

## ANEXO I

### EDITAL DE SELEÇÃO DE INTERESSADOS – CURSO ONLINE

#### **Ementa do Curso de Capacitação em "NEGOCIAÇÕES DE PARCERIAS ICT- EMPRESA: PROPRIEDADE INTELECTUAL E TRANSFERÊNCIA DE TECNOLOGIA"**

A capacitação tem como objetivo fortalecer competências técnicas e estratégicas de profissionais de Instituições Científicas, Tecnológicas e de Inovação (ICTs) e de empresas já com alguma experiência em áreas ligadas à inovação, propriedade intelectual ou transferência de tecnologia, promovendo a aproximação entre esses atores do ecossistema de inovação e contribuindo para a efetivação de parcerias tecnológicas mais eficientes, justas e sustentáveis.

A formação será composta por 10 módulos temáticos, com abordagem prática e foco em situações reais de negociação sob a perspectiva de ICTs e de empresas, abrangendo os seguintes conteúdos:

#### **1. Cultura de Inovação e Propriedade Intelectual**

Introdução aos modelos de inovação com base na ISO 56000, políticas institucionais, processos de governança e mecanismos de incentivo à atividade inventiva.

#### **2. Comunicação de Competências e Demandas Tecnológicas**

Estratégias e canais para divulgação das capacidades tecnológicas das ICTs e identificação das necessidades tecnológicas das empresas, incluindo vitrines tecnológicas, desafios, redes de relacionamento e *brokerage* tecnológico.

#### **3. Instrumentos de Fomento à Inovação nas Empresas**

Panorama dos principais mecanismos de fomento à inovação empresarial, como benefícios fiscais (Lei do Bem, Lei de Informática, Programa MOVER), diversificação de risco (Embrapii, FINEP, FAPs) e encomendas tecnológicas.

#### **4. Fomento à Comercialização de Tecnologias das Universidades**

Incentivos à maturação tecnológica (TRL), participação econômica nos resultados (royalties) e estruturação de *spin-offs* universitárias conforme a Lei de Inovação Tecnológica.

#### **5. Critérios para Seleção de Parceiros**

Elementos-chave para a escolha de parceiros estratégicos, considerando a cultura empreendedora, alinhamento de objetivos e a importância de interlocutores com visão complementar técnica e de mercado.

**6. Atores-Chave no Processo de Negociação**

Identificação dos principais envolvidos nas negociações e suas perspectivas, tanto nas ICTs (NITs, grupos de pesquisa, jurídico) quanto nas empresas (P&D, jurídico, financeiro, produção).

**7. Avaliação Econômica da Transferência de Tecnologia**

Métodos de valoração de ativos intangíveis, estudos de royalties e benchmarking de práticas contratuais.

**8. Modelos e Tipos de Contratos**

Análise de diferentes instrumentos jurídicos (licenciamento, prestação de serviços, JDA, NDAs, cessão de direitos), cláusulas essenciais e ferramentas de apoio como o Toolkit do Estado de São Paulo e orientações da AGU.

**9. Governança Contratual**

Boas práticas para a gestão de contratos de parceria, incluindo definição de PMO, planos de trabalho, cronogramas e controle financeiro.

**10. Métricas e Indicadores de Parcerias Tecnológicas**

Definição e aplicação de indicadores para avaliação de desempenho e impacto das parcerias em transferência de tecnologia.