

 Embrapa

Uva e Vinho

Alexandre Hoffmann
Pesquisador, chefe-adjunto
de Transferência de TecnologiaJoão Carlos Taffarel
Analista, supervisor na área de
Transferência de Tecnologia

Prospecção tecnológica: o que é isso?

A prospecção é uma ferramenta de grande utilidade para as empresas. Um exemplo bem palpável é o que observamos com o setor de petróleo, que faz prospecção de locais que podem proporcionar retorno financeiro ao investimento, antes de perfurar o poço. Com isso, evita-se gastar dinheiro em lugares onde não há ou há muito pouco petróleo.

Instituições públicas de pesquisa e desenvolvimento, historicamente, trabalham com regime de contenção de recursos, o que torna quase sempre necessário priorizar investimentos, para solução de problemas.

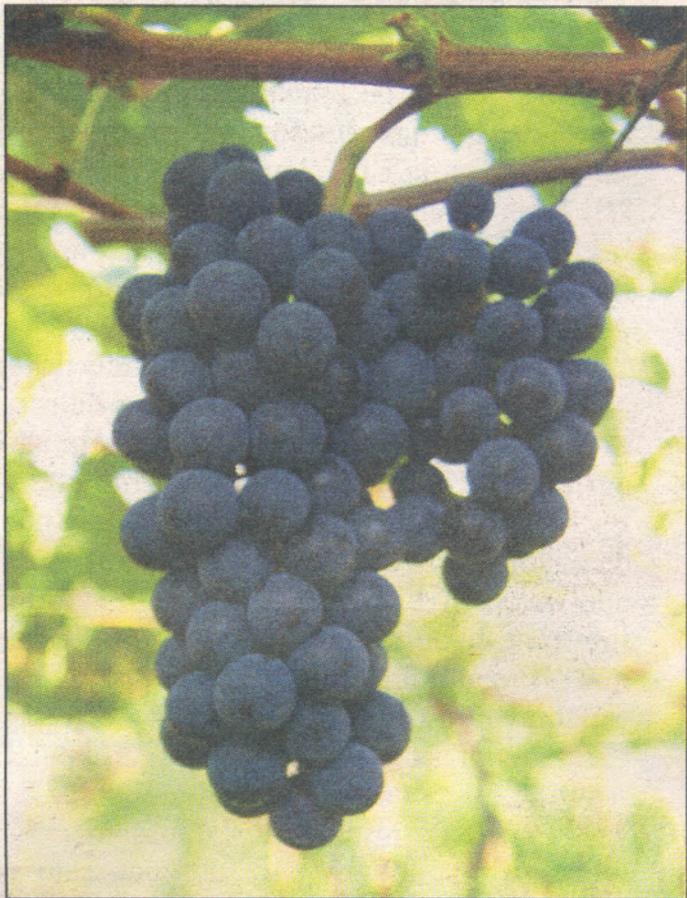
Com a Embrapa, não é diferente: é preciso, continuamente, prospectar parceiros para executar projetos de pesquisa que possam resultar em maior eficiência e agilidade para obterem-se as metas esperadas, prospectar experiências que possam servir de referência para o desenvolvimento de uma ou mais tecnologias, prospectar formas de desenvolver protótipos que contenham a tecnologia desenvolvida e, tão importante quanto os outros exemplos, prospectar empresas ou instituições capazes de contribuir para validar e transformar a tecnologia e o conhecimento gerados em produtos acessíveis ao produtor e ao técnico.

Apesar de fazer parte da nossa rotina, a Embrapa criou, em 2011, o Setor de Gestão, Prospecção e Avaliação de Tecnologias, vinculado à Chefia-Adjunta de Transferência de Tecnologia. O setor encontra-se em fase de estruturação, tendo sua equipe capacitada continuamente, o que nos permite identificar um grande potencial de apoio para a pesquisa e para a transferência de tecnologia. Como a prospecção exige métodos e técnicas adequados, estamos testando processos que possam tornar essa atividade ainda mais eficiente.

Com certeza, podemos dizer que há muitos casos de prospecção que já ocorrem na Embrapa Uva e Vinho. Temos exercitado, ano após ano, a prospecção como parte das estratégias antes e após a geração das tecnologias. Alguns exemplos: identificar as demandas, junto aos produtores, técnicos e lideranças, para verificar o que é mais importante pesquisar; visitar e avaliar parceiros para validar seleções avançadas de videira para que estas sejam testadas na realidade do viticultor antes de serem lançadas como cultivares; apresentar um protótipo (primeira versão de uma tecnologia) a técnicos e produtores e obter deles a crítica e as sugestões antes de a tecnologia ser finalizada; identificar empresas que possam transformar uma tecnologia gerada em um produto comercial, entre outros tantos exemplos.

Em síntese, a definição de prospecção de demandas, no sentido mais amplo, significa transformar grandes finalidades da sociedade

em objetivos de trabalho e projetos de pesquisa, com ideias, estratégias, oportunidades e parceiros que possam reduzir o tempo e aumentar a eficiência no processo de geração do conhecimento e conversão deste conhecimento em tecnologia que traga maior retorno e sustentabilidade ao produtor, em benefício da sociedade.



Cultivar BRS Magna, lançada em novembro de 2012: exemplo de tecnologia que se tornou realidade a partir do uso da prospecção.