

PARCERIA

Uma andorinha só não faz verão. O antigo adágio nunca foi mais verdadeiro: avançar no mundo atual exige cooperação, e as parcerias são o caminho. Gênios individuais à parte, os feitos da civilização são trabalhos cooperativos entre pessoas ou organizações – e aqui, ambos são usados de forma intercambiável, mais ou menos como pessoas “físicas” ou “jurídicas” – que não são sempre pessoas, mas podem sempre colaborar

O desenvolvimento, ainda mais em um mundo competitivo e obcecado com o crescimento, exige parcerias – colaborações feitas para atingir objetivos conjuntos. Parcerias sempre existiram – provavelmente, é uma das coisas que diferenciam o homem de outros animais solitários. Parcerias nos permitiram *particionar* esforços e tarefas, para melhor executá-las e para partilhar resultados mais abrangentes do que o que consegue um indivíduo. A mesma lógica se aplica a organizações.

Parcerias são essenciais porque o mundo é complexo demais para ser apreendido por uma mente solitária. A velocidade das coisas é alta demais para que a gente possa gastar tempo fazendo ou aprendendo sozinho. Ao dividir tarefas e partilhar recursos, um indivíduo ou organização pode se especializar em áreas específicas, atingindo a excelência, mas ainda assim compartilhar o resultado global. A parceria permite ir mais longe, e o resultado dos esforços colaborativos é muito maior do que a simples soma dos esforços individuais. Parcerias são, também, essenciais na medida em que otimizam o uso de recursos finitos e cada vez mais escassos – sejam eles recursos naturais, como água ou petróleo, sejam financeiros, como os recursos angariados com os impostos em uma sociedade. Precisam ser usados de forma efetiva.

Por outro lado, talvez nunca tenha sido tão fácil fazer parcerias: as ferramentas de colaboração facilitam em muito o processo, e a interação à distância é cada

AUTOR:

JÚLIO DE CARVALHO
DOUTOR EM PROCESSOS
BIOTECNOLÓGICOS, PROFESSOR E
PESQUISADOR NA UNIVERSIDADE
FEDERAL DO PARANÁ, NA ÁREA DE
ENGENHARIA DE BIOPROCESSOS



vez mais familiar. As tecnologias de informação e comunicação estão aí há anos, mas com o aumento da velocidade e capacidade de armazenamento, o conhecimento e a informação circulam com cada vez mais facilidade, e o que antes era possível apenas com equipamentos de videoconferência hoje pode ser feito a partir de um celular. A tendência é mundial, e redes e projetos aparecem de forma orgânica – coletivos, movimentos, colaborações par a par nascidas em eventos – ou com o fomento de organizações, como grandes redes e projetos de pesquisa, internacionalização, e parcerias público-privadas, tudo facilitado pela conexão contínua que temos. A mesma integração ocorreu com insumos e materiais, e às vezes até passa despercebida; porém, é certo que nunca houve tanto comércio e transporte global.

Mas nesse novo tempo de presença online e colaboração permanente, como fica o indivíduo? Perde identidade, ou beneficia-se porque cresce junto? As duas coisas são possíveis, e é essencial que a participação em parcerias seja reflexiva e não anule a individualidade. Isto posto, se por um lado não é mais possível ter um conhecimento profundo sobre tudo da sua época, por outro é possível aprender e se inserir em novas áreas com o acesso quase instantâneo ao conhecimento, desde que propriamente digerido. Estamos em algum ponto entre

o homem renascentista e a programação neural da *Matrix*.

Então, parcerias são ótimas, parcerias são poderosas, parcerias são modernas. Mas como se começa? Um bom ponto é saber onde se deseja chegar – de resto, sem isso nenhum indivíduo ou organização tem muito futuro. É, portanto, essencial o autoconhecimento, que pode mostrar tanto o que você precisa, quanto o que pode oferecer. A partir daí buscase possíveis parceiros: quem pode ser complementar às suas atividades, ou mesmo quem faz coisas similares, mas que poderia, em parceria, se especializar um pouco e criar sinergia. É essencial prospectar o espaço de trabalho, seja esse o mercado comercial ou industrial, ou a área acadêmica, ou social – pois começar uma parceria efetiva é um pouco como começar uma conversa: a partir de uma base comum (objetivos, capacidades, desafios) vai-se desenvolvendo um panorama, um terreno que pode ser trilhado pelas organizações. Para essa prospecção, há inúmeras ferramentas, das redes sociais e bases de dados, às associações comerciais e grandes congressos. Mas um cafezinho, boa vontade, e alguma coisa em comum já podem ser o início de grandes parcerias.

