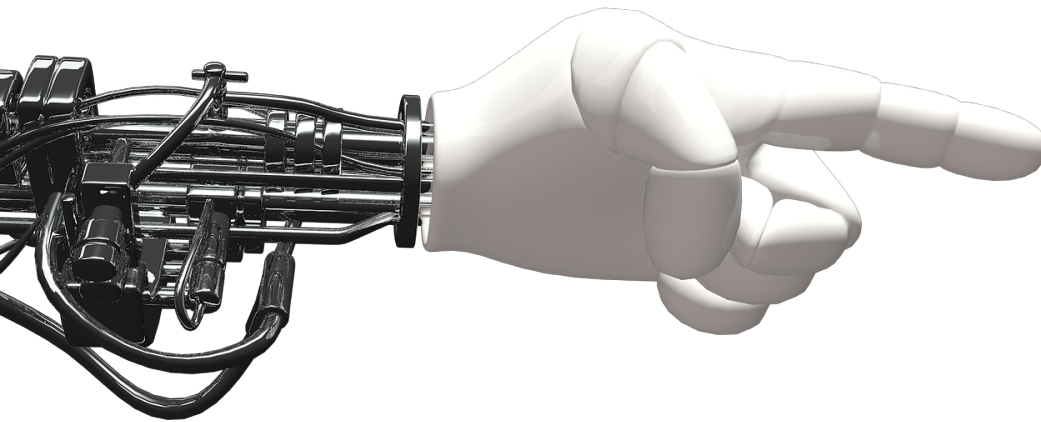


# FIAM 2015

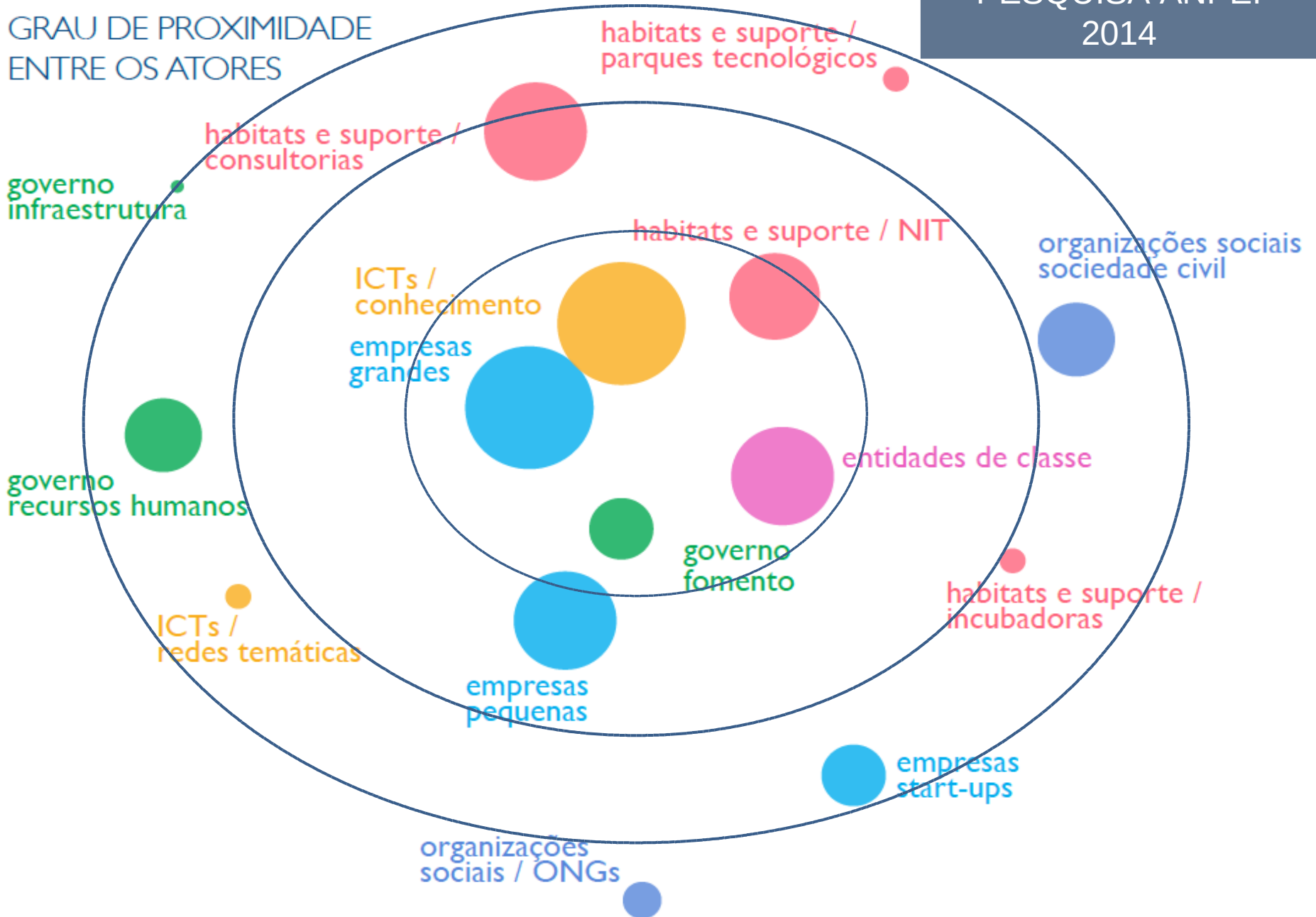
## Processos Inovativos na Amazônia – Interfaces ICT, empresários e investidores



