



EMPRESAS GESTÃO E GESTORES GG

LUÍS FILIPE MALHEIROS COMISSÃO DE LIGAÇÃO À INDÚSTRIA DA FEUP

“Os industriais têm de confiar mais nas universidades”

A Faculdade de Engenharia do Porto criou o único de ligação às empresas para duplicar projectos em parceria até ao final da década e evitar que as tecnologias emergentes fiquem perdidas nos gabinetes dos investigadores.

ANTÓNIO LARGUESA
alarguesa@negocios.pt

Luís Filipe Malheiros tem a missão de interromper a desconfiança e o clima de “divórcio” entre empresas e universidades, que atribui a um desconhecimento mútuo e que gera perda de receitas para ambos. O coordenador da recém-criada Comissão de Ligação à Indústria da FEUP, que terá um representante de cada um dos nove departamentos e Pedro Coelho como “agente de ligação”, alerta que é preciso “conhecer melhor o que é gerado internamente e o que as empresas fazem para ir lá vender-lhes a tecnologia”.

Por que falha a relação entre as universidades e as empresas?

Continua a haver um divórcio por desconhecimento de parte a parte sobre as valências e as potencialidades de cada um. Temos de ir bater à porta das empresas, dialogar mais e mostrar-lhes qual pode ser a mais-valia da nossa intervenção em projectos, da formação que damos e dos estágios – além dos doutoramentos

em ambiente empresarial, que estamos agora a perseguir. Por parte dos industriais tem de haver mais confiança e verificarem que esta ligação ao conhecimento é fundamental para se catapultarem.

A que se deve essa falta de confiança?

Olham para nós como uns teóricos e queixam-se que o tempo de resposta é extremamente [alargado]. Precisam de respostas mais rápidas, mas isto é quase como no desenvolvimento de um produto, tem os seus “timings”.

Podem acelerar os prazos, como eles desejam?

Sim, se conseguirmos crescer. É dramático o não rejuvenescimento dos quadros docentes e o desaparecimento da carreira de investigador. Não conseguimos fazer milagres. Agora, se começar a cair aqui dinheiro que nos permita alavancar isto, então o tempo de resposta pode ser mais curto.

O dinheiro cai através dos projectos em consórcio?

Há uma série de programas, do

Portugal 2020 e não só, em que as empresas têm muito a ganhar recorrendo ao sistema científico e tecnológico. Muitos implicam mesmo essa ligação. O que gostaria é que não fosse por imposição, mas que houvesse essa relação de confiança e as empresas sentissem que é uma mais-valia.

Quando elas buscam uma solução, recorrerem à academia é uma forma de fazê-lo também com menos custos?

Sim, sim. Normalmente, com o devido respeito, as empresas têm dificuldade em fazê-lo só dentro de portas. Acabamos por ter um conhecimento mais vasto sobre onde estão as áreas de saber e podemos ir buscar os parceiros certos para determinado projecto ou solução. Temos obrigação de conhecer isso melhor, enquanto as empresas estão focadas noutros aspectos.

Algumas dizem que as faculdades só se estão a abrir ao exterior porque foram obrigadas a isso pelos cortes orçamentais...

Ainda me custa ouvir dizer isso. Pode ser verdade num ou noutro

caso, mas os industriais têm de ter em conta que sem ovos não se fazem omeletes. Precisamos de mão-de-obra e de equipamentos. Nos últimos anos, os programas específicos, financiados só pelo Governo, para a parte do equipamento foram extremamente reduzidos. Estes projectos em parceria são uma forma de nos reequiparmos e as empresas deviam contribuir, porque também temos aqui soluções para elas.

E nota diferença quando a ligação é com multinacionais?

Não é substancial, mas de maneira geral as empresas estrangeiras que cá estão têm mais traquejo no relacionamento com os centros de saber. Quando as contactamos normalmente são mais abertas.

Com a criação desta comissão de ligação à indústria, que metas orçamentais fixaram para os projectos com as empresas?

Queremos aumentar o número de projectos efectivos com empresas e isso resultará no aumento de receita para nós. No programa-quadro anterior, que terminou em 2014, em sete anos assegurámos 20 milhões de euros em cerca de 50 projectos financiados. Temos métricas definidas para duplicar esses montantes no Horizonte 2020, chegando aos 40 milhões de euros.

Outra forma de se ligarem às empresas é através do “technology-push”. Como é que podem impedir que as tecnologias emergentes que desenvolvem fiquem perdidas nos gabinetes?

É um problema cultural, sem dúvida. Muitas vezes só muito tarde é que as empresas tomam conhecimento dela, mas entretanto já passaram meses ou anos. Temos de conhecer melhor o que é gerado internamente e também o que as empresas fazem para ir lá vender-lhes a tecnologia. ■

“Sem ovos não se fazem omeletes. Os projectos em parceria [com universidades] são uma forma de nos reequiparmos e as empresas deviam contribuir para isso, porque também temos aqui soluções para elas.”

PERFIL

Escorpião que gosta de comer

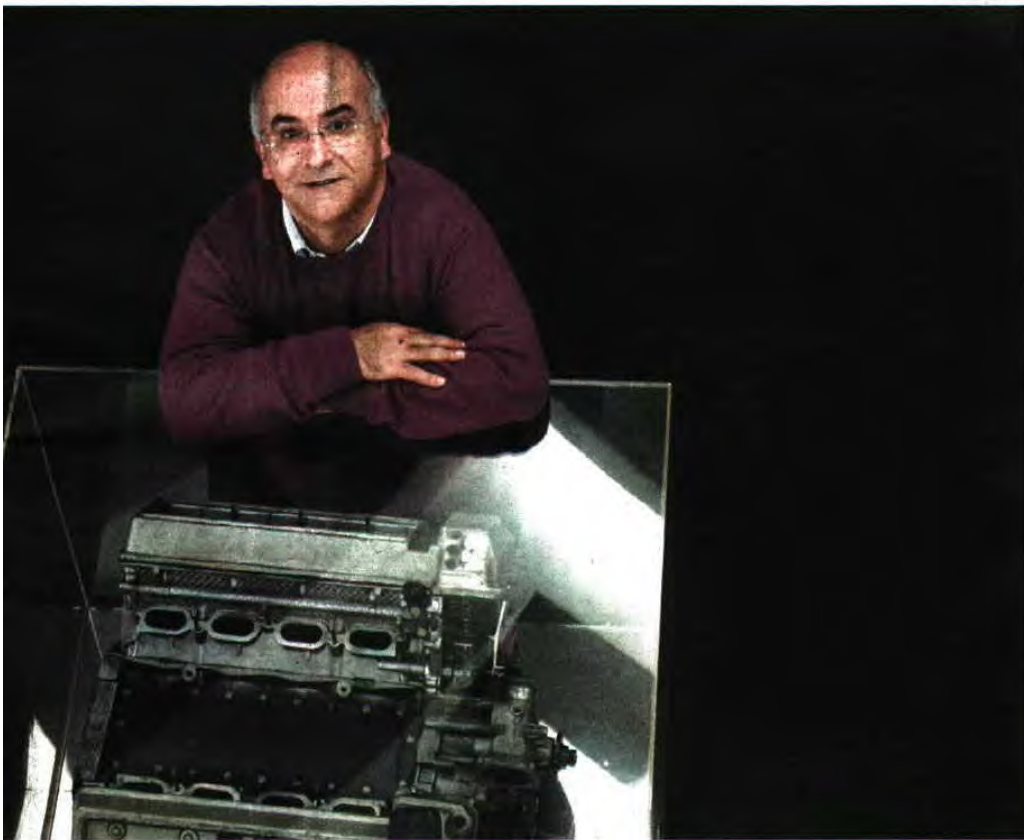
Luís Filipe Malheiros nasceu no Porto a 15 de novembro de 1954 – “sou escorpião” – e doutorou-se em Engenharia Metalúrgica na FEUP, onde dá aulas. Candidato a director da faculdade após a saída recente de Feyo de Azevedo para a reitoria, praticou judo e hóquei em patins quando era mais jovem. Hoje prefere ler, passear e comer. Onde? “Para mim, não há distância que não seja ultrapassada”, agradeceu.



“Continua a haver um divórcio por desconhecimento sobre potencialidades de cada um.”

“Temos de conhecer melhor o que é gerado internamente e também o que as empresas fazem para depois ir lá vender-lhes a tecnologia.”

Paulo Duarte



EMPRESAS

Estágios intercalares são investimento de curto prazo

A Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto (FEUP) fez há alguns anos um “caminho duro” para que as portas das empresas abrissem para receber os estágios curriculares dos estudantes. Mas se esses já são plenamente aceites - e é de tal forma elevada a requisição que “muitas vezes nem [consegue] satisfazer a procura” -, está retomar a batalha dos estágios intercalares para permitir aos

alunos terem um primeiro contacto com a realidade industrial ainda durante o curso. “Os industriais hoje querem pessoas com determinado perfil, com nível de conhecimentos, altos, magros, um olho azul e outro verde... É extremamente difícil moldar. Uma forma de conseguirmos vender um ‘produto’ melhor é, logo desde uma fase inicial, conseguirmos que, durante um mês ou mês e

meio, eles estejam envolvidos e inseridos numa realidade industrial”, apontou Luís Filipe Malheiros, frisando que “até é uma mais-valia para as empresas”. É que, detalhou, quando depois elas quiserem contratar um graduado, têm ali um candidato com experiência. “É um investimento de curto prazo porque, passado um ou dois anos, eles estão no mercado de trabalho”, defendeu.

LUÍS FILIPE MALHEIROS
"Os industriais têm de confiar
mais nas universidades"
GESTÃO E GESTORES 16 e 17

