

Finalmente, uma validação de Ciência Empreendedora Inovadora!



GLÁUCIO BRANDÃO

Veza por outra acontece algo para nos mostrar que aquela aposta feita lá trás não era apenas uma aposta, mas um bom caminho a ser percorrido. E assim se deu na bela manhã do dia 28.06.2019, quando a candidata a Mestra em Ciência, Tecnologia e Inovação da UFRN, a engenheira de Materiais Andressa Galvão, fez deslizar seus slides (quase que escrevo “transparências”) sobre a lousa da sala 04 da Escola de Ciências e Tecnologia, ECT-UFRN.

Tratava-se da 38ª defesa de [dissertação do MPI](#), o primeiro mestrado profissional de inovação em instituição federal do país, em operação desde 2015. Um [“Mestrado ancorado em uma Incubadora”](#).

A desenvoltura na apresentação da engenheira só rivalizou com o seu profundo conhecimento sobre o negócio que estava sendo apresentado. Foi, portanto, bom de se ouvir e de se ver. A banca também deu parecer positivo.

Assim, sem mais delongas, vamos ao relato desse grande dia para a Ciência Empreendedora.

Vantagem Diferencial

Essa é a diferença entre um negócio comum e um negócio baseado em empreendedorismo inovador, aquele que gera maiores retornos (capital, renda, impostos), mais empregos e é sustentável durante um prazo maior. Negócios baseados em diferencial competitivo necessitam de conhecimento diferenciado como lastro, de ciência aprendida na academia, na indústria ou no mundo. Não importa a origem, mas o efeito. É o que eu explico no artigo [A última coca-cola do deserto](#), e que a heroína deste texto, a Mestra Andressa Galvão, conseguiu captar de forma plena. Acho que tinha de ser uma mulher pois, diz a lenda urbana, é “o único ente capaz de executar duas coisas bem feitas ao mesmo tempo”. Portanto, juntar Ciência e Empreendedorismo de forma equilibrada não é para qualquer um. Tony Stark - O Homem de Ferro - até tenta, mas falta-lhe o equilíbrio. Deixe-mo-la falar:

“Como vantagem diferencial proposta neste modelo de negócio, a nova gestora de inovação da spin-off assegura a expertise de todo processo, incluindo as formulações, o design inovador dos revestimentos, a gestão de produção e entrega, embasada em estudos

recentes da nova tendência do empreendedorismo inovador, obtido na inPACTA-UFRN (onde está incubada) e no Mestrado Profissional de Inovação (*stricto sensu*).

O diferencial competitivo é apresentado por meio de processos e do relacionamento com o cliente. Os revestimentos 3d desenvolvidos **são únicos** e passível de conquistar e fidelizar a clientela. Ter a inovação no sangue da empresa também é uma forma de manter um diferencial competitivo, pois a partir do momento em que o cliente enxergar valor em algo que só nossa empresa pode produzir, eles irão ter uma relação de confiança com a nossa marca.” (Trecho da dissertação de nossa heroína).

Portanto, quem conseguirá copiar essa inovação com tanta facilidade? Essa é a essência da Ciência Empreendedora e Inovadora: ser uma vantagem “matadora”.

Ciência com Modelo de Negócio

Vamos às provas de uma *Ciência Embarcada em Modelo de Negócio*. Para isso, utilizarei trechos da dissertação tema deste artigo.

Trecho 01, página 62.

“A partir da análise dos itens anteriores foi possível estruturar a spin-off, determinando seus custos, receitas e viabilidade do negócio. Com auxílio de uma planilha foi possível calcular o tempo que os investimentos feitos na empresa levam para ser recuperados em forma de lucro, denominado *payback*; o valor presente líquido (VPL) com objetivo de analisar se o investimento inicial aportado pelos sócios na empresa é viável ou não, levando em consideração a taxa de juro fixada em 9% a.a; e por fim foi calculado a taxa interna de retorno (TIR) para identificar o retorno que a empresa terá durante o período dos cinco anos”.



Na ordem: Prof. Júlio, Mestra Inovadora Andressa, Prof^a Luciana, Prof. Kleber, GBB-San. Daqui há 100 anos dirão que o dia 28 de Junho de 2019 a.d. foi um dia histórico.

Trecho 02, página 67.