**Caminhos para Negociação de  
Tecnologias Geradas nas ICTs**

**José Roberto da Cunha**

GRAU DE PROXIMIDADE  
ENTRE OS ATORES



# CENÁRIO DO SISTEMA DE INOVAÇÃO BR



## **INDÚSTRIA**

- ~12 MIL EMPRESAS INOVADORAS
- CRESCENTE NÚMERO DE START-UPS DE BASE TECNOLÓGICA



## **ACADEMIA**

- 1150 INSTITUIÇÕES DE ENSINO SUPERIOR
- 80 UNIVERSIDADES DE PESQUISA
- 57 INSTITUTOS FEDERAIS



## **GOVERNO**

- LEI DE INOVAÇÃO
- **LEI DO BEM E INCENTIVOS FISCAIS**
- **INVESTIMENTO PÚBLICO EM C&T**
- AGÊNCIAS FEDERAIS E ESTADUAIS PRÓ-INOVAÇÃO



- CRESCIMENTO DE ORGANIZAÇÕES SOCIAIS E DE PROPÓSITO ESPECÍFICO

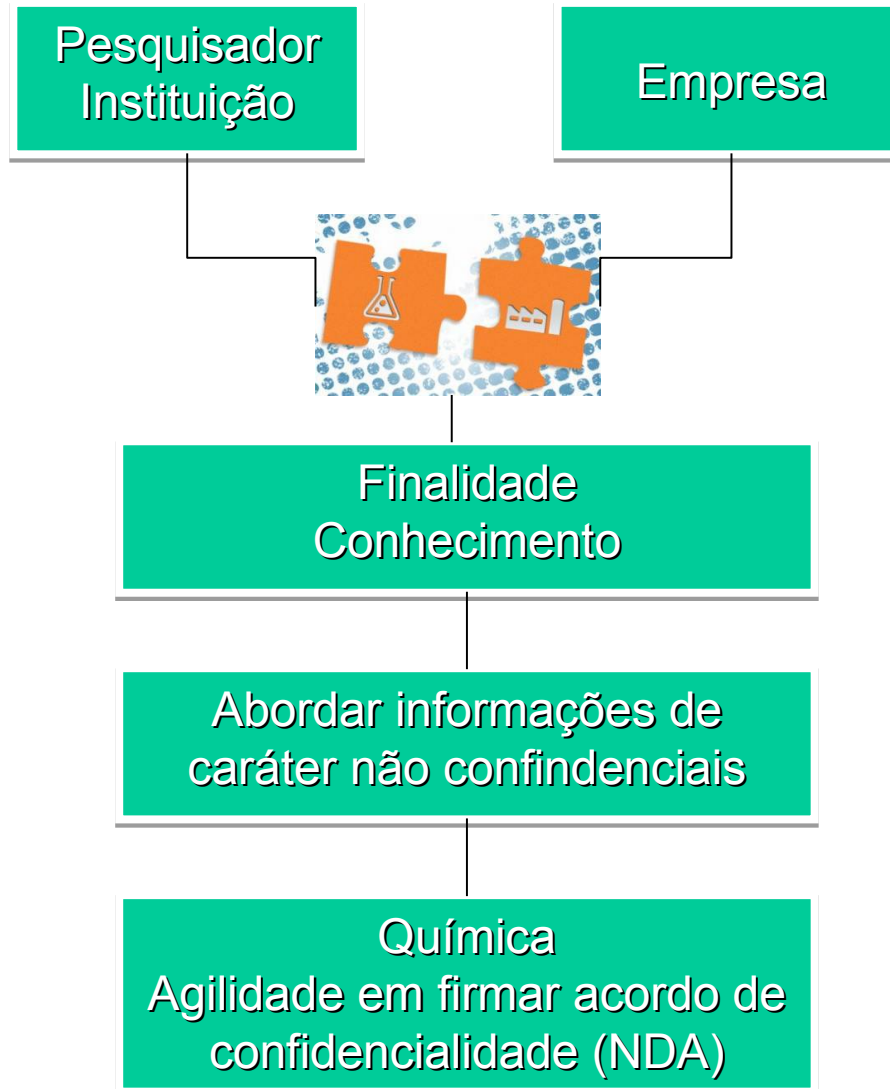
Os recursos da Lei do Bem estão vinculados a 50,8% dos projetos de PD&I;  
Suporta o trabalho de 52% dos seus pesquisadores.

