

Editorial

Nesta edição da *Revista Cadernos de Prospecção* teremos a oportunidade e o privilégio de ter acesso a temas de extrema relevância. Propriedade Intelectual, Inovação, Transferência de Tecnologia, Interação ICT-Empresa, estudos prospectivos e demais assuntos que fazem parte do cotidiano de gestores de Núcleos de Inovação Tecnológica (NIT) e de profissionais dessa área tão rica e diversa.

Em 12 anos de vida dedicada ao trabalho de gestor de NIT e, atualmente, Gerente de PI e TT, cada vez mais me convenço de que o profissional dessa área é, ou deve ser, uma pessoa dotada de habilidades e de competências “multitarefa”. Ao atender o pesquisador/inventor (seja ele de que área for), no momento de avaliação preliminar de um pedido de patente, por exemplo, devemos ter a sensibilidade do ouvir primeiro e perguntar depois. Como não “somos da área” do pesquisador/inventor, manifestamos o nosso parecer sobre a ideia ou sobre o resultado de uma pesquisa que acabamos de ouvir com muito tato e cautela (nesse momento assumimos a *persona* de um Psicólogo).

Num segundo momento, assumimos a *persona* do investigador que procura e faz uso de “ferramentas de busca”, as quais visam a subsidiar tecnicamente uma decisão sobre patenteabilidade.

Num terceiro momento, quase que nos tornamos um pesquisador da área, quando revisamos e analisamos a redação de um pedido de patente (obviamente que sobre aspectos formais e de estrutura, sem entrar no mérito científico e tecnológico).

Num quarto momento, assumimos o papel do negociador ou do “cara” que vai achar uma empresa interessada em comprar um produto patenteado; prospectar cenários e tendências; definir estratégias para licenciar essa tecnologia da maneira mais segura e rentável para todos os envolvidos no processo (pesquisador, ICT, empresa) e, por fim; gestionar os devidos *royalties* por muitos e muitos anos.

Essa singela rotina administrativa que acabo de ilustrar traz consigo a mensagem de que o gestor de NIT ou o profissional que atua nessa área devem estar e se manter “anteados” e receptivos a todos os tipos de desafios que o mundo da inovação e do desenvolvimento tecnológico nos apresenta todo dia. Nesse sentido, o *Cadernos de Prospecção* é uma excelente opção para que possamos nos manter um passo à frente.

Desejo a todos Luz e Sabedoria em nossas decisões!

Angelo Luiz Maurios Legat

Presidente do Conselho Fiscal (2015-2018) e Diretor Técnico (2019-2020) da Associação Fórum Nacional de Gestores de Inovação e Transferência de Tecnologia (FORTEC)