

COMPETÊNCIAS SOCIAIS E INOVAÇÃO TECNOLÓGICA EM PEQUENAS EMPRESAS DE BIOTECNOLOGIA



Autor: Pedro D. de Mello, bolsista de IC.
Orientação: Sônia K. Guimarães.

INTRODUÇÃO

A pesquisa faz parte de um projeto maior do Grupo de Pesquisa Sociedade, Economia e Trabalho (GPSET) e tem como recorte analítico três empresas gaúchas inovadoras de pequeno porte, do setor de biotecnologia.

Em contexto econômico marcado pela incidência do conhecimento na produção e serviços, a pesquisa teve como objetivo investigar quais as competências sociais, compreendidas enquanto a habilidade de construir relacionamentos positivos e mantê-los, e as estratégias mobilizadas pelos sócios-gestores para inovar tecnologicamente.

HIPÓTESE

A formação e ou inserção em redes seria uma forma de acessar recursos e informações relevantes à inovação.

MÉTODO

Entrevistas semiestruturadas (2012) e aplicação de questionário, (2013) com o sócio-gestor principal de cada empresa.

REFERENCIAL TEÓRICO

Fligstein (2007) observa que agentes, utilizando recursos e regras distribuídos desigualmente, interagiriam no campo econômico em dois sentidos: relacionando-se com grupos para reproduzir a sua ordem ou então tentando influenciá-los com vistas a reordenar em alguma medida as disposições do campo e, com isso, alcançar novas oportunidades. A busca por novas oportunidades, portanto, não se dá através da ação isolada de um indivíduo, mas sim através da cooperação entre ações.

RESULTADOS

| | E.1 | E.2 | E.3 |
|--|---|--|---|
| Formação | Pós-doutorado | Doutorado | Pós-doutorado |
| Experiência no exterior | Profissional e acadêmica | Sem experiência | Acadêmica |
| Financiamento | Públicos (48%): BNDES, FINEP e CNPq e privados (52%) | Públicos: BNDES, FINEP, FAPERGS, CNPq | CNPq (bolsista de doutorado) e recursos dos sócios. |
| Parceria em P&D | Intensa. Tem sede no Canadá. Patente em andamento para vacina contra câncer de próstata | Fraca. Apenas para teste em campo de seu kit de vacinas. | Fraca. Sequenciamento de DNA em parceria com empresa Suíça para diluir custos do processo |
| Relação Universidade-Empresa | Intensa. Parque Tecnológico e projetos com Universidades | Intensa. Parque Tecnológico e projetos com Universidades | Fraca. Apenas um bolsista de doutorado |
| Apoio de Organizações | BRBiotec, empresas maiores internacionais e nacionais | SEBRAE: treinamento em gestão, inovação e marketing. Consultorias privadas | MBA de patentes na FGV e curso de empreendedorismo p/ prof. Pelo Santander |
| Experiência com Incubadora | CIENTEC | Sem experiência | Sem experiência |
| Contratação de empresa jurídica | Consultoria para patentes. | Consultoria para patentes | Consultoria p/ patentes e contador fixo |
| Principal mercado que atua | Internacional: Canadá, Alemanha e EUA. | Nacional. | Nacional: RJ, SP, GO e estados do Nordeste |

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O caso da **E.1** demonstra que as redes não se reduzem apenas a uma dimensão econômica. Na economia do conhecimento, redes de P&D são tão importantes quanto acesso a financiamentos, pois permitem intercâmbio de conhecimentos e, conseqüentemente, agregam valor a bens e serviços. Como o intercâmbio de P&D da E.1 é internacional (Canadá), sua rede também viabiliza maior divulgação e, conseqüente, maiores investimentos, não se restringindo apenas aos financiamentos públicos. Para poder dar vazão a esses investimentos privados, o sócio-gestor da E.1 a transformou em Sociedade Anônima.

As empresas **E.2** e **E.3** têm redes consideravelmente menores e ambas ainda carecem de maiores recursos. O caso da **E.2** ilustra uma parceria forte com a Universidade, que é quem lhe fornece sua estrutura física e boa parte de seus funcionários, além de atuar em conjunto nos projetos da FINEP. Porém o sócio-gestor da **E.2** relata que a sobrevivência da empresa está ainda muito vinculada aos editais públicos. Para superar isso, mantém contato formal com o SEBRAE e consultorias privadas e, assim, vem desenvolvendo planejamento estratégico, Lead Time e Kanban, tornando-se mais competitiva e estável.

A **E.3** ilustra um caso de redes mais informais, baseadas na confiança e na reciprocidade. O contato com o empresário suíço formou-se através da experiência no PPG de Biologia da UFRJ. No mesmo PPG, um aluno de doutorado decide encerrar o curso para fazer MBA em gestão de patentes. Em troca da assessoria em gestão, vira sócio da empresa de seu ex-orientador na UFRJ. A **E.3**, no entanto, é formada apenas 3 sócios-gestores, todos sem dedicação exclusiva à empresa. O sócio-gestor relatou que a empresa não pretende exportar no momento, pois a empresa não daria conta da demanda justamente devido à falta de pessoal. Não tem parceria formal com Universidades e instituições de aporte financeiro direto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

FLIGSTEIN, Neils. Habilidade social e a teoria dos campos. *Revista de Administração de Empresas* 47.2 (2007): 61-80.

GRANOVETTER, Mark. Economic Action and Social Structure. *American Journal of Sociology*, Chicago, v.91, n.3, p.481- 510, Nov.1985.

