

10 Case HT Micron/Altus

Ricardo Felizzola*

-
- Após 28 anos de história, a Altus conseguiu superar o desafio de criar um sistema integrado completo, feito para uma plataforma de pré-sal. Esse exemplo demonstra como leva tempo para se estruturar algo no setor;
 - A Altus obteve resultados por se alinhar às políticas que o Brasil implementou, apesar dos erros e acertos cometidos. Se o setor de semicondutores seguir essa linha, também vai chegar aos resultados;
 - O interesse em atuar na área surgiu através do desenvolvimento da política de Processo Produtivo Básico (PPB), que atraiu para o Brasil o processo de manufatura. Produtos com conteúdo local e investimento em P&D passaram a receber incentivos fiscais, o que criou uma indústria forte;
 - A partir disso, as empresas começaram a criar produtos competitivos no mundo, com casos de domínio total da tecnologia;
 - A política bem-sucedida de eletrônica e semicondutores é fundamental para a visão estratégica do País, pois trata-se do substrato industrial da inovação em outros setores;
 - O Rio Grande do Sul tem o diferencial mais importante, que é o conhecimento e a qualidade do capital humano. Infraestrutura de parques tecnológicos também é um grande fator de ambiente para atrair e gerar conhecimento;
 - Busca de parcerias através de *joint ventures* e convênios com universidades são maneiras de fazer atalhos e acelerar processos;
 - Trabalhar de maneira alinhada ao mercado, com produtos que já tenham demanda, facilita o sucesso do empreendimento;
 - Grandes *players* globais têm interesse na política brasileira para o setor, pois já estão investindo aqui há décadas e não querem que tudo se desestabilize;

* CEO da HT Micron e sócio-fundador e presidente do Conselho Administrativo da Altus

- A dificuldade com inglês e a burocracia da alfândega são dois problemas que precisam ser enfrentados com mais energia;
 - O setor vai se desenvolver no Brasil, mas pode demorar. É preciso aperfeiçoar o marco legal e disponibilizar capital através de liberação de recursos e financiamentos.
-

A história da empresa Altus e os caminhos do setor de semicondutores no Brasil carregam entre si muitas semelhanças. Sócio-fundador e presidente do Conselho Administrativo da companhia, Ricardo Felizzola lembrou a importância da persistência e do alinhamento a políticas nacionais nesses dois casos.

Para ilustrar a longa trajetória da Altus, Felizzola recordou um fato ocorrido em seus primórdios: "Lembro de 1984, quando o coronel [Edison] Dytz, então Secretário de Informática, veio ao Estado fazer uma palestra. Ele lançou um desafio: 'Quando o Rio Grande do Sul vai poder integrar um sistema de controle qualquer, envolvendo computador, software... Enfim, uma solução completa?' Vinte e oito anos depois, nós temos aqui o exemplo da Altus, onde integramos completamente, com hardware próprio, com solução feita aqui, uma plataforma de pré-sal, que é um dos sistemas mais complexos que existe".

O exemplo trazido pelo CEO ilustra o grande esforço para superar desafios, algo que se aplica também aos semicondutores. "O fato de nós estarmos também à frente do projeto HT Micron ocorre porque temos essa experiência de alinhamento às políticas que o Brasil faz. E se chegamos a um resultado com a Altus, dependendo de políticas, também podemos chegar com os semicondutores", sustentou Felizzola.

Experiência em semicondutores

À frente da HT Micron, Felizzola explica que o interesse na área de semicondutores veio através de outra empresa do grupo da

Altus, a Teikon, especializada em serviços de manufatura. "Através desse trabalho, nós vimos o desenvolvimento e o sucesso do Processo Produtivo Básico (PPB), que atraiu para o Brasil a manufatura e que criou um mercado interno de peso", relatou o CEO, lembrando a política onde produtos com conteúdo local e investimento em P&D passaram a receber incentivos fiscais.

O Rio Grande do Sul, segundo Felizzola, é um exemplo do sucesso dessa política. "Nós temos aqui o Tecnopuc com a Dell e a HP instaladas porque elas precisam investir em P&D, e isso faz com que se construa ao redor sítios de atividade que realimentam a própria universidade e, conseqüentemente, os recursos humanos. Foi esse ambiente que nos atraiu para o tema do semicondutor", explicou.

