

# Inovar para estar um passo à frente da concorrência

Unicer, **Hovione**, Siemens, Critical, Chipideia, YDreams, Pestana, Brisa, *Fly London*, *Salsa*, *Aerosoles* e Cifial. Eis alguns casos de sucesso, em que a marca “Portugal” não significa cadastro, mas sim currículo. Portugal faz bem e possui tecnologia para competir entre os melhores. A falta de auto-estima fica à porta das empresas que no *timing* certo souberam apostar na tecnologia e competitividade, entre muitos outros atributos. A ligação das empresas às universidades é, desde logo, uma mais-valia para qualquer empresa vencer no mercado global



Os investimentos em I&D colocam Portugal numa posição de reconhecida competitividade

TEXTO DE LEONOR MATIAS

“**P**ortugal tem tudo para se afirmar, mas precisa de inovar e de se modernizar”, considera Melo Ribeiro, administrador-delegado da Siemens, no jornal da empresa, a propósito do sucesso da Siemens em Portugal. Já a Unicer considera que, num mercado em constante mutação, o intercâmbio entre empresas e universidades surge como uma mais-valia a caminho da inovação e do desenvolvimento de ambas as entidades. João Picoito, CEO da Siemens Information and Communications, realça que a I&D (investigação e desenvolvimento) tem “um

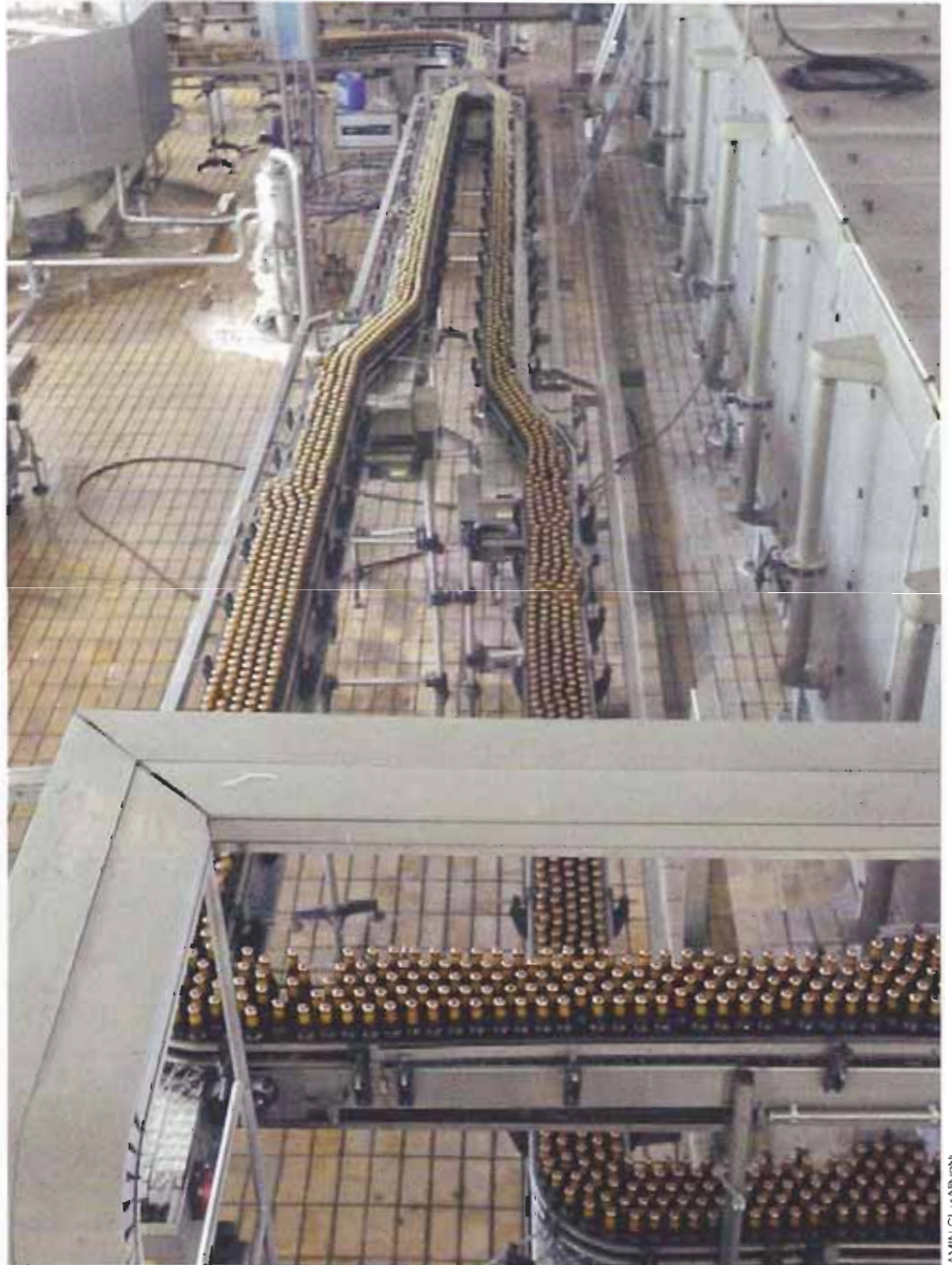
papel estratégico na consolidação de *know-how* tecnológico em Portugal, sendo também um factor chave da competitividade a longo prazo”. Em declarações recentes ao *Diário de Notícias*, Murteira Nabo, presidente da Cotec, considerou a biotecnologia, a aeronáutica, a nanotecnologia, as tecnologias de informação e comunicação como as principais áreas de aposta da indústria portuguesa, sem perder de vista a inovação, considerada o motor para o desenvolvimento.

