

Embrapa

Clipping

Veículo: O NACIONAL		Data: 22/3/2007		Quadrante
Página: 10	Fonte Citada:	<input type="checkbox"/> Dirigente	<input checked="" type="checkbox"/> Pesquisador	
	<input type="checkbox"/> Sem citação	<input type="checkbox"/> Chefe	<input type="checkbox"/> Outros empregados	
Composição gráfica	<input type="checkbox"/> 02 elementos gráficos	<input type="checkbox"/> 04 elementos	Presença do nome	
<input checked="" type="checkbox"/> Somente texto	<input type="checkbox"/> 03 elementos gráficos	<input type="checkbox"/> 05 ou mais elementos		
Gênero	<input type="checkbox"/> Crônica	<input type="checkbox"/> Entrevista	<input type="checkbox"/> Nota informativa	<input type="checkbox"/> Notícia
	<input type="checkbox"/> Artigo	<input type="checkbox"/> Editorial	<input type="checkbox"/> Carta ao leitor	<input type="checkbox"/> Nota Opinitiva
			<input type="checkbox"/> Reportagem	<input type="checkbox"/> Capa
				<input type="checkbox"/> Citação
				<input type="checkbox"/> Manchete
				<input checked="" type="checkbox"/> Destaque no texto
				<input type="checkbox"/> Título
				<input checked="" type="checkbox"/> Rodapé/Legenda

Uma opção pela cooperação

Os governos já não conseguem mais, por sua única e exclusiva conta, financiar as inovações (conhecimento e tecnologia) que requerem os novos tempos. É assim no mundo todo. Países desenvolvidos e em desenvolvimento apostam cada vez mais nas parcerias público-privadas para a geração de conhecimento técnico-científico e a realização de ações de desenvolvimento e de transferência de tecnologias. No Brasil, especialmente com o advento da Lei de Inovação Tecnológica (Lei 10.973, de 2 de dezembro de 2004), as chamadas instituições de ciência e tecnologia, que incluem entidades da administração pública, a exemplo da Embrapa, estão atentas aos seus recursos e às novas possibilidades que se abrem.

Para contornar cenários que não fogem das decantadas expressões "recursos financeiros escassos", "instalações físicas inadequadas", "falta de mão-de-obra" e outras tantas mazelas desse mesmo gênero, a Embrapa vem adotando um modelo de parceria com fundações de apoio à pesquisa, es-

pecialmente no que tange aos seus programas de melhoria genética e de desenvolvimento de cultivares. A Embrapa Trigo, por exemplo, mantém contrato de cooperação técnica e financeira com a Fundação Pró-Sementes, de Passo Fundo, em trigo, triticale e soja, e com a Fundação Meridional, de Londrina, em trigo. A filosofia que tem norteado esses relacionamentos é a de cooperação, buscando o trabalho em conjunto e firmando relações de longo prazo. A base para isso, na nossa visão, fundamenta-se em relações de confiança, reciprocidade, complementaridade e compartilhamento de decisões.

Em tempos de competição acirrada no mercado de ciência e tecnologia (e de exaltação da competitividade), pode parecer ingenuidade falar em cooperação. Acreditamos exatamente o oposto. Vemos na cooperação, por meio de parcerias e alianças estratégicas, o principal caminho para a superação das limitações das empresas. Uma empresa só vai bem quando as outras (inclusive as concorrentes)

que atuam no mesmo segmento também forem bem. Encarar o concorrente como um inimigo a ser aniquilado a qualquer custo induz à perda de perspectiva e, conseqüentemente, de visão do negócio. E daí advêm os não raros fracassos em tentativas de formação de novas parcerias e alianças.

Filigranas técnicos (e jurídicos também) à parte, parceria e aliança, embora se integrem no processo de cooperação, são diferentes. Há quem entenda por aliança uma relação entre concorrentes, reservando parceria para o caso entre fornecedor e cliente. Não existindo, em ambas, qualquer relação de subordinação.

A gestão de parcerias esbarra muitas vezes na visão errônea e desproporcional em exigências que um parceiro pode ter em relação ao comportamento do outro. Os problemas quase sempre surgem por falhas (ou dificuldades) de comunicação entre pessoas. Especialmente quando há o exercício (ou tentativa) de uma liderança dominadora por uma das partes. O ideal é que cada parte tenha bem clara a sua intenção e que concentre tempo e

inteligência naquilo que pode ser feito para potencializar parceria. Especialmente, no mercado de ciência e tecnologia, concentração de esforços deve ser focada em como superar competidores pela diferenciação de produtos, pela economia de custos para os clientes e pela criação de novos atributos não usados no mesmo segmento. E resumo, vencer pela "inovação de valor".

Os contextos internos e externos das organizações são dinâmicos. Isso pode implicar a necessidade de ajustes nas parcerias. No entanto, devem prevalecer a visão de longo prazo e a disposição de continuidade. Embora a predisposição para continuidade não signifique que uma relação de cooperação dure para sempre. Há circunstâncias que escapam ao controle das partes e levam ao encerramento de uma parceria. Estar preparado para essa possibilidade também é importante.

Acima de qualquer coisa "cooperação" e "inovação de valor" são palavras de ordem para a atual direção da Embrapa Trigo.



Gilberto Cunha

Chefe-geral da Embrapa Trigo, pesquisador do CNPq e membro da Academia Passo-Fundense de Letras

S T I O Q S S