

Meta é sair da academia para entrar nos negócios

De São Paulo

Sair da escala de um centro de pesquisas acadêmico para uma escala comercial é o maior desafio do Projeto Janus, nanotecnologia aplicada à indústria do petróleo, desenvolvida por um grupo de alunos da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) e da Fundação Getúlio Vargas (FGV).

Sob orientação acadêmica de Rochel Monteiro Lago, do departamento de Química da UFMG, e Renê Rodrigues Fernandes, do Centro de Empreendedorismo e Novos Negócios da FGV, e coordenação empresarial de Euler Santos, os alunos apresentaram um plano de negócios que prevê a entrada da empresa no mercado nos próximos anos.

“A Petrobras já está avaliando a tecnologia nos seus laboratórios e fazendo estudos de viabilidade econômica. O projeto Janus pode chegar ao mercado através da Verti Ecotecnologia, empresa de base tecnológica voltada para o desenvolvimento de soluções ambientais, sediada no Rio de Janeiro”, conta Fernandes.

A tecnologia Janus, que permite separar o óleo da água, vem sendo desenvolvida ao longo dos últimos oito anos e já venceu duas competições de pesquisas acadêmicas. “O Janus é um produto com grandes oportunidades de comercialização. O alvo é a indústria petrolífera e o potencial de negócios está estimado no Brasil em US\$ 2,5 bilhões”, diz.

Normalmente, o petróleo extraído das reservas vem em uma mistura homogênea (emulsão) de óleo e água que precisa ser separada. A indústria petrolífera utiliza um produto químico chamado demulsificante. O Janus faz essa separação por um processo que envolve a combinação de nanotubos de carbono e nanopartículas magnéticas. Depois de depositadas na emulsão, as partículas separam o óleo da água com uma simples atração magnética.

Sair de um volume de produção de tubo de ensaio para grandes volumes comerciais é a dificuldade a ser superada com o apoio da Petrobras. A orientação da FGV no desenvolvimento do plano de negócios tem sido fun-

damental, diz Fernandes. “É preciso passar de uma mentalidade de laboratório, de pesquisa acadêmica, para uma visão mercadológica. O desafio é mostrar que um produto pode ser levado para o mercado, deixar de ser simplesmente uma invenção e se transformar numa inovação”, afirma.

O objetivo do plano de negócio, segundo ele, é mostrar os canais para a tecnologia chegar ao mercado, os custos para o desenvolvimento da tecnologia em escala comercial, estudar a parte gerencial e as possibilidades comerciais. “No plano de negócio contemplado pela FGV, para transformar a tecnologia em escala industrial, a ideia é atingir uma produção de 0,4 tonelada por dia com investimento inicial de US\$ 800 mil. Estamos buscando recursos com venture capital, fundos de amparo à pesquisa e na Finep. Para escalar essa empresa no segundo ano, precisaríamos de um investimento complementar de US\$ 3 milhões para uma capacidade de produção de duas toneladas do produto por dia”, diz Fernandes. (G.C.)