A ligação das empresas às universidades é uma prática que tem vindo a ganhar importância, e existem bons exemplos de empresas que nasceram da relação entre o universo empresarial e o

universitário. Temos os casos recentes da Critical, que tem na Agência Espacial Norte-Americana (Nasa) um dos seus clientes de prestígio. A YDreams é outro caso de sucesso no panorama português. Nascida da relação universidade-investigação, dedica-se ao desenvolvimento de aplicações multimédia (como jogos) para as telecomunicações móveis baseadas na localização geográfica, em instalações e em sistemas de visualização a três dimensões. A internacionalização da YDreams esteve presente desde a sua constituição.

Portugal entrou na rota da localização dos centros de competência e excelência de multinacionais de capital estrangeiro. E são vários os exemplos – Siemens, Bombardier, Alcatel, Lógica, SAP, entre outros exemplos. Melo Ribeiro recorda que, no caso da Siemens, quando “há cerca de meia dúzia de anos redefinimos a visão e os objectivos do grupo em Portugal, quisemos passar dos conceitos mais básicos da qualidade para a alta tecnologia e para a excelência”. João Picoito reforça esta aposta quando refere que “os investimentos efectuados pela Siemens em I&D “permitem colocar Portugal numa posição de reconhecida competitividade, liderando através da inovação”.

O investimento na investigação faz também a diferença na Hovione, multinacional de capitais portugueses. Localizada em Loures, a Hovione tem na investigação e desenvolvimento de processos ligados à produção de substâncias farmacêuticas activas a sua principal actividade. A Hovione é um caso de sucesso no tecido empresarial português. Em declarações ao *DN-Empresas* Guy Villax, administrador-delegado da empresa, realça que a Hovione procura “servir as empresas inovadoras – empresas que descobrem novos medicamentos. Nessa sequência, inventa processos de fabrico, apoiando o seu desenvolvimento”. Quando os produtos são aprovados pela autoridade de saúde norte-americana, Food and Drug Administration (FDA), a Hovione assegura a sua produção industrial. “A empresa assume-se assim como um elo de ligação essencial das multinacionais farmacêuticas, actuando como um parceiro imprescindível no que respeita ao desenvolvimento e fabrico de produtos farmacêuticos inovadores”.



AMIN CH/AAP/DN

O trabalho conjunto com as universidades possibilita a oferta de mais e melhores produtos

Cooperação entre mundo empresarial e académico é uma prática que tem vindo a ganhar importância, e existem bons exemplos da relação entre empresas e universidades

Para a Unicer, a ligação às universidades tem por principal objectivo “oferecer mais e melhores produtos”. Para a empresa cervejeira, trata-se de uma “oportunidade para adquirir conhecimentos ainda mais avançados na sua área de actuação. Para as universidades, trata-se de uma forma de aprofundar a área da investigação”. Resumindo: “O relacionamento desenvolvido permite trazer ganhos para o consumidor e para a ciência”. A Unicer é um dos melhores exemplos da aposta na relação com as universidades: mantém uma estreita relação de parceria com a Faculdade de Ciências da Universidade do Porto, a Escola Superior de Biotecnologia da Universidade Católica

A interacção com entidades do sistema científico é fundamental para assegurar a exteriorização do conhecimento, a transferência de tecnologia e a criação de vantagens competitivas

ca do Porto, a Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto, entre outras tantas ligações com universidades, com as quais a empresa de Leça do Balio, no Porto, está a desenvolver projectos de investigação no âmbito do NITECER – Nú-

cleo de Investigação e Desenvolvimento Tecnológico.

