

Direto da universidade

Conhecimento encurta caminho entre a vida acadêmica e a atividade empresarial

Paulistano do Ipiranga, 27 anos, Marcos Salles Cueva é um profissional que, apesar da pouca idade, está no mercado fazendo a diferença como exemplo de empreendedor em uma área disputada e que vem ganhando cada vez mais destaque.

por Cassiano Viana



Fotos: Bia Cardoso

FORMADO EM ENGENHARIA NAVAL pela Escola Politécnica da Universidade de São Paulo (USP) e doutorando em Hidrodinâmica de Sistemas Flutuantes pela mesma instituição, hoje ele está na gerência da Oceânica Offshore, trabalhando desde o desenvolvimento de oportunidades até a execução de análises técnicas; já atuou como gerente de projetos de equipamentos especiais na HBR Equipamentos; na análise de *offloading* no Golfo do México para a Petrobras América; na avaliação dinâmica e estrutural de ATB, para a Petrobras; no projeto MonoBR, também para a Petrobras; em ensaios e avaliação hidrodinâmica da Sevan-Piranema (Sevan Marine); na avaliação hidrodinâmica de SS de perfuração, para a Petroserv; e no gerenciamento do projeto de análise BGL-Stinger, para a Petrobras, entre outros.

"Não faz muito tempo e eu estava na universidade. Lembro que quem se formava na área, nos meus primeiros anos de curso, não tinha perspectiva de onde trabalhar", recorda. "De repente, em dois anos, explodiu a demanda e já não se conseguia encontrar engenheiros navais na faixa de seus 35, 40 anos porque todos haviam migrado para outras áreas."

Nasce uma empresa

Por coincidência, outro Cueva (Daniel), havia feito faculdade junto com Marcos. "O Daniel é meu primo e, já naquela época, nos dávamos bem trabalhando ou estudando", conta. "Já havia um histórico de empresa na família, tínhamos uma mentalidade empreendedora. Daí, decidimos meter a cara para tentar alguma coisa e pegamos um espaço que estava pouco explorado – bastante inexplorado, na verdade – que é o da engenharia naval conceitual e básica", conta.

Foi quando nasceu, há cinco anos, como empresa incubada na USP, a Oceânica Offshore. "Sabíamos que, recém-formados, não tínhamos condição de abrir logo a empresa e entrar no mercado. A parceria nos possibilitou consolidar a idéia da em-

presa, porque na época já havia projetos de desenvolvimento junto com a Petrobras”, explica. “Trabalhar nesses projetos serviu para nos capacitar, ganhamos experiência e conhecemos pessoas chaves dentro de algumas áreas.”

“O que aconteceu foi uma relação de confiança de que todos seguiriam as regras estabelecidas pela universidade. Na época, só existia uma incubadora de empresas dentro da USP. As incubadoras, de modo geral, possuem um foco em produtos, ou seja, eu tenho que um equipamento específico. E não desenvolvemos nenhum produto. O que desenvolvemos tem como ativo a inteligência e o conhecimento, os procedimentos. Esse tipo de coisa é difícil ter, formatar, colocar numa caixa e vender como um produto fechado.”

“E, no entanto, conseguimos”, comemora Cueva, ressaltando que a parceria continua forte com as universidades. Para ele, manter o vínculo com as universidades significa manter os projetos com o estado-da-arte de tecnologia, a possibilidade de fornecer o melhor possível, manter a capacitação dos profissionais, além, claro, das oportunidades de participação em projetos que surgem.

Busca por trabalho

Segundo Marcos, até o último ano da universidade ele procurou emprego, passou em processos seletivos, e estava tranqüilo para seguir o caminho comum, de empregado. No entanto, houve um conjunto de fatores que influenciou nessa decisão – o principal, o histórico familiar.

“O histórico de empreendedorismo na família acabava um pouco com o mito de que quem tem empresa só tem o lado bom: não tem chefe, você fica mais tempo com os filhos etc.”, conta. “A prática, o dia-a-dia, mostra que é muito mais fácil quando você tem um chefe que te diz o que fazer, quando e como deve fazer. É bem mais tranqüilo do que você ter de ir atrás.”

Marcos considera que outro fator decisivo na formação da empresa foi a parceria com o primo Daniel. “Contou muito o fato de sermos dois, com a mesma idade. Uma coisa é você ter uma idéia sozinho e imple-



mentar essa idéia. Tivemos sorte de estarmos nos formando na mesma época, com mais ou menos a mesma mentalidade e com confiança um no outro. É difícil achar um sócio e tivemos de cara essa vantagem. Sozinho, não sei se tudo isso teria acontecido.”

Curiosamente, assegura Cueva, se colocada uma foto de um ou do outro, poucos saberão quem é quem. “Tem gente que até hoje confunde”, brinca durante a entrevista, o sócio na mesma linha telefônica, participando, obviamente, da conversa.

Em cinco anos, a empresa vem crescendo. “É um processo lento, estamos encontrando

nosso espaço. Já realizamos reuniões em Houston para estabelecer parcerias com representantes. Durante a última OTC fizemos visitas e deu para perceber a demanda por profissionais. Não que Houston não tenha profissionais qualificados. Mas falta gente. Neste ano, inclusive, estaremos com um estande lá.”

“Seria ótimo se todos os profissionais que se formassem, tanto aqui quanto fora, fossem de primeira linha. Mas cada profissional tem suas próprias características, tem gente que é melhor tecnicamente, outros são melhores em gestão, ou setor comercial, tem gente que não se dá bem em todas as áreas e por aí vai.”

No entanto, hoje, segundo Marcos, o engenheiro brasileiro não deve nada ao profissional capacitado em outros países. “Já ouvi comentários de gente que veio de fora pensando que iria encontrar apenas um e outro técnico gabaritado e ficou surpresa com a quantidade de profissionais bem formados aqui, com bom inglês, participando das discussões técnicas no mesmo nível, muitas vezes questionando coisas que nunca foram questionadas”, conta. “Mas o inglês precisa estar em dia. É fundamental.”

Inovação

A idéia é se preparar muito, ir até o fundo da questão, de acordo com o engenheiro. “Toda nossa equipe se mete na maior parte dos projetos, desde o gerenciamento até os cálculos”, conta. “Queremos profissionais melhores, que empurrem a empresa para a frente, com resultados cada vez mais eficazes. Isso dá uma tranqüili-

dade. Temos aqui treinamentos internos, conhecimentos compartilhados etc. Mas ninguém trabalha no final de semana. Caso contrário, a empresa não iria durar seis meses, estaríamos todos procurando outros empregos. Essa é uma condição *sine qua non* para continuar a saúde da empresa”, avalia. “É preciso ter qualidade de trabalho e qualidade de vida. As coisas não são independentes. Se uma área não vai bem, com certeza a outra com o tempo vai começar a ir mal.”

“Preferimos muito mais investir no gerenciamento do projeto e fazer um trabalho bem feito, com o prazo correto, com uma execução de segunda a sexta-feira, do que fazer retrabalho nas horas extras.”

E ainda é preciso, dentro disso tudo, levar em consideração que existe uma demanda muito grande e a qualificação nem sempre atende essa demanda efetiva.



“A formação de um profissional é diferente da construção de um equipamento porque quando você quer um produto, vai na praça e compra. Um bom profissional não está facilmente disponível no mercado. Requer tempo para deixá-lo pronto.”

Cueva ressalta que é preciso ter também visão de negócios. “É preciso levar em consideração que os projetos não surgem todos os meses. Logo, é preciso uma boa gestão financeira da empresa, bem como uma boa força comercial. É o que vai garantir a entrada de projetos

durante a estada da equipe que se forma.”

E principalmente: arregaçar as mangas e fazer de tudo um pouco. “Tem aquela imagem do equilibrista, com um monte de pratos, cada um em um dedo e segurando, equilibrando todos, o tempo todo. Uma empresa é assim. Tem que ir atrás de projeto, executar, lidar com as dificuldades, rever as contas todo ano, conferir fluxo de caixa. Não é lá uma tarefa muito gloriosa.”

E mesmo assim, ainda é possível inovar. “É possível inovar sim, e inovar sempre. Buscar financiamento do governo para desenvolver novos produtos em serviço, desenvolver novas áreas, agilizar os processos, como buscar um *software* que ajude a fazer um cálculo de maneira mais rápida e confiável”, conclui o jovem executivo, que quer continuar inovando. ■

Navegue no melhor do setor naval e offshore

Notícias do Brasil e do mundo, matérias especiais, informações técnicas e de negócios, ou seja, uma infinidade de dados para auxiliar você no dia-a-dia a tomar decisões precisas sobre novos projetos. Um espaço para a troca de idéias e experiências que ajudem a desenvolver ainda mais este importante setor.

Eis a principal meta do Portal Naval.

Acesse.
www.portalnaval.com.br

