

Inovação

HISTÓRIA DE UM CA

A Hovione é um exemplo na inovação. Esta farmacêutica vende toda a sua produção para o estrangeiro e é referência na investigação e desenvolvimento.

João Guerreiro Valente jgv@premio.pt

Imagine uma empresa portuguesa que trabalha com as grandes multinacionais da área farmacêutica. Mais: imagine que ela não vende nem um centímo da sua produção em território nacional. E, agora, complete o exercício pensado que esta companhia assenta a sua

me de vendas, 9,7% destinam-se a financiar a investigação e desenvolvimento (I&D) – é a sétima empresa portuguesa que mais investe nesta área, em termos globais, segundo o Observatório para a Ciência e Tecnologia. Um em cada cinco trabalhadores da companhia trabalha em I&D. Os resultados traduzem o acerto deste investimento. No ano passado, as vendas directas de I&D representaram 20%



UMA AUTÊNTICA LINHA DE MONTAGEM

65 milhões
de euros foi o volume de negócios no último exercício

645 colaboradores
de dez nacionalidades diferentes

vantagem competitiva no desenvolvimento de processos altamente inovadores, que permitem a estes gigantes viabilizar a sua produção. Já adivinhou que estamos a falar da Hovione, não já?

O cartão de visita não deixa dúvidas: detém cerca de 400 patentes registadas no mundo inteiro, um autêntico recorde para a realidade portuguesa. Em 2005, a empresa facturou cerca de 65 milhões de euros, o que representa um aumento de 8,4% em relação ao ano anterior. E deste volu-

do resultado total, um aumento de 24% em relação ao passado imediato. Mas a Hovione não quer ficar por aqui e, em 2006, quer que os seus resultados traduzam um novo aumento de 27,8%. «Competimos com a China e a Índia e praticamos preços mais elevados. Se não

Manual de desenvolvimento

Para Peter Villax, director-executivo da Hovione, a falta de educação é o principal entrave ao desenvolvimento do País. Segundo este gestor, a quantidade de dinheiro que se gasta na educação não é importante. O que conta é como ele é gasto.

MPEÃO

proporcionarmos valor acrescentado, desaparecemos. A I&D é essencial para mantermos a nossa competitividade», explica Peter Villax, director-executivo da empresa para a área farmacêutica.

GERADORA DE VALOR ACRESCENTADO

Mas, afinal, o que faz a Hovione? Um novo medicamento é produzido em pequenas quantidades pelas grandes multinacionais do sector para ser testado em ensaios clínicos. Se surgirem bons resultados a nível de eficácia e segurança, o processo de fabrico é desenvolvido a uma escala cada vez maior para ser produzida em quanti-

petitividade ao nível dos custos», resume Peter Villax. Este negócio tem uma forte componente de risco porque, dos processos de síntese trabalhados ao longo de um período que vai dos quatro aos sete anos, só alguns atingirão a escala comercial.

O principal parceiro comercial são os Estados Unidos, para onde se dirigem 44% das vendas. Mas a União Europeia e o Japão absorvem o resto da produção. Longe vai a década de 70, quando a Hovione entrou pela primeira vez num mercado estrangeiro, o Japão. Neste momento, a empresa tem duas fábricas, em Loures e em Macau. Em 2002, inaugurou o Centro de Transferência de Tecnologia em Nova Jersey, nos Estados Unidos, uma obra orçada em 16,5 milhões de euros, e que representou o maior investimento português neste País, em 2002. Mas é importante não esquecer que o país do Tio Sam é o principal cliente da empresa. «Instalámo-nos em Nova Jersey porque esta cidade é o epicentro da indústria farmacêutica americana. E o

pólo de biotecnologia da costa leste. Deste choque de culturas saem resultados curiosos. «O gestor americano tem uma vulgar capacidade de desenvolver talento. Temos tido óptimos resultados no amadurecimento acelerado dos jovens portugueses e asiáticos que trabalham nos Estados Unidos.» Talvez por ter contacto com outras culturas – os Villax são uma família de origem húngara –, e por ter escritórios e unidades fabris espalhadas pelo mundo, a maneira de ser dos portugueses e as bases em que assentam o nosso tecido empresarial não passam incólumes: «As companhias não estão viradas para a inovação. Por vezes, o Estado apoia quem não é competente. Isso é mau para o mercado», afirma o gestor.

BOLSA AO LONGE, UNIVERSIDADES AO PÉ

Uma actividade deste tipo implica um músculo financeiro grande. E a entrada em bolsa já foi equacionada algumas vezes. A primeira delas, ainda nos anos 80. Mas a família Villax – a viúva do fundador e os seus filhos – que detém o capital da

36 anos

é a média de idade dos trabalhadores da empresa

100%

da sua produção é exportada para o estrangeiro

7.º maior

investidor em I&D de Portugal

9 anos

é o tempo de maturação de um produto

dades industriais. A Hovione desenvolve estes processos de síntese, para que os princípios activos farmacêuticos passem de uma escala laboratorial para uma escala comercial. «No fundo, fazemos com que uma produção de gramas se torne uma produção de toneladas, com grande com-

Centro tem uma função dupla. Por um lado, os nossos clientes vão mais facilmente a Nova Jersey do que a Lisboa. Por outro, permite a interacção entre os cientistas americanos e os nossos», explica Peter Villax. De facto, estão lá instalados os centros de pesquisa de nove multinacionais e é o

Hovione, nunca encontraram motivos que justificassem essa opção. «O facto desta ser uma empresa familiar com uma estrutura estável, permite-nos ‘esperar’ pelos lucros. Neste negócio, um projecto leva entre quatro a sete anos para se facturar, com um risco muito elevado. É difícil não deixar os investidores impacientes com esta realidade. Eles preferem viver para o trimestre», responde Peter Villax. Na calha estão alguns projectos de colaboração científica com duas universidades portuguesas: a Faculdade de Farmácia, da Universidade de Lisboa, e o Instituto Pedro Nunes, da Universidade de Coimbra. «As universidades têm um papel central no desenvolvimento da massa cinzenta. E as universidades portuguesas têm potencial para se tornarem tão boas como as melhores», sublinha. Acreditar é o primeiro passo para vencer. ■

Não há poupança nas palavras. «Temos uma política vergonhosa em termos de exigência de resultados, nas escolas. Como não gostamos de ter insucesso escolar, baixamos a fasquia. Resultado? Temos licenciadas a trabalhar como secretárias na Hovione», insurge-se Peter Villax. Para este gestor, é necessária uma mudança de paradigma. O grande problema é ter um programa escolar focado na memorização, sem sentido analítico, sem habituação à crítica. «Aprecio muito quando alguém me diz: ‘Está enganado.’ E o nosso ensino, ao contrário, fomenta o

seguidismo», acrescenta. No fundo, um sistema cujo objectivo é ter altas taxas de aprovação, está errado. E Peter Villax considera que os portugueses até são muito bons. «Somos dos melhores da Europa a mexer num computador. Os miúdos portugueses dominam a internet e a Playstation quase intuitivamente. Se isto não é sinal de que somos bons nas novas tecnologias, é o quê?» Neste sentido, o Plano Tecnológico do Governo de José Sócrates pode representar essa mudança. «Mesmo que tenha um efeito meramente psicológico, já dá um sinal importante», conclui. ■