



**SNPTEE
SEMINÁRIO NACIONAL
DE PRODUÇÃO E
TRANSMISSÃO DE
ENERGIA ELÉTRICA**

GPD - 02
16 a 21 Outubro de 2005
Curitiba - Paraná

**GRUPO XV
GRUPO DE ESTUDO DE INOVAÇÃO TECNOLÓGICA, PESQUISA E DESENVOLVIMENTO - GPD**

IMPACTOS DA LEI 9991 SOBRE AS ENTIDADES DE PESQUISA - O ESTUDO DE UM CASO.

Mariângela P. Rino de Luna Pedrosa *

Brasil Geraldo Filho

José Roberto Silva

CPqD – Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações

RESUMO

O Setor Elétrico Brasileiro é, reconhecidamente complexo, extenso e de elevada qualidade, quando comparado com quaisquer sistemas equivalentes a nível mundial.

Todavia, a participação e envolvimento das universidades e principalmente das entidades de pesquisa e desenvolvimento, eram até recentemente, com algumas conhecidas exceções, de pequena monta e a inovação ocorria, quando ocorria, a partir de recursos e quadros das próprias concessionárias.

A plena aplicação da lei 9991/2000, agora num ambiente de grande transformação do setor, tanto estrutural como tecnológica, propiciou, em princípio a oportunidade de que a inovação ocorresse mais aceleradamente a partir da inserção de novos atores e reforço dos antigos, a saber as instituições de pesquisa e as universidades.

A proposta deste ensaio é avaliar os primeiros resultados e, principalmente as possibilidades de participação dessas entidades, num contexto mais aberto e democrático do setor.

Em termos práticos, os autores se propõem a discutir um caso concreto referido a um grande centro de pesquisa, até então distante do ambiente do setor.

PALAVRAS-CHAVE

CPqD, Estratégias de inserção, Telecomunicações, Tecnologia da Informação, Parcerias

1.0 INTRODUÇÃO

Nos últimos 28 anos o CPqD - Centro de Pesquisa e Desenvolvimento em Telecomunicações têm se antecipado às necessidades de um mercado de telecomunicações e tecnologia da informação que se modifica e evolui em alta velocidade .

Com a privatização do sistema Telebrás, em 1998, o CPqD transformou-se numa Fundação e redirecionou seu foco de atuação, como forma de sobrevivência. Nesse novo ambiente o CPqD passou a ter duas funções, a saber: uma estratégica e outra empresarial. Nessa nova condição, o CPqD passou a competir com outros agentes pelas verbas de pesquisa das empresas e instituições governamentais.

A partir dessas funções, apurou sua visão comercial do mercado de telecomunicações e de tecnologia da informação, firmou parcerias e conquistou mercado. Gerando, explorando e difundindo tecnologias que agreguem valor e competitividade aos negócios de seus clientes e contribuam para o desenvolvimento, progresso e bem-estar da sociedade brasileira, o CPqD passou, então, a ser conhecido por suas soluções em telecomunicações e tecnologia da informação.

A figura abaixo ilustra esse processo, onde a inovação é gerada em resposta às demandas do mercado por pesquisa e desenvolvimento de novos produtos ou serviços, formando um ciclo virtuoso no qual inovação gera nova inovação, provocando um enorme avanço tecnológico.



2.0 A INSERÇÃO NO SETOR ELÉTRICO

As similaridades dos setores de telecomunicações e utilities com respeito à gestão técnica e de negócio e a consciência de que TI e telecomunicações têm muito a contribuir com o setor elétrico fez o CPqD decidir pela sua inserção nesse setor e iniciar o desenvolvimento de soluções específicas para atender à necessidade das concessionárias.

As soluções do CPqD possibilitam às concessionárias a busca de inovações que influenciem diretamente a otimização de processos, a melhoria na qualidade dos serviços e o aumento da rentabilidade.

Através de projetos de P&D ou de consultoria especializada, as soluções estão sendo especialmente desenvolvidas para promover as inovações requeridas pelo setor, contemplando todas as áreas de comunicação, soluções de software, gestão técnica e de negócio, soluções de inteligência de negócios e infra-estrutura.

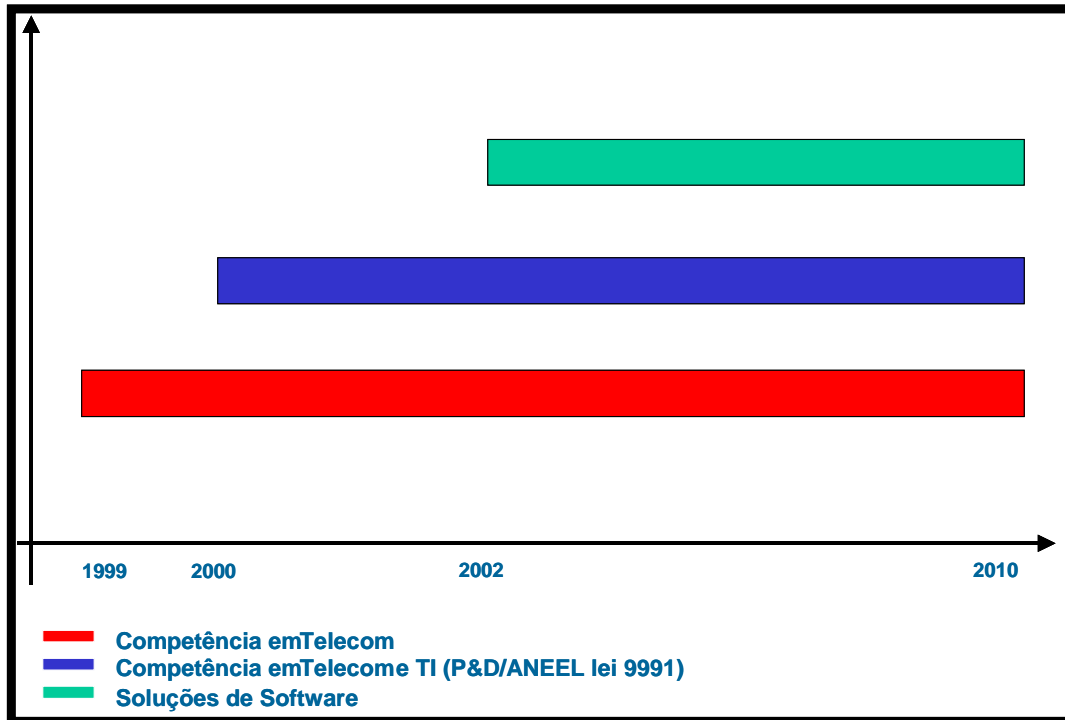


Figura 2: Etapas da Inserção do CPqD no setor elétrico

Na linha do tempo acima mostrada pela Figura 2, a inserção do CPqD no setor elétrico começou em 1999, na área de telecomunicações, exclusivamente, com serviços de consultoria que envolviam Estudos Técnicos e Jurídicos para Implantação de Empresa de Telecomunicações, pois naquele momento, as empresas do setor, privatizadas ou não, tentavam fazer spin-off de suas áreas de telecom.

Com o conhecimento do setor adquirido por esses trabalhos iniciais, verificou-se que muitas das competências até então disponíveis no CPqD eram compatíveis com as necessidades do setor elétrico e que eventuais lacunas de conhecimento poderiam ser complementadas por consultorias e parcerias. Assim, foi montada uma pequena célula encarregada de prospectar oportunidades.

A partir de 2000, com o advento da Lei 9.991, o CPqD passou, também, a ofertar propostas de projetos de P&D para as empresas, propostas estas focadas em sua experiência na área de telecom, fibras ópticas, sensores, baterias e iniciando seus estudos em Power Line Communications - PLC.

Numa linha de progresso natural, as ofertas do CPqD para o setor elétrico, a partir de 2002, passaram a incluir soluções de desenvolvimento de aplicações sob medida. Esta transição ficou bem caracterizada com a contratação do CPqD pela Celg – Companhia Energética de Goiás para o desenvolvimento de sua solução de faturamento, arrecadação e relacionamento com o cliente.

No esteio desse trabalho, outras soluções originalmente concebidas para o mercado de telecomunicações passaram a ser desenvolvidas para contemplar as regras de um mercado extremamente complexo como o do setor elétrico.

Como mais um exemplo desse esforço de penetração no setor elétrico, em 2003, o CPqD foi contratado pelo Ministério de Minas e Energia para o desenvolvimento de seu Sistema de Informações Executivas.

Assim, no final de 2003, o CPqD tinha como clientes grande parte das empresas do setor elétrico. O mapa abaixo retrata essa marcante presença do CPqD no setor elétrico brasileiro.

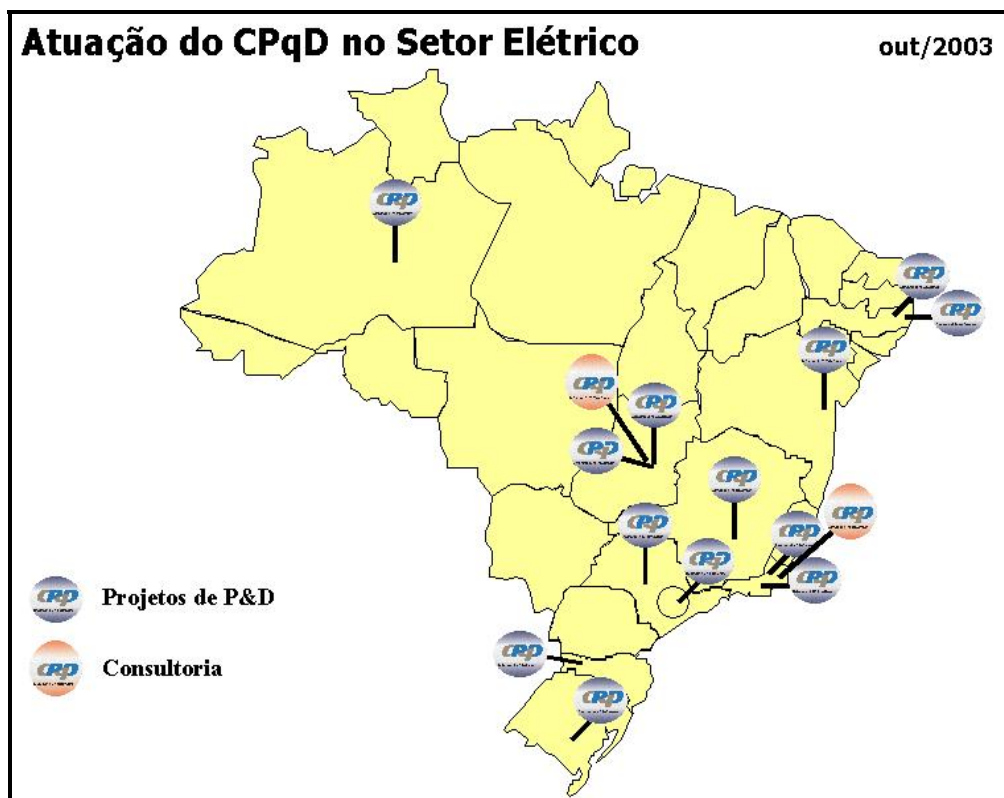


FIGURA 3: Mapa com a área de atuação do CPqD

3.0 ESTRATÉGIAS DE INSERÇÃO NO SETOR:

Assim, como pode ser visto, a estratégia montada pelo CPqD para atuação no setor elétrico teve como base a reconhecida competência de seus profissionais, a formação de parcerias para complementação de expertise, a participação em associações de classe do setor e a presença em eventos.

3.1 Parcerias

O CPqD vem buscando parcerias para complementar a sua expertise e, assim, proporcionar sua atuação em áreas diversas daquelas de telecomunicações e TI, além de fortalecer sua presença regional e robustecer seu diferencial competitivo.

Nesse sentido, reforçou sua equipe CPqD contratando consultores que já conheciam o setor e suas oportunidades.

Os principais parceiros do CPqD podem ser tanto Universidades como empresas com especialização interessante para o seu negócio, como também, consultores contratados ou independentes que participam em projetos de P&D liderados pelo CPqD, ou em serviços.

A estratégia visa intensificar as interações para complementação de expertise.

Apenas como exemplo, destacamos:

Universidades –

Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro - PUC-RJ

Institutos de Pesquisa –

Instituto Atlântico - IA

Em 2001, em associação com a Padtec, criou o Instituto Atlântico na região Nordeste do Brasil para disseminar seu conhecimento tecnológico adquirido em 27 anos de experiência. Instalado em Fortaleza, CE, o Instituto Atlântico vem proporcionando a criação de um centro aglutinador e direcionador de recursos para pesquisa de desenvolvimento, aumentando as oportunidades de postos de trabalho em toda a região. O Instituto tem focado suas ações nas áreas de treinamento à distância (e-learning), gerência de redes, comunicações ópticas, sistemas sem fio (wireless) de acesso à Internet, soluções de software aplicadas a negócios e operações, entre outros.

Empresas –

Busiware Consultoria

Consultores Independentes, nas respectivas áreas de expertise –

Ademir Feliciano – econômico-financeiro e tarifação

3.2 Filiações a associações

Com o intuito de ampliar ainda mais sua presença no setor elétrico e poder, além de participar e influenciar as decisões que envolvam os aspectos tecnológicos na sua área de conhecimento, reforçar sua rede de conhecimento no setor, o CPqD tem se filiado a diversas associações de empresas que são fóruns de discussão dos assuntos técnicos e tecnológicos do setor.

Nessa estratégia, o CPqD é associado da ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas, da APTEL - Associação de Empresas Proprietárias de Infra-estrutura e Sistemas Privados de Telecomunicações, e do Cigré Brasil.

3.3 Eventos

A participação em eventos do setor (quer seja com stand ou apenas apresentação de trabalhos técnicos dos profissionais das diretorias técnicas) constitui-se uma importante frente da estratégia geral de inserção e atuação, já que estes são fonte rica de informações e contatos.

Nesse sentido, o CPqD definiu que participaria dos eventos mais significativos do setor e nestes, as suas diretorias deveriam participar, preferencialmente, com exposições técnicas.

4.0 CONCLUSÃO:

Pelos resultados obtidos pelo CPqD até o presente momento, conclui-se que a estratégia adotada para entrada no setor elétrico foi acertada, caracterizada, principalmente, pela formação de parcerias estratégicas. Essa estratégia inicial, embora tenha trazido sucesso para o CPqD, vem sendo refinada no que tange à seleção de parceiros tecnológicos. A partir de então, mais e mais, o CPqD vem formando uma equipe própria capaz de enfrentar os desafios do setor, concebendo, desenvolvendo e implementando soluções sob-medida com padrão internacional de qualidade.

Mesmo diante dessa história que podemos rotular como de sucesso, o CPqD constantemente procura reafirmar sua missão de um dos maiores centros de pesquisa do país e na sua abordagem aos clientes

5.0 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Planejamento Estratégico CPqD 2004-2006 – 20/10/2003
Plano Tático 2004 da Gerência de Mercado Utilities – Fevereiro/2004