A interacção com entidades do sistema científico, desde a fase de concepção e de desenvolvimento dos projectos de investigação e desenvolvimento tecnológico, bem como o envolvimento de todos os níveis da estrutura interna relevantes, “é fundamental por forma a assegurar a exteriorização do conhecimento, a transferência de tecnologia e a criação de vantagens competitivas”, aponta a empresa que desenvolve actualmente dois programas específicos: o Programa Beta (acolhimento de estagiários) e Programa Ómega (divulgação do projecto da empresa nas universidades por forma a recrutar recém-licenciados).

Sobre o contributo da Hovione para a

economia portuguesa, Guy Villax diz que a empresa criou “condições para a formação em Macau e nos Estados Unidos de seis elementos nos últimos cinco anos, através do Programa Contacto promovido pelo ICEP”. Nos últimos dez anos, adianta o gestor, “passaram pela Hovione cerca de 120 recém-licenciados em áreas técnicas. Todos os anos, ao dar um lugar de estágio a um licenciado estrangeiro, garantimos que há um lugar para um estudante português numa empresa no estrangeiro”.

A estrutura de I&D da Siemens em Portugal conta com mais de mil engenheiros. João Picoito salienta que “a Siemens centra a sua actividade de I&D em Portugal na área das telecomunicações. Abrangemos toda a cadeia de valor que passa pela pesquisa fundamental, investigação aplicada, desenvolvimento e testes laboratoriais”. Em Portugal, a Siemens possui centros de competência em redes ópticas, sistemas de gestão de redes, *home entertainment solutions*, sistemas multimédia e *mobile networks*. Em 2004, a Siemens investiu cerca de 55 milhões de euros em I&D e produziu cerca de 1750 milhões de horas em I&D, o que a coloca como um dos maiores centros de investigação em Portugal”, adianta João Picoito.

A Brisa, quando concebeu e desenvolveu o sistema de via verde, fez história. A concessionária de auto-estradas está a retirar dividendos do sistema que revolucionou o sistema de cobranças electrónicas. O sistema está a ser exportado e recentemente a empresa formalizou uma parceria internacional para a operação de sistemas de cobrança de portagens, com vista aos mercados da Europa Central. A Brisa Access Electrónica Rodoviária (subsidiária da Brisa) estabeleceu uma parceria com as empresas Kapsch Telematic (Áustria) e a Autoroutes Paris Rhin-Rhône (França) para a implementação da operação de cobrança de portagens na Europa Central e de Leste.

Sobre como se cria uma empresa de sucesso, Vasco de Mello, presidente da Brisa, diz que “muito trabalho e um forte enfoque nos clientes são ideias-chave, na actividade diária de qualquer empresa que tenha como objectivo criar valor de forma sustentada. O planeamento estratégico, a constância na concretização dos projectos,



A Critical é um dos bons exemplos da relação entre mundo empresarial e universitário



A Brisa, quando concebeu e desenvolveu o sistema de via verde, fez história

Planeamento estratégico, consistência na concretização dos projectos, determinação na busca de uma cada vez maior eficiência são factores críticos para o sucesso de uma empresa

a determinação na busca de uma cada vez maior eficiência – operacional e económica –, aliados à capacidade de inovar, de motivar os colaboradores e de trabalhar em equipa, são os factores críticos para o sucesso de uma empresa. Empenho, rigor e profissionalismo, são objectivos constantes do trabalho desenvolvido na Brisa tendo sempre presente os clientes, sem os quais a criação de valor não é viável”.

Ainda na área dos pagamentos electrónicos, o sistema Caixa Automático, desenvolvido pela SIBS (Sociedade Interbancária de Serviços), onde figuram todos



O sistema Caixa Automático, desenvolvido pela SIBS, é considerado um *case-study* na Europa

os bancos a operar no mercado português, é considerado um *case-study* na Europa. O sistema desenvolvido é dos mais modernos, onde se podem comprar bilhetes, fazer pagamentos, levantamentos e uma série de operações, que noutros países ainda não estão disponíveis.

Mas os casos exemplares não se esgotam nas empresas de base tecnológica,

existem outros sectores onde Portugal está a ganhar prestígio. E a hotelaria e o grupo Pestana, que ocupa o 121.º lugar no *ranking* mundial do sector, entre os 300 maiores grupos hoteleiros do mundo, é um bom exemplo. De empresa eminentemente local ou regional, evoluiu ao longo da sua actividade até atingir o posicionamento de maior grupo português. >

SABER GERIR UMA EMPRESA É SABER TOMAR DECISÕES.

130 ANOS DE EXPERIÊNCIA DÃO UMA GRANDE AJUDA.

No Banco Espírito Santo atamos à liderança na nova economia a experiência de 130 anos no apoio ao tecido empresarial português. Ao ser cliente BES, a sua empresa dispõe da oferta e do saber de um grupo financeiro com especialistas sempre disponíveis para lhe apresentarem as melhores soluções. Com uma estrutura de Centros de Empresas distribuída por todo o país, temos ao seu dispor equipas dedicadas que asseguram um atendimento personalizado e uma análise detalhada das suas necessidades. Se ainda não é Cliente BES Empresas, consulte [www.bes.pt](http://www.bes.pt) ou ligue 707 200 300 e marque uma entrevista com o seu novo Gerente de Empresas. Em que local? A decisão é sua.

 **BANCO ESPÍRITO SANTO**

[www.bes.pt](http://www.bes.pt)



JOSE CARLOS CARVALHO/IDIN

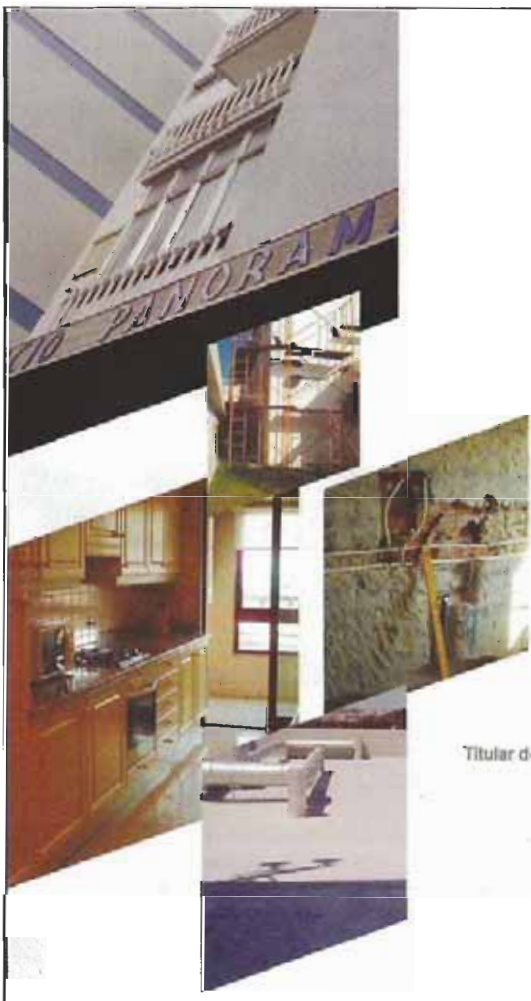
Para Dionísio Pestana, "o sucesso não se procura, constrói-se com muito trabalho"

O processo de internacionalização do grupo conta com uma presença já consolidada em três continentes: Europa, América do Sul e África. Prevista está ainda a sua expansão para outros países europeus, estratégia consolidada com o recente anúncio

de uma unidade hoteleira em Londres. Questionado como se alcança tal êxito, Dionísio Pestana, presidente do grupo Pestana, diz que "o sucesso não se procura, constrói-se. E para o construir é necessário trabalhar, trabalhar muito. Um trabalho

Definir objectivos ambiciosos e saber correr e ultrapassar riscos, inovar e estar um passo à frente da concorrência não desperdiçando oportunidades são trunfos para se vencer

feito de muito rigor, aliado a uma forte perseverança. Há também que definir objectivos ambiciosos e que saber correr e ultrapassar riscos, não desperdiçando oportunidades. Foi sempre essa a nossa postura ao longo dos nossos 33 anos de existência. E se hoje somos líderes no nosso sector em Portugal é porque soubemos sempre inovar e estar um passo à frente da concorrência". ■



## Concretizamos a sua obra Mudamos o seu espaço

*Construção de moradias  
Reabilitações de edifícios  
Impermeabilizações  
Remodelações  
Pinturas*

Titular do Alvará nº 51404

Rua do Comércio nº 29 C  
Porto Salvo 2740 - 035

Tel: 214 235 330  
Fax: 214 235 339  
Tlm: 969 571 208  
936 426 956  
917 938 210

geral@lbc.pt  
www.lbc.pt



**LARCHER DE BRITO**  
CONSTRUÇÕES LDA