# Parcerias

Empresas especializados na prospecção e captação de propostas de ideias e projetos



# PROSPECÇÃO/ Boas Práticas



# Próximos Passos/ Boas Práticas

## Fase de Planejamento e Negociação da parceria:

Atores: ICT / Empresa / Investidores

Inclui – estipulação de valores envolvidos/ aspectos relativos ao direito de uso, exploração e comercialização da PI, e ao sigilo.

- Entender as diferenças entre os atores – ICT (gera conhecimento) Empresa (gera Inovação);
- preservar o bom relacionamento entre os pesquisadores – não envolver os de projetos em discussões de temas como cláusulas de PI; sigilo; royalty, etc.;
- definição das equipes técnicas e de apoio antes mesmo de se envolverem em um processo de parceria;
- o desafio da transformação do conhecimento em inovação é estabelecer o que realmente agrega valor no ET atual e futuro;
- Avaliação entre as partes se a tecnologia a ser desenvolvida deve ser mantida sob sigilo e em que grau.

# Próximos Passos / Boas Práticas

## Fase de Planejamento e **Negociação** da parceria:

A negociação contratual envolve o objeto da parceria, aspectos relativos à obrigação e responsabilidade das partes, de valores e pagamentos, exploração comercial, direitos de comercialização, multas, prazos, PI, sigilo, vigência e foro.

- As partes devem assinar um MOU entre o contrato de sigilo e o instrumento jurídico contratual;
- Nos instrumentos jurídicos de parceria a cláusula de parceria deve contemplar o equilíbrio da relação sigilo versus difusão do conhecimento gerado (avaliar e proteger primeiro para depois publicar);
- Distinguir atividades de P&D e prestação de serviços técnicos especializados
- Formalizar por escrito os principais pontos e ações importantes da negociação, em atas, e-mails e relatórios técnicos.

# Propriedade Intelectual

Aplica-se:

- Convênio colaborativo.
- Licenciamento de pedido ou patente concedida.
- Fornecimento de tecnologia.

Não se aplica:

- Contrato de prestação de serviço.



# Pesos

PI negociada segundo a legislação vigente e as políticas das instituições parceiras:

- Esforço intelectual;
- Financeiro e econômico despendido pelas partes.

# Remuneração externa

## Base financeira

- Royalty (sobre faturamento ou unidade vendida).
- Pagamentos por etapas concluídas (marcos) – fases desenvolvimento da tecnologia.
- Lump Sums – pagamento único no início do projeto.

# Remuneração externa

## Base não financeira

- Qualquer remuneração que não inclua valor monetário direto.
- Instalações, maquinários.
- Tecnologias de cunho social.

# Instrumentos Jurídicos

- Licença e cessão de direitos;
- Aquisição de conhecimentos tecnológicos;
- Prestação de serviços de assistência técnica e científica (SAT).

# Contrato de Licença e Cessão de Direitos

Exploração de patentes (EP)

Exploração de Desenho Industrial

Uso de Marcas (UM).

## Aquisição de Conhecimentos Tecnológicos

Destinado ao fornecimento de tecnologia (FT) – conhecimentos e técnicas não amparados por direitos de propriedade industrial, destinados à produção de bens e serviços

# Instrumentos jurídicos mais utilizados interações ICT - Empresas

- Acordo de confidencialidade;
- Memorando de entendimento (MOU);
- Contratos de transferência de tecnologia (licenciamento exclusivo, licenciamento não exclusivo e contrato de fornecimento de tecnologia – know-how);
- Convênio de cooperação;
- Contrato de prestação de serviço tecnológico.

# Próximos Passos/ Boas Práticas

## Fase de Desenvolvimento:

O conhecimento gerado pode ser passível ou não de proteção.

Nos casos em que a proteção não se aplica, o conhecimento pode ser motivo de segredo de negócio ou ser divulgado em artigos científicos.

Caso atenda os requisitos de novidade, atividade inventiva e aplicação industrial deve-se proceder o pedido de patente.



**Obrigado!**

[jr.cunha@vilage.com.br](mailto:jr.cunha@vilage.com.br)