“A proposta comercial foi realizada em comum acordo de ambos os lados para dar início a produção dos revestimentos e aplicação em casas populares da região. Desta forma nesta etapa da empresa, nosso objetivo é ganhar reconhecimento do trabalho, disseminação da marca na região, e acumular capital para reinvestimento dentro da própria empresa que visa melhorar e se capacitar cada vez mais para dar início na abertura da spin-off.

Por fim, após análise dos cálculos dos indicadores econômico financeiros (*payback*, Valor Presente Líquido (VPL) e Taxa Interna de Retorno (TIR)) foi possível identificar que os resultados foram favoráveis a realização do investimento. Adicionalmente é importante destacar a necessidade de uma análise de viabilidade dos investimentos, pois muitos erros poderiam ser evitados e com certeza o índice de sucesso empresarial seria muito maior”.

Trecho 03, página 67, com um “pouquinho” de alteração

“Obtiveram-se durante o estudo deste trabalho resultados positivos para início do negócio. Formulações de revestimento à base de “cuscuz” com adição de N% de “canjica” e N/2% de “pamonha” com banho em “óleo de castanha”, mostraram-se durante a pesquisa ter ótima qualidade e principalmente maior resistência à exposição de sol e chuva quando instalados em ambientes externos.

Os ensaios de caracterização (TG, MEV e DRX) puderam comprovar o efeito pozolânico do “óleo de açaí” na mistura, com a formação do silicato de “gingibre” (Si-Gen), o que explica o aumento da resistência nos ensaios de resistência a compressão e flexão”.

Nota de GBB-San. Tratando-se de formulação única, troquei os termos originais da dissertação por combinações gourmet, para facilitar a vida de quem queira copiar o trabalho de nossa Mestra. Afinal, estamos falando de negócios tecnológicos originais; não de artigo científico!

Voltando: alguém aí vê todo dia dissertações que falem ao mesmo tempo sobre experimentos científicos, inovação, contrato de prestação de serviços, *payback*, VPL, TIR, na dupla custo-receita, vantagem competitiva, spin-off, incubadora, *stricto sensu*, análise de viabilidade dos investimentos, e, de quebra, culminar em proposta comercial e um doutorado acadêmico?

Proposta Comercial

Afim de descrever o que será desenvolvido para a empresa S BRASIL EMPREENDIMENTOS, empresa focada na construção de casas populares no município de Extremoz, apresentamos a proposta comercial, com as seguintes características à saber:

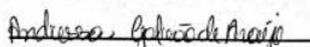
Condições gerais de fornecimento

Pagamento:	R\$:
Prazo de entrega:	Até
Garantia:	12 r ma

Considerações finais

O sistema ora proposto é passível de expansão e adaptável às necessidades específicas do cliente.

Atenciosamente,



Andressa Galvão de Araújo



De acordo,



S
2  MENTOS

Natal (RN), 09 de JANEIRO de 2019

Proposta Comercial: o ápice da jornada de nossa heroína.

Memorável, pelo menos para a UFRN

É ou não um fato memorável? Temos ou não temos o que comemorar?

Agora que sagrou-se uma gestora de inovação, ou CInO (*Chief Innovation Officer*), nome carinhoso que criamos aqui para prestigiar aqueles que cruzam a *fronteira* da Ciência e entram no Mercado (obrigado pelo termo *fronteira*, Prof^a Mariana Almeida), essa jovem senhorita refinará ainda mais sua ciência, para o nosso bem e em prol de sua *spin-off*, no doutorado de Materiais, do qual o resultado da seleção foi recebido na tarde daquele mesmo produtivo dia.

Ou seja: defendeu o que poderíamos chamar de uma “tese angular em empreendedorismo inovador”, foi aprovada em um doutorado (tudo no mesmo dia) e ainda teve tempo de salvar o dia.

Obrigado Mestre Andressa por fazer parte de uma grande mudança, necessária aos novos tempos, e mostrar uma opção de modelo mental adequado às novas gerações, além dos exíguos concursos públicos e vagas inexistentes em mercado de trabalho que tem de ser oxigenado, ou recriado!

Finalmente, agora minha frase faz sentido: “Pensemos o Empreendedorismo de forma científica e a Ciência de forma empreendedora!”. (GBB-San).