De acordo com o CEO, "a política atrai os negócios". "Nós, como empresários experimentados da área, criamos um produto competitivo no mundo. Em muitos casos, vemos empresas com domínio total da tecnologia, com o estado da arte em desenho do controlador programado, já exportando para a Europa."

Política como incentivo

Com a experiência de comandar uma empresa que precisou de quase 30 anos para chegar ao seu objetivo, Felizzola ressaltou a importância de uma política bem-sucedida para o setor de semicondutores. "Olhando a visão estratégica de País, a eletrônica e os semicondutores são o substrato industrial desse mundo da inovação de que tanto falamos. Sem esse setor, não se tem o fundamento da inovação, que são a internet, os equipamentos, as conexões", ponderou. "Investir nisso por 30 anos não é nada para um País que precisa pensar em 50 anos, em 100 anos. A questão é não pensar apenas na semana que vem."

Para o CEO, o Rio Grande do Sul conta com um grande diferencial: a mão de obra qualificada. "O que vale nesses negócios é o conhecimento. Ele não é transportado por máquina, mas a máquina

é resultado dele. O nosso Estado tem um grande ponto de competitividade, que nós precisamos aprender a vender, que é o RH."

"A Altus sobreviveu porque nós conseguimos ter, no momento exato, o conhecimento que era necessário. Se tivéssemos um déficit de conhecimento em algum momento, nós não iríamos sobreviver. E o saber inicial nós tivemos na UFRGS, que investiu muito dinheiro em um laboratório com modelo de instituto", lembrou Felizzola. Nesse espaço, segundo ele, os engenheiros eletrônicos tentavam criar um computador pessoal, na mesma época que a Apple desenvolvia o seu. "Naquele ambiente, surgiram muitas empresas gaúchas", lembrou.

Felizzola também destacou a infraestrutura em parques tecnológicos como um aspecto importante para atrair e gerar conhecimento no Rio Grande do Sul.

Um caminho de parcerias

A entrada da HT Micron no processo de encapsulamento deu-se muito em função da *expertise* de empresas parceiras. "Nós analisamos o negócio, vimos que havia uma oportunidade e buscamos um parceiro. Nessas áreas de *package* ainda há muito pouco conhecimento no Brasil", avaliou Felizzola.

Por isso, segundo ele, a HT Micron é uma *joint venture*. "Isso foi muito importante, porque fazemos um projeto que já tem atalhos na parte de conhecimento. Isso acelerou drasticamente o processo", disse.

A parceria com universidades, de acordo com o CEO, também é um aspecto facilitador. "O projeto da HT Micron só existe porque a Unisinos é parceira, e o reitor, Padre Marcelo [Aquino], é um empreendedor de primeira linha. Se a PUCRS ganhasse nossa concorrência, provavelmente também seria uma grande parceira, porque lá também há um reitor empreendedor. As universidades daqui têm esse dinamismo, essa vontade de empreender. E é essa

vontade que viabiliza a união com empresas e os parques tecnológicos."

A importância dessa parceria foi ressaltada também por Marcelo Lopes, presidente do Badesul e moderador do painel. "Fizemos uma missão para o Vale do Silício, organizada pela AGDI, e representantes dos nossos três parques tecnológicos estavam lá. Estamos indo agora para Taiwan e Coreia do Sul e os três estão indo junto. Estamos trabalhando muito afinados com as universidades", comemorou Lopes.

De olho no mercado

A gama de produtos da HT Micron conversa diretamente com as necessidades dos clientes. "Nós estamos trazendo produtos alinhados ao mercado. Não estamos fazendo uma fábrica para colocar novos produtos e sair vendendo. Nosso posicionamento é investir no que está adequado à política brasileira e que tem de ser demandado. Aí não somos nós que escolhemos: é o cliente que pede por determinado componente. Nós vamos na fonte fazer acordo."

Nessa ligação com o mercado, a HT Micron acaba se relacionando também com os grandes *players* globais. "Interessa às grandes empresas do mundo estarem ao nosso lado e também concordarem com a política brasileira. O interesse da Dell no projeto da HT é estratégico, porque ela já tem quase vinte anos de investimento no Brasil. Por isso, a Dell é uma multinacional que não quer que a política se desmorone de uma hora pra outra, porque, caso contrário, ela vai acabar tendo aqui uma Apple concorrendo em condições de igualdade depois de tanto tempo investindo", explicou Felizzola. "Hoje, a política brasileira é madura e é entendida pelas multinacionais, que até concordam com ela, porque as protege um pouco, e isso as interessa."

Quando questionado sobre os problemas da Ceitec, Felizzola sinalizou justamente a falta de ligação com o mercado: "A Ceitec

foi feita sem nenhum conhecimento. Talvez o tenha em engenharia, mas não em negócio. Além disso, é uma empresa federal, estatal, onde os marcos legais são terríveis", destacou.

Burocracia e lentidão

Reiterando o que já havia sido exposto por Celso Peter, Felizzola chamou atenção para a falta de conhecimento da língua inglesa da população gaúcha. "Esse problema cai de maduro. Nós temos de ter política de inglês. Já vi muitos projetos, mas poucos técnicos são bilíngues. Na HT Micron, todas as reuniões são em inglês, e não em português. Isso está na nossa frente e ninguém tem uma atitude fundamental. Desse jeito, estamos fora da inovação", criticou.

Outro problema, de acordo com o CEO, são as amarras legais na alfândega, que trazem burocracia e lentidão ao setor. "Nós colocamos fundos em projetos, mas às vezes descuidamos de coisas simples, como a falta de um canal especial para esse tipo de indústria", relatou. Um comparativo alarmante, segundo ele, é com a Coreia do Sul: "Lá, nada entra em mais de quatro horas. Aqui, entra em 75 dias. É um absurdo. Nós estamos formando gente, que é uma coisa complexa, mas não temos uma alfândega ágil. É uma ameaça para todos dessa onda de inovação que está surgindo".

Esses problemas, de acordo com Marcelo Lopes, estão na base da incapacidade das empresas brasileiras em se destacar no âmbito internacional. "Nós não conseguimos gerar *players* mundiais nesse setor. Estamos trabalhando duro para atrair multinacionais, mas precisa estar no cerne da nossa Política Industrial a criação de empresas de capital nacional com capacidade de competir no jogo global. Caso contrário, o Brasil nem merece ser a quinta economia do mundo. É um grande desafio que temos pela frente", defendeu Lopes.

Pensando o futuro

Para Felizzola, é uma questão de tempo para os setores de eletrônica e de semicondutores se desenvolverem plenamente no Brasil. "Eu sou da geração que pegou reserva de mercado, e nós, engenheiros daquela época, gostaríamos de ver alguma coisa acontecendo. Mas isso talvez fique só para os nossos filhos", lamentou.

O uso de capital intensivo, fundamental para as empresas da área, é um dos aspectos que fazem com que investimentos privados sejam escassos. "O capital privado, de um modo geral, ainda não é atraído pela tecnologia, porque o Brasil não tem essa tradição. As empresas dizem que é uma área para governo investir. Hoje, quem pode investir em uma Altus, por exemplo, é uma companhia semelhante do exterior. As brasileiras preferem colocar o dinheiro em coisas mais simples, como transportadoras ou fabricantes de ônibus, que já têm uma demanda específica."

É aí, segundo o empresário, que se inserem os bancos públicos de desenvolvimento. "Eles exercem um papel importante de pensar nesse futuro e botar recursos para que tudo possa acontecer, porque entendem a qualidade do investimento em inovação."

Marcelo Lopes também vê o setor com otimismo, tanto no Brasil quanto no Rio Grande do Sul. "Temos muitos avanços para fazer, mas dentro do atraso que ocorreu no Brasil, três estados estão liderando a retomada da indústria: Minas Gerais, São Paulo e Rio Grande do Sul. Com eles, estamos tentando voltar a ter capacidade fabril. Portanto, nesse estágio de recuperação, o Rio Grande do Sul está bem posicionado", concluiu.