



Sucesso a curto prazo

Intel compra empresa montada por ex-alunos da Unicamp

A parceria de Gustavo Svertuz Barbieri, de 31 anos, e Ulisses Furquim Freire da Silva, de 32 anos, começou em 2004 na Universidade Estadual de Campinas (Unicamp). Barbieri cursava engenharia da computação, Freire fazia mestrado em ciência da computação e ambos participavam de um grupo de desenvolvimento de *software* livre Linux. Freire fez parte por duas vezes do time da Unicamp finalista na olimpíada anual de programação da Association for Computing Machinery (ACM) nos Estados Unidos entre universidades do mundo todo. “É uma competição em equipe em que

são apresentados problemas de computação para serem resolvidos em duas etapas, uma sul-americana e a outra mundial”, relata. A participação em congressos e em conferências na área também fazia parte da rotina dos estudantes.

Em 2006, eles foram convidados para trabalhar no Instituto Nokia de Tecnologia em Recife (PE), onde ficaram por dois anos desenvolvendo *softwares* para celulares. “Quando começamos a trabalhar na Nokia aumentou a nossa participação em congressos internacionais, onde apresentávamos trabalhos”, diz Barbieri. Nessas ocasiões, eles perceberam que havia



Ulisses Freire (esq.) e Gustavo Barbieri: parceria que deu certo

oportunidades no mercado, já que frequentemente eram procurados por empresas interessadas em desenvolver *softwares*. “Após dois anos na Nokia, decidimos montar em 2008 uma empresa para desenvolvimento de *softwares*

para sistemas embarcados”, conta Barbieri. Vontade, tempo disponível e experiência, além do indispensável apoio dos pais, foram os motores para a criação da Profusion Embedded Systems, em Campinas.

O primeiro cliente, um empresário de São José dos Campos, no interior paulista, foi indicado pelo professor Rodolfo Jardim de Azevedo, que orienta alunos de mestrado e doutorado em ciência da computação na Unicamp. O empresário encomendou um conversor para TV digital, tecnologia que tinha acabado de ser lançada no Brasil. Logo em seguida, a empresa começou a fazer projetos com a Samsung para celulares que envolviam um motor HTML5, utilizado em navegadores da *web*. Em menos de um ano a Profusion, que começou com quatro funcionários, tinha nove. Ao mesmo tempo surgiu uma demanda da Electrolux para desenvolvimento de módulos de programação – com caderno de receitas, calendário e agenda telefônica – para um painel de controle sensível ao toque. A inovação foi incorporada a um refrigerador de duas portas chamado iKitchen, lançado no Natal de 2010. O projeto foi feito em parceria com a fábrica de Curitiba. “Nós fizemos toda a parte de *software* e eles a parte de engenharia elétrica e mecânica”, diz Freire.

A Intel, multinacional de tecnologia, anunciou em fevereiro deste ano a aquisição da Profusion, a primeira e única, por enquanto, feita pela empresa no Brasil. Na época do anúncio, um dos executivos disse que o grupo de desenvolvedores da empresa, composto por vários ex-alunos da Unicamp, chamou a atenção da Intel nos Estados Unidos. “Eles precisavam de mais força de trabalho, com exclusividade”, diz Freire. “A Profusion foi comprada pela Intel para continuar a fazer o que sempre fez.” Barbieri e Freire continuam na empresa, integrados ao centro global de tecnologia da multinacional, com a mesma equipe e no mesmo local. “O time está aumentando bastante e agora somos 35 pessoas”, diz Barbieri. “A filosofia do centro de tecnologia é bem próxima da nossa filosofia de empresa. Foi um ótimo casamento.”

GESTÃO DA INOVAÇÃO

Conhecimento inquieto

José Cláudio Terra criou sua empresa a partir da tese de doutorado



“Sou um semiacadêmico”, reconhece o engenheiro e empresário José Cláudio Terra, cuja inquietação causou certo desconforto para os primeiros

leitores de sua tese de doutorado, apresentada em 1999, no Departamento de Engenharia de Produção da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP). Ele se lembra de que um dos examinadores perguntou: “Quem é você para propor esse modelo novo de gestão de conhecimento?” e preferia que ele tivesse valorizado mais as visões dos autores consagrados do que as dele próprio.

Terra não queria que a tese, sobre gestão pró-ativa do conhecimento nas empresas, ficasse parada nas bibliotecas. Não ficou. Um ano depois saiu na forma de livro. O segundo livro, sobre portais corporativos, ele escreveu quando trabalhou nos Estados Unidos e Canadá, para onde foi atraído pelo monumental crescimento da então incipiente internet.

Como as empresas em que estava fecharam, ele voltou ao Brasil e, com base nos modelos de gestão de conhecimento propostos

em sua tese, em 2002 ele abriu sua própria empresa, a TerraForum Consultores, integrando serviços de consultoria, criação, *design*, vídeo e tecnologia.

Como empreendedor apoiado em conhecimento acadêmico, ele tinha em mente, desde o início, que teria depois de vender a empresa. “Demorou 10 anos.” Em 2012 a Globant, multinacional que desenvolve programas de computador para empresas de grande audiência, comprou a TerraForum. Terra continua como diretor-geral, auxiliando na fase de transição.

“O que fazemos, em termos estratégicos e operacionais, é mobilizar cérebros para a gestão do conhecimento nas organizações”, ele relata. Isso quer dizer, por exemplo, identificar, valorizar e aplicar o conhecimento estratégico para gerar patentes ou novos produtos.

Terra escreve artigos acadêmicos e, mais intensamente, livros – o décimo, *Dez dimensões da gestão da inovação*, saiu em 2012. “Desde o doutorado, nunca parei de dar aulas em cursos de MBA e de fazer palestras”, ele diz. “Nunca sai totalmente da academia e sempre gostei da liberdade de seguir meus próprios caminhos.”