ALIANÇA ESTRATÉGICA TECNOLÓGICA

MODELO DE PESQUISA DA ANPII

JOSÉ ROBERTO PEREIRA DE CASTRO
Presidente da Associação Nacional dos Produtores e Importadores de Inoculantes (ANPII)

SOLON C. ARAUJO
Consultor da ANPII

HOJE, É unânime entender a inovação como imprescindível para as empresas se manterem no mercado, diante de uma disputa cada vez mais intensa. Com diferenças brutais no porte, uma microempresa atua em um mesmo mercado que multinacionais gigantes, de modo a acentuar muito a competitividade. Mas, os investimentos requeridos, em especial em setores de alta ou média tecnologia, nem sempre estão facilmente disponíveis.

O *CASE* DA ANPII

A ANPII congrega nove empresas produtoras do insumo biológico denominado inoculante, produto que contém microrganismos benéficos para o desenvolvimento das plantas. O exemplo clássico são as bactérias fixadoras de nitrogênio (BFNs), muito abundantes na atmosfera, mas que necessitam de modificações químicas ou bioquímicas para se tornarem assimiláveis pelas plantas. Esse é um caso de sucesso da agricultura brasileira.

Bastante tradicionais em universidades e na Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuária (Embrapa), as pesquisas geram muitos conhecimentos sobre inoculantes, tanto diretamente aproveitáveis pelos agricultores, como pelas empresas produtoras do insumo. O crescimento do uso desse insumo no Brasil foi fruto de trabalhos conjuntos entre a pesquisa oficial e o desenvolvimento nas empresas privadas.

O Departamento de Bioquímica e Biologia Molecular da Universidade Federal do Paraná (UFPR) trabalha há anos com uma BFN – o *Azospirillum brasilense*. Juntamente à Embrapa, a UFPR selecionou duas cepas que, atualmente, integram inoculantes já comercializados em grande escala. Agora, dentro do programa de pesquisas, foram selecionadas três novas cepas, com potencial de aporte de nitrogênio maior do que o das atualmente em uso.

Os custos de desenvolvimento e testes de eficiência agronômica são altos. Isso é crítico para um setor cujos produtos possuem baixo valor de venda, embora com elevado benefício para o agricultor.

Então, para inovar em P&D, as nove empresas associadas, coordenadas pela ANPII, fizeram uma aliança estratégica tecnológica. A ANPII firmou contrato com a UFPR. Esta cederá as cepas e dará todo o apoio científico às empresas da ANPII. Na comercialização do produto, a UFPR receberá *royalties*, com geração de recursos para financiar novas pesquisas.

As empresas trabalharão em conjunto na fase de *scale-up*, dentro de um mesmo protocolo de produção, e farão em conjunto os testes de campo. O resultado será uma redução dos custos, pois bastará um bloco de testes com os laudos de eficiência agronômica para a obtenção do registro de todas as empresas.

O professor de Negócios Internacionais Dirk Boehe, da Universidade da Nova Zelândia, chama a atenção para o "fato de a pesquisa e o desenvolvimento (P&D) terem se convertido numa atividade vital para as empresas se manterem competitivas com produtos de maior valor agregado".

Da mesma forma, a professora Érika Monteiro de Souza e Savi, da Universidade Federal de Uberlândia (UFU), corrobora a importância da área de P&D quando afirma que "a dinâmica dos processos de inovação pode acentuar os riscos do negócio".

Muitas vezes, os governos desenvolvem programas de incentivo à inovação, com disponibilidade de recursos para as empresas de menor porte terem acesso a créditos mais baratos. Entretanto, mesmo assim, ainda há limitações para elas investirem de modo mais arrojado nas melhorias de produtos e/ou processos.

Estamos em fase de mudança no Brasil. Parte do conhecimento existente nas universidades e nos institutos de pesquisa ainda fica por muito tempo "na prateleira", sem trazer benefícios para a sociedade. Do lado das empresas, as alianças estratégicas tecnológicas representam arranjos para que elas, quando do mesmo segmento ou muito afins, unam as suas capacidades de P&D.

Bernardo Sordo de Aquino Peixe, em trabalho recente junto ao Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE), citou que "com o passar dos anos, a cooperação entre firmas solidifica-se como um fenômeno cada vez mais presente, principalmente nas de elevado conteúdo tecnológico".

Uma preocupação corrente nesse tipo de acordo entre empresas é a caracterização de formação de cartel, com acerto de preços entre as empresas para diminuir a concorrência. Estados Unidos, Japão e União Europeia tiveram esse receio e buscaram soluções. Nos três países, a associação para pesquisas pré-competitivas é não só aceita, como, até mesmo, estimulada. Esse é o caminho mais rápido e menos dispendioso para se chegar a produtos inovadores com benefícios para a sociedade.

No caso presente, um eventual cartel de preços não ocorrerá. As empresas possuem estruturas próprias muito diferentes de custos, na produção, na administração, no *marketing* e nas vendas. Isso representa uma barreira para acordos, o que, aliás, é vedado pelos princípios da ANPII.

Assim, uma nova forma de pesquisa ainda muito pouco usada no Brasil está em curso, liderada por uma associação. Isso mostra o amadurecimento da entidade em si e das empresas associadas. ■

ACORDO GANHA-GANHA DAS EMPRESAS

- Desenvolvimento do produto: redução no custo e menor tempo;
- Soma das competências técnicas; soluções mais rápidas e eficazes;
- Incorporação no cabedal de conhecimento; efeitos secundários da pesquisa;
- A UFPR receberá recursos enquanto as cepas fornecidas estiverem em comercialização;
- Os agricultores ganharão pelo acesso a produtos de melhor desempenho para as plantas;
- Disponibilidade do produto, com nove marcas e lançamento simultâneo – se as cepas fossem cedidas para poucas empresas, a oferta de doses seria menor; com a oferta de todas as empresas, a oferta cobrirá a demanda, de imediato;
- Benefícios ao meio ambiente – a FBN substitui os fertilizantes nitrogenados, com redução na emissão de gases do efeito estufa (GEE) e na poluição de lençóis freáticos e cursos de água.