

POLO DE INOVAÇÃO DO INSTITUTO FEDERAL DA PARAÍBA (POLO-IFPB)

NOTA TÉCNICA POLO-IFPB Nº 04/2019

Assunto: Negociação de projetos de PD&I

1. Objetivos

Constituem-se objetivos desta Nota Técnica:

- 1.1. Apresentar as etapas que compõem o processo de negociação de projetos de PD&I no âmbito do Polo de Inovação do IFPB;
- 1.2. Identificar os atores envolvidos no processo;
- 1.3. Indicar os documentos associados ao processo.

2. Introdução

Dentre as premissas do Polo de Inovação do IFPB (POLO-IFPB), definidas em seu Regimento Interno, encontra-se a utilização de boas práticas na condução das atividades de Pesquisa, Desenvolvimento e Inovação (PD&I), o que inclui processos de prospecção e negociação de projetos.

A negociação de projetos diz respeito ao processo de discussão do conteúdo da parceria que envolve o projeto (Manual EMBRAPII, 2016). A negociação de projeto tem início com a apresentação de uma proposta técnica preliminar do projeto à empresa parceira e se estende até a formalização da parceria em si, com a aprovação do plano de trabalho e validação do instrumento jurídico que irá amparar legalmente a parceria. É essencial que o plano de trabalho do projeto estabeleça com clareza as variáveis de escopo, prazos, custos e resultados esperados em comum acordo entre o IFPB e a empresa parceira.

3. Dos envolvidos

Os atores envolvidos no processo de negociação de projeto de PD&I no âmbito do POLO-IFPB são descritos a seguir:

- **Pesquisador Prospector:** Servidor do IFPB responsável por realizar prospecção e negociação de projetos por meio de visitas, reuniões, web-conferências, discussões em eventos, dentre outras formas. O pesquisador prospecto irá, com o apoio do Polo-IFPB e de pesquisadores especialistas credenciados, elaborar o plano de trabalho do projeto em negociação.

- ***Finder externo:*** Empresa ou pessoal contratado para realizar atividades de prospecção e negociação em nome do Polo-IFPB, juntamente com pesquisadores credenciados da Instituição.
- **Especialista do Polo-IFPB:** Pesquisador servidor, estudante ou colaborador externo credenciado junto ao Banco de Especialistas do Polo-IFPB. Pode contribuir na elaboração técnica do projeto.
- **Coordenador de Operações (COP):** é o gestor do Polo-IFPB responsável pelo acompanhamento e apoio às atividades de negociação de projetos do Polo.
- **Diretor de Planejamento e Projetos (DPP):** responsável pela supervisão dos protocolos e processos de gerenciamento de projetos e atividades de negociação desenvolvidas pelo Polo-IFPB.
- **Direção Geral do Polo (DG POLO):** É o órgão executivo que administra, coordena e supervisiona todas as atividades do Polo-IFPB, incluindo as de negociação de projetos.
- **Núcleo de Inovação Tecnológica (NIT):** Apoia os pesquisadores e laboratórios na proteção de suas criações e na transferência de tecnologias. O NIT acompanha a negociação de projetos e analisa a propriedade intelectual a ser obtida e como se dará a transferência de tecnologia.

4. Do processo de negociação de projeto

O processo de negociação de projetos de PD&I segue o fluxo apresentado no Anexo I. Os documentos produzidos ao longo do processo são os seguintes:

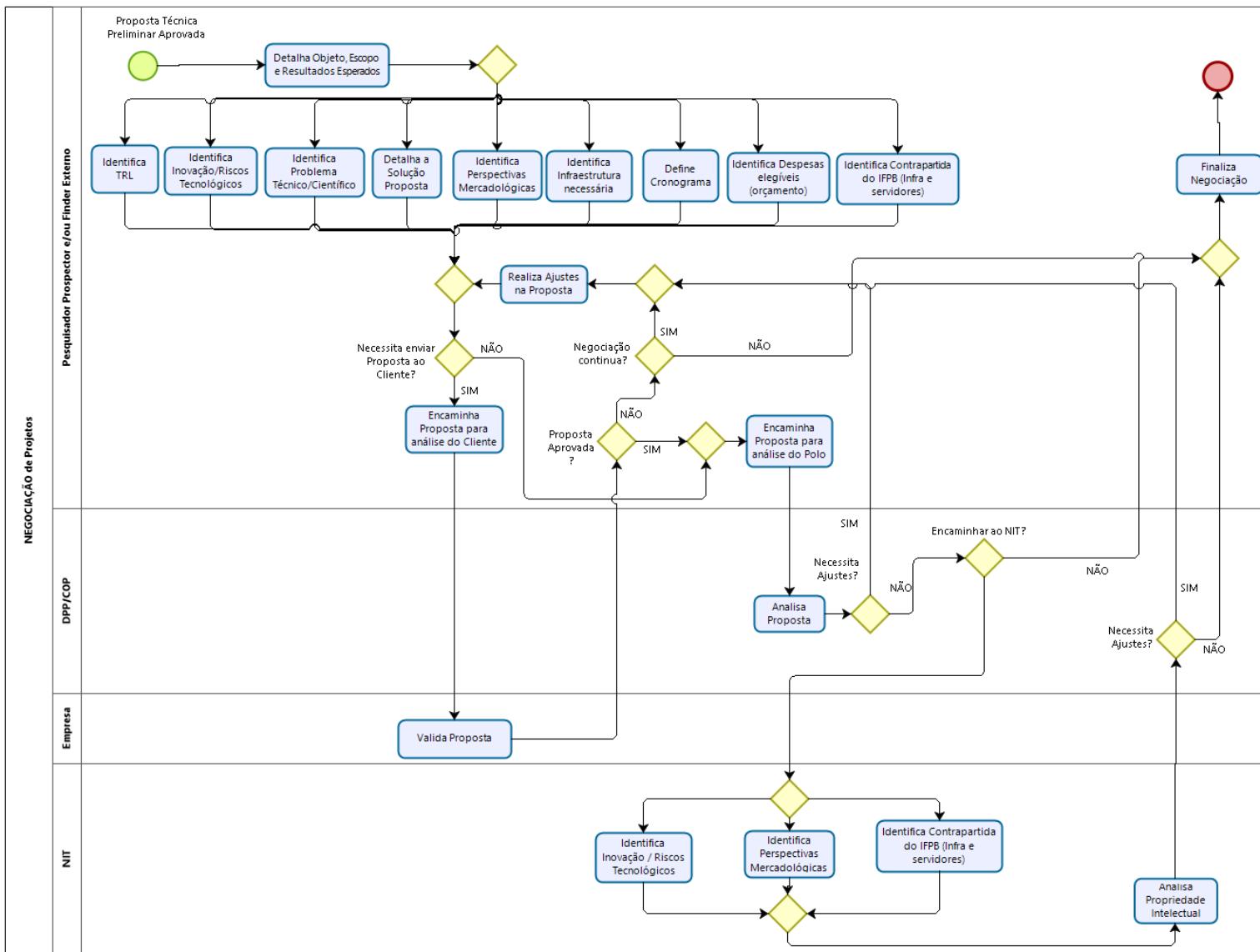
- **Termo de confidencialidade e sigilo:** documento jurídico que objetiva assegurar que determinadas informações estratégicas sejam mantidas em sigilo. Deve ser assinado pelos envolvidos (e.g., Polo de Inovação, pesquisadores, representante legal da empresa, representante legal do IFPB).
- **Plano de Trabalho preliminar:** documento com proposta técnica de projeto. Deve conter o objeto da parceria, atividades a serem desenvolvidas, valor do projeto e respectivos aportes e contrapartidas, responsabilidades das partes, cronograma físico-financeiro e macroentregas estabelecidas.

João Pessoa, 19 de novembro de 2019.

Damires Yluska de Souza Fernandes

Diretora Geral do Polo de Inovação do IFPB

ANEXO I



** O fluxo pode ser atualizado para fins de melhoria